

# Keyifli Okumalar Dileriz

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

## RESMİ WEB SİTEMİZ

<https://rantey.org>

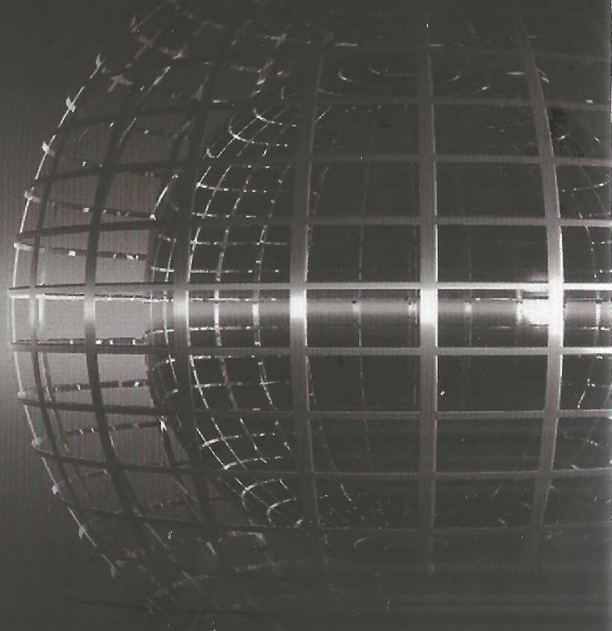
### Yedek ve Duyuru Kanallarımız

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>

LUCIANO GALLINO

# Küreselleşme ve Eşitsizlik



DOST

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

2.  
Baskı

# KÜRESELLEŞME VE EŞİTSİZLİK

Luciano Gallino

Türkçesi: Durdur Kındakçı

**P**azarın bir inak değil, yalnızca sosyal bir kurum olduğu gerçeğinden hareket ediyor Gallino. Küreselleşen dünyada sadece mal mübadelesini, para değiş tokuşunu yeniden tanımlamakla kalmayan, bunun yanında insan ilişkilerinden etik değerlere dek kapsamlı bir dönüşümün yolunu açan pazar ekonomisini sosyolojik bir gözle okuyor. Teknolojinin ve finans havuzlarının otomatizmine teslim edilmiş bir dünyanın sakinlerini bekleyen akıbeti mevcut fiziksel yapının gerçekliği içinde ele alan bu çalışma, küreselleşmeyi bir de ona karşı üretilmiş direnç odaklarının hakikati içinde değerlendirmek amacıyla. Küreselleşmenin doğurduğu eşitsizliklerle ortak bir insanlık ukdesince tanımlanagelen kalkınma hedefleri arasındaki uçurum bu çalışmanın merkezinde yer alıyor. Gallino'nun savları yeni binyılın küresel pazar ekonomisine dair kilit önemdeki açmazları uzgörüyle ve derinlikle çözümlüyor.



iktisat

iktisat kuramı, sosyoloji



# Küreselleşme ve Eşitsizlik

Luciano Gallino

Torino Üniversitesi'nde sosyoloji dersleri veren Gallino, sosyal bilimler temelindeki epistemolojik sorunlar konusunda kaleme aldığı yapıtlarla tanınmaktadır. İktisat ve çalışma sosyolojisi alanında da ürünler veren ve İtalya'nın önde gelen sosyologlarından biri olan Gallino'nun diğer eserleri arasında *L'incerta alleanza* (1992), *Se tre milioni vi sembra pochi* (1998) ve *L'impresa responsabile. Un'intervista su Adriano Olivetti* (2001) sayılabilir.

D

## *Durdu Kundakçı*

1943 yılında Osmaniye’de doğdu. Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi İtalyan Dili ve Edebiyatı Bölümü’nü bitirdi ve aynı bölümde 1992 yılında profesör oldu. 1988 yılında Venedik Üniversitesi’ni tamamladı. Bir süre Başbakanlık’ta mütercim olarak çalıştı. Telif ve çeviri olmak üzere birçok esere imza atan Durdu Kundakçı’ya 1994 ve 2003 yıllarında İtalyan hükümeti tarafından iki kez liyakat nişanı verildi. Kundakçı’nın Dost Kitabevi Yayınları’nda daha önce yayımlanan çevirileri arasında *Gemi Batıyor*, *Seyreden Yok: İlerleme Fikri*; Paolo Rossi (2002), *Demokratik Retoriğin Eleştirisi*; Luciano Canfora (2003), *Nietzsche ile Diyalog*; Gianni Vattimo (2005), *İletişime Karşı*; Mario Perniola (2006), *Güzelin Biçimleri*; Remo Bodei (2008) ve *Zaman Piramitleri*; Remo Bodei (2011) sayılabilir.

Gallino, Luciano

Küreselleşme ve Eşitsizlik

ISBN 978-975-298-321-2 / Türkçesi, Durdu Kundakçı / Dost Kitabevi Yayınları

Nisan 2012, Ankara, 103 sayfa

İktisat-İktisat Kuramı-Sosyoloji-Kaynakça

# KÜRESELLEŞME VE EŞİTSİZLİK

*Luciano Gallino*



ISBN 978-975-298-321-2

*Globalizzazione e disuguaglianze*  
LUCIANO GALLINO

© Gius. Laterza & Figli. All rights reserved  
Published by arrangement with  
Marco Vigevani Agenzia Letteraria

Bu kitabın Türkçe yayın hakları  
Dost Kitabevi Yayınları'na aittir.  
Birinci Baskı, Ağustos 2007, Ankara  
İkinci Baskı, Nisan 2012, Ankara

*İtalyancudan çeviren, Durdu Kundakçı*

*Teknik Hazırlık, Mehmet Dirican*

*Baskı ve Cilt, Pelin Ofset*  
*İvedik Organize Sanayi Bölgesi, Matbaacılar Sitesi*  
*588. Sokak No: 28-30, Yenimahalle / Ankara*  
*Tel: (0312) 395 25 80-81 • Faks: (0312) 395 25 84*

*Dost Kitabevi Yayınları*  
*Paris Caddesi No: 76/7, Kavaklıdere 06680, Ankara*  
*Tel: (0312) 435 93 70 • Faks: (0312) 435 79 02*  
*www.dostyayinevi.com • bilgi@dostyayinevi.com*

# İçindekiler

|                                                                |           |
|----------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1 Pazar: Devlet Kurumu</b>                                  | <b>7</b>  |
| 1. Pazarın Toplumsal Yapısı                                    | 7         |
| 2. Bilgilendirme Sistemi ve Toplumsal Düzenleyici Olarak Pazar | 11        |
| 3. Teknoloji Etmeni: Pazar Yerinden Siber-Pazara               | 14        |
| 4. Pazar ve Pazarlar: Küreselleşme ve Yerelleşme               | 20        |
| 5. Devlet, Egemenlik ve Pazar                                  | 26        |
| 6. İş Pazarı ve Toplumsal Katmanlaşma                          | 29        |
| 7. Başvuru Gruplarının Küreselleşmesi ve Göçler                | 38        |
| <b>2 Küreselleşen Dünyada Eşitsizliklerin Katmanlaşması</b>    | <b>41</b> |
| 1. Toplumsal Katmanlaşma, Eşitsizlikler Sistemi                | 41        |
| 2. Katmanlaşma Nasıl Ölçülür?                                  | 43        |
| 3. Neden Topluluklar Eşit Olmayan Katmanlardan Oluşur?         | 50        |

|                                                                                       |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 4. Küreselleşen Dünyada Eşitsizlikler Artıyor                                         | 53  |
| 5. Farklı Katmanları Oluşturan Bireylerin<br>Yer Değiştirmesi: Toplumsal Hareketlilik | 59  |
| 6. Toplumsal Katmanlaşma, Marjinallik ve Dışlama                                      | 66  |
| 7. Ortak Katmanlaşma Betimlemeleri                                                    | 70  |
| 3 Küreselleşme, İş, Gelişme: Sapkın Etkilerden “Governance” a mı?                     | 75  |
| 1. Küreselleşmenin Güven Mektubu: Bir Gerçekleme                                      | 75  |
| 2. Küreselleşmeyi Yönetmek İçin BM'nin Önerileri                                      | 82  |
| 3. Etkili Bir “Global Governance” İçin Bazı Hedefler                                  | 85  |
| 4. İnsani Yüzlü Bir Küreselleşme İçin Alttan Gelen Girişimler                         | 98  |
| Kaynakça                                                                              | 101 |

# 1

## Pazar: Devlet Kurumu

### 1. Pazarın Toplumsal Yapısı

Pazarın doğasını ve onun toplumla ilişkilerini araştırma konusu yapmak isteyen bir kimse, Max Weber'in yirminci yüzyılın ilk on yıllarında yaptığı şu tanımda hâlâ etkili bir çıkış noktası bulabilir:

Pazardaki alım satımla gerçekleştirilen bir çoklu özne ortaklığı her türlü ussal toplum eyleminin ilk örneğidir. [...] Toplumbilimsel açıdan pazar, her biri alım satıma konu olan malların teslimiyle sona erdiği için özgül olarak geçici olan, bir ussal ortaklıklar bütünü ve arasızlığını simgeler. [...] Ama ön pazarlık her zaman bir topluluk eylemidir, çünkü alım satımın iki adayı arzlarını, ayırım gözetmeksizin, yalnızca karşı tarafını değil, gerçek ya da sanal birçok başka rakibin eylemini göz önüne alarak yönlendirir.<sup>1</sup>

1) M. Weber, *Economia e società* (1922), cilt I, Milano, 1968, s. 619.

Böyle bir tanımda pazarı sağlam biçimde topluma “yerleştirilmiş” gösteren ve onun toplumun sinesinde gelişmesini sağlayan ekonomi dışı süreçlerin açığa kavuşturulmasını gerektiren öğeler çeşitlidir. Nitekim, söz konusu öğelerden hiçbirinin doğal bir şeyleri yoktur. Pazarı ekonominin bir tür doğal durumu olarak göstermekten uzak olan bu öğeler, onu devlet tarafından önemli bir rol oynanmış görünen bir toplumsal yapı sürecinin karmaşık ve değişken sonucu olarak tanımlar. İlk olarak, ortaklık kuran, yani geçici olarak bir alım satım ilişkisine giren öznelerin istedikleri malları nasıl pazardan değil de bütün öteki yollardan, yani öz-üretim, soygun, takas, hediye, çalma, topluluk tarafından dağıtım, merkezsiz bir güç tarafından verilme vb. yoluyla sağlayabileceklerine bakınız. Gerçekten de, tarihin uzun bir döneminde, dünya halklarının çoğunluğu tarafından alım satıma yeğlenenler bu öteki yollar olmuştur.

İkinci olarak, ortak olacak öznelere sürekli olarak alım satımı yenileme gerekçesi verilmesi, yani onların onda, o olmadan hiçbir “ortaklık arsızlığı”nın gerçekleşmeyeceği kalıcı bir teşvik bulmaları gerekir. Üçüncü öğe ussallık ölçütü olup özne buna dayanarak onu harekete geçiren değerler ya da amaçlara göre olabildiğince çok mal edinmenin en uygun yolunun öteki araçlarda değil de alım satımda olduğunu belirler. Son bir güçlük de ussallığın bir tek olmadığıdır: özne, araç olarak kullanılan bir amaçtan çok, yalnız ve yalnızca bir değere göre iş görmeye niyetlendiği takdirde onun pazara yönelimi ikinci durumdakinden daha zayıf olacaktır. Ayrıca, Ego’nun alım satım için karşılaşmak isteyeceği öznelerin (potansiyel alıcılar) olduğu kadar, alım satımın aynı tarafında olup da belli bir malı arz etmek için aralarında çekişenlerin (potansiyel satıcılar) şimdiki ve gelecekteki olası davranışları hakkındaki bilgilerin uygun ölçüde özgürce dolaşması gerekir. Son olarak, alım satıma yönelmiş özneler kadar alım satıma ayrılmış malların da özgürce dolaşması gerekir.

Bu nedenle, bir pazarın gelişmesi için özneler istedikleri mallara sahip olan herkesle alım satımı o malları elde etmenin en kolay ama aynı zamanda en ahlaki yolu olarak düşünmeye yönlendirilmeli, alım satımı gerçekleştirecekleri öznelerle kolayca karşılaşacak duruma getirilmeli, en küçük ölçüde de olsa, yararlı alım satımı bulmalı, yani alınan malla verilen malla olduğundan daha iyi durumda

olduğunu hissetmeli, hem belli bir malı almaya niyetlendikleri kişilerin yaptıkları hem de onlarınkine benzer bir malın alım satımını öneren kişilerin yaptıkları ya da büyük olasılıkla yapacakları şey konusunda bilgi sahibi olmalı, ayrıca, alım satım konusu olan malları ve onlarla ilgili bilgileri istenildiği kadar verecek durumda olmalıdırlar.

Bu koşulları kalıcı biçimde gerçekleştirmek için uzun ve karmaşık bir *kurumsallaşma* süreci gereklidir. Toplumbilimsel anlamda bir kurum, değerler, kurallar ve davranışlar, daha özgül olarak da gereksinmelerin ruhsal durumlarının bir bütünü olup etkinlikleri toplumsal açıdan önemli amaçlara ulaşmak olan belli özne gruplarının toplumsal ilişkilerini ve karşılıklı davranışlarını, kalıcı ve bireylerin geçici kimliğinden bağımsız olarak tanımlar ve düzenler.<sup>2</sup> Söz konusu durumla ilgili olarak, böyle tanımlanan süreç *kültürel sistem* düzeyinde pazarın öteki toplumsal davranış biçimlerine olan üstünlüğünün uygun bir kuramsal hazırlığıyla desteklenen olumlu bir ahlaki değerlendirme nesnesi olmasını gerektirir. *Toplumsal örgütlenme* düzeyinde o, kişi, mal ve bilgilerin dolaşım ve karşılaşmasını kolaylaştırmaya yönelik olarak düzenlenmiş, yani kalıcı ve başka bağlamlarda kolayca yenilenebilir ilişkilerin geliştiğini ön varsayar. Buna karşılık, *ruhsal sistem* düzeyinde, kurumsallaşma süreci, işe karışan öznelerin, amaca göre, öteki davranış biçimlerinden çok ussal davranıştan hoşlanmalarını ister. Son olarak, her üç sürecin de aralarında uygun ölçüde tutarlı olmaları gerekir.

Çağlara ve ülkelere göre değişen biçimlerde, pazara en büyük değeri veren ekonomik-toplumsal kuruluşlar (e.t.k.), yani girişimci kapitalist e.t.k. ile oligopolcü kapitalist e.t.k., toplumsal örgütlenmenin yukarıda sözü edilen üç düzeyine müdahale etmek ve onları pazarın en geniş ölçüde yayılmasını teşvik edecek şekilde biçimlendirmek için uygun düzenleri geliştirmişlerdir.<sup>3</sup> Değişebilir bir öz-bilinç derecesiyle, böyle bir hazırlanmayı sağlayan özneler, toplumsal örgütlenmenin bütün temel alt-sistemlerinde farklı konumlara yerleşmiş toplumsal sınıflar, seçkinler, katmanlardır. *Siyasal sistem* için-

2) L. Gallino, *Istituzione, Dizionario di sociologia* içinde, UTET, Torino, 1993, s. 387.

3) Bu kavrama giriş için bkz. a.g.y., *Formazioni economico-sociali, Enciclopedia delle scienze sociali* içinde, cilt IV, Istituto della Enciclopedia Italiana, Roma, 1994.

de profesyonel siyasetçiler sınıfı pazarın gelişmesini engelleyen yasaları kaldırmaya, onu kolaylaştıracak olanları yapmaya, aynı yönde gidecek uluslararası ilişkileri saptamaya bakar. *Ekonomik sistem* içinde işadamları, sermaye sahipleri, yöneticiler, pazar kanalları aracılığıyla mal üretmeye ve dağıtmaya yönelik –sanayi ve ticaret kuruluşu, araştırma merkezleri, kredi kurumları, sigorta ile ilgili olanlar– örgütsel modeller bulurlar. Aydınlar, öğretmenler, ekonomistler *toplumsal-kültürel sistem* içinde, pazarda kaynak üretimi ve tüketimi arasındaki dengeyi sağlamak için büyük ölçüde etkili düzeni tasarlamaya, onları üst sınıflar için bilimsel, alt sınıflar için gittikçe daha açıklayıcı biçimde yeni kuşaklara öğretmeye, pazarın ahlaken masumluğunu ya da en azından onun düzenli işleyişinin herhangi bir etik kurala –özellikle başlıca dinlerin hiçbir kuralına– zarar vermediğini ortaya koymaya bakarlar. Bu kültürel süreçler kendi bütünlükleri içinde pazar ideolojisini oluştururlar, çünkü bu, burada, kısmen görgül ve hatta bilimsel temelleri olan, ancak bazen çevresinde onun etkinlik alanını sınırlayan koşulları hesaba katmaksızın olumlanan bir fikirler bütünü olarak tanımlanabilir.<sup>4</sup>

Pazarın toplumsal yapılanma sürecinin, XVI. yüzyıl ile Sanayi Devrimi çağı (1780-1830) arasında, yerkürenin çok geniş bir alanında uzun ve yinelenemez bir gidişatı olmuştur. Bu, sonradan sanayileşmiş Batı olacak olan bölgeden çok daha geniş bir bölgeydi, çünkü Avrupa ve Kuzey Amerika'nın dışında Çarlık Rusyası'nın, Güneydoğu Asya'nın ve Latin Amerika'nın geniş bölgelerini de kapsıyordu. Sonra, benzer bir süreç hızlı biçimde ve pazarın kurumsallaşmasının ana konusundaki sayısız değişikliklerle yinelenip durmuş, zaman zaman, şu ya da bu ülkede, kapitalist ekonomik-toplumsal oluşumlar olarak başarı kazanmış ya da, 1989'dan başlayarak birbirini izleyen “kadife devrimler”den sonra Doğu Avrupa ülkelerinde olduğu gibi, az ya da çok uzun bir tutulmadan sonra yeniden eski haline dönmüştür.

Aslında, bu durumlar pazarın toplumsal yapısının yalnızca kadife eldivenlerle kurulduğu 1970 sonrası serbestleşmenin on yıllarında olduğu gibi geçmişte de nadir görülür ve hiçbir zaman, ağır da olan ekonomik ve siyasal güdümcülük biçimleri olmadan somutlaşma-

4) R. Boudon, *L'ideologia. Origine dei pregiudizi* (1986), Einaudi, Torino, 1991.  
Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

muştır. Bu aynı sürecin bazen üst üste binen çeşitli biçimleri ayırt edilebilir. Yirminci yüzyılın ilk yarısından sonra, ABD gibi, dünya ölçeğinde serbest pazarın bayraktarlığını yapan ülkeler, uzun dönemler boyunca, ciddi bir ithalat yasakları ve yüksek gümrük tarifeleri siyaseti uygulamıştır ve hâlâ sık sık uygulamaktadırlar. Gerçekten de, öncelikle kendi iç pazarlarını geliştirmek amacıyla, sınırlarını öteki ülkelerin mallarına karşı neredeyse aşılmaz hale getirmişlerdir. Kendi açısından Japonya'nın, dünya pazarlarına şiddetli girişiyle, XIX. yüzyılın son on yıllarında başlayan modernleşmesi, köylüler, işçiler, küçük girişimciler ve bizzat hükümet üstünde mutlak yetkilere sahip çok büyük kapitalist müteahhit kartelleri olan *zaibatsular* tarafından yönlendirilmiştir. Günümüzde gezegen düzeyinde pazarın toplumsal yapısı –yani küreselleşme terimiyle tanımlama alışkanlığında olduğumuz şey– her düzeyde (ekonomik, siyasal, kültürel) G-7'nin (dünyanın en sanayileşmiş yedi ülkesinin oluşturduğu grup) yönergeleri, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün anlaşmaları, Uluslararası Para Fonu'nun kuralları, Dünya Bankası ile Uluslararası Yönetmelikler Bankası'nın bonoları ve Dünya Ticaret Örgütü'nün siyasetleri tarafından yönlendirilir ve çeşitli açılardan dayatılır.

## *2. Bilgilendirme Sistemi ve Toplumsal Düzenleyici Olarak Pazar*

Yaşamını sürdürmesi, fiziksel ve kültürel yenilenmesi için gereksinme duyduğu malların bir kitleye ulaştırılması için, malların üretildiği çok sayıda dağınık kaynak ile bu malların son kullanıma yönlendirildiği yine çok sayıda dağınık pazar arasında bağlantı kurmak gerekir. Bu bağlantının gerçekleştirilmesi ikili bir sorunun, toplumsal bilgilendirme ve toplumsal düzenleme sorununun çözümünü gerektirir. Potansiyel üreticilerin, kitlenin gerçekten talep ettiği malların türü ve miktarı, talebin dağıtılacağı zamanlar ve potansiyel tüketicilerin ödemeye hazır olduğu fiyat konusunda bilgilendirilmeleri gerekir. Tüketicilerin de, kendi açılarından, malların alınabileceği yer, gerçekten hazır olacakları zaman ve fiyatları konusunda düzenli olarak bilgilendirilmeleri gerekir.

Ancak hem potansiyel tüketiciler hem de üreticiler tarafından bu bilgilerin edinilmesi, kaynaklar ile pazarları bir araya getirmek için tek başına yeterli olmaz. Her iki taraftan öznelere sonunda eyleme geçmeleri gerekir. Onların karşılıklı eylemleri öyle bir düzenlenmelidir ki onların ortaklığı, yine Weberci bir terim kullanacak olursak, benimsenmiş ve kolayca yinelenebilir biçimde gerçekleşmelidir. Eğer birisi bir üreticiye bir mal sipariş ederse, ikisinin de karşılıklı olarak kendilerini zorunlu hissetmeleri gerekir; birincisi mal hazır olunca almaya, ikincisi de malı zamanında, anlaşılabilir fiyat ve özelliklerle teslim etmeye. Eğer bir üretim sektöründe işgücü fazlalığı, bir başkasında da işgücü eksikliği varsa, işçilerin hemen birinciden ikinciye geçmeleri yararlı olur. Bir fabrika ürettiği mala olan talepte büyük bir artış öngörüldüğünü öğrendiği zaman, yöneticiler talep artışını karşılamaya, gerekli kaynakları sağlamaya, üretimi düzenlemeye yönelik ekonomik planlar hazırlamak için zamanında harekete geçmek zorundadırlar. Aynı ürünün birçok marka tarafından farklı fiyatlarla arz edilmesi durumunda tüketicilerin tercihlerini malı en düşük fiyata veren markadan yana kullanmaları gerekir, tıpkı aynı fiyata arz edilenler arasından en iyi ürünü tercih etmeleri gerektiği gibi. Bütün bu eylemlerin de tam bir serbestlik içinde, hiçbir denetim ajanı tarafından dolaylı ya da dolaysız dayatmalar olmadan gerçekleşmesi gerekir.

Bu nedenle, pazarın, içine düşebileceği toplumsal ve ekonomik rahatsızlıklara karşın, hem bilgilendirme sorununu, hem de toplumsal düzenleme sorununu çözmek için tasarlanmış en etkili ve işlek düzenek olarak değişik yönleriyle incelenmesi gerektiğini savunmak uygun olur. Serbestçe saptandıkları zaman, herhangi bir kaynağın –hammadde, yarı işlenmişler, bitirilmiş ürünler, işgücü, sermayeler, teknoloji– fiyatları, kuramsal olarak, hangilerinin kısıt hangilerinin bol olduğunu bütün ekonomik öznelere doğru olarak gösterirler. Böylece, fabrikalar hem üretecekleri malın türlerini ve niteliklerini, hem de üretim sürecinde kullanılan kaynaklar için ödedikleri ya da ödeyecekleri fiyatı da hesaba katarak, tüketicilerden isteyecekleri fiyatı doğru olarak hesaplayacak duruma getirilirler.

Kendi açılarından tüketiciler de farklı markaların ürünlerinin nitelik ve fiyatını karşılaştıracak duruma getirilir ve, böylece, onu  $P + 1$  fiyatına veren Y fabrikasının benzer ürünü yerine, onu  $P$  fiyatı-

na veren X fabrikasının ürününü satın alarak ödüllendirirler. (Aslında, işler biraz daha karışıktır, çünkü işin içine reklamın rolü, tüketim alışkanlıkları, dağıtım noktalarının uzaklığı ve bazen tüketiciyi, daha pahalı ya da düşük nitelikli olsa bile, Y ürününü almaya götüren başka etkenler girer. Ancak, bütün bunlar, belli bir ekonomik gücü ve belli bir beklenti ufku olduğu varsayılarak, bir öznenin satın almasının uygun olduğu ya da olmadığı şeyin en iyi göstergeleri olarak serbestçe saptanmış fiyatların işleviyle ilgili genel ilkeyi yaralamaz.)

Toplumsal düzenlemeye gelince, eğer –makro ölçekli bir duruma değinmek gerekirse– H üretim sektöründe bir işçi, uzun ve düzensiz çalışma saatleriyle X lira kazanıyor, buna karşılık K sektörünün, daha az ve belirli çalışma saatleriyle X +1 lira ödediği biliniyorsa, işçiler yukarıdan baskıya gerek kalmadan H sektörünü bırakıp K sektörüne geçme eğilimine gireceklerdir. Batı Avrupa ülkelerinde, pazarla ilgili kendi yerel modernleşme ve toplumsal yapılanma dönemleri sırasında, on milyonlarca köylünün tarımdan sanayiye geçmesini sağlayanlar hükümetler değil, iş pazarı olmuştur. Ancak, serbestlik yanlısı pazar kuramcıları (ki bunları onların köktenci biçimi olan serbest ticaret yanlılarından ayırmak gerekir) her zaman pazarı kıt kaynakların seçenek amaçlar arasında etkili bir dağıtıcısı gibi görmekle sınırlı kalmanın bir hata olduğunu savunmuşlardır. Pazar aynı zamanda bir demokratik özgürlük kurumudur.

Yirminci yüzyılda en büyük pazar kuramcısı, onu bireysel özgürlüğü ve onun değerlerinin tam açıklanmasını olanaklı kılan toplumsal düzen olarak gören Avusturyalı liberal, ekonomist ve siyaset filozofu Friedrich August von Hayek olmuştur. Ona göre, pazarın en büyük iyiliği bir toplumu kendine bilinen bir amaçlar düzeni vermeye zorlamamasındadır. Orada herkes “yalnızca kendi amaçlarına ulaşmak amacıyla, onları paylaşmadan ya da onlar hakkında bilgi sahibi bile olmadan, başkalarının amaçlarının gerçekleşmesi için” işbirliği yapar.<sup>5</sup> Bir toplumun üyelerinin alışveriş ilişkisine girebilecekleri herkesin amaçlarını bilmek istedikleri, kendi değerlerinin ışığında başkalarının amaçlarının değeri üstünde tartışmak zo-

5) F. A. von Hayek, *Legge, legislazione e libertà. Una nuova enunciazione dei principi liberali della giustizia e della economia politica* (1982), Il Saggiatore, Milano, 1986.

runda kaldıkları ya da öteki insanlarla yalnızca onların amaçlarını paylaştıkları ya da istenebilir buldukları takdirde işbirliği yapmaya karar verdikleri yerde olası çözümler yalnızca ikidir. Ya toplumsal düzenlemeyi felç edecek bitmez tükenmez tartışmalar, ya da kendini onların gerçek çıkarlarının en iyi temsilcisi olarak sunarak, toplumun bütün üyelerine önceden saptanmış bir amaçlar düzenini dayatan otoriter bir devlet. Yukarıdan böyle bir amaçlar ölçeğinin dayatılmasının ikincil bir sonucu merkez tarafından denetlenen bir mal üretimi olacaktır; birincil sonucu ise, kuşkusuz, özgürlüğün ortadan kaldırılması olacaktır. Tarihsel olarak, bu, yirminci yüzyıl boyunca Doğu Avrupa'nın totaliter siyasal düzen ve buna bağlı olarak planlı ekonomiyle yönetilen ülkelerinde olan şeydir. Unutulmamalıdır ki, bunlar kendi toplumları için gerekli olan malları üretmeyi bile başaramamıştır.

### 3. Teknoloji Etmeni: *Pazar Yerinden Siber-Pazara*

Pazarı bilgilendirme sistemi olarak düşünmek, teknolojinin, özellikle iletişim ve iletişim teknolojisinin, yirminci yüzyılın seksenli yıllarından başlayarak ve doksanlı yıllardan itibaren de önüne geçilmez bir gelişmeyle, onun doğasında ve mekanizmalarında hangi nedenlerle devrim yaptığını anlamamıza yardım eder. Başlangıçta, pazar-kurum, boyutları belirli, açıkça sınırlandırılmış bir mekân, bir meydan, bir kemer altı, bir dizi dükkân, bir kapalı çarşı olan somut bir pazar yeriyle örtüşüyordu (geleneksel yaşam biçimlerinin sürdüğü yerlerde hâlâ örtüşmektedir). Orada potansiyel satıcılar –ister üreticilerin kendileri olsun, ister üreticilerin aracıları, bazen iki ayrı rolü kendilerinde bir araya getirerek– malı sergiliyor ve fiyatını ilan ediyorlardı; potansiyel alıcılar malları kendi elleriyle inceliyor, fiyat pazarlığı yapıyor ve satın aldıklarını alıp götürüyorlardı.

Teknoloji, karşılıklı oluşan bilgi ve madde akışlarını çoğaltıp yaydıkça, giderek artan ölçüde, üreticileri, aracıları, alıcıları ve malları birbirinden ayırıp uzaklaştırarak, her zaman pazarın fiziksel mekânını genişletme yönünde çalışmıştır. Daha XVI. yüzyılda, gemicilik tekniğindeki gelişmeler sayesinde, Venedikli, Cenovalı, İn-

giliz, Hollandalı, Portekizli tüccarlar, bütün Avrupa'da satmak için, aradıkları kumaş, yün, baharat, mücevher ve keresteyi Afrika, Hindistan ve Güney Amerika kıyılarında nerede bulacaklarını ve nasıl satın alacaklarını biliyorlardı. Üç yüzyıl sonra demiryolunun geliştiği iç pazarların ayrıntılı gelişimini kolaylaştırmış, böylece önceleri yalnızca limanlarda elde edilebilen bozulabilir mallar kadar, onların kullanılabilirliğine ilişkin bilgiler de artık çeşitli kıtaların en gözden uzak yerlerine ulaşabilmiştir.

XIX. yüzyılın ikinci yarısında, o yüzyılın yetmişli ve doksanlı yıllarında olgunlaşmış teknolojiler olan telgraf ve telefonun neredeyse çağdaş yayılmasıyla birlikte, evrensel bir posta sistemi –1 Temmuz 1875'te Genel Posta Birliği'nin doğuşuyla taçlandırılan, o zamana kadar düşünülmüş merkezsiz olmayan en büyük posta sistemi– gerçekleştirilmiştir. Bu teknolojiler, üreticiler ile alıcılar arasındaki son karşılaşma (yani “ussal ortaklık”) için öncülleri (Weber'in sözünü ettiği “hazırlık pazarlığı”) koymak amacıyla, pazarın hizmetine, gelecekteki olanlardan binlerce kez daha etkili iletişim kanalları vermişlerdir. Aynı zamanda, yine teknoloji sayesinde, pazardaki gittikçe daha uzak ve daha dağınık olan bütün oyuncularını gören bir mekân–da modern tüccarlar olan aracılardan rolü artıyordu. İngiliz markalı, ancak Tayland'da yapılmış ve dağıtımı bir İtalyan firması tarafından yapılan aynı ürünün Brötanya'da küçük bir dükkânda ya da Helsinki'de bir süpermarkette bulunmasına izin veren şey, teknoloji ve onun üstüne oturtulmuş olan aracılık sistemidir. Gerçekten de, teknolojinin desteğiyle, dünya pazarı –Ferdinand Braudel ve Immanuel Wallerstein'in çalışmalarının bize anımsattığı gibi– dört yüzyıldan fazla bir süredir gelişmekte olan bir gerçektir.

Bununla birlikte, XX. yüzyılın son on yıllarında yayılan ve kısalığı nedeniyle çoğu kez baş harflerinden oluşan NICT (New Information and Communication Technologies) adıyla tanımlanan bilgilendirme ve iletişim teknolojileri dünya pazarına görülmemiş nitelikte değişiklikler getirmişlerdir. Birden fazla anlamda mekânı ortadan kaldırmışlardır; ya da, daha kesin olarak söylemek gerekirse, telgraf ve telefonun yaptığından, ki bunlar için de başta aynı şey söylenmişti, çok daha köklü biçimde sürtünmeyi azalttılar, buna karşılık olarak da iletişim kanallarının kapasitesi ve onların kullanım kolaylığı büyük ölçüde artmıştır. Örneğin, 2000 vuruşluk bir iletiyi telgrafla

göndermek için bir uzmanın 10 dakikadan fazla çalışması gerekiyordu, oysa elektronik postayla bir saniye yeterli olur (600 kez daha az). Böylece, NICT'ler operatörler arasında var olan mesafenin maliyetini kesin olarak düşürmüşlerdir. (Bu gelişmeyi abartmak için "Economist"ın iletişim üstüne yaptığı ve 1995 sonbaharında, daha internet işin başlarındayken yayınlanan geniş bir rapor "mesafenin ölümü"nü duyuruyordu.) Bütün bunlar, artık bütün gezegeni kaplayan özel "servis bilgisayarları" ile dinamik biçimde bağlantılı yüzbinlerce veri aktarma ağları –nitekim, bütün ağların anası olan internet de "*Interconnected network*"ün bir kısaltmasıdır– sayesinde olanaklı kılınmıştır. Onların yoğunluğunun, güneydekiyle karşılaştırıldığında, kuzey yarımkürede yüz kez daha üstün olması oralandaki pazarların genişliğini aslına uygun olarak yansıtır.

NICT'ler aracılığıyla, herhangi bir mala, bu ister bir ürün olsun ister bir hizmet, uzun ve karmaşık bilgilerin aktarılması, grafikli, görüntülü ya da sesli olsalar bile, saniyenin onda biri ile bir iki dakika arasında değişen çok kısa zamanlarda olur. Bu zamanlar iletinin bit olarak boyutlarına ve kullanılan araç gerecin niteliğine bağlı olarak değişiklik gösterir, ama göndericiyle alıcı arasındaki mesafeden önemsiz ölçüde etkilenirler. Alıcı tarafından malın karşılığı olarak ödenen ve artık elektronik para olan fonların ters yönde akışı da aynı biçimde anlıktır. Olayların büyük bölümünde, birbirlerinden binlerce kilometre uzakta olsalar bile, alışveriş maliyeti hem satıcıya hem de alıcıya aşağı yukarı avro ya da doların onda birine, yani bir şehir içi telefona verilen yanıt için yazılan kontör kadar olacaktır.

Ancak, elektronik pazarın ya da siber-pazarın gelişmesi mesafeleri ortadan kaldırırken birçok başka sonuç da doğurur:

1. Eğer alışveriş öznesi dijital, yani sayısal biçimde kullanılmaya ya da sayısal biçime dönüştürülmeye uygun bir ürün ya da hizmetse, öznenin kendisi de dünyanın bir noktasından başka bir noktasına aktarılacaktır, yalnızca onunla ilgili bilgiler ve sermayeler değil. Dönüştürülebilir, dolayısıyla sayısal biçimde aktarılabilir olan ürün ve hizmetlerin sayısı ve türü her gün artmaktadır. Böylece, film, fotoğraf, grafik, çizgi film, müzik, ses ve metinlerden oluşan, bir kısmı Prag'da, bir kısmı Milano'da, bir kısmı da Stockholm'de ha-

zırlanıp orada montajı yapılan ve sonra onu ABD'deki bir tanıtım kampanyasında kullanacak olan Londra'daki bir müşterinin bir saat içinde bunun onlarca kopyasını yerel televizyon ağlarına göndermesi olanaklı olacaktır. Ne müşteri, ne de yapımcılar yüz yüze görüşmüşlerdir, bunu yapmalarında herhangi bir çıkarları da yoktur. Sonuç olarak, *software* ya da bilgisayar bakımı, büyük kamusal ve özel kurumların sayılabilir verilerinin işlenmesi, otel ve uçak yer ayırma sistemlerinin yönetimi ya da yüzlerce değişik ülkedeki kredi kartı kullanımından kaynaklanan verilerin işlenmesi için mekânın ortadan kaldırılması çoktan oldu bile.

2. Alışveriş öznesi doğrudan sayısal biçimde kullanılamayacak maddi bir mal olsa bile –örneğin, bir termo-elektrik santralindeki bir pompanın pervane biçimli karmaşık dişlisi– birçok durumda elektronik yol çoğu kez en uygundur. Bu durumda, santralin yöneticisi, beş bin kilometre uzaktaki bir ambara bir faks çekip parçanın olup olmadığını, onu paketleyip santrale en yakın kente kara ya da hava yoluyla gönderip gönderemeyeceğini sormak, sonra da birini gönderip onu aldırarak yerine, parçanın çizimini dijital biçimde gösteren dosyayı satın alır ve onu elektronik yolla kendine yollar; sonra da onu kendi yerinde yapar. Aslında, yönetici bir dişli satın almaz, sayısal kontrollü bir makineye takıldığında dişlinin aslına uygun yeni bir kopyasının yapımını yönetecek olan bitleri satın alır. Fark şu ki, sayısallaştırılmış çizimin istenmesi ve onun gelmesi birkaç dakika sürer ve arıza birkaç saat içinde giderilir – bu da sayısal kontrollü bir makinenin yeni bir parça yapması için gereken zamandır.

3. Para da bilgisayarın belleğinde, yerkürenin bir noktasından başka bir noktasına ışık hızıyla aktarılabilen bir dizi bittten başka bir şey olmadığı için, gerçek ürün ve hizmet alışverişinden bütünüyle kurtulmuş bir elektronik sermaye pazarının gelişimine güçlü bir destek verir. NICT'ler Chicago'da bir milyon dolara alınıp onun Frankfurt'ta satılmasına olanak verir ve bu birkaç saniye içinde, küçük de olsa, yüzde sıfır nokta kesire eşit bir kâr sağlayarak yapılır. Benzer işlemleri öteki paralarla ve öteki piyasalarda günde birkaç kez tekrarlayarak, siber-sermaye pazarı binlerce becerikli operatörün hemen her gün yüzde birkaç puanlık, ama üst üste konduğunda ayda birkaç on puana ulaşan kârlar sağlamasına izin verir. Bu durum,

neden 1998'de *günlük* sermaye hareketinin dünyada toplam olarak yaklaşık 2 trilyon dolar (o yılki karşılığı 3.6 katrilyon lirat) olduğunu açıklamaya yardımcı olur. IMF'ninki de dahil olmak üzere, çeşitli değerlendirmelere göre, bu rakamın yalnızca ellide biri ile yüzde biri arasındaki tutar gerçek ekonominin alışverişleri, yani ürün ve hizmetler ödemesiyle ilgiliydi.

4. Bilgilerin NICT'ler aracılığıyla kaydedilmesi, aktarılması ve işlenmesindeki aşırı kolaylık, birçok faaliyet sektöründe üretim ve satın alma arasındaki ilişkileri altüst etmiştir. Bir zamanlar X malının üreticisi, yılın belli bir döneminde sonraki ayların üretimini planlamak zorunda olduğu için, A, B, ve C modellerinin satış raporlarını inceler, elde kalan mallar konusunda bilgi alır, yerli ve yabancı acenteleriyle görüş alışverişinde bulunurdu. Sonra da, ipleri çeker ve, örneğin, A'nın üretimini artırmaya, B'nin üretimini azaltmaya ve C'nin üretimini de durdurmaya karar verirdi. Sonunda da bir satılmamış mallar yığını ya da karşılayamayacağı bir sipariş listesiyle karşı karşıya kalmamayı umardı. Günümüzde ise bir müşterinin siparişi hemen onu alan kişi –bir görevli, bir şubenin memuresi, bir yetkili satıcı ya da başkası– tarafından kaydedilir ve, günün sonunda, sayısal olarak, dünyanın neresinde olursa olsun, üretim bölümlerine iletilir. Bu bölümlerin merkezi bilgisayarı siparişleri biriktirir, onları doğrular ve A, B ve C'nin alınan siparişleri karşılayan kesin birim 'mix'ini üretme emrini kendisi verir. Hemen ertesi gün, A, B ve C'nin, acenteler ve yetkili satıcılardan gelen yeni siparişlere bağlı olarak çok değişiklik göstermesi olasıdır. Bu nedenle, siber-pazarda, kendi tahmini hesaplarının doğruluğuna güvenerek, müşteri beklentisiyle belli miktarda mal üreten artık üretici değil, üreticiye kesin olarak ne üretmesi gerektiğini söyleyen müşteridir. Kendi açısından, üretici, sonunda, kendisine sipariş edilmemiş tek bir birim ürünü bile üretmekten kaçınmaya çalışır. Üretim ile satın alma arasındaki ilişkilerin böyle altüst edilmesinin genelde toplumsal düzenleme, özelde iş pazarı üstündeki sonuçları çok önemlidir.

5. Siber-pazar çok yüksek ileti hızı ve yoğunluğuyla ve yüksek sürekli kayıt frekansıyla çalışan bir bilgilendirme sistemidir. Tokyo, Rio ya da Frankfurt'ta yayınlandıktan bir an sonra, kahve, Yahoo! hisseleri ya da avro kotasyonlarıyla ilgili bilgiler aynı anda Sydney, Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

Milano ve Londra'daki bilgisayarların ekranlarında görünür. Bu bilgilere dayanarak bir kazanç sağlamak ya da zarardan kaçınmak isteyen operatörlerin tepkisinin de aynı ölçüde hızlı olması gerekir. Nitekim, finans kurumlarında sayısallaştırılmış anlaşmalarla uğraşan operatörler, çoğu zaman, yalnızca birkaç dakika içinde birkaç milyon doları başka hangi piyasaya transfer etmeleri gerektiğine karar vermek zorunda kalırlar – ki bu da gerçek zamanda son derece sıkıntılı bir iştir.

İletilerin yoğunluğu kullanıcıya başka sorunlar çıkarır. Farklı markaların fiyat ve niteliğini karşılaştırmak amacıyla, benzer bir ürünü üreten işletmelerin hangileri olduğunu öğrenmek için özel internet sitesini sorguladığında, listedeki markaların dört beş bini bulunduğunu görebilir. Bu nedenle, markalar arasında arzu edilen karşılaştırmayı gözle yapmak aşırı bilgi yükü nedeniyle neredeyse olanaksızlaşır. Aynı karşılaştırmayı, söz konusu listedeki kendi bireysel ilgi öğelerini özel bir araştırma programı yardımıyla ayıklayarak, elektronik araçlarla yapmak kuşkusuz daha çabuk bir yoldur, ancak yetenek, insan kaynakları, uygun hardware ve software araçlar ister. Siber-pazarda, yerkürenin bir noktasından başka bir noktasına binlerce sayfalık bir arşivi *bir saniye* içinde aktarmayı olanaklı kılan geniş bantlı, kablolu ya da kablolu veri aktaran kanallarla birlikte, şimdiki ve gelecekteki ileti sıkıştırma teknikleri yayıldıkça istenilen bilgiye çabucak ulaşmanın zorlukları hiç kuşkusuz artmaya devam edecektir. Siber-pazarın, yalnızca ekonomik değil, toplumsal ve siyasal açıdan da büyük önem taşıyan üçüncü bir özelliği de orada olan bütün anlaşmaların uygulamada, çoğu göndericinin de alıcının da bilgisi dışında, birkaç işlemcinin belleğinde özgül bir iz bırakmasıdır. Bu izlerin, başlı başına, belli türdeki işlemciler için, bu ister işlenmiş bir mal ya da hizmet sağlayıcı olsun, ister vergi dairesi, ister bir rekabet kurumu, kesin bir yararı vardır. Hem sonra, günümüzde bütününüyle sıradanlaşan teknolojik araçlarla yapılabildiği gibi, belli bir bilgi sınıfı bir başkasına bağlanırsa (“arşivler kavşağı”) her ikisinin yararı da ölçüsüzce artar. En çok araştırılan elektronik izler arasında kredi kartları tarafından bırakılanlar vardır. Nitekim, bu izler incelenerek, bir bireyin yaşamının birçok ögesi, örneğin, geliri, tüketim alışkanlıklarının çözümlemeli bir profili, yurtiçi ve yurtdışı

yolculukları, hatta, eğer kitap, dergi ya da gazete abonelik ücretlerini kredi kartıyla ödemişse, okuma alışkanlıkları bile etkili biçimde yeniden oluşturulabilir. Bu tür bilgiler az ya da çok doğru ekonomik amaçlar için –örneğin belli bir tüketim profili olan bireyler ya da aileleri reklamla hedeflenen katılımların konusu yapmak– kullanılmaya uygundur. Ama aynı zamanda özel yaşama müdahale etme aracı ve, demokratik olmayan bir devletin polisinin ellerinde, siyasal denetim aracı olarak kullanılmaya da uygundur.

Siber-pazarın yukarıda dile getirilen özellikleri –hız, bilgi yoğunluğu, elektronik araçlarla kaydedilen izlerin her yerde bulunması– geri kalan her şeyi eleyerek istenilen bilgiyi araştıran (bazen “akıllı ajanlar” anlatımıyla tanımlanan) uzmanlaşmış ‘software’ler, ağda araştırma yapmak için özel yetenekleri olan belgeselciler, bilgisayarda ticari ya da finansal anlaşmalarda uzmanlaşmış operatörler, milyarlarca elektronik izi ayıklama çalışmasının sonuçlarını içeren her türlü veri bankaları gibi yeni özgül pazarların yaratılmasını çabuklaştırmıştır. İster özel, isterse daha çok kamu kurum ve kuruluşlarına ait olsun, kanal, ağ, bellek ve veri bankalarına müdahaleyi engellemeye yönelik kriptografi (yani verilerin kodlanması) sistemleri pazarı da büyük bir gelişim içindedir.

Onların ticaretinden haksız kazançlar sağlamak amacıyla, kesin olarak kriptografi sistemlerinin korumak istediği bilgileri yasadışı olarak ele geçirmeyi hedefleyen bilişimsel suç pazarı da göz ardı edilmemelidir.

#### *4. Pazar ve Pazarlar: Küreselleşme ve Yerelleşme*

Çözümlemeli bir açıdan bütün toplumsal alt sistemleri ve onlara ait olan bütün bireyleri aşan pazar somut olarak kendini bir toplumsal alışveriş mekânı olarak gösterir ve temel olarak şu dört boyut boyunca değişiklik gösterir: a) ona karışan bireylerin niceliği, b) bunlar tarafından işgal edilen toprağın genişliği, c) alınıp satılan malın niceliği, d) malların türü. Bu nedenle, böyle bir mekânın dört dik açılı doğru (vektör) ile gösterilmesi uygun olur: her bir doğru ne kadar uzunsa pazarın işgal ettiği toplam mekân da o kadar büyük olur.

Bununla birlikte, böyle bir mekânın içi türdeş (homojen) bir yapıya sahip değildir. Daha çok, tam olarak niş adı verilen ve her biri özel bir pazara karşılık gelen, dolu ve boş kısımlardan oluşan, bütünüyle ayrı türden (heterojen) bir yapı söz konusudur. Birisi belli tür ve miktarda mal ürettiği ve o malı satın almaya hazır belli sayıda birey olduğu zaman niş doludur. Tersine, eğer belli bir malı –yalnız, dikkat edilsin, mal henüz olmayabilir de– satın almaya hazır bireyler var, ama onu üreten kimse yoksa, nişin boş olduğu söylenir. Toplumsal kurum olarak pazar tektir, ama içinde sürekli olarak sayısız pazarlar oluşur, kaybolur ve yeniden oluşur.

Pazar toplumbilimi belli bir eşyanın ya da sürecin belli bir anda pazar alanına girmesini –yani tam anlamıyla bir mal olmasını– ya da oradan çıkmasını sağlayan toplumsal ve kültürel koşulları ve etmenleri ve onlarla birlikte bunlardan çıkan toplumsal sonuçları ortaya koymayı hedefler. Ortaçağ'da, Hristiyan öğretisi, borçtan faiz alınmasını günah saydığı için, paranın bir mal gibi işlem görmesini uzun süre engellemiştir; parayı kesin olarak pazar alanına sokanlar önce Toscanalı, sonra da Kuzey Avrupalı bankerler olmuştur. Yüzyıllar boyu, toprak, özel yerler ve durumlar dışında, bir mal olmamış, ancak *ancien régime*'in yıkılışı, yani toprakların serbestçe alınıp satılmasında kendi toplumsal konumları için bir tehlike gören toplumsal sınıfın düşmesiyle genel anlamda mal olmuştur. İş, XVIII. yüzyılın sonuna doğru, İngiltere'deki Sanayi Devrimi sırasında bir mala dönüşmeye başlar ve dünyada kapitalist girişimin teknik ve düzenleyici örneğinin kendini kabul ettirdiği her yerde öyle olmayı sürdürür.

Para, toprak ve işin pazara girmesi, XVI. ve XIX. yüzyıllar arasında, geleneksel çağ ile modern çağ arasındaki geçişe köklü biçimde damgasını vuran, düzeni altüst eden toplumsal görüngüler olmuştur. Nüfusun üçte ikisini oluşturan toplumsal sınıflar (bkz. ilerideki bölümler), örneğin köylü sınıfı, pazar tarafından önemsiz yüzdelere indirgenmiş, tarihte hiç görülmemiş başkaları, örneğin işçi sınıfı ortaya çıkmış ve tarih sahnesinde kendini kabul ettirmiştir. Herhangi bir kimsenin herhangi bir şey için bir pazar bulma olanağına sahip olduğu ya da olduğunu sandığı merkezler olan kentler bütün ülkelerde devleşmiş, öne çıkan ülkelerde 20 milyon ve daha fazla nüfuslu büyük kentlere (São Paulo, Mexico City) dönüşmüştür. Ailenin

nüfus, duygu ve siyasal yapısı, iş pazarından az olmamak üzere, toprak ve konut pazarıyla kökten değişmiştir.

Bütün XX. yüzyıl boyunca, ancak ikinci yarısında daha hızlı biçimde, pazarın maddi ve maddi olmayan alanı, bütün boyutlarıyla sürekli genişlemiştir. Pazara, binlerce yeni imalat ürünü ve ekonomik hizmetlerin ötesinde, yavaş yavaş, sanat yapıtları ve eğitim, eğlence ve bilgi (bunun mallaştırılması, ellili yıllardan itibaren, “kültürel sanayi” kavramıyla Frankfurt Okulu tarafından yapılmıştır), sağlık ve yaşlılık, sosyal sigorta ve ortaklaşa hizmetler, hatta, yakın dönemde, beratlı çoğalabilen bitki ve hayvan hücresi (genom) ve, en azından bazı ülkelerde, nakilde kullanılacak insan organları da girmiştir.

Küreselleşme terimiyle yirminci yüzyılın son onyıllarında pazar alanının dünyanın nüfus ve toprak sınırlarına dayanmış gibi görünmesine gönderme yapılır (bu nedenle, Fransız araştırmacılar, onun eşanlamlısı olarak *dünyasallaşma* terimini yeğlerler). Yerkürenin küreselleşmesiyle ilgili olağanüstü olmayan durumu tanımlamak için yaygın olmayan bu terimi kullanmanın uygun olup olmadığı uzun zamandır tartışılır.

Daha önce anımsatıldığı gibi, dünya pazarının dört yüzyıldan fazla bir süredir gelişmekte olduğu doğrudur. Ancak, neredeyse XX. yüzyılın ortasına kadar beş kıtadan dördünde (daha doğrusu üç buçuk kıtada: Afrika, Okyanusya, Asya ve Güney Amerika'da) pazar kıyı bölgelerinden biraz fazlasını kapsıyordu. Nüfusun büyük bölümünün yaşamında onun bir etkisi yoktu. Oysa, iki bin yılının başlarında, yaşam koşulları dolaylı ya da dolaysız olarak, iyi ya da kötü, dünya pazarının etkisinde kalmayan herhangi bir kıtanın herhangi bir köşesi, herhangi bir insan topluluğu ya da ulus kalmamıştır.

Ayrıca, toplum bilimleri ve kitle iletişim araçları tarafından bu kavram üstünde düzenli olarak yapılan abartma hem çok belirgin yerelleşme görüngülerinin eşzamanlı ilerlemesini hem de iki terimin karşıt anlamlılığını çoğu kez gölgede bırakmıştır. Aslında, küreselleşme ve yerelleşme, işteş anlamını belirtmek koşuluyla, aynı bir görüngünün hem karşıt hem de birbirini tamamlayan yüzleri olarak görülmelidir. Bu nedenle, iki anlambilimsel ortamın birbirinden ayırt edilmesi gerekir.

1. “Küreselleşme”nin, her bir ekonomik oyuncunun, ister ortaklaşa olsun ister bireysel –yani ister işletme olsun ister çalışan– dünya pazarına aynı tür bir mal ya da işgücü sunan başka herhangi bir ekonomik oyuncu ile rekabet içinde olduğu anlamına geldiği varsayılır. Bu da şu demektir: eğer X işletmesi ya da Y çalışanı Toulouse ya da Dublin’de bulunuyor, buna karşılık Cakarta’da bulunan bir işletme ya da çalışan dünyaya aynı malı ya da benzer işgücünü daha düşük fiyata sunuyorlarsa, X ve Y mallarını ya da işgüçlerini Toulouse ve Dublin çevresinde bile satamayacaklardır. Bu durumda, simetrik yerelleşme terimi, küresel olarak yarışmak için gittikçe sayıları artan, çeşitlenmiş ve uzmanlaşmış yerel pazar nişleri talebini karşılayabilmek gerektiği anlamına gelir. Bu durumda, bir sanayi işletmesinin hepsi aynı olan bir milyon parça üretip bütün dünyada sattığı zamanlar bitmiştir. Yaşamını sürdürmesi için, asgari satış rakamı olabilecek bir milyon parçayı satabilmesi için, o işletmenin o üründen, gezegenin M bölgelerinde N farklı küçük pazarların talebini karşılayacak kadar çeşit üretmesi gerekir (kural olarak N’nin M’den büyük olması gerekir, çünkü her bölgede birden fazla pazar bulunabilir). Hızlı üretim gibi düzenleme örnekleriyle birleşen, günümüzdeki esnek üretim teknolojileri bunu olanaklı kılar. Aynı sonuca ulaşmanın bir başka yolu da çeşitli pazarlara olası en yakın yerlerde bulunan küçük boyutlu üretim birimlerinin yerelleştirilmesidir. Her durumda, pazarların çeşitlenmesi ve uzmanlaşması işletmeler arasındaki rekabetin yoğunluğunu artırır. Yalnızca tek bir örnek verelim: bilişim devi IBM’in altmışlı yıllarda 2.500 rakibi olduğu değerlendirmesi yapılırken, doksanlı yılların ortasına doğru bunlar onun çeşitli pazarlarında 50.000’e yaklaşmıştır.

2. Buna karşılık “küreselleşme”nin “pazarın evrenselleşmesi” anlamına geldiği, yani pazarın bütün boyutlarıyla azami ölçüde yayılmasıyla uyumlu görünen kültür, davranışlar ve ihtiyaç sıralamalarının, içinde toplumsal düzenin yeniden bölünebildiği alanların her birinde yayılmasına gönderme yaptığı varsayılır. Bu anlamda, yerelleşme yerel geleneklerin kurtarılması ya da savunulması, yani pazarın dünyasallaştıran yayılmasına karşıt olarak, aynı zamanda hem toplumsal, hem kültürel, hem de siyasal olabilen bir harekete gönderme yapar: bu durumda, birçok kimse, bir kurum, bir ilişki kurma yolu olan pazarın ulusal ve bölgesel kültürleri dışlayabilece-

ğini, dahası, varlığını tehdit edebileceğini varsayar ya da yalın biçimde hisseder. İki bin yılının ilk yıllarına damgasını vuran birçok köktendincilik, bölgesel ulusalcılık ve etik çatışmanın kumaşı da bu iplikle dokunmuştur. Pazarın ve pazarların kurallarından yoksun bir yayılmanın etkileri, esas olarak, oralara giren birey, kurum, hatta kültürel çizgilerin, yaşamlarını sürdürebilmek için, onu yapacak donanımları olsun ya da olmasın, birbirleriyle katı biçimde rekabet etmek zorunda kaldıklarında görülecektir. Donanımı olmayan yenilir ve –bütünüyle düzeni bozulmuş pazar kuramcıları da hemen açıklarlar– böyle olması iyidir. Bu görüngünün anlaşılması, onun şimdiki ve sonradan ortaya çıkabilecek toplumsal maliyetlerinin değerlendirilmesi, bunları azaltmaya yönelik uluslararası stratejilerin eklemlenmesi için, *rekabetçilik* kavramının en azından doğru bir tanımını yapmak gerekir.

Böyle bir tanıma giriş yapmak için birkaç rakam vermek yararlı olacaktır. O ülkenin Sanayiciler Derneği tarafından desteklenen bir kurum olan Alman Ekonomi Enstitüsü'nün bir çalışmasına göre, 1994'te Batı Almanya'da imalat sanayisindeki çalışmanın maliyeti (sigorta vb. kesintiler dahil) saatte 44 marka ulaşıyordu. Aynı yıl, bu maliyet Japonya'da 36 mark, Polonya'da 3.5 mark ve Endonezya'da 1 (yazıyla bir) mark idi. Eğer yüzeysel bir rekabetçilik kavramıyla düşünülürse, bu rakamlardan Alman imalat sanayisinin rekabetçi kalmak için –öteki maliyet etkenleri sabit kalmak koşuluyla– önünde, o dönemde, aşağıdaki dört yolun (her durumda onları kendi aralarında birleştirme olanağını dışlamadan) olduğu sonucunu çıkarmak kaçınılmazdır: a) çalışma saat ücretini sert biçimde düşürmek, b) verimliliği Japon imalat sanayisine göre 1.2 kez, Polonya'ninkine göre 12.6 kez ve Endonezya'ninkine göre 44 kez artırmak, c) ürünleri, bütün yerel pazarlarda, çalışma maliyetinden kaynaklanan fiyat farklarını karşılayacak kadar yüksek bir teknolojik içerikle üretmek, d) kendi tesislerini, Doğu Avrupa'nın yakın ülkelerinden başlayarak, çalışma maliyetinin önemli ölçüde daha düşük olduğu ülkelere taşımak.

Birinci yol siyasal nedenler ve sendika muhalefeti nedeniyle uygulanamazdı. İkincisi önerilemezdi bile, çünkü dünyada hiçbir sanayi bu tür verimlilik değişkenlerini ele geçirmeyi düşünemez. Üçün-

cüsü de erişilmez olmaktaydı, çünkü öne çıkan ülkelerin sanayileri de o yıllarda artık yüksek bir teknolojik içerikle üretim yapma düzeyine ulaşmışlardı. Doğal bir sonuç olarak, 1995 yılında, Alman imalat sanayisi kararlı biçimde dördüncü yolu kullanmaya başladı ve yurtdışına yönelik yatırımlarını 50 milyar marka çıkardı (o zamanki değeriyle 50 trilyon lîret, bugün 25 milyon avro).

Ancak, iyi bakıldığında, böyle bir denklemin altında yatan rekabetçilik kavramının bazı karşılaştırma öğelerini göz ardı ettiği görülür, örneğin: Alman işçileri fabrikada yılda 1.600 saat, Japonlar yaklaşık 2.000 saat, Endonezyalılar da 3.000 saate kadar kalıyorlardı; sosyal koruma sistemi (yardım, sigorta, sosyal amortismanlar vb.) Almanya'da çok, Japonya ve Polonya'da orta düzeyde gelişmişti, hâlâ da öyledir, ancak Endonezya'da hiç yoktur; erişkin olmayanların ve çocukların çalışması Almanya ve Japonya'da hemen hemen hiç yoktur, Polonya'da az, ama Endonezya'da çok yaygındır; çevre koruma yasaları Almanya'da çok katı, Japonya'da katı, Polonya ve Endonezya'da gelecekte uygulanacak ya da uygulanmaz durumdadır.

Ekonomiler ile üretim sektörleri arasındaki karşılaştırmaya ancak bu tür öğeler dahil edilirse, rekabetçilik kavramı, bilimsel temele dayandırılmış olmanın ötesinde, hem kurumsal siyasetleri, hem de toplumsal siyasetleri yönlendirmede etkili sonuç verir. Ayrıca, çalışma koşulları ile toplumsal ve çevresel yasalarla ilgili olarak dünyanın kuzeyi ile güneyi arasında var olan ayrılığı artırmaya yönelik olarak, yıllar önce, Bureau International du Travail (Uluslararası Çalışma Ofisi) tarafından önerilen ve Maastricht Anlaşması'nın bir maddesiyle de bir ölçüde kabul edilen "toplumsal şart" gibi uluslararası anlaşmaların imzalanması da vardır. Bu tür anlaşmalar ya da şartlar kendi başlarına pazarın şu ya da bu boyutu için zarar verici değildir. Hatta, denilebilir ki, güneydeki ücretleri yoksulluk sınırının üstüne çıkarma eğiliminde oldukları kadar kuzeyin ürünlerinin pazarlarının güneyde yayılmasına katkıda bulunmaya yönelik olurlar. Onlar özellikle pazarın kendi kuralını koymasına bir sınır getirme eğilimindedirler, çünkü kendi haline bırakıldığı zaman dünyanın birçok bölgesinde, ona son derece düşman olan çeşitli yeniden yerleşme ya da yerelcilik biçimlerini artırma tehlikesi doğar. Bu konuda da liberal Max Weber uzağı görüyordu: "Pazarın kendi kuralını koymasına izin verildiği yerde, o yalnızca eşyanın

saygınlığını tanır, kişininkini değil, kardeşlik ve acıma görevlerini değil, yerel toplulukların taşıyıcısı oldukları yerel insani ilişkileri değil.”<sup>6</sup> Yaralandıklarını fark eden yerel toplulukların, dramatik yirminci yüzyıl sonu tarihinin gösterdiği gibi, tepki gösterebileceklerini ve pazarın bundan kendini sakınması gerektiğini belirtmek belki de yararlı olacaktır.

### 5. Devlet, Egemenlik ve Pazar

Tarihler devletin pazarın yaratılmasında en büyük öneme sahip oyuncu olduğunu gösteriyor. Onun kısıtlanmasında ya da yıkılmasında da aynı ölçüde önemli rol oynayabilir. Bildiğimiz gibi, pazar söz, hareket ve ortaklık özgürlüğünü ön varsayar. Bu temel özgürlükleri desteklediği ya da kösteklediği ölçüde devlet pazarın gelişmesini kolaylaştırır ya da zorlaştırır. Bunun tersi de doğrudur: eğer bir devlet, yirminci yüzyılın yirmili ve seksenli yılları arasında gerçek sosyalizm devletlerinin yaptığı gibi, ideolojik nedenlerle pazarı sınırlamak ya da yıkmakla uğraşırsa, zorunlu olarak yukarıda söz konusu özgürlükleri de bastırma eğilimine girer. Ayrıca devletin, pazarın boyutlarını, dinamiğini, yapısını etkilemek için daha özgül yolları da vardır.

1. Devlet, çeşitli malların gümrük tarifelerini seçici biçimde indirek ya da yükselterek, ulusal ekonomiyi ya da onun az ya da çok geniş sektörlerini yabancı ekonomilerle rekabete açar ya da rekabetten korur. *Serbest ticaret yanlılığı* (liberalizm) ve *korumacılık*, XIX. yüzyıldan beri, genellikle bu karşıt siyasetleri tanımlamak için kullanılan terimlerdir. Bu siyasetlerin bazen aynı devlet tarafından uygulandığı da unutulmamalıdır. Bu konudaki en bilinen örneklerden biri Japonya örneğidir; Japonya'nın 1945 yenilgisinden sonraki elli yılda gösterdiği olağanüstü ekonomik büyüme, hem Batılı ülkelerin serbest ticaret yanlılığından yararlanma becerisinden, hem de kendi iç pazarlarını onların mallarından koruma kararlılığından kaynaklanmıştır. Örneğin, doksanlı yıllarda ABD'de yılda yaklaşık üç milyon Japon arabasının satılmış olduğu görülecektir; bu arabaların

6) Weber, *Economia e società*, a.g.y., s. 620.

bir kısmı ithal ediliyor, bir kısmı da doğrudan Amerikan topraklarındaki 'transplants'da (sözcük anlamı "nakledilmiş atölyeler") üretiliyordu. Buna karşılık, aynı dönemde yılda Japonya'ya ithal edilmesine izin verilen Amerikan arabalarının sayısı yaklaşık 20.000'di (yazıyla yirmi bin).

2. Öteki ülkelerle uygun anlaşmalar imzalayarak, bir devlet, ulusal pazardan çok daha büyük uluslararası pazarların yaratılmasına katkıda bulunur. 2000 yılında 15 üye ülkesi ve 350 milyon nüfusu olan koca Avrupa Birliği pazarı belki de en bilinen uluslararası pazar örneğidir. Ve o, aşamalı olarak, tarafların dış ekonomi alanını neredeyse iç ekonomininki kadar açık hale getirecek biçimde genişletilen devletler arası sözleşme şartları aracılığıyla birkaç on yıllık sürede planlı biçimde kurulmuştur.

3. Devlet, a) özel kuruluşlarca üretilmesi uygun olacak özel ya da ortaklaşa malların üretimini, kamu kuruluşları aracılığıyla ya da devlet katılımıyla kendi üstüne almaya muktedir; b) toplumsal amaçlar ya da siyasal hesaplarla, adı geçen kuruluşların olası yönetim zararlarının yükünü üstlenmeye karar verdiği zaman, devlet, az ya da çok geniş ekonomik faaliyet sektörlerini pazar mekanizmalarından çıkaracak güçtedir: *a* ve *b*'nin zorunlu olarak birlikte gitmediklerine dikkat ediniz. Belli bir malın üretimi, ancak devlet *a* şikkının yanı sıra *b* şikkını da seçtiği zaman pazardan çıkarılabilir. Nitekim, birçok ülkede, sanayi sektörünün üstünlüğüyle, tam olarak pazar koşullarında çalışan kamu kuruluşları ya da devlet katımlı kuruluşlar vardır. Öte yandan, devlet özel ve kamusal malların büyük bölümünü kendi üretmeye karar verdiği zaman, pazar sonunda yok olur gider.

Devlet yalnızca ekonomik nedenlerle pazar kurmakla uğraşmaz. Pazarın ekonomik amaçlara ulaşmak için desteklenmesi ve kullanılması mümkündür. Yukarıda anımsatılan Avrupa Pazarı'nın kurulması, AB'nin kurucu ülkelerinin bekledikleri özünü ekonomik avantajların ötesinde, aynı zamanda –ve onun destekçilerinin bazılarına göre ağırlıklı olarak– Avrupalılar arasında çatışma tehlikesini sonsuza kadar ortadan kaldırmak, ekonomik alanda en güçlü ülke olan Almanya'nın siyasi açıdan soyutlanmasını önlemek, son olarak da, sınırlarında siyasi ya da askeri krizler olması durumunda, Av-

rupa'nın birleşik tek bir özne gibi hareket etmesini sağlayacak karar mekanizmaları oluşturmak amacıyla izlenmiştir.

Her ne kadar günümüzde devletin pazar ve pazarlar oluşturma ve biçimlendirme gücü hakkında az önce söylenmiş her şey doğru olarak kalsa da, XX. yüzyılın seksenli ve doksanlı yıllarında olumlanan bir süreçler bütünüünün devletle pazar arasındaki ilişkileri derin biçimde değiştirdiklerinin altını çizmek gerekir. Ekonominin küreselleşmesi, sermaye hareketlerinin neredeyse bütünüyle kuralsızlaştırılması, yalnızca parasal alışverişlerin [ki burada paraya karşı para ya da bono, tahvil, hisse senedi, *futures* (gelecekte teslim dövizler) vb. alışverişi yapıliyordu] reel ekonomi alışverişleri (ürün ya da hizmet karşılığı para) üstündeki aşırı (50:1 ile 100:1 arasında değişen bir oranda) egemenliği yeni bilişim ve iletişim teknolojilerinin gelişi ve, son olmayan, işletmelerin köklü biçimde yeniden tasarlanması (ya da *re-engineering*) ulusal ekonomilerin sınırlarını akıcı, nesnel olarak tanımlanamaz ve bu nedenle denetlenemez durumlara dönüştürmüştür.

Değişik ölçülerde iç içe giren ve karşılıklı olarak güçlenen bu süreçlerin etkisiyle, ekonomi konusunda devletlerin ta başından beri, her zaman istenildiği kadar açılan ama her türlü kaynağın – ürünler, hammaddeler, kişiler, teknik bilgiler, sermayeler vb.– giriş ve çıkışındaki akışları değerlendirme ve düzenlemeye yetecek kadar maddi olan bir fiziki sınır, bir sınır çizgisi gerçeğiyle her zaman bağlantılı olmuş egemenliği çeşitli alanlarda kesin bir azalmaya uğramıştır. Örneğin, günümüzde hiçbir devletin artık, *günlük olarak*, dünyanın en sanayileşmiş yedi ülkesinin (G- 7'ler) bütün merkez bankalarının rezervlerinin altı yedi katına kadar çıkan elektronik para alışverişlerini denetleme gücü yoktur. Nitekim, burada 1999'daki toplam 300/350 milyar dolarlık rezervlere karşı, yaklaşık 2 trilyon dolarlık günlük ticari işlem söz konusudur.

Ayrıca, artık hiçbir devletin aralarında yüksek katma değerli sayısız malın da bulunduğu birçok ihracat ya da ithalat türünü desteklemeye ya da engellemeye gerçekten etkili biçimde müdahale etme gücü yoktur; gerçekten de, siber-pazarın yanında ithalat ve ihracat kavramları da büyük ölçüde anlamını yitirmiştir. Ancak, devletin yabancı bir ülkenin X ürününün ithal edilmesini biçimsel olarak yasaklama gücünü koruduğu da bir gerçektir. Ancak, pazar onu değer-

lendirirse o malın üreticisi –belki de, kendi açısından işi kolaylaştırmada her türlü çıkarı olan devletin yardımıyla– X malını ya da X'e benzer bir pazarı olan Y malını üretebilecek bir tesisi orada kuracaktır. Böylece, bununla ilişkili doğrudan dolaylı kazançlar, merdiven ekonomilerinden gelenler gibi, yabancı ülkede bulunan ve NICT'ler aracılığıyla nakledilen tesisin faaliyetini neredeyse an be an denetleyebilecek durumda olan grup başkanlığına gidecektir.

Otomobil imalat sektöründe geniş ölçekte olan budur. ABD'de, Amerikan markalı otomobillerin önemli bir bölümü Japon şirketlerinin denetimindeki tesislerde üretilir. Oysa, Japon tesisleri onlarca yıldır İngiltere'de milyonlarca otomobil üretir ve bunlar, sanki Avrupalı markalar tarafından üretilen otomobillermiş gibi, Avrupa pazarına –ki buraya Japonya'dan doğrudan otomobil ithalatı ta 2000 yılından önce ciddi olarak sınırlandırılmıştır– girer. Devletin ekonomik olan ya da olmayan egemenliği için önemli bir başka durumu belirtmek için şunu da ekleyebiliriz: günümüzde herhangi bir devlet, vergilendirme amacıyla, başlangıçta A ülkesinde tasarlanan, sonra beş ya da altı ülkeye dağılmış uluslararası tasarlama grubu tarafından geliştirilen, parça parça, öncekilerden farklı on ülkede yapılan, yine farklı ülkelerde bir araya getirilen ve sonunda dünya pazarına sunulan bir ürün ya da hizmetin yaşam çevrimini izlemede güçsüz kalır.

Devletin en büyük ifadesi olduğu ekonomik sistem ile siyasal sistem arasındaki ilişkiler karmaşıktır. Bir sistemde olan şey mekanik olarak ötekine yansımaz. Buna karşın, eğer bir devlet ekonomiyi yürütme gücünü yitirmişse, siyasal egemenliğinin de büyük ölçüde zayıflayacağını ileri sürmek tehlikeli görünmez. Bu nedenle, bugün, sürekli değişen bir geometride, sınırsız ağlar, hatta ağlar ağları olarak biçimlenen pazar ve pazarların, önünde sonunda, XXI. yüzyılda, tepki ve karşılıklı uyarlamalar zorunluluğu nedeniyle, yeni bir devlet biçiminin geliştirilmesini hızlandırması beklenmelidir.

## 6. İş Pazarı ve Toplumsal Katmanlaşma

Sanayi Devrimi sırasında işgücünün de ötekiler gibi bir mal olduğu ilkesi kabul edildiğinden beri, pazar, hem genel biçimiyle hem de özgül iş pazarı biçimiyle, bütün ülkelerde toplumsal katmanlaşmanın

profil ve yapısını, yani kökü toplumsal düzenlemede olan yerel eşitsizlikler sistemini koşullandırmıştır (krş. böl. II). Daha kesin bir ifadeyle, toplumsal katmanlar ve sınıfların tipolojisi, yapısı, çokluğu, aralarındaki ilişkiler, her birinin eylem alanı üstünde etkili olmuştur.

İş pazarı, toplumsal katmanlar ve sınıflar arasındaki ilişkiler şu kanallardan geçer: meslek sektörlerinin gelişmesi ve seçenек olarak gerilemesi; iş güvencesi-güvencesizliği alanındaki değişiklikler; iş ile işletmenin teknolojisi ve düzenlenmesi arasındaki bağ; çalışma koşulları. Artık gezegendeki çalışanların yüzde 10'undan daha azının egemen ekonomik akımın dışında kaldığı düşünülürse, XX. yüzyılın sonunda ekonominin küreselleşmesinin bütün bu kanalları belirgin biçimde daha fırtınalı kıldığı ve onları önemli ölçüde genişlettiği görülür.

*Meslek sektörlerinin gelişmesi ve gerilemesi.* Dünyanın kuzeyinde köylü sınıfının toptan gerilemesi ve işçi sınıfının büyümesi özellikle açık tarihi olaylardır, çünkü iş pazarı tarafından neredeyse yoktan var edilen ya da, tersine, neredeyse yok edilen büyük boyutlu toplumsal sınıflar söz konusu olmuştur. Küçük ölçekte bunun gibi birçok başkaları da vardır. Seksenli ve doksanlı yıllarda “kişisel” bilişim pazarının olağanüstü gelişmesi, kısa süre sonra onu izleyen internete bağlı (ağda gezinmek için gerekli *browsers*, ağ, web sayfaları, siteler, portallar aracılığıyla yapılan iletişime multimedya özelliği vermek için gerekli software gibi) teknolojilerdeki patlama, Hindistan ya da Çin gibi bazı öne çıkanlar da dahil olmak üzere, birçok ülkede, kendi içinde sayısız uzmanlık alanlarına ayrılan, yeni ve geniş bir teknisyenler sınıfı yaratmıştır. Aynı dönemde eğlence pazarı, toplumsal katmanlaşmanın yukarısına doğru, video oyunları tasarlama ve gerçekleştirme uzmanları katmanını, aşağısına doğru ise Disneyland türü park, TV kaseti kopyalama ve kiralama, gösterili bar, diskotek görevlileri katmanını yoğunlaştırmıştır. Bir Amerikan araştırmasına göre, yalnızca bar ve restoranlar pazarı, 1990'dan 1995'e kadar, ABD'de 700.000'den fazla kişiye iş yaratmıştır.<sup>7</sup>

Kültürel sanayi pazarı ile onunla artık ayrılmaz biçimde bütünleşmiş olan kitle iletişimi, sosyo-kültürel yeniden üretme alt sistemi

7) J. Aley, *Where the jobs are*, “Fortune”, sayı 8, Eylül 1995, s. 39-41. Nuala Beck ve Ortakları'nın 290 ekonomik faaliyet sektöründe yaptıkları bir ‘survey’in verilerini özetler. Ücretsiz PDF Kitap Arsivi - <https://rantey.org>

içinde, şovmen, televizyon gazetecileri, acente iletişim uzmanları, reklamcılar, *pulp fiction* (ucuz roman) yazarlarından oluşan katmanı kısmen yeni baştan yaratmış, kısmen de önemli ölçüde genişletmiştir.

Bu arada, toplumsal piramidin dibinde, özellikle Avrupa ve Kuzey Amerika'da, çoğu zaman genç yaşta üretim faaliyetinden kesin olarak dışlananlar katmanları da genişler – ki bu da eski marjinallik görüngüsünün çağdaş biçimidir. Bu katmanlardan en az üç tane sayılabilir. Kökeni en eski olan birincisi (sıradan işçiler, emekçiler, ırgatlar vb.), orta-alt düzey bir mesleki yeterliliği olduğu için, bir süre çalışmış olsunlar ya da olmasınlar, üretimin büyük bölümünün gittikçe artan otomasyonu nedeniyle artık iş bulamayanlardan oluşur. Daha yakın zamanlarda ortaya çıkan ikinci katman, orta-üst ve yüksek düzey bir mesleki yeterlilikleri olan ve işlerini kaybetmiş kimselerden oluşur. Bunların yeniden benzer bir iş bulma olasılıkları en alt düzeyde olup bunun da çeşitli nedenleri vardır: ya teknolojik gelişme onların mesleklerini kullanılmaz hale getirmiştir ya da toplumsal ve profesyonel profil altında özdeşleştikleri üretim sektörü onulmaz biçimde krize girmiştir. Üçüncü katman ise hemen hemen bütünüyle orta-üst ve üniversite eğitimiyle çok yüksek bir nitelik kazanan, ama sonra iş pazarı tarafından artık talep edilmediğini gören ve yıllarca boşa çıkan girişimlerden sonra iş aramayı bırakan gençlerden oluşur.

*İş güvencesi-güvencesizliği düzeyindeki değişiklikler.* Pazarların küreselleşmesi bütün dünyada işletmeleri ta başından beri kapitalist işletmenin doğasında var olan şu iki hedefi yenilenmiş bir tanımla izlemeye itmiştir: birim ürün için mümkün olan en az işgücünü kullanmak, yani çalışma verimliliğini sürekli artırmak ve yalnızca belirlenen her anda –bu demektir ki her gün birçok durumda– talebi kısa sürede karşılamak için gerekli işgücünü satın almak. İşletmenin yeniden yapılanması, hızlı üretim, işletim hizmetleri (*outsourcing*), toplam kalite kavramları üzerine oturtulan düzenleme modelleriyle birleştirilmiş ve imalata olduğu kadar hizmet üretimine ve ofis çalışmasına da uygulanan en yeni otomasyon, bilgilendirme ve iletişim teknolojileri, üretim ve çalışmanın bu tür birbirine bağlı esneklik hedeflerine ulaşmada çok etkili araçlar olmuştur.

Buna işletmelerin, mümkün olan her yerde, kendi üretim birimlerinin içinde bile, profesyonellerden teknik danışmanlara, ustalara

kadar, özerk çalışma biçimlerini kullanma ya da –hep kendi tesisleri ya da ofisleri içinde olmak üzere– kendi üretim sürecinin gittikçe daha geniş alanlarını aracı işletmelere bırakma eğilimi de eklenir. Bu nedenle, bir işletmedeki çalışma düzeyi, talebin gidişatıyla gittikçe daha sıkı biçimde bağlantılı ve çok kısaltılmış zamanlarda olma eğilimindedir. Eğer talep birkaç gün, bazen de yirmi dört saat içinde azalırsa hemen üretim de azaltılır ve bütün meslek katmanlarından işçiler, memurlar, kadrolu elemanlar, teknisyenler, hatta orta düzey yöneticiler, buna karşılık gelen bir sayıda insan salıverilir, “aracılar”a verilen siparişler kesilir ve sonunda çalışma için benzer ve ek ödemeli sonuçlar ortaya çıkar.

Devletlerin sistem-ülkeler arasındaki rekabetçilik için duydukları kaygılar, pek çok yasal müdahale aracılığıyla işletmelerin çalışma düzeylerindeki esnekliğin gerçekleştirilmesine katkıda bulunmuştur. Bu müdahaleler, bir yandan, geçici ya da süresiz çalışmayı, yarı zaman çalışmayı, süresi sınırlı sözleşmeleri, formasyon ve çalışma sözleşmeleri ve çıraklığı yaymaya yöneliktir. Bazı durumlarda süresi belirsiz işe almanın kapısını açan, ama her durumda bunu hak olarak vermeyen bütün işler bireye gelecek için yeterli iş güvencesi vermeyen işlerdir. Öte yandan, bu müdahaleler, işletmelerin konjonktürel ya da yapısal açıdan fazla görülen işçi sayısını azaltmalarına izin vermeyi hedefler. Bu da çeşitli sosyal amortisman biçimleriyle yapılır: serbest ticaret yanlılığı ilkeleriyle çeliştiği için, azalan ölçüde işsizlik ya da yardım sandığı yardımları söz konusu edilir; buna karşılık, artan ölçüde işletme içi personel hareketliliğine (bu durumda, çalışana bir başka üretim sektöründe ve/veya bir başka bölgede bir iş verilir), erken emekliliğe (seksenli yıllarda İtalya’da 350.000 kişi) ya da doğrudan işten çıkarmalara gidilir.

Bu uygulamalarla, yetmişli yılların ortasından başlayarak, bütün ileri derecede sanayileşmiş ülkelerde –ki bunlara dünyanın kuzeyi olarak bakmak alışkanlık haline gelmiştir– yirminci yüzyılın büyük bölümünde normal sayılmış, yani tam zamanlı, mantıklı kalıcılık ve süresi sınırlandırılmamış perspektifi olan işçi kadrolarında net bir azalma ortaya çıkmıştır. Başka deyişle, çalışanların toplamına göre toplumsal açıdan güvenceli olarak tanımlanan işlerin sayısı bilerek azaltılmıştır. Onların yüzdesi ülkeden ülkeye ve ekonominin bir sektöründen ötekine değişir, ancak belli başlı ülkelerin hiçbi-

rinde, belki Japonya hariç (buradaki 'belki'li ifade, söz konusu ülke-deki işlerin oran ve tipolojisini ötekilerle karşılaştırabilecek biçimde hesaplamanın zorluğu nedeniyle zorunlu olmuştur), bu oran günümüzde yüzde 55'i geçmez. ABD banka kurumlarında yapılan istatistikler, belli bir iş gününde onların merkezlerinde bulunan operatörlerin toplamı 100 kabul edildiğinde, tam zamanlı sabit bir işi olanların –çoğunlukla iş ofis memurları, bilişim teknisyenleri, mali uzmanlar, yöneticiler– 20 -22'den fazla olmadığını gösterir. Geri kalan 78-80 kişi , geçici işçiler, yarı zamanlı ya da süreli sözleşmeli memurlar, danışmanlar, çıraklardır. İngiltere'de, daha 1995'te, sabit işçi kadrolarının, Margaret Thatcher ve John Major hükümetleri tarafından gerçekleştirilen iş pazarını kuralıslılaştırma yolundaki güçlü müdahalelerden sonra, çalışanların yaklaşık yüzde 40'ına düştüğü hesaplanmıştır.<sup>8</sup> Benzer bir kuralıslılaştırmanın daha tedbirli olarak yapıldığı İtalya'da, günümüzde, toplam işgücüne göre güvenceli işlerin her durumda yüzde 50'nin ötesine geçmeyeceği hesaplanır. Fransa için hesaplanan değer biraz daha yüksek, yüzde 55'tir.

Onları yapanlara ve ailelerine gelecek için güvencesi yetersiz bir ufuk gösteren işlerin sayısındaki artış, büyük olasılıkla, önümüzdeki onyıllar için dünya iş pazarının belirleyici özelliği olacaktır. Bunun, artık gezegen düzeyine yayılmış olan ekonominin, henüz nasıl olacağı öngörülme-yen yeni denge noktalarına ulaşmasından önceki zorunlu bir aşama olması da olasıdır. Yine de, süreksiz, geçici olduğu, rekabetçi olmadığı için değişik biçimde güvencesiz olarak sınıflandırılabilen işlerin yüksek yüzdesini, aynı zamanda hem küreselleştirici hem de yerelleştirici olan yeni ekonominin doğal bir ögesi olarak kalıcı kılmayı düşünen biri, kendi bireysel ve ailesel kaderine olan güvencesizlik duygusu ve ondan kaynaklanan ortak sıkıntı yüzdesiyle birlikte, sağdan ya da soldan gelsin, tarihin en şiddetli toplum hareketlerinin itici gücü olduğunu da iyice düşünmelidir.

*Dünyanın kuzey ve güneyindeki ücret düzeyleri.* Yukarıda (krş. par. 4), onu baskı altına almadan doğru biçimde sınırlarını belirlemeye yönelik koşullardan yoksun bir rekabetçilikle birleşen küreselleşmenin, günümüzde kuzeydeki işletmeleri, evlerinde katlandıkları iş

8) W. Hutton, *The State We're In*, Jonathan Cape, Londra, 1995.

maliyetlerini, üretimlerini güneye naklettiklerinde katlanacaklarıyla karşılaştırmak zorunda kalmak gibi biçimsiz bir duruma düşürdüğü belirtilmiştir. İşletme için var olan bu zorlayıcı durum, bütün toplumsal katmanlardaki işçilere de dayatılmaktadır. Kısacası, eğer dünya tek bir büyük pazar gibi çalışıyorsa, her işçi de dünyada kendisiyle aynı işi yapan her işçiyle yarışacaktır. Bu bir ülkenin içi için olduğu kadar dışı için de geçerlidir. Kuzey ve güneydeki işçiler arasındaki ücret rekabetiyle ilgili daha önce kaydedilmiş bazı durumlar (basitleştirerek söyleyecek olursak, çeşitli durumlarda, çeşitli mutlak değerlerin, yani iş maliyeti, ücret, bir malın fiyatı hep 100'e eşit sayılarak) şöyle çizelgeleştirilebilir:

– Kuzeydeki işçi şimdiye kadar 100 kazanıyordu. Kendisini çalıştıran yerel işletmede 10 kazanan güneydeki işçi, yüksek ücretin çekiciliğine kapılarak kuzeye göç eder ve hemen bir iş bulabilmek amacıyla 50'ye çalışmaya razı olur. Kuzeydeki işçi ya 60-70'e çalışmayı kabul eder ya da (onu yapabilen tek kişi olsa bile) artık o tür bir iş bulamaz.

– Güneydeki işletme işçilerine 10 öder ve, bu nedenle, verimliliği daha düşük olmasına karşın, kuzeyde üretilen ve –yerel işletmelerin verimliliği daha yüksek olmasına karşın– onlardaki iş maliyeti çok daha yüksek olduğu için en azından 100'e mal olan aynı malı kuzeye 50'ye verir. Tepki olarak, yerel ürünler pazar dışına gider ve onları üreten işçiler yukarıda sözü edilen dışlananlar katmanlarından birine zamanından önce dahil olurlar.

– Önceki durumun değişik biçimleri de vardır: örneğin, yerel işçilerin, üretim faaliyeti dışında kalmamak için, yüzde 30, hatta daha fazla azaltılmış düşük ücretleri kabul ettikleri de olur. Ücretin azaltılması çeşitli biçimlerde olur: doğrudan saat ücretinin düşürülmesi, haftalık çalışma süresinin ve bununla orantılı olarak ücretin azaltılması, çalışma günündeki araların kesilmesi, yıllık ücret paritesine göre bayram ve yaz tatillerinin azaltılması vb. Küreselleşmenin meydan okumalarına karşı koyabilmek amacıyla ilk önce ABD'de uygulanan bu reel ücretlerin düşürülmesine giden yolu Avrupa'da açan, Volkswagen ile Alman Metal İşçileri Sendikası (IG Metal) arasındaki 1994 ve 1995 sözleşmeleri olmuştur. Bu sözleşmeler hem ilgilendirdiği işçi sayısı hem de ortadaki para –30.000 işçi söz konusudur– açısından çok önemlidir.

Bu nedenle, doksanlı yılların sonuna doğru kuzeydeki reel ücretleri düşürmeye yönelik güçlü bir baskı, buna karşılık güneyde, en azından Güney Kore, Tayvan ve Singapur gibi “küçük ejderhalar”da bir artma eğilimi görülüyordu. Sonuç olarak, bu ülkelerde ortalama ücretler birkaç onyıl içinde saatte 1-2 dolardan 6-7 dolara ve daha fazlasına yükselmiştir. Bütün bunlara karşın, İtalyanların saatte 14, Japonların 21, Batı Almanların 24 dolarına göre, aradaki fark hâlâ büyüktür. Üstelik, güneyde, Hindistan’dan Endonezya’ya, Filipinler’e, Çin’e kadar, saatte bir dolardan daha az kazanan yüz milyonlarca işçinin olduğu düşünülürse, fark daha da büyük görünür. Bu nedenle, dünya iş pazarı üstündeki ücret rekabetiyle ilgili yukarıda çizelgeleştirilen süreçlerin XXI. yüzyılda çok daha ilerilere gideceğini öngörmek hiç de zor değildir.

İş, teknoloji ve yeterlilik arasındaki bağ. Hem kuzey hem de güneydeki bütün işçilerin yeniden yalnızca üç makro katmana bölünebileceği ve böylece toplumsal katmanlaşma piramidinin basitleştirileceği varsayılır. Birinci katman, üstte, uluslararası terminolojide *skilled* denilen yüksek mesleki niteliklere sahip işçileri kapsar. İkincisi, ortada olan, *unskilled* denilen düşük nitelikli ya da niteliksiz işçilerden oluşur. Böylece, üçüncü, en aşağıdaki katmanda da bütün üretim sürecinin dışında bırakılanları buluruz. Böylesine basitleştirilmiş bir piramitte, yüzyıl sonunun küreselleşmiş ekonomisinde, yukarı doğru ve aşağı doğru hareketler gözlemlenebilir. Güneyde bireylerin dışarıda bırakılanlar katmanından *unskilled* katmanına, yani yukarı doğru önemli bir akış görülebilir. Buna karşılık, kuzeyde, *unskilled*’den dışarıda bırakılanlar yönünde, aynı derecede önemli aşağı doğru bir akış ve, yalnızca *skilled*’den doğrudan dışarıda bırakılanlara değil, *skilled*’den *unskilled*’e doğru da, daha küçük ama göz ardı edilemeyecek, aşağı doğru öteki iki akış da görülebilir.

Bu çaprazlama toplumsal hareketlilik sürecini ilk başlatanlar güneydeki imalat sanayisinin gelişmesiyle kuzeydeki yüksek teknolojiye sahip geniş sanayi sektörlerinin daralmasıdır. Güneydeki birçok ülke, yalnızca yukarıda adı geçen “küçük ejderhalar” değil, aynı zamanda Hindistan, Endonezya ve Çin de, yeni teknolojiler sayesinde, niteliği yetersiz olan işçilerin kullanılabildiği, iyi nitelikli tüketim mallarının üretiminde önemli gelişmeler göstermiştir. Uluslararası ticaretteki birçok zincirin kırılmasının sağladığı kolaylıkla

bu mallar Avrupa ve Kuzey Amerika'ya rekabet fiyatlarıyla sunulur. Sonuç: yerel üreticiler krize girer ve onların az nitelikli çalışanları işlerini kaybeder ve ona seçenек oluşturabilecek bir başkasını bulamaz.<sup>9</sup> Aynı zamanda, kuzeyde, savaş uçakları yapımı, uydular ve uzay araçları, füzeler, takımlar için parça yapımı, havacılık sanayi için hardware ve software dışında büyük hesap makineleri üretimi gibi, high-tech ile (yüksek teknoloji) çalışan ve siparişlerinin büyük bölümü silahlı kuvvetlerden gelen bütün sektörler faaliyetlerini önemli ölçüde azaltmıştır. 1990 ile 1995 arasında, yalnızca ABD'de, bu sektörlerin bütünü yaklaşık yarım milyon kadro kaybetmiştir.<sup>10</sup> Bu kadroları işgal edenlerin büyük bir bölümü daha az nitelikli, yüzde 30-40'a kadar daha düşük ücretli ve hemen her zaman geçici bir işi kabul etmek zorunda kalmıştır. Bu ikinci süreç, aslında, güneydeki imalat sanayisinin rekabeti yüzünden kuzeyde yitirilen kadroların eğitim alanına büyük yatırımlar yaparak yeniden kazanılması olasılığına biraz gölge düşürür gibi görünmektedir. Öte yandan, ortalama olarak düşük bir niteliğe sahip ancak her durumda –bu başka türlü yapılmış bir toplumsal bağlama ait olduğu için– güneydekinden çok daha yüksek ücretler isteyen işçilerin, öne çıkan ülkelerin imalat sanayisine hızlı biçimde giren kitlelerle etkili biçimde rekabet edebileceği düşünülemez. Sonuç olarak, yalnızca işsizlik oranlarını daha da kötüleştirmemek için bile olsa, kuzeyde eğitim alanına büyük yatırımlar gerekli olacaktır.

**Çalışma koşulları.** Bir Dünya Bankası raporu dünyada iki ayrı ama birbiriyle bağlantılı ve küreselleşmenin iki yüzünün özetlendiği iki görüngünün varlığını şöyle vurgular. Bunlar “pazarlara yapılan devlet müdahalelerinin azalması ve ticaret, sermaye akışı, bilgi ve teknoloji alışverişinin artan bütünleşmesi”dir. Sonra, rapor şöyle sürer: “Derin değişikliklerin olduğu böyle bir ortamda bağımlı işçileri ilgilendiren kararlar ve çalışma koşulları dünyadaki rekabet baskılarıyla belirlenir.”<sup>11</sup> Ücret ve güvence düzeyi gibi çalışma koşulları öğelerine yukarıda değindiğimiz için, burada işgücüne katılma yaşı,

9) A. Wood, *North-South Trade Employment and Inequality. Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Clarendon Press, Oxford, 1995.

10) J. Aley, *Where the jobs are*, a.g.y., s. 40.

11) World Bank, *World Development Report 1995. Workers in an Integrating World*, Oxford University Press, New York, 1995.

kurumsal kadro (yani bir işin resmi ekonomiye girip girmemesi), çalışma saatleri, çalışma ortamları, sendikal özgürlükler gibi öteki öğelerle sınırlı kalacağız.

Bu değişik öğeler birbirleriyle sıkı ilişki içinde görünürler. Her ülkede ve her üretim sektöründe, onlardan birinin durumu, bütün ötekilerin durumunu yaklaşık olarak önceden söylememize izin verir. BM ve BIT'in (Uluslararası Çalışma Ofisi) verilerine dayanarak şunlar ileri sürülebilir:

– Yaşları 6 ile 12 arasında değişen 100 ile 200 milyon arasındaki çocuk ağır işlerde (maden, taş ocağı, cam fabrikası, halı fabrikası, yol yapımı), en kötü koşullarda, günde 12 saatten fazla, en düşük ücretle (günde bir dolar ya da biraz fazla) ve doğal olarak her türlü yasal kadronun ve sendikal korumanın dışında çalışmaktadır.

– Büyük çoğunluğu kadın olan benzer sayıdaki yetişkin de, benzer koşullarda, biraz fazla bir ücretle, ancak giyim, kırtasiye, tüketim elektroniği gibi farklı sektörlerde çalışmaktadır.

– Düzenlenmemiş, yani her türlü kurumsal kuralın dışında yapılan –ve iş hukukunun gerçekten var olmadığı yerde *gayrı resmi*, buna karşılık hukuk kurallarının var olduğu ama dikkate alınmadığı yerde *görünmez*, *yeraltı*, *paralel*, *batık* adıyla anılan ekonominin temeli olan– çalışma, Aşağı Sahra Afrika'sında herhangi bir işi olanların üçte ikisini, Asya'daki işçilerin yarısını, Latin Amerika'da üçte biri ile yarısı arasında bir miktarı, Avrupa ve Kuzey Amerika'da beşte birini kapsar.

– Toplam olarak, güneyde toplam işgücünün yüzde 40'ı işsizdir ya da en düşük düzeyde gelir sağladığı kesin geçici işlerde yarı zamanlı ya da tam zamanlı olarak çalışmaktadır.

Dünya Bankası Raporu'ndan yapılan yukarıdaki alıntıya göre, bu tür verilerin “dünyadaki rekabet baskıları”nın sonucu olup olmadığı yargısına varmak söz konusu edilen sektörlerde olduğu gibi, “rekabet baskıları”ndan anlaşılan şeye de bağlıdır. Kuşkusuz, Alman, Amerikan ya da Fransız sanayisi ne Tayland'da cam üfleyen ya da Belucistan'da halı dokuyan çocukların çalışmasından ne de Kanton'da dolmakalem yapan kızlarınkinden çıkar sağlar. Ancak, aynı çalışma Avrupa, Japonya, ABD ve Kanada'da bireysel tüketimlerin, onları

besleyen ticari yapının, onları kışkırtan reklamın gelişmesi için yararlıdır. Bu pazarlar toplam olarak milyonlarca kişiyi ilgilendirir ve, bu nedenle, her bir ürünün çıktığı ülkedeki iş maliyetinin olabilecek en düşük düzeyde tutulması için baskı yapmaya yönelik çok büyük çıkarları temsil eder. Yukarıda özetlenen çalışma koşulları bu tür baskılarla da belirlenir ve korunur.

## 7. Başvuru Gruplarının Küreselleşmesi ve Göçler

Küreselleşme çağında, “eğer küresel fırsatlar insanlara doğru hareket etmezse, o zaman, kaçınılmaz olarak insanlar küresel fırsatlara doğru hareket edeceklerdir”.<sup>12</sup> Teknik gelişme ve tele-iletişim maliyetinin düşmesine bağlı olarak, kişilerarası iletişimin kolaylaşmasıyla birlikte, kitle iletişim araçları, dünya ülkelerinin büyük bölümünde var olan yaşam ve çalışma koşulları hakkındaki sınırsız sayıda multimedya bilgilerini milyarlarca kişiye yaymıştır. Bu durum yansımali olarak her iki yarımkürenin halkları için de geçerlidir. Tarihsel olay, XX. yüzyılın sonunda, güneydeki halkların, kuzeyde daha önce hiç olmadığı kadar iyi yaşandığını öğrenmeleri ve sonuç olarak eyleme geçme eğilimine girmeleri, buna karşılık, kuzeydeki halkların, güneyin büyük bölümünde nasıl yaşandığı her gün gözlerinin önünde olmasına karşın, bundan uygun eylemler için bir neden çıkarmış görünmemeleridir.

Dünya pazarı dev bir başvuru grupları bütünü haline gelmiştir. Bunların kuramı der ki, eğer bir birey ya da grup, benzer özelliklere sahip bir başka birey ya da gruba, ister ekonomik alanda, ister siyasal ve kültürel alanda olsun, farklı davranıldığını fark ettiği zaman, önünde sonunda kendilerine de aynı biçimde davranılmasını isterler. Tunus, Hindistan, Nijerya, Filipinler’de yaşayan köylü, emekçi, hizmetçi, işçi ve benzer işler aramaya giden gencecik insanlar, kendileri 70 sent kazanırken, Avrupa’daki benzerlerinin on beş yirmi kat daha fazla kazandığını çok iyi bilir ve kendi kendilerine niçin kendilerinin de kazanamadıklarını sorarlar.

12) United Nations Development Program, *Lo sviluppo umano*, cilt III: *Come ridurre le disuguaglianze mondiali*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1993, s. 65.

Bu işte yalnız da değildirler. Aynı ülkelerin mühendisi, doktoru, bilişim uzmanı, uzman tamircisi, üniversite hocası, diplomalı hastabakıcısı da Avrupa'daki meslektaşlarının çok daha iyi çalışma koşullarında, on beş yirmi kat daha fazla kazandıklarını aynı kesinlikle bilir ve bu nedenle aynı soruyu sorarlar kendilerine.

Başvuru gruplarının küreselleşmesi güney-kuzey yönünde, çelişkili etkileri olan, büyük göçmen akışlarını gerçekleştirmiştir. Göçmenler, inşaat ve dökümhane işçiliği, sebze ve meyve toplama, ev işleri, sanayide temizlik işleri, sebze pazarlarına küfe taşıma, oto ya da restoranlarda bulaşık yıkama gibi, Avrupalı, Kuzey Amerikalı ya da Japonların geri çevirdikleri işleri yapmayı kabul ederler. Böylece, yüksek işsizlik oranı ve yarı zamanlı iş nedeniyle kaçtıkları ülkelerin ekonomisine zarar vermeden, tersine, gönderdikleri paralarla ona yararlı olarak, geldikleri ülkelerin ekonomisinin işleyişine katkıda bulunurlar. Aralarında Avustralya, Kanada, Japonya ve ABD'nin de bulunduğu ve seçici göçmenlik yasalarıyla teşvik ettikleri, güneyden nitelikli personel göçü de kuzey ülkelere yararlı olmuştur. Artık bu personel çeşitli sektörlerde temel bir rol oynamaktadır. Örneğin, ABD'de, bilim-teknik fakültelerinde öğretim üyesi kadrosunun neredeyse yarısını oluşturan ve çoğunluğu Asyalı olan, yabancı kökenli bütün profesörlerin işten çıkarılması gerekse üniversite sisteminin büyük bölümü işlemez hale gelirdi.

Bununla birlikte, başvuru gruplarının küreselleşmesiyle zorlanan göçlerin türü ve yönetimi, her iki yarımküredeki ülkeler üstünde olumsuz etkiler de yapar. Şimdiden biliyoruz ki, geldikleri ülkelerdeki niteliksiz yerel işgücü, ister otomasyon nedeniyle, ister güney ülkeleri imalat sanayisinin rekabeti nedeniyle işe yaramaz kılınmış olsun, aşırı çoğalmaktadır. Bu nedenle, onlar bütün Avrupa'da git-tikçe artan işsizlik oranlarından etkilenirler. Bu yüzden, göçmen işçiler onlarla hem kadro için hem de (bkz. önceki bölüm) ücret için doğrudan rekabete girerler. Bu rekabet tehlikeli toplumsal gerginliklere yol açmaktadır. Güney ülkelere gelince, en eğitilmiş ve yetenekli insan kaynaklarının göçüyle onların –özellikle en yoksul ülkelerin– gelişme perspektifleri ağır biçimde zarar görmektedir. Düşünün ki, onlara umutsuzca gereksinme duyan yalnızca Afrika, 1987'de (eldeki son veri budur), Avrupa'ya göç nedeniyle, nitelikli personelinin üçte birini kaybetmişti.

Güney-kuzey yönündeki göçmen akışları, sosyo-ekonomik eşitsizliklerin ötesinde, nüfus dengesizliklerinde de güçlü bir teşvik bulur. Kuzeyin zengin ülkeleri (ki bu sonuçlara Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda da dahildir) toplam olarak yaklaşık bir milyarlık bir nüfusa sahiptir ve nüfus artış oranları sıfıra yakındır. Güney ülkelerinde beş milyar kişi yaşar ve ortalama nüfus artış oranı yıllık yüzde 2-3'tür. Buradan çıkan bazı sonuçlar şunlardır: Kuzeyde doğan her çocuğa karşılık güneyde beş çocuk doğmaktadır; güneyde her yıl işgücüne 30 milyon kişi eklenmektedir; yine güneyde, 2050'de, işgücünü toplam 4.5 milyara çıkaracak olan söz konusu nüfus artışı karşısında yalnızca işsizlik ve yarı zamanlı iş oranının daha da kötüleşmesini önlemek amacıyla, iki bin yılının ilk on yıllarında *bir milyar* yeni kadro yaratmak gerekecektir.<sup>13</sup>

Bu nedenle, en gelişmiş ülkelerin, uluslararası eşitsizliklerin doğruluğu konusundaki her değerlendirmenin ötesinde, güneyde, özellikle en yoksul ülkelerde, pazarların, üretim araçlarının ve altyapıların gelişmesini desteklemeye yönelik girişimleri artırmaya nesnel bir ilgisi olacaktır. Daha büyük yatırımlar, borçlara uygulanan daha düşük faizler (düşünün ki, birincilerin azlığı ve ikincilerdeki yüksek oran nedeniyle seksenli yıllardan başlayarak net para transferleri tersine dönmüştür: doksanlı yıllarda güney kuzeye her yıl ortalama olarak 21 milyardan fazla para transfer etmiştir), gümrük engellerinin azaltılması, okul yapımı ve eğitim programları için yapılacak büyük yardımlar kuzey için de olumlu etkiler yapacaktır. Bunlar, malları için daha büyük pazarlar, nüfus baskısında bir azalma, daha az uluslararası gerginlik ve şimdiye kadar kuraldan yoksun bir küreselleşmenin beslediği köktendincilerden gelecek daha az bir saldırı olarak özetlenebilir. Aynı zamanda, güneydeki halkların büyük bir bölümü, öncelikle onun toplum için yıkıcı ve insan kaynaklarını çarçur eden sonuçlarını kuşaklar boyu görüp geçirdikten sonra, onun serbest ama düzenli olduğu yerde, pazar ekonomisi üstüne kurulmuş bir toplumun sahip olabileceği olumlu nitelikleri de görebilecektir.

13) Worldwatch Institute, *Unemployment Climbing as World Approaches 6 Billion*, 2 Eylül 1999 tarihli bildiri.

## *Küreselleşen Dünyada Eşitsizliklerin Katmanlaşması*

### *1. Toplumsal Katmanlaşma, Eşitsizlikler Sistemi*

Geçmişin ya da şimdinin her toplumunda, başlıca kaynaklar, ister maddi ister simgesel olsun, üyeleri arasında eşit olmayan biçimde dağıtılmış görünür. İster gelir ya da eğitim, ister toprak mülkiyeti ya da siyasal iktidar, isterse kişisel ayrıcalık ya da düşünsel etki söz konusu olsun, her durumda, bir toplumdam ötekine önemli değişiklikler olsa da, nüfusun bir bölümünün o belli kaynağa nüfusun öteki bölümlerine göre daha fazla ya da daha az sahip olduğu gözlenir. Bu gerçek karşısında toplumsal katmanlaşma kavramı iki işlev görür. Birinci olarak, böylesi eşitsizliklerin bazı genel özelliklerini gösterir:

– Onların evrenselliği ve aynı zamanda aşırı değişkenliği: bu nedenle, toplumsal katmanlaşma kavramı, hem tarihte hiç görülmemiş eşitler toplumunu gerçekleştirmeye niyetlenen ütopyalar, hem de belli bir eşitsizlik biçiminin değiştirilemez olduğunu savunan

tutucu öğretiler tarafından düşman gözüyle görülür ve döne döne eleştirilir.

– Eşitsizliklerin nesnel olarak dikey bir doğrultuda sıralanma ve, ne olursa olsun, öyle sıralanmışlar gibi öznel olarak algılanma eğilimi. “Falan hanım yükseğe çıktı” ya da “filan bey aşağıya indi”, “X’in yükselişi” ya da “Y’nin düşüşü” gibi sayısız söyleyiş biçimleri, toplum bilincinde yer eden eşitsizliklerin dikeylik anlamına, daha çok kaynağa sahip olan birinin, kural olarak, daha az kaynağı olan birine göre, gerçekten daha yüksek yerlere yerleştiği yolundaki olgudan daha az olmamak üzere ihanet eder: bir *corporation* (şirket) binasının üst katları en büyük yöneticilere ayrılır; varlıklı –ve bu nedenle yüksek burjuvazi adıyla anılan– burjuvazi genellikle kentin çevresindeki tepelerde oturur; gezi gemilerinin birinci sınıfı fiziki olarak ötekilerin üstünde bulunur.

– Eşitsizliklerin, dikey olarak sıralanmış olsalar bile, belli bir toplumda kesin olarak kaynakları daha az olan bireyden kesin olarak en ayrıcalıklı bireye kadar çıkan kesintisiz bir süreklilik oluşturmuyup, toplumu, kabaca, bütün üyeleri için benzer olan bir kaynak tutarına sahip olmasıyla ayırt edilen, yeniden az ya da çok yüksek sayıda büyük yatay gruplara bölmesi; işte, bu yatay kalınlığı anlatır katman terimi.

– Son olarak, toplumsal eşitsizliklerin dağılımının, onların profilinin yapısal özelliği olması, yani toplumsal düzenlemenin temel kurumlarından gelmesi; bu da onun, devrim ya da savaş gibi yaralayıcı olaylar dışında, göreceli olarak kalıcı, oldukça ağır doğal değişim zamanlarına sahip ve reformcu müdahalelerle güçlükçe değiştirilebilir olmasını gerektirir.

Kısmen geniş jeolojik atalarından gelen belirleyici birleşme değeriyle güçlendirilmiş olan toplumsal katmanlaşma kavramı, bunun gözlemlendiği toplum, kültür çevresi ya da tarihsel dönem hangisi olursa olsun, her türlü toplumsal eşitsizliğe uygulanabilir. Bu anlamda, toplumsal katmanlaşma, toplumsal eşitsizliklerin aldığı modern ya da çağdaş biçim değil, daha çok tarihte birbirini izleyen çeşitli eşitsizlik biçimlerinin bir o kadar özel olduğu makro-sosyolojik ve tarih ötesi türdür. Bu açıdan bakınca, Hindistan’daki kastlar, Avrupa’daki *ancien régime* devletleri, sanayi toplumlarının sınıfları gibi

toplumsal oluşumlar tarihsel toplumsal katmanlaşma biçimleri olarak görünürler.

Kaldı ki, toplumsal katmanlaşma kavramının ikinci bir işlevi, onu, tarihsel biçimlerinin her birine göre, bütünüleyici konuma yerleşmiş görür. Gerçekten de, her toplumsal sınıf –ama zamanında devletler ya da sınıflar ve kastlar için de aynı şey olmuştur– her ne kadar ötekilere göre meslek, hukuksal konum ya da başka ölçütlerle açık seçik belirlenmiş olsa da, kendi içinde, genellikle son derece eşitsiz görünür. İş adamları sınıfında bazılarının geliri yılda on binlerce, bazılarınıninki milyonlarca avrodur; siyasetçiler arasında çok güçlü insanlar olduğu gibi, parlamentoda “öküzler parkı”nı oluşturanlar (grup başkanlarının emriyle oy veren milletvekilleri) gibi değersiz başkaları da vardır; bazı öğretim üyeleri başkalarından çok daha yüksek bir bilimsel saygınlığın tadını çıkarırlar, tıpkı bir kardinalin manevi etkisinin bir mahalle papazınınkinden daha fazla olması gibi.

Her sınıftaki bu tür iç eşitsizliklere karşı, toplumsal katmanlaşma kavramı, sınıf yapılarının ve onların dinamiğinin çözümlemesi için etkili bir bütünüleyici araç olur. Sınıflar arasında işlevsel ya da tarihsel örneklerle dayanarak saptanan sınırları hiç sulandırmadan, bizi gözlenen her sınıfın daha gerçekçi bir tanımına götürür ve her birinin toplumsal eyleminin daha iyi anlaşılmasını sağlar, çünkü, bu, öteki sınıflarla olan çatışma ya da işbirliği ilişkilerinden az olmamak üzere, içinde taşıdığı eşitsizlikler tarafından canlandırılır ve koşullandırılır. Öte yandan, çağdaş toplum kuramının, özellikle Anglo-Saksonlarınkinin eşanlamlı olarak sık sık katman ve sınıf terimlerini kullandıklarını belirtmek gerekir.

## 2. Katmanlaşma Nasıl Ölçülür?

Toplumsal katmanlaşmanın incelenmesi, araştırmacının karşısına, araştırmacının ya da sipariş verenin araştırmanın sonucunda yararlanmak istediği geleneklere sıkı sıkıya bağlı, karmaşık tanıma stratejisi sorunları çıkarır. Temel sorun, ölçülmesinin araştırmacıyı bir toplumun üst üste konmuş katmanlara bölünmesini modelleştirmeye götüren boyutların seçiminde yatar. Katmanlaşmanın boyutları her bireyin ötekilerle eşit ölçüde, onlardan çok ya da az sahip olduğu

tek tek mülkiyetler ya da kaynak türleridir. Bunlardan en yaygın olan bazıları, gelir, zenginlik, eğitim, mesleki yeterlilik, ekonomik güç, siyasal güç, etki, saygınlık, toplumsal değerlendirmedir. Tek bir boyuta dayalı katmanlaşma modeline *tek boyutlu*, birden çok boyuta yönelen modellere *çok boyutlu* denilecektir.

Burada, eğilip bükülmez bir yasa etkili olur: kullanılan boyutların sayısı ne kadar artarsa, kuramsal ilgi ve modelin önceden bildirme kapasitesiyle birlikte ölçme güçlükleri ve bunun belirsizliği de o kadar artar. “Eğitim” boyutunu ele alalım: toplumu iyi belirlenmiş bir dizi katmana bölmek, ilgili ülkenin merkezi istatistik kurumunun verilerine baş vuracağımız için ulusal düzeyde de, toplumun örnek bir bölümü üstünde uygun bir araştırma yapacağımız için yerel düzeyde de özellikle zor olmaz. Buradan çıkan model aşağıya “eğitim belgesi olmayanlar” katmanını, ortaya doğru, sırasıyla, zorunlu eğitimi tamamlamış ya da olgunluk diplomasını almış olanları, son olarak da, zirveye, üniversite diplomasına sahip ya da üniversite sonrası (araştırma doktorası, uzmanlık diplomaları vb.) bir eğitim görmüş olanları yerleştirecektir.

Ancak, diplomalıların zengin ya da yoksul olmalarının yanı sıra, orada hem okuma yazması olmayan zenginlerin hem de üniversite mezunu yoksulların olduğunu göz önünde bulundurmak amacıyla, eğitim boyutuna ikinci bir boyut, örneğin gelir boyutu katılmak istendiğinde ciddi zorluklarla karşılaşılır. Her şeyden önce, pragmatik açıdan, bireylerin gerçek gelirini belirlemek onların eğitim düzeyini belirlemekten çok daha yorucudur. İkinci olarak, kuramsal açıdan, iki etmenin birleştirilmesi çeşitli sorulara yol açar: yoksul üniversite mezunları yoksullar katmanının bir alt-üst katmanı mı sayılmalıdır, yoksa üniversite mezunları katmanının bir alt-aşağı katmanı mı? Ya da, tersine, kendi başlarına bir katman mı oluştururlar?

Burada, daha başlangıçta, bir alan çalışmasından ya da bir istatistik çalışmasından alınan örneğin kullanıldığı geleneklere açıklık getirmenin önemi öne çıkar. Birçok durumda, tek boyutlu bir katmanlaşma modeli ihtiyacı karşılar, yeter ki, seçilen boyut uygun olsun. Eğer bir hükümet, toplumsal eşitsizliklerde, ekonominin küreselleşmesi sonucu ortaya çıkan artışa karşı durmak isterse, ister mali desteğe baş vurmaya niyet etsin, isterse, tersine, ailelere yardım cephesinde iş görmeyi yeğlesin, toplumun gelir katmanlarına göre

bölünmesi profili ona yeterli olacaktır. Buna karşılık, yabancılar da dahil olmak üzere, küçük ve orta boy işletmelerin orada yerleşmesini kolaylaştırarak, kendi toprağının ekonomik kalkınmasını geliştirmek isteyen bir bölge, kendi araştırma kurumuna, bölge halkının eğitim ve mesleki yeterlilik düzeyini gösteren bir çizelge siparişi vermeyi daha yararlı bulacaktır.

Çeşitli toplumsal siyaset amaçlarına uygulanabilir olan tek boyutlu katmanlaşma modellerinin, öte yandan, belli bir toplumsal katmanın siyasal, ekonomik, kültürel ya da başka bir alanda nasıl ve neden hareket edebileceğini anlamak söz konusu olduğu zaman, açıklayıcı amaçlar için yetersiz olduğu ortaya çıkar. Nitekim, tek bir boyuttan, onu daha büyük ya da daha küçük ölçüde gösteren bireylerin belli koşullarda nasıl davranacaklarını çıkarmak neredeyse olanaksızdır. Başvuru katmanı tek bir ölçüde dayanarak belirlendiği zaman, özgül katman denilebilecek herhangi bir davranış biçimi yoktur. Bu zorluk hemen toplumbilimcileri çok boyutlu katmanlaşma modelleri oluşturmaya itmiştir. Çeşitliliklerine karşın, bu modellerin büyük bölümü, dilsel kaynakların çokluğunun ötesinde, oldukça direşken görünen bir boyutlar ya da ölçütler grubu üstünde yoğunlaşır. Bu ölçütler de *gelir* (zenginlik ya da babadan kalma mal), *siyasal güç* (otorite ya da etki), *ekonomik güç*, *saygınlıktır* (takdir ya da toplumsal değerlendirme). Ayrıca, siyasal ve ekonomik güç arasında ayırım yapmayan modeller de vardır. Çeşitli kaynakların toplamı bütün olarak bireyin (ya da toplumsal konumun veya katmanlaştırmayı modelleştirmek için kabul edilen bir başka gözlem biriminin) *statüsünü* gösterir. İşte, bu nedenle, yöntembilimsel yollarla, farklı boyutları tek bir ölçüde birleştiren *statü* göstergelerine *bireşimsel* denir.

Her katmanı, üyeleri yaklaşık olarak benzer bir statüye sahip olan bir alt-toplum olarak gösteren, bu tür boyutlar grubunu kullanan modeller, bazı meta-varsayımlardan hareket ederek, katman ve sınıfların toplumsal davranışları hakkında özgül açıklayıcı ve önceden bildirici varsayımlar düzenlemeye izin verirler.

– Belli bir katmana ait olan kimse yalnızca bitişik ya da üst katmanların toplam statüsünü değil, statünün tek tek boyutlarını da başvuru noktası olarak alır. Eğer A katmanının üyeleri B katmanınıninkine

yakın bir gelire sahip oldukları halde daha aşağı bir toplumsal değerlendirme gördüklerini hissediyorlarsa, bunu bir haksız paylaşırma biçimi olarak algılayacaklardır, tıpkı karşıtının yapacağı gibi (aynı değerlendirme ancak daha az gelir). Başvuru grupları tarafından sürekli sıkıştırılan haksız paylaşırma duygusu –varsayalım ki her türlü toplumsal katman bütün ötekiler tarafından başvuru grubu olarak alınabilir olsun– toplumsal davranışı etkinleştirmede güçlü bir etmendir.

– Eğer belli bir toplumsal katmanın üyeleri gelirlerinin sahip oldukları saygınlık ile ya da ekonomik gücün gelirle ve sürekli değiş tokuş ettikleri boyutlarla orantılı olmadığını düşünürlerse, kendi statülerini *dengesiz* ya da *yakışıksız* olarak değerlendirecekler ve eksik olan boyutu en yüksek ölçüyü simgeleyenine düzeyine çıkarmak amacıyla her durumdan yararlanacaklardır. İş adamlarının durumu belki de tarihsel olarak konuyla ilgili en iyi örnektir. İş adamları, sanayi devrimi sırasında –bunun yavaş yavaş Avrupa ülkeleri ve ABD’de yayıldığı zamanlara göre– zenginlik ve ekonomik güç kazandıktan sonra, kendi siyasal güç ve toplumdaki saygınlıklarını, bunları öteki iki boyutla uyumlu hale getirecek biçimde artırmak için, onlarca yıl süren uzun bir savaşa girişmişlerdir.

– Birçok durumda, her bir kaynak, öznenin sahip olduğu öteki kaynakların sayısını, şu ya da bu nedenle, ötekilere göre değişken belli bir avantajla yola çıkan öznelere sonsuza kadar avantajlı kılan bir birikim devresinde artırmak için kullanmaya uygundur. Yüksek bir gelir siyasal güç elde etmeyi kolaylaştırır; siyasal güç çoğu zaman zenginliğin yolunu açar; bir toplumsal düzenleme alanında elde edilen saygınlık bir başka alandaki etkiyi artırmak için kullanılabilir. Sonuç olarak, karşı yöndeki güçlü müdahaleler dışında, başlangıçta sınırlı görünen eşitsizlikler de kısa sürede genişleme eğilimindedir.

Onları, şu ya da bu toplumsal katmanın insanların davranışı konusunda, görgül olarak geçerli kılınabilir (ya da çürütülebilir) varsayımlara dönüştürmek amacıyla, bu meta-varsayımlar, doğal olarak, her boyutun gözlemlenebilir göstergelere dönüştürülmesi koşuluyla, somut tarihsel durumlara uygulanmalıdır.

Zenginlik ya da gücü, saygınlık ya da nüfuzu elinde bulunduranlar her zaman gerçek bireylerin ardında olmalarına karşın, katman-

laşma üstüne yapılan toplumbilimsel araştırmalar tarafından başvuru noktası olarak alınan katmanlaşma birimleri, çoğu kez, bireysel değil, *toplumsal konumlar*, yani toplumsal düzenlemenin olduğu, genellikle onların içinde yapılan, sık görülen faaliyet –ya da faaliyetsizlik– türüyle tanımlanan ilişki yapısındaki düğümlerdir. Bu nedenle, aynı ölçüde, toplumsal konumu, öğrencilik ya da çıraklık gibi meslek öncesi ve öğretmenlik, doktorluk, işçilik, memurluk, işletmecilik, yöneticilik, yazarlık ya da teknisyenlik gibi mesleki faaliyetleri tanımlar. Ama, aynı zamanda, uyuşturucu kaçakçılığı, tefecilik ya da bir fahişenin koruyuculuğu da toplumsal konumlar olarak görünür, tıpkı işsizlik, serserilik ya da tutukluluk türünden zorunlu faaliyetsizlik biçimleri gibi. Bu açıdan bakınca, statü toplumsal konumlara atfedilir, bireylere değil, çünkü bunlar toplumsal konumlara girerler, onları belli bir süre işgal ederler ve belki de onlardan çıkarlar. Böylece, aynı birey birbiri ardına öğrenci, teknisyen, işsiz ve serseri ya da işçi, memur ve işletmeci konumunu işgal edip kendi toplumu ve çağının toplumsal katmanlaşma sisteminin ona verdiği bu özel statü konumlarının her birinden yararlanabilir.

Katmanlaşma birimi olarak bireylerden çok toplumsal konumları kullanmanın avantajı, hem yapının o biçimde gösterilen ve toplumsal siyaset açısından önemli bir yön olan en büyük kalıcılıkta (mesleki figürler olarak öğretmenlerin statüsünü uzun vadeli olarak iyileştirmek, belli bir anda öğretmenlik yapan bireylerin ikincil statüsünü iyileştirmemekten çok farklı ve çok daha sevimsiz bir girişimdir), hem de bir toplumun katmanlaşma profilini tarihinin çeşitli anlarında, orada birbirini izleyen bireylerden bağımsız olarak karşılaştırma olanığında görülmelidir.

Bireyler ve toplumsal konumlar dışında, *aileler*, *etnik gruplar*, *dinsel gruplar* da toplumsal katmanlaşma incelemesi için göz önüne alınacak gerçek birimler olabilir. Aile çekirdeğinin büyüklüğü olarak mülkiyet esas alındığında, kaç *ailenin* düşük, kaçının orta ve kaçının yüksek gelir katmanına girdiğini, eşlerden biri ya da her ikisinin mesleğini, ana babadan birinin ya da ikisinin varlığı ya da yokluğunu, toplumsal kökenini belirlemek, hem toplumsal düzenin çeşitli yönlerini anlamak, hem de onları aile hukuku, mali sistem ya da başka alanlardaki reform hareketleriyle değiştirmek için yararlı bilgiler sağlar. Ancak, bir tek “gelir” boyutunun ötesinde, ailenin katman-

laşma birimi olarak kullanılması, bireylerin statüsünün ölçümünü kendi bütünlüğü içinde bireşimsel bir aile statüsü göstergesi içinde düşünmede hiç de az olmayan yöntembilimsel ve görgül zorluklarla karşılaşır.

*Etnik grupların* bir arada yaşadığı bütün toplumlarda, biçimsel bir hukuki eşitlik olsa da, az çok saygınlık, ortalama zenginlik, gruplar arasında siyasal ya da ekonomik güç ile belirlenmiş ve, çoğu kez, örneğin, en varlıklı grubun yetersiz saygınlığa sahip olması ya da siyasal açıdan en güçlü grubun en zengin olmaması anlamında, asimetrik olarak bir araya gelmiş eşitsizlikler gözlenir. Bu nedenle, her bir grup özgül bir toplumsal katman oluşturur ve ondan çıkan profil hem temel eşitliği hukuki eşitlikten –bunun var olduğunu kabul ediyoruz– ayıran uzaklığı değerlendirmeye hem de toplumsal gerginlik ve çatışmaları açıklamaya çalışır. ABD gibi tipik biçimde çok etnik gruplu bir toplumda, çok boyutlu bir etnik grup katmanlaşma modeli, en alt katmana, piramidin tabanına, uzun zaman “kızılderililer” olarak tanımlanan, doğuştan Amerikalıları, onun üstüne zencileri, İspanyol kökenlileri, sonra Asya kökenli grupları (Çinliler, Koreliler, Japonlar), onun üstüne Güney Avrupa kökenli grupları (İtalyanlar, Yunanlılar), sonra Kuzey Avrupa kökenli grupları (Almanlar, Polonyalılar) yerleştirecek, en üst katman ise birkaç kuşaktan beri orada yaşayan Anglo-Saksonlardan oluşacaktır. Amerika’daki durum, ayrıca, etnik grupları katmanlaştırma ile ilgili yerel sistemlerin sürekliliğinin ne kadar inatçı ve uzun süre alt katmanlara yerleşmiş bulunan gruplara yapılan sosyal harcamaların ne kadar yüksek olduğunu göstermeye çalışır. Örneğin, yüzyılın bitiminde zenciler ABD toplumunun yalnızca yüzde 12’sini, ama uzun süreli işsizlerin yüzde 30’unu, yoksul işçilerin yüzde 30’unu ve tutukluların yüzde 40’ını oluştururlar.

Almanya gibi çok etnik gruplu oluşumu daha yeni ve farklı bir yol izlemiş olan bir ülkenin durumu başkadır. Orada –Alman topluma aynı katmanlaşma modeliyle bakacak olursak– alt katman çoğunlukla Türklerden, orta katmanlar İtalyanlar ve Slavlardan oluşurken, Doğu’da, ortadan kalkan Demokratik Alman Cumhuriyeti’nde yaşamış ve bu nedenle özel kültür çizgileri taşıyan Almanlar üst katmanın alt bölümünü, Batı Almanlar ise aynı katmanın üst bölümünü oluştururlar. Güney Afrika Cumhuriyeti’nde, ırk ayrımı-

nın resmen ortadan kalkmasından sonra da, yerel katmanlaşma sisteminin tepesine yerleşen etnik grup, *afrikaners* (Hollanda sömürgeleri olan Boerlerin çocukları) ile İngilizlerden oluşan beyazlar grubudur; orta konumda, sömürgeleştirmenin daha başlarında oluşan melezler (*coloureds*) ve Asyalılar katmanı bulunur; alt katman ise, halkın yüzde 75'ten fazlasını temsil eden zencilerden oluşur.

*Dinsel gruplar* arasında da büyük eşitsizlikler gözlemlenir. Bir toplumun dinsel ve siyasal tarihinin işleyişinde mensup oldukları din –ya da kilise, tapınma, cemaat ya da tarikat– nedeniyle ötekilerden daha yukarıda ya da daha aşağıda bir statüye sahip olan gruplar vardır. ABD, Almanya, İngiltere gibi, birçok grubun önemli boyutlara sahip olduğu toplumlarda bu görüngü apaçıktır. O, İtalya, Polonya ya da Arap ülkelerinin büyük bölümünde olduğu gibi, halkın büyük çoğunluğunu toplayan bir dinin olduğu yerde kendini daha belirgin olarak gösterir: azınlık gruplarına istisnasız daha aşağı bir statü layık görülür. Konuyla ilgili en göze batan tarihsel durum, iki bin yıl boyunca, kendilerine toplumların, özellikle Batılı toplumların büyük bölümünde sürekli olarak en aşağı toplumsal konumun layık görüldüğünü gören Yahudilerin durumudur. Yahudiler ayrıca mesleklerin büyük bir bölümünü yapmaktan dışlanmış, sınırlı ve dar yerlerde –gettolarda– oturmak zorunda kalmış ve toplumun başına gelen her beladan sorumlu günah keçileri olarak damgalanmışlardır.

Dinsel aidiyet üstüne kurulan toplumsal katmanlaşma çoğu kez etnik aidiyetle kesişir ve böylece profili karışır. Örneğin, Sudan'da, Müslüman Arapların (Sünniler) toplumsal katmanı, özellikle siyasal ve ekonomik güç açısından, Nil Vadisi'nde yaşayan canlıcı (animist) ve Hristiyan siyahılardan oluşan toplumların çok üstünde bulunur ve etnik grubun ve dinsel aidiyetin göreceli ağırlığını ayırt etmek neredeyse olanaksızlaşır.

Şimdiye kadar gösterilenlerden bütünüyle farklı bir tanıma stratejisi, katmanlaşma birimi olarak mesleki, etnik ya da dinsel bir grubu değil de, çoğu kez beşte birlik, nadiren de onda birlik bir istatistik ölçüyü almaktan oluşur. Bu durumda, katmanın büyüklüğü açıkça önceden belirlenmiş olur; ama tam olarak bu kalıcı büyüklük bir katman ile öteki arasındaki eşitsizlikleri öne çıkarmada –eğer amaç buysa– etkili olur. Geniş bağımlı işçiler katmanının –işgücünün

yüzde 70'i– ortalama 30 milyon liralık bir yıllık gelir elde ettiğini, buna karşılık, dar yöneticiler katmanının –işgücünün yüzde 1'i– 200 milyon aldığını söylemek, eşitsizlik göstergesi olarak, aynı toplumda, toplumun en zengin yüzde 20'sinin (ki bu doğal olarak yönetici olmayan birçok kimseyi de kapsar) en yoksul yüzde 20'den 50 kat daha fazla gelir elde ettiğini söylemekten daha az etkilidir.

### 3. Neden Toplumlar Eşit Olmayan Katmanlardan Oluşur?

Toplumsal katmanlaşma biçimlerinden yoksun olan herhangi bir toplum görülmediğine göre, hangi etmenlerin bu katmanlaşmaya yol açtığını sormak genel olarak toplumun nasıl ortaya çıktığını sormak kadar soyut görünür. Bununla birlikte, katmanlaşma sistemleri, bir toplumdan ötekine ve tarih boyunca aynı toplum içinde, tek ya da çok boyuta göre tanımlanmış olmasına göre, katmanların sayısında, en alt ile en üst katman arasındaki aralıkta, her bir katmanın büyüklüğünde, katmanların birlikte oluşturduğu profilde (piramit, topaç, sütun biçimli), değişik katmanlardaki insanların meslek, cinsiyet, yaş ve etnik gruba göre oluşumunda, bireyler ve grupların farklı hareketlilik kanalları aracılığıyla katmanların aşama düzeninde, yukarı çıkma ya da aşağı inme olanaklarında büyük değişiklikler gösterirler.

Katmanlaşma sistemlerinin benzer niteliklerindeki değişikliklerin belli nedenlere bağlanması, toplumbilimde, *katmanlaşma kuramlarının* görevidir. Bunlar üç büyük gruba ayrılırlar: *bireyselciler*, *tarihsel-materyalciler*, *işlevselciler*. *Bireyselci* kuramlara göre, gelir, güç ve saygınlık gibi toplumsal kaynakların bir toplum içinde dağılımı pazar mekanizmalarına göre olur. Bir toplum, ulusal kurumların, uluslararası ilişkilerin, ekonomik gelişme düzeyinin, bir toplumun geçtiği tarihsel anın işleyişine göre değişiklik gösteren bir yetenek talebi ortaya koyar. Toplumsal eşitsizliklerin bu yorumundan istenilen yetenekleri sunmada en becerikli ve zamanlaması iyi olan bireylerin daha büyük kaynak elde ettikleri –ancak kendi aralarında paylaştıkları– sonucu çıkar. Bu da neden işçilerin bireysel olarak az ücret aldıklarını açıklar: yalnızca bir avukat ya da biyologdan daha az

nitelikli oldukları için değil, ama daha da çok, talebe göre çok fazla oldukları için bu durumdadırlar, oysa, meslek sahipleri yüksek bireysel gelir elde ederler çünkü sayıları azdır. Bireyselci kuram kendi doğrulamasını işçi sayısının yetersiz olduğu durumlarda bulur. Örneğin, Fransa'da 1999 yılı sonundaki kasırgaların milyonlarca eve verdiği büyük zararlardan sonra, duvarcı, dülger, su tesisatçısı, camcı ve yapı onarımına ilişkin öteki mesleklere olan talep, bunların her birine, uzun bir süre, cerrah ücreti ve saygınlığı kazandıracak kadar artmıştı.

Sonra, yetenek türleri üstüne yapılanmış işgücü arzını azaltma ve ayarlamanın yapay araçları vardır ve bunlar işçiler için sendikalar, meslek sahipleri için meslek kuruluşları tarafından temsil edilirler. Ancak, toplumsal kaynakların pazar mekanizmaları karşısında hiçbir yetenek, süresi belirsiz bir ayrıcalık konumu sağlamaz. Bir toplumda aydınlara, teknisyenlere, profesyonel siyasetçilere ya da bankacılara olan talep yüksek ve uygun olduğu zaman, bu yetenekleri arz eden bireylerin sayısı yetersiz olduğu zaman, aydınlar, teknisyenler, siyasetçiler ve bankacılar en büyük gelir, güç ve saygınlığı alacak ve böylece o toplumun üst katmanını oluşturacaklardır. Ama aynı işleri yapmaya talip olan yetenekli bireylerin sayısı yavaş yavaş arttıkça, her birine sunulan ücretler azalır ve söz konusu kişilerin oluşturduğu katman piramitte (ya da topaçta veya sütunda) birkaç basamak inecektir.

*Tarihsel-materyalci* kuramlar, ki bunların sınıf kavramını toplumsal katman kavramının önüne koydukları göz önünde tutulmalıdır, bir toplumda gözlenebilir çok yönlü ve karmaşık eşitsizliklerin ilk aşamada ve bütün durumlarda sınıf olarak ortaya çıkmadıklarını kabul etmelerine karşın, katmanlaşma değişikliklerini üretim araçlarına sahip olmaya bağlarlar. Kim mal ve hizmet üretimi için gerekli toprak, para, makineye –tek sözcükle sermayeye– sahipse, o kaynakların en çoğunu alır ve böylece üst katmanı (sınıfı) oluşturur. Kim bu araçlara sahip değil ve yaşamak için kendi işgücünü satmaktan başka bir şey yapamıyorsa, o da gider alt katmanı (sınıfı) oluşturur. Bu kuramlar, ya sermayenin yardımcı figürleri (yöneticiler, kadrolar, aydınlar) ya da alt katmanın göreceli refah koşullarına erişmiş kesimlerinden (memurlar, uzman işçiler, teknisyenler) oluşmuş saydıkları ara katmanların varlığını kabul ederler. Ancak, toplumsal ya da

ekonomik kriz durumlarında ve her durumda kapitalizmin –aynı kuramlar tarafından tanımlanan biçimiyle– en son dönemlerinde, ara katmanların üyeleri hep alt katman içinde özümlenecektir. Bu nedenle, tarihsel-materyalci kuramların sözlüğünde, bütün katmanlar, üretim araçlarına sahip olanlar ile bu araçlardan yoksun olan işçilerden oluşan iki karşıt sınıf içinde sıkışmaya adanmıştır.

*İşlevselci* kuramlar çeşitli ek varsayımlardan yola çıkar: a) bir toplumda bazı yetenekler sosyo-kültürel yeniden üretmeyi, çevreye uyumu, kimliğin korunmasını, ortak amaçlara ulaşma kapasitesini sağlamada işlevsel olarak ötekilerden daha önemlidir ve toplumsal olarak öyle kabul edilir; b) bu yetenekleri elde etmek ve ortaya koymak için, bir bireyin yetenek sahibi olması ve oluşum yolculuğu sırasında kazancın olgun yaşa kadar ertelendiğini ve ödüllerden vazgeçildiğini gösteren kişisel bir yatırım yapması gerekir; c) gerekli yetenekle donatılmış ve aynı zamanda bu tür maddi ve manevi bedellere katlanabilecek bireyler göreceli olarak azdır. Bu nedenle, belli sayıda bireyin bu yeteneklerin talep edildiği konumlara geçmesini sağlamak amacıyla, toplum, aynı konumlara, gelir, güç ve saygınlık açısından, işlevsel olarak daha az önemli sayılan konumlara olduğundan daha yüksek bir ortaklaşa statü verir. Dolayısıyla, bir toplumun toplumsal katmanlaşma profili, ilk olarak, yaşaması ve yeniden üretmesi için gerekli yetenekleri anlatan değerlendirme ölçeğini, ikinci olarak da, bireylerin ve grupların bu ölçeği kendi yasalarınca değiştirmek için gerçekleştirdikleri stratejileri yansıtır.

Yukarıda tanımlanan kuramlardan hiçbirisi gerçekten modern ve çağdaş toplumlarda gözlemlenen toplumsal katmanlaşma değişikliklerinin tam ölçüsünü açıklayacak anahtara sahip görünmez. XXI. yüzyıl başlarında, tarihsel-materyalci kuramların, gelişmemiş toplumlardakinden az olmamak üzere, gelişmiş toplumlardaki en yoksul katmanların artmasını ve onunla birlikte orta sınıfların göreceli yoksullaşmasını, turbo-kapitalizm denilen, dünya pazarı haline gelen, daha doğrusu onunla özdeşleşen kapitalizm tarafından zorlanan talep fazlası işçiler arasındaki amansız rekabete dayandırmasının başarı şansı yüksektir. Ama, bireyselci kuramların da, kapitalist işletmelerin üretim kapasitesine göre işgücü arzının aşırı olmasının nedenlerini gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler arasındaki nüfus değişiminde görülen (birincilerin yaşlıları, ikincilerin gençleri çoktur)

farktan ya da doğuda komünizmin yıkılmasıyla Batı'da kullanılabilir hale gelen nitelikli işçi kitlelerinden kaynaklandığını gösterdiği zaman daha az geçerli olmayan kanıtları vardır. İşlevselci açıklamaların nedenlerini de bilmezlikten gelemeyiz. Onlar, algılanabilir etik bir tanımla, geleneksel üretim araçlarından çok *brain-power* (beyin gücü), yani düşünsel çalışmanın yaratma kapasitesi üstüne kurulan bir ekonomide toplumsal ve teknik açıdan temel sayılan yetenekleri kazanmanın zorluğunu ve bunlardan yoksun olan çoğunluk karşısında bu yetenekleri kazanmasını bilmiş azınlığın toplumsal yükselme kapasitesinin yüksek olduğunu belirtirler.

Başka disiplin alanlarında olanlara benzer biçimde, farklı katmanlaşma kuramları, ki bunların her biri etkili biçimde bu görüngünün bir yönünü açıklamaya katkıda bulunur, hâlâ onları birleştirecek Büyük Kuram'ı bekliyor.

#### 4. Küreselleşen Dünyada Eşitsizlikler Artıyor

Küreselleşme sürecine katılmış çağdaş toplumların büyük bölümünü kapsamak isteyen çok boyutlu bir katmanlaşma modeli, toplumsal konumu başvuru birimi olarak aldığı zaman, yukarıdan aşağıya doğru, en azından aşağıdaki katmanları kapsamak zorundadır:

I) Uluslarötesi büyük sanayi, finans ve hizmet kuruluşlarının üst düzey yöneticileri –yani, çeşitli ülkelerin deyişlerine göre, yetkili yönetici, başkan, chief executive officer (CEO), procureur-directeur général–, merkez bankalarının başkan ve yöneticileri, uluslararası kuruluşların (örneğin, BM, Dünya Bankası, IMF, Dünya Ticaret Örgütü, Avrupa Komisyonu vb.) başkanları, hükümet başkanları. Bu modelin istediği bireşimsel gösterge nedeniyle, kendilerine çok yüksek bir gelir ve büyük ekonomik güç atfedilen üst düzey işletme yöneticileri gibi konumları ve düşük geliri büyük bir siyasal güçle dengeleyen başkaları aynı katman içinde sıralanmış bulunmaktadır.

II) Büyük partilerin tepesindeki siyasetçiler, en üst düzey kamu görevlileri, başarılı meslek sahipleri, özellikle mimarlar, orkestra şefleri, avukatlar, cerrahlar, ünlü bilim adamları, medya ve sinema sisteminde göze batan kişiler.

III) Acente yöneticileri, üst düzey devlet görevlileri, büyükelçiler, valiler, silahlı kuvvetlerin üst kademeleri, bilim adamları, mesleğinin doruğunda olan öğretim üyeleri.

IV) Küçük işletmeciler, orta düzey meslek sahipleri (doktorlar, avukatlar, noterler, maliyeciler vb.), serbest çalışan teknisyenler (mühendisler, biyologlar, bilişimciler, acente danışmanları), gazeteciler, pilotlar.

V) Özel ve kamusal örgütler içinde bağımsız konumda yer alan meslek sahipleri ve teknisyenler, öğretmenler, silahlı kuvvetlerdeki subaylar, orta düzey kamu görevlileri.

VI) Girdileri yüksek emekli maaşı, ek çalışma gelirleri, emlak ya da parasal kazançlardan kaynaklanan varlıklı yaşlılar.

VII) Düzenli bir işi olan serbest çalışanlar: esnaf, tüccar, yetiştiriciler, nakliyeciler, son denetçiler, sanayi kadroları.

VIII) Sanayi ve hizmet sektörlerinde süresi belirsiz iş sözleşmesiyle çalışan yüksek nitelikli işçiler ve memurlar, sosyal-sağlık operatörleri.

IX) Sanayi ve hizmet sektörlerinde orta-düşük nitelikli olmalarına karşın süresi belirsiz iş sözleşmesiyle çalışan işçiler ve memurlar, tezgâhtarlar; araç sürücüleri, askerler ve benzerleri.

X) Düzensiz olarak parça işi toplayan bağımsız işçiler. İster işçi olsun ister memur, ya yarı zamanlı ya da süresi belli sözleşmeli geçici çalışanlar.

XI) Yoksul işçiler, emekçiler, batık ekonomideki bağımlı işçiler, kaçak göçmenler.

XII) Sürekli bir işi olmayan parçalanmış aile üyeleri, uzun süreli ve/veya sıfır gelirli işsizler, süresi sınırlı yardım alanlar, asgari emekli maaşlı yaşlılar, çocuk işçiler, göçebeler, dilenciler.

XIII) Tutuklular, çalışma kamplarında zorla çalıştırılanlar, borç yüzünden köle olanlar, sokak çocukları, evsiz kimseler, akıl hastanesinde göz altında tutulanlar, kaçaklar ve sığınmacılar.

Uygulandığı toplumlara, yani deneysel olarak doldurulduğu yerel verilere göre, bu model şu ya da bu toplumdaki katmanların sayısıyla bağıntılı olarak farklı bir profil ortaya koyacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde I. katman gelişmiş ülkelerdekinden daha az kalabalık, buna karşılık, XI. katman, özellikle onda gayri resmi ekonomide

faaliyet gösteren işçilerin çokluğu nedeniyle, daha kalabalıktır. Varlıklı yaşlılardan oluşan VI. katman Hindistan ya da Çin'de neredeyse bilinmez, ama ABD'de kalabalık ve güçlüdür, tıpkı –hep toplam nüfusla bağlantılı olarak– Almanya'da olduğu gibi. Kurumsal olarak geçici işçilerin yoğunlaştığı X. katman, mevcut nüfusla karşılaştırıldığında, oransal olarak, İngiltere ve ABD'de geniş, Fransa ve İtalya'da dardır. Çalışma kamplarında zorla çalıştırılanlar İsveç ya da İspanya'da yoktur, ama Çin'de sayıları milyonları bulur.

Ayrıca, dünyadaki toplumsal katmanlaşma sistemleri sürekli hareket halindedir ve bunun yönlerini yakalamak, hem toplumbilimsel kuram hem de siyaset açısından genellikle durağan görüntülerden daha çok ilgi çeker. Aynı modelle bir karşılaştırma yaparak gözlemlenen çağdaş toplumlardaki katmanlaşma dinamiği –bu model otuzkırk yıl öncesinin verileriyle “doldurulmuş” olsa da– XXI. yüzyılın başlarında aşağıdaki özellikleri gösterir.

– I. katmanın (büyük işletmelerin, merkez bankalarının, uluslararası kuruluşların üst düzey yöneticileri) ekonomik ve siyasal gücü, birçok hükümetinkinden daha üstün bir dünya gücü haline gelmiştir. Dünya Bankası ve IMF'nin ekonominin yapısal düzenlemesi konusundaki ya da Dünya Ticaret Örgütü'nün tarifeler ve ticaret özgürlüğü konusundaki yönergeleri yalnızca Batı'ya borçlu olan onlarca ülkenin kamu bütçelerini değil, kalkınma oran ve modelini de koşullandırır. Tek paraya geçiş göz önüne alındığında, Avrupa merkez bankaları, yani onların yöneticileri, Avrupa Birliği toplumlarının hesabına birincil büyüklükteki sonuçlarla, parasal kararlılığın parametrelerini kalkınma ve çalışma oranlarının önüne koymada tek tek hükümetlerden daha çok ağırlığa sahip olmuşlardır.

– Katmanlaşma piramidinin iki ucundaki gelir eşitsizlikleri, son yirmi yılda büyük bir hızla olmak üzere, büyük ölçüde artmıştır. United Nations Development Programme'in (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı) yıllık raporlarında zaman zaman yayınlanan verilere göre, 1960'ta dünya nüfusunun, ilk dört-beş üst katmanı kapsadığı kabul edilebilecek en zengin beşte birlik dilimi, dünya GSMH'sının yüzde 70.2'sini paylaşıyordu, buna karşılık, yaklaşık en alttaki dört katmandan oluşan en yoksul beşte birlik dilime yüzde 2.3'ü düşüyordu: dolayısıyla, ilk beşte birlik dilim ile son beşte birlik dilim arasındaki

oran 30:1'di. 1991'de iki beşte birlik dilim arasındaki GSMH eşitsizliği 61:1'e çıkmıştı. Nitekim, ilk beşte birlik dilim, dünyada elde edilen toplam gelirin yüzde 84.7'sine sahip oluyor, son beşte birlik dilime ise yüzde 1.4'ü kalıyordu. Son olarak, 1997'de –1999 raporunun verileri bu yıla aittir– birinci beşte birlik dilim dünya GSMH'sının yüzde 86'sına kadar çıkmış, buna karşılık, en yoksul beşte birlik dilim yüzde 1'e inmiştir. Artık en zenginlerle en yoksullar arasındaki oranı saptamak için bir hesap makinesine bile gerek yoktur, çünkü bu oran, eldeki GSMH verilerine göre, dünya ölçeğinde 86:1'e eşittir. Belli toplumlarda, tek tek katmanlar arasında daha da belirginleşmiş eşitsizlikler gözlemlenebilir. Örneğin, ABD'de, I. katmanın üyeleri olan, en üst düzey yöneticilerin (yani CEO'ların) ortalama geliri 1975'te yıllık 326.000 doları buluyor, buna karşılık, işçi ve memurlarınki (VIII. ve IX. katmanlar) ortalama 8.000 dolarda kalıyor, buradan da birincilerin geliriyle ikincilerin geliri arasında 41:1'lik bir oran ortaya çıkıyordu. Ancak doksanlı yılların ortasında bir CEO'nun ortalama geliri 3.700.000 dolara çıkarken işçi ve memurlarınki ancak 20.000 dolara ulaşıyor ve böylece iki gelir arasındaki oran 187:1'e çıkıyordu.

– Hem kesin olarak (neredeyse hiçbir ilerlemiş toplumun onları tanımadığı anlamında) hem de yerel olarak (başka toplumlarda var olan eşitsizliklerin şimdi bunların hemen hemen bilinmediği toplumlarda da gözlemlenebilir olması anlamında) yeni eşitsizlik biçimleri doğmuş ya da yeniden ortaya çıkmıştır. Örneğin, Avrupa toplumlarında, tam zamanlı ve süresi belirsiz bir sözleşmeyle işe alınan kalıcı işçilerle geçici ya da esnek gibi çeşitli adlarla anılan işçiler, yani yarı zamanlı alınan işçiler ve memurlar, süresi belli sözleşmelerle çalışan teknisyenler, geçici hizmet sağlayan şirket çalışanları, danışmanlar gibi aralıklı olarak yararlanılan ve işten çıkarılan çalışanlar ve yöneticiler arasındaki eşitsizlik yenidir. İngiltere'de sürekli bir işi olmayan işçiler, bir süredir, doksanlı yıllar boyunca işletmelere giren işgücünün yüzde 50'den fazlasını oluşturmaktadır. Almanya'da iş güvencesi, ücret ve seçilme konusunda “normal olmayan” koşullarda bulunan çalışanlar aynı dönemde toplamın üçte birini aşmışlardır.<sup>1</sup> İtalya'da, ISTAT'ın (İtalyan İstatistik Kurumu) verilerine göre,

1) U. Beck, *Schöne neue Arbeitswelt. Vision: Weltbürgergesellschaft*, Campus, Frankfurt, 1999, s. 8.

alışılmışın dışında –yarı zamanlı, süresi belli vb.– işe yeni girişler, 1996’dan beri, her yıl toplamın yüzde 65’ini geçmektedir. Bütün bunlarda riskin programlı biçimde işletmelerden ve devletten bireylere aktarılması görülmektedir.

– Gelişmiş toplumlarda, ortadan kalkması değilse bile, büyük ölçüde azalması öngörülen toplumsal katmanlar aynı boyutları korumuşlar ya da onları büyütmüşlerdir. Başkalarının yanı sıra, gelirleri kalıcı bir işten olmasına karşın, kesin yoksulluk sınırının altında yer aldığı için böyle tanımlanan yoksul işçiler, sanayileşmenin ilk aşamalarından kalan bir miras gibi görünüyordular. Tersine, hem Avrupa’da hem de ABD’de büyük bir artış içindeler. ABD’de 4 kişilik bir aile için yoksulluk sınırının (bugünkü parayla) yıllık 12.500 dolar olduğu düşünülürse, onların sayısı faal nüfusun toplamına göre 1969’da yüzde 8.4’ken 1994’te yüzde 23.2’ye çıkmıştır. Birleşik Krallık’ta yoksulların sayısı seksenli yıllarla doksanlı yılların sonu arasında artmıştır. İtalya’da ISTAT, göreceli yoksulluk sınırının yüzde 80 altında yer alan –yani gerçek yoksulluk sınırına çok yakın– 4 milyon kişinin bulunduğunu belirtmiştir.

– Varlıkları totaliter siyasal yönetimlerin varlığına bağlı gibi görünen toplumsal katmanlar, bütünüyle üretim ekonomisine katılmalarına karşın, onlardan sonra gelen yönetimlerde de bulunmaktadır. Çin’de çalışma kamplarında zorla çalıştırılan mahkûmların durumu böyledir. On dokuz yıl orada yaşamak zorunda kalan bir yazar tarafından yapılan bir araştırma 1992’de, üç ayrı türde (“Çalışma tutukluları”, “Çalışmayla yeniden eğitim”, “Zorunlu işe yerleştirme”) en azından 990 çalışma kampının listesini veriyor; ancak onların toplamın yalnızca dörtte biri ile altıda biri arasında bir sayıyı temsil ettiğini belirtiyordu.<sup>2</sup> Bu kamplar en azından bir milyondan fazla çalışanı barındırdığına göre, ölçülü bir değerlendirme bu katmanın nüfusunu yalnızca Çin’de 3-5 milyona çıkarabilecektir.

– Hemen hemen bütün katmanlar çok daha ayrı türden ve içsel olarak tutarsız olmuştur. Mesleklerin ve çalışma koşullarının teknolojilerden ve düzenleme modellerinden kaynaklanan farklılaşması, sanayi ilişkileri sisteminin değişkenliği, bölgeler arasında ve büyük kentlerdeki yaşam koşulları ve konut farklılıkları, işte, bütün bunlar

2) H. H. Wu, *Laogai. The Chinese Gulag*, Westview Press, Boulder, 1992.

birbiriyle kaynaşarak aynı toplumsal katmanın içinde gittikçe artan bir konum ve statü çeşitliliğine yol açar. Özellikle gelişmiş ülkelerdeki çalışma gelirlerinde görülen eşitsizlik açısından, yetmişli yılların başından doksanlı yıllara kadar, yalnızca nitelikli ve nitelsiz işçiler arasında değil, ama daha da çok, sırasıyla, birincilerin katmanını ile ikincilerin katmanını içinde, bir sektörle öteki arasında olmaktan çok aynı faaliyet sektörü içinde, farklı bir eğitim düzeyine sahip olanlar arasında olmaktan çok aynı eğitim düzeyine –düşük, orta ya da yüksek– sahip bireyler arasında artmıştır.<sup>3</sup>

– Dünyanın güneyindeki toplumlarla sınırlı olduğu düşünülen toplumsal katmanlar artık kuzeydeki toplumlarda da yeniden gelişmektedir. Güneyde 200 milyon, AB ülkelerinde en az 5 milyon birimden oluştuğu düşünülen bir katman olan 15 yaş altı işçilerin durumu buna örnektir. XI. katmanla (burada Batılı ekonominin çalışanları çoğunlukta olup sayıları İtalya’da 1997 yılında tam zamanlı 3.4 milyon çalışma birimine ulaşıyordu)<sup>4</sup> XII. katman (sürekli bir işi olmayan parçalanmış aile üyeleri, uzun süreli ya da sıfır gelirli işsizler, asgari emekli maaşı alan ya da maaşsız yaşlılar vb.) gibi daha önce güney ülkelerine özgü sayılan öteki katmanlar da AB ülkelerinde büyük ölçüde yayılmaktadır.

– Orta-yüksek, yani III.’den VI.’ya kadar olan katmanlarda kadınların oranı ölçülü biçimde artmıştır, ama bu oran üstteki I. ve II. katmanlarda anlamsız kalırken alttaki, IX.’dan XII.’ye kadar olan katmanlarda çok yüksektir. Doksanlı yılların ortasına kadar kadınlar parlamentodaki sandalyelerin yalnızca yüzde 10’unu –bu ortalama Arap ülkelerindeki yüzde 4 ile İskandinav ülkelerindeki yüzde 35 arasında gidip geliyordu– ve hükümet görevlerinin yüzde 6’sını işgal ediyorlardı. 55 ülkede ya kadınların parlamentoda hiç olmadığı ya da yüzde 5’in altında bir oranda kaldığı kaydediliyordu. Dünyadaki 1.3 milyar yoksulun yüzde 70’i kadınlardan oluşmaktadır. Gayri resmi ekonomide kadınların varlığı erkeklerinkinden çok fazladır.<sup>5</sup>

3) L. C. Thurow, *The Future of Capitalism. How Today's Economic Forces Will Shape Tomorrow's World*, Brealy, Londra, 1996.

4) Kış. ISTAT, *L'occupazione non regolare nelle nuove stime di contabilità nazionale*, “Statistiche in breve”, Ağustos 1999.

5) United Nations Development Programme, *Rapporto sullo sviluppo umano*, cilt VI, *La parte delle donne*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1995, s. 14, 49, 52.

– XII. ve XIII. katmanlarda, toplumsal sıralamanın dibinde, küçüklerin ve bunlar arasında da 10 yaş altı çocukların oranı büyük ölçüde artmıştır. Latin Amerika, Güneydoğu Asya ve Afrika’da on milyonlarca çocuk, uyuşturucu, dilencilik, şiddet ve fahişelikle damgalanmış bir varlık sürdürüyor. Sokakta yaşayan, yiyip içen ve uyuyan çocuk ve 15 yaş altı yeni yetmelerin sayısının yalnızca Brezilya’da en az 8 milyon olduğu hesaplanıyor. Bu görüngü Avrupa ve Kuzey Amerika’daki büyük kentlerde de yayılmaktadır. Aynı biçimde, gece gündüz sokaklarda yaşayan evsiz yetişkinlerin sayısı da artmaktadır. Fransa’da bunların 600.000’den fazla olduğu hesaplanmaktadır, bu sayı dört kat fazla nüfusa sahip olan ABD’de aynıdır.

Savaş ve ekonomik nedenlerle sığınmacı olanlar da en kötü koşullarda yaşayanlar arasında, toplumsal sıralamanın dibindeki bu katman içinde sayılmaktadır. 1995’te acil müdahaleye gereksinme duymuş olanların sayısının Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (BMMYK) tarafından 27 milyondan fazla olduğu hesaplanıyordu. Bu kitle, hem Ruanda-Zaire olayında olduğu gibi çatışma ve kıyımlardan ya da Nikaragua-Kosta Rika olayında olduğu gibi ağır siyasal-ekonomik krizler yüzünden bir ya da birden fazla sınır geçmiş olanları, hem de aynı ülkenin çoğu durumda uzak bölgelerine geçerek evlerini terk edenleri kapsıyordu. Ayrıca –daha çok acil durumlara bakan– BMMYK’ninkilerden daha az önem verilen değerlendirmelere göre mültecilerin sayısı 50 milyonu geçiyor. Aralarında Afgan, Bosnalı, Hintli, Iraklı, Kosovalı, Liberyalı, Nepalli, Nikaragualı, Filistinli, Sırp, Somalili, Sudanlı, Yemenlilerin bulunduğu, beş kıtadan onlarca toplum bu görüngüye karışmıştır.

### *5. Farklı Katmanları Oluşturan Bireylerin Yer Değiştirmesi: Toplumsal Hareketlilik*

Farklı toplumsal katmanları oluşturan nüfus, en başta nüfusbilimsel nedenlerle, sürekli bir değişime uğrar. Orta katmanlar genel olarak öteki katmanlara göre daha düşük bir verimlilik oranı gösterirler ve oralarda kaydedilen boşluklar alt ya da üst katmanlardan gelen bireyler tarafından doldurulur. Bu, göreceli olarak yeni bir görüngü-

dür. Nitekim, yüzyılın ilk on yıllarında Vilfredo Pareto gibi toplumbilimciler ve Corrado Gini gibi ekonomist-toplumbilimciler en az doğurganlığın üst katmanlarda olduğunu hesaplıyorlar ve bu nedenle “seçkinlerin dolaşımı” (Pareto) ya da “nüfusbilimsel metabolizma” (Gini) gibi kavramlar öncelikle üst katman sıralarında gerçekleşen kayıpları karşılamak için alt katmanlardan yukarıya çıkan birey akışlarını tanımlıyordu. Sonraki on yıllarda ortaya çıkan nüfusbilimsel geçiş, insanın maliyetinin karşılanması için gerekli olan bireysel ve ailesel yatırımlarda oluşan yüksek artışla birlikte, François Perroux’un ünlü anlatımına göre, daha çok orta katmanların doğurganlığının azalmasına yol açmıştır. Öte yandan, ABD’nin yüzyılın ilk, Batı Avrupa’nın son çeyreğinde tanık oldukları gibi, büyük göç hareketleri özellikle orta-alt katmanları şişirme eğilimindedir.

İkinci olarak, toplumsal katmanlaşmada değişimler olur, çünkü zamanla en alt katmanları oluşturanların belli bir kısmı kendi çabalarıyla üst bir katmana çıkmayı başarabilir ya da dış etmenlerce oraya itilir, buna karşılık, başkaları da genellikle kendi isteklerine aykırı olarak, tersine bir yol izlerler.

Bir kısım bireyin bir katmandan başkasına geçmesine *toplumsal hareketlilik* denir ve bu, onların çıktıkları yerden daha üst bir katmana girmeleri durumunda *yükselen*, tersi olduğunda da *alçalan hareketlilik* olacaktır. Eğer karşılaştırma aynı bireyin yaşamının iki farklı anındaki konumları arasında ise hareketlilik *kuşaklar-İçi*, eğer başvuru noktası, aynı yaşlarda oldukları zaman, ana babanın, genel olarak da babanın konumu ise hareketlilik *kuşaklar-arası* olarak tanımlanır.

Toplumsal katmanların değişim süreçleri ve daha özgül olarak kuşaklar-İçi ve kuşaklar-arası hareketlilik akışları hem toplum kuramı hem de toplum siyaseti açısından büyük ilgi çeker. Nedenlerini görelim.

– Yükselen hareketlilik oranının yüksek olduğu ya da –dikkat ediniz– halkın öyle olduğunu sandığı bir toplumda daha küçük toplumsal gerginlikler olacağı varsayılır. Değişken toplumsal yükselme, boşa çıkarıldığı zaman bireyleri var olan toplumsal düzeni yasal saymamaya hazırlayabilecek olan belli bir örnek gruba göre başlangıçtaki yaşam koşullarını iyileştirme arzusu en etkili ululaştırmayı, hare-

ketlilik umudundakinden daha az olmamak üzere, nesnel hareketlilikte bulur. Ancak, nesnel hareketlilik ile hareketlilik umudu birbiriyle yetersiz biçimde bağlantılı görünürler; birincisinin sınırlı, ikincisinin –egemen ideolojinin ögesi olarak– yüksek görüldüğü toplumlar vardır.

– Yüksek bir toplumsal hareketlilik bütün toplumsal örgütlenmeye daha büyük etkinlik ve işlerlik kazandırmaya katkıda bulunabilir, çünkü belli yetenek ve yetilere sahip bireylerin kendilerine daha uygun ve toplum yararına kullanma olanağı bulacakları toplumsal konumlara çabucak dahil olmasını kolaylaştırır.

– Tersine, önemli sayıda bireyin ekonomik, siyasal ya da savaşa bağlı, bazen de birbiriyle bağlantılı nedenler yüzünden hızlı ve belirgin bir statü kaybına uğradığı ve yüksek bir katmandan daha aşağıdaki bir katmana inmeye zorlandığı bir toplum ağır kararsızlık durumlarıyla karşı karşıya kalır. Geniş ölçekli alçalan hareketlilik, özellikle birdenbire olursa, kural olarak siyasal bir köktencilleşme etmeni sayılır. İtalya ve Almanya'ya 1922 ve 1933'te otoriter düzenlerin gelmesinin ortak nedenleri arasında, orta katmanlara ait milyonların (öğretmen, profesyonel, subay, küçük toprak sahibi, tüccar, üst düzey devlet görevlisi) askeri yenilgi, işsizlik ve enflasyondan kaynaklanan statü kaybı da vardır.

– Bir toplumsal katmanın eylem biçimlerinde, yalnızca onun katmanlaşma sistemindeki kesin ve göreceli konumu değil, üyelerinin geldiği yerden kaynaklanan yapısı da etkili olur. Pareto'nun belirtmek zorunda kaldığı gibi, “bir gruptan ötekine geçen kişi, genellikle geldiği grupta edindiği bazı eğilimleri, bazı duyguları ve bazı becerileri de oraya taşır”.<sup>6</sup> Belli bir katmanda yayıldığı zaman, üyelerinin özel bireysel nitelikleri, aynı katmanın nesnel özelliklerinden çıkarılamayacak davranışlar dayatmaya uygun olur.

– Yükselen bir yüksek hareketlilikte, çeşitli yazarlar, geleneksel dünya kavramlarında bir bunalım, fikirlerin dolaşımında eşzamanlı bir gelişme, yenilikçi fikirlerin sanat, felsefe, bilim, ahlak alanlarında çölümlemesi etmenini görmüştür [örneğin, Karl Mannheim'da (*İdeoloji ve Ütopya*, 1929) böyledir]. Bu hareketlilik, aynı zamanda,

6) V. Pareto, *Trattato di sociologia generale* (1916), Comunità, Milano, 1964, cilt II, par. 1041 ve süreği.

kendi toplumsal konumunu belirleme –ki bu kalıcı başvuru noktalarını ön varsayan bir süreçtir–, kişilerarası sürekli ilişkiler kurma, kendine bir kimlik edinme, ait olduğu katmanda izlenecek toplumsal kuralları öğrenme zorluğundan kaynaklanan bireysel ve ortaklaşa sıkıntının artmasına yol açabilir. Toplumsal katmanlardaki değişimin, daha özgül olarak katmanlar-arası hareketliliğin oranı ve yapısı üstünde etkin olan etmenler genel olarak *düzyüsel*, *yapısal* ve *bireysel* olarak tanımlanır. Birincilere, bir devlet, bir hükümet, bir siyasal seçkinler sınıfının, ulusal katmanlaşma sistemi içinde bir toplumsal sınıfı, bir mesleki ulamı, etnik ya da dinsel bir grubu, bir cinsi, bir yaş ya da eğitim sınıfını ya da başka bir toplumsal-nüfussal grubu aşağı indirmek ya da yukarı çıkarmak amacıyla yaptığı, yasal olan ve olmayan bütün müdahaleler dahil edilir. Sovyet Rusya’da *kulaklar*, varlıklı köylüler sınıfı, XX. yüzyılın otuzlu yıllarında, hem maddi hem de simgesel olarak katmanlaşma sisteminin dibine itilmiştir, çünkü, o zaman egemen olan düzene göre, toprakların kamulaştırılması öyle gerektiriyordu. Aynı şey Nazi Almanyası’nda etnik grup olarak Yahudilerin ya da yetmişli yıllarda Pol Pot Kamboçyası’nda yine sınıf olarak aydınların başına gelmiştir. Buna karşılık, XX. yüzyıl içinde, özgürlükçü demokrasilerde ve öteki ülkelerde kadınlara oy hakkı verilmesi ters yönde tarihsel bir olay olmuştur. Ancak, düzyüsel türdeki etmenler, daha az dramatik durumlarda da katmanlaşma sistemindeki toplumsal grupların çıkarılmasında ya da indirilmesinde iş görürler. Örneğin, fiziki kişilerin gelir vergisindeki önemsiz bir indirim işletme yöneticileri ya da profesyoneller gibi sınıf ulamları ya da bölümlerinin yükselen hareketliliğini kolaylaştırabilir; aynı biçimde, aynı ölçüde bir artış da en azından onların bir bölümünün alt katmanlara indirilmesine katkı sağlayabilir.

Hem –bazen iç içe girseler de– düzyüsel müdahalelerden hem de bireysel eylem ya da özelliklerden bağımsız yollarla, toplum gruplarını bir katmandan ötekine iten, en başta nüfusbilimsel ve ekonomik etmenlere yapısal etmenler denir. İlerlemiş toplumlarda, başka herhangi bir etmenden daha çok, yirminci yüzyılda 50’den 78’e çıkan yaş ortalamasındaki artış gibi nüfusbilimsel bir etmen, düşük doğum oranıyla birlikte, yaşlıların kalabalık ve siyasal açıdan etkili bir katman oluşturmaya yol açmıştır. Tersine, yüksek doğum oranı yeter-

siz ekonomik büyüme oranlarıyla birleşince, gelişmemiş birçok ülkede miras, ev, eğitim ve sosyal yardımdan yoksun çocuklar katmanını genişletmiştir. ABD’de olduğu gibi Avrupa’da da, yılda birkaç milyonu bulan kaçak göçmen kitleleri, geçici işçilerin oluşturduğu alt katmanları çok genişletmektedir.

Ekonomik etmenlere gelince, en büyük yükselen toplumsal hareketlilik etmeni her zaman bir ülkenin ekonomik gelişmesi olmuştur. Bu gelişme memur, teknisyen, profesyonel, hizmet operatörlerine olan talebi artırır; işletme açmak için yeni fırsatlar sunar; çalışanlar ve yöneticiler için yeni kadrolar açar. Böylece, bireyler, özellikle işçi ve köylü ailelerinin bu biçimde açılan yerleri doldurmayı hedefleyen çocukları, göreceli olarak alt katmanlardan akın ederler. Öncelikle, sonraki çağlarda sanayileşme yolunda yavaş yavaş ilerleyen Avrupa toplumlarını ıralamış olan bu süreç, XXI. yüzyılın eşiğinde, gelişmekte olan bütün ülkelerde apaçıktır.

Bir başka açıdan, yeni yüzyılla birlikte, ilerlemiş toplumlardaki katmanlaşma sistemlerinin mütevazı ulusal kalkınma oranlarından çok ekonominin küreselleşmesinden etkilendikleri görülür. Küreselleşme, ilerlemiş ülkelerde halen var olan, düşük nitelikli ama göreceli olarak yüksek ücret alan işçi katmanlarını, gelişmekte olan ülkelerdeki hem düşük nitelikli hem de düşük ücretli geniş işçi katmanlarıyla rekabete sokmuştur. Hemen her yerde orta sınıf üyelerinin reel gelirlerini düşürmüştür (yani değişmez bir paraya geri götürmüş), aileler de buna ailedeki çalışan sayısını artırarak tepki vermişlerdir. Ancak, küreselleşme, para alışverişlerinin mal ve hizmet alışverişlerini 50 kez, 100 kez aştığı, gittikçe daha rekabetçi ve hareketli olan bir ekonomi dünyasında, aynı öznelerden küçük bir azınlığın gelirini önemli ölçüde artırmasına izin vermiş ve böylece onları katmanlaşmanın tepesine doğru yükseltmiştir.

Yapısal yükselen hareketlilik etmenleri arasında savaş suskunlukla geçiştirilmemelidir. Neredeyse istisnasız biçimde çok sayıda genç erkeğin ölümüne yol açar ve bunlar arasında diplomalıların, üniversite öğrenci ve mezunlarının oranı yüksektir. 1914-18 ve 1939-45’teki iki dünya savaşında Avrupa ülkeleri aydınlarının çok büyük bir bölümünü yitirmişlerdir. Orta katmanlarda milyonlarca toplumsal konumu açığa çıkaran, genç yaşamların böyle tırpanlanmasının sonuçları arasında, Almanya, Rusya, Polonya ve Yugoslavya gibi en

büyük kayıplara uğramış ülkelerdeki yükselen hareketlilikte önemli bir artış olmuştur. Bu yüzyılın başında, onlarca yerel çatışma, Afganistan'dan eski Yugoslavya'ya, Burundi'den Kürdistan'a kadar hemen her yerde benzer sonuçlar üretmektedir.<sup>7</sup>

Toplumsal katmanlaşma piramidinde yükselmek amacıyla bireylerin bilinçli olarak ortaya koydukları bütün eylem yolları bireysel etmenler başlığı altında sıralanır. Ortak bir bireysel hareketlilik etmeni de eğitim düzeyidir ve gelişmekte olan ülkelerde hâlâ etkilidir. İşçi, köylü, küçük tüccar aileleri çocuklarını bir yüksek okul ya da üniversite diploması almaya yönlendirir ve böylece onların toplumsal sınıf atlamasını ve üst katmanlara katılmasını kolaylaştırır. Öte yandan, ilerlemiş toplumlar da, eğitim etmeninin hareketlilik üstündeki olumlu etkisi, hem yapısal nedenlerle orta-yüksek katmanlardaki açıklıklar azaldığı, hem de lise ve üniversite mezunlarının yüksek kullanılabilirlik oranı bireyler arasındaki rekabeti artırdığı ve kuruluşları —orta ya da düşük nitelikli işler için bile— gittikçe daha yüksek diplomalar istemeye yönlendirdiği için yok olma eğilimindedir. Böylece, bireyler her durumda yüksek eğitim diploması sahibi olmaya itilmektedir, çünkü o olmadan herhangi bir iş elde etme ya da koruma umutları olmayacaktır.

Bir bireyin yükselen hareketliliği her birinin davranış stratejilerine de bağlıdır. Bunlar arasına, öznenin hareket ettiği duruma uygun biçimde kullanıldığı zaman aynı biçimde etkili olan, uyumculuk ve saldırganlık gibi, bazı yönleriyle karşıt olan davranışlar girer. Uyumculuk sayesinde bir birey üstlerinin isteğine bağlı olduğunu gösterir, üst katmanın davranış kodlarını içselleştirdiğini kanıtlar, bu katmanın üyelerine, o katmana kabul edildiği zaman sanki orada doğmuş gibi davranacağı güvencesini verir. Karmaşık kuruluşlarda yükselmeyi daha iyi sağlayan davranış budur. Saldırganlık ise üstün çalışma, sürekli girişim, aynı durumda olanlarla durmaksızın rekabet, eylem ve açıklamalarda atılganlıkla kendini gösterir. Bir kuruluş içinde kendi hareketliliğine katkıda bulunabilir ve bu da uyumcu stratejilere bağlı olursa daha iyi olur; ama bir meslekte, bir sporda, siyasette ve iş adamlığı ortamında yükselmeye daha uygun düşer.

7) Le Monde Diplomatique, *L'Atlas 2000 des conflits*, "Manière de voir", sayı 49, Ocak/Şubat 2000.

Düzgüsel, yapısal ve bireysel hareketlilik etmenleri çeşitli biçimlerde bir araya gelmeye uygundur. Eğer bir siyasal düzen katman olarak aydınların yükselmesini istiyorsa, bundan en çok yararlancaklar düzen karşıtı olanlar değil, uyumcu aydınlar olacaktır. Ekonomik gelişme memur, teknisyen, yönetici kadrolarını çoğalttığı zaman, onları çoğunlukla dolduracak kimselerin en saldırgan bireyler olması büyük olasılıktır. Nüfustaki olağanüstü yüksek bir artış oranı orta-alt katmanlar boyutunu ölçsüz biçimde büyüttüğü zaman, yukarıdaki katmanlara çıkma konusunda en büyük şansa en uyumcu ya da en saldırgan veya bu iki stratejiyi birleştirme becerisini daha iyi gösteren bireyler sahip olacaklardır.

Bir tür yükselen toplumsal hareketlilik yasası, aşağıda bulunan X katmanından yukarıda bulunan Z katmanına çıkan birey sayısı olarak anlaşılan bir katmandan ötekine hareketlilik oranının, X ile Z arasında var olan toplumsal uzaklıkla ters orantılı olmasını ister. X ile Z arasındaki uzaklık daha büyük, X'ten Z'ye geçişlerin değeri daha küçük ya da tersidir. Eğer X ve Z bitişik değilse ve aralarında Y katmanı varsa, Y'de duran hareketli bireylerin sayısı Z'ye ulaşabilenlerinkinden epeyce büyüktür. Örnek alınan İtalyan sınıflar üzerinde yürütülen kuşaklar-arası bir araştırma bu yasayı etkili biçimde ortaya koyar. (Bu araştırmada katman yerine sınıf terimi kullanılır; burada, bu ikisinin eşanlamlı sayılabileceği birçok durumdan biri söz konusudur.) Ele alınan sınıf/katmanların toplam sayısı aşağıdan yukarıya doğru altıdır: tarım işçisi sınıfı, işçi sınıfı, küçük tarım burjuvazisi, küçük kent burjuvazisi, orta memur sınıfı, burjuvazi. Başlangıçta işçi sınıfına ait olan bireyler arasında yüzde 24.4'ü bir kuşak sonra— o araştırmada kullanılan modelde iki katman daha yukarıda bulunan orta memur sınıfına katılır; ancak yalnızca yüzde 4.7'si işçilerin üstündeki üçüncü katmanı oluşturan burjuvazinin katmanlarına girmeyi başarabilir. Küçük kent burjuvazisi içinden yüzde 26.3'ü hemen üstündeki memurlar sınıfına çıkar; ancak burjuvaziye kadar atlayanların sayısı yüzde 8.8'e düşer.<sup>8</sup>

Hareketliliğin benzer dağıtıcı niteliği, her bireyin yükselen hareketlilik biçimlerini deneme olanaklarını abartan betimlemelerin

8) M. Barbagli, A. De Lillo, A. Cobalti, A. Schizzerotto, *La mobilità sociale in Italia*, "Polis", 1988, II, 1, s. 32.

öne çıktığı toplumlarda genellikle gözde büyütülür. O toplumlarda nüfusun önemli bir bölümü aşağıdan yukarıya doğru geçişlerin araştırmaların söylediklerinden daha çok olduğuna inanır.

Aynı görüngünün bir başka yönü, meslek yaşamlarının ileri bir aşamasına ulaştıktan sonra kendilerini yeniden ilk işlerinin katmanında bulan kimselerin yüzdesi olarak anlaşılan *hareketsizlik* oranı, yani farklı giriş katmanlarının “tutma gücü” ölçülerek yakalanabilir. O dönemde (seksenli yılların ortası), farklı siyasal düzenlere sahip bazı ülkelerde (İngiltere, Fransa, Macaristan ve Polonya) yapılan bir araştırmadan anlaşıldığına göre, meslek sahibi ve yönetici olarak çalışmaya başlamış olan öznelerin yüzde 70’inden yüzde 90’dan fazlasına kadar olan bölümü –her dört ülkede de– araştırma döneminde yıllar sonra bile hâlâ aynı konumdaydılar. Tersine, icracı memurlar ve beden işçileri gibi katmanların tutma gücü, birincilerinki ikincilerinkinden daha küçük olduğu için, kesinlikle daha düşük görünür: memur olarak çalışmaya başlayanların ancak yüzde 30’u ya da biraz daha fazlası bir süre sonra kendilerini yeniden aynı katmanda bulurlar; oysa, bu oran işçiler için, ülkelere göre, yüzde 40’tan yüzde 70’e kadar gider.<sup>9</sup>

## 6. Toplumsal Katmanlaşma, Marjinallik ve Dışlama

Bütün toplumsal katmanlaşma sistemlerinde, ister nesnel nedenler ister düzgüsel mekanizmalar yüzünden olsun, üyeleri eğer alt katmanlara aitseler, herhangi bir yükselen hareketlilik şansına sahip değildir ya da, eğer orta katmanlara giriyorlarsa, amansızca alt katmanlara doğru itilir görünen tüm katmanlar ya da bir katmanın sağlam bölümleri var olmuştur ve olmaktadır. Bu görüngüyü özgül olarak betimlemek için toplumbilim *marjinallik* ve *dışlama* kavramlarını geliştirmiştir. Birincisi neredeyse bir yüzyıldır geleneksel toplumbilim sözlüğünde yer alır; ikincisi ise XX. yüzyılın seksenli yıllarından başlayarak, özellikle toplumbilimci, ekonomist ve toplumsal siyaset uzmanı Fransız yazarların yapıtlarıyla olağanüstü bir yayılma göster-

9) R. Erikson, J. H. Goldthorpe, *La mobilità intragenerazionale: un confronto tra quattro paesi*, a.g.y., s. 163.

miştir. Günümüzde iki kavram edebiyatta farklı biçimde, bazen de karşılıklı anlamları tersine çevrilerek kullanılmaktadır. Örneğin, aynı antolojide şunlar okunabilmektedir: “Marjinallik uyumlu dışlama kurallarının sonucudur. [...] Dışlama, her ne kadar oraya götürebilirse de, marjinalleşme değildir.” Ya da, tersine, dışlama “toplumsal marjinalleşmenin yeni bir biçimi”dir.<sup>10</sup> Marjinallik ve dışlamanın iki farklı anlamı yine de görülebilir. Marjinal birey düşük ya da en düşük statüye sahip bir öznedir ve, her ne kadar soyut olarak o olanaklara sahip bireylerle aynı biçimsel haklara sahip olsa da, gerçekten bu durumu iyileştirme olanağı yoktur. Sürekli olarak São Paulo sokaklarında yaşayan, çoğunlukla okuma yazması olmayan, kimsesiz çocuklar, böylece çağdaş toplumların en alt katmanına yerleştikleri için, biçimsel olarak bütün Brezilya yurttaşlarıyla aynı haklara sahiptirler, ama, bırakalım teknisyen ya da yetiştirici olmayı, işçi olmayı bile kesinlikle başaramayacaklardır. Burada tarihin geçirdiği marjinalliğin modern biçimi söz konusudur: XVII. yüzyılda Paris ya da Londra sokaklarını dolduran dilencilerin, ilke olarak onlara yasaklanmış olmamasına karşın, tüccar ya da arabacı olmak için hiçbir olanakları yoktu.

Tersine, dışlanmış diye tanımlanan birey, ister –yasal ve özgül bir niteliği olsun ya da olmasın– birkaç düzgüsel mekanizma nedeniyle, ister açıkça düzenlenmiş toplumsal yaftalama biçimlerine uğramış olduğu için olsun, daha aşağı –en azından önce ait olduğuna göre daha aşağı– bir katmana itilen ya da orada kalmaya zorlanan kimsedir. Şu da bir gerçektir ki, dışlama teriminin yeni kullanımına karşın, bu da antik bir görüngüdür. Hemen hemen bütün Avrupa toplumlarında, çeşitli dönemlerde, Yahudilerin yasayla mesleklerden, mülkiyet biçimlerinden ve bazı yerlerden dışlandıkları bilinir. 1492’de sonuçlanan Hristiyanların İspanya’yı yeniden fethetmesinden sonra, *Moriscos* (İspanya Müslümanları), krallık ve papalık yasalarıyla her türlü dışlamaya tabi tutulmuşlardır. Her dönemde siyasal, hukuksal, ahlaksal, dinsel ya da klinik nedenlerle değerini yitirmiş –delillerden eski tutuklulara, siyasal muhaliflerden eşcinsellere, cüzzamlılardan AIDS’lilere kadar giden– toplumsal gruplar dışlanmışla-

10) S. Paugam (yay. haz.), *L'exclusion. L'état des savoirs*, La Découverte, Paris, 1996, s. 34, 112.

rın saflarını sıklaştırmışlardır. Çağdaş toplumların büyük bölümünde yerel yurttaşlığa sahip olmayan kimse, onlarca yıldır o ülkede oturuyor olsa bile, siyasal ve yönetsel seçmenlik, seçme ve seçilme hakkından, devlet denetiminde olan mesleklerden, işletme kurma yetkilerinden, bazılarında da taşınmaz mal edinme olanağından dışlanır.

Öte yandan, yirminci yüzyılın seksenli yıllarından başlayarak, dışlama kavramı –Avrupa Birliği ülkelerinde– daha çok, ister ondan atıldığı için olsun, ister gençlerin gittikçe artan bir yüzdesinde olduğu gibi oraya giremediği için olsun, artık üretim sürecinde yer bulamayan birinin durumuna uygulanmıştır. Tartışmanın çıkış noktası uzun süreli, yani bir yıldan fazla işsizlik olmuştur. Bu durum Avrupa Birliği ülkeleri arasında, doksanlı yılların sonunda, toplam işsizlerin en az yüzde 40'ından biraz fazlasını, en çok da yüzde 75'inden biraz fazlasını ilgilendiriyordu. En yüksek oran İtalya'da kaydedilir; ama, Almanya ve Hollanda gibi, ekonomik gelişmişlik açısından benzer olan ülkelerde de yüksek, yüzde 50 dolayında değerler kaydedilir.

Uzun süreli işsizliğin bireyler üstünde toplayıcı, önce ekonomik, sonra toplumsal ve ruhsal etkileri vardır. Bundan etkilenen kimse, maaşını yitirdikten sonra, önünde sonunda, bir ülkeden ötekine değişen biçimlerde ve zamanlarda, devlet tarafından verilen tazminatlardan da yoksun kalır. Bir aile için ekonomik yıkım olabilir. Birey için aile bireyleri ve toplulukla olan kişilerarası ilişkilerinde hızlı bir gerileme başlar. Sonunda, yıllarca işsiz kalmanın bir kişinin toplumsal kimliği, özgüveni, bir başka iş bulmayı umut edebilmek için gerekli olan güdülenme ve yetenekler üstünde de olumsuz etkileri olur. Bunun sonucunda, ne kadar uzun süre işsiz kalırsa kişinin genel statüsü o kadar kötüleşir ve iş bulma olanağı da o kadar azalır. Yoksulluğa ve yalnızlığa düşmek kaçınılmaz olur. Bu kısır döngüyle dışlama varoluşun bütün kürelerini kuşatır.

Bu durumlarda, dışlama sürecini marjinalleştirme ya da toplumsal yaftalama süreçlerinden ayırması gereken düzgüsel etmenlerin ya da toplumsal yaftalama süreçlerinin nerede oldukları sorulabilir. Onlar, ekonomi kuramında olduğu kadar işletmelerin uygulamasında ve hükümetlerin siyasetinde de “yetenek mantığı”nı her kuraldan üstün tutan bir kültürün olumlamasında aranmalıdır.<sup>11</sup> Bireyler-

11) A.g.y., s. 117.

den teknolojik ve kurumsal değişimlere hızlı uyum becerisi, girişim ruhu, mesleki ve ülkesel hareketliliğe hazır olma eğilimi, kendi geleceği için sorumluluk alma gücü göstererek dünyasallaşan ekonominin meydan okumalarına karşı durmaları istenir. Bu çok yönlü yeteneğe yüksek ölçüde sahip olmadığını gösteren ya da ona sahip olduğundan kuşku duyulan –bu, bir yandan, ilk işlerini arayan gençlerde, öte yandan, ister işçi olsun, ister kadro elemanı ya da yönetici, kırk yaşını geçmiş çalışanlarda sık görülen bir durumdur– kimsenin üretim sürecinden dışlanma olasılığı yüksektir, çünkü ya oradan çıkmak zorunda kalır ya da oraya giremez. Dışlamanın dayandığı ilkelerin burada hukuksal bir durumu yoktur, ancak –toplumsal yaftalama kuralında betimlendiği gibi– “yetenek mantığı”nın birincilik kültürüyle yasallaştırılmış, ortak ekonomi oyuncuları ile devletin genelleştirilmiş ve sistemli biçimde uyduğu kuralları oluştururlar. “Onları, ‘olağan’ topluma göre onların dışarıdalığını onaylayacak kadar özgül bir konuma yerleştiren belli bir statüye sahip gruplar saptamak” olanaklı olduğu zaman dışlamadan söz etmek doğru gibi görünür.<sup>12</sup>

Fransız araştırmacılar üç büyük halk kesiminin dışlanma –önce yoksulluğa, sonra sefaletе düşme– riskini nicelleştirdiler:

a) *Ekonomik ve toplumsal olarak eksiği olmayan kesim*: Bunların sürekli bir işi, düzenli bir geliri, iyi bir toplumsal ve kültürel sermayesi (yakın ve katılımcı ilişkiler ağı) vardır; bu kesim Fransa’da aktiflerin yüzde 80.3’ünü kapsar ve yukarıda verilen modelle ilişkilendirildiğinde yaklaşık olarak sekiz üst katmanı kapsayabilir.

b) *Kırılgan kesim*, aktiflerin yüzde 14.5’ine eşit, güçlü bir mesleki kararsızlıkla (geçici çalışma, iki yıldan fazla işsizlik) gösterilen bireylerden oluşur; bu kesim bizim modelimizin IX.’dan XI.’ye kadar olan katmanlarına karşılık gelir.

c) Son olarak –aktiflerin yüzde 5.2’si– iki yıldan fazla işsiz kalanlar ve beş yıldan beri hiç çalışmamış olanlardan oluşan, *iş pazarından çekilme durumunda olan* bireyler vardır; bunlar aynı zamanda büyük maddi sıkıntıya düşmüş, toplumsal ilişkileri yetersiz, sağlık durumları orta ya da kötü olan kimselerdir (XII. katman).

12) R. Castel, a.g.y., s. 21.

Sürekli işini kaybetme ve dolayısıyla *b* kesimine kayma riski yüksek ya da çok yüksek olan *a* kesimi yüzde 34'ü sıyrır geçer. Büyük ölçüde iş pazarından çıkma riskiyle karşı karşıya olan "kırılganlar" yüzde 51'i geçerler. Son olarak, çoktan iş pazarının kıyılarında bulunan kimseler –*c* kesimi– herhangi bir gelirden yoksun kalma, evini kaybetme ve her türlü toplumsal bağdan koparılma riskiyle karşı karşıyadır ve bu kimseler yüzde 64'ü geçer.<sup>13</sup>

Kurumsal yapı ile sosyal yardım ve sigorta mekanizmalarındaki farklılıklar nedeniyle, bu veriler, İtalya ve Almanya gibi öteki ülkelere mekanik olarak yayılabilir değildir. Bununla birlikte, bir ülkeyle öteki arasındaki ekonomik süreçlerin küreselleşmeden kaynaklanan benzerliği onları oldukça gelişmiş toplumsal koruma sistemlerine sahip olan toplumlarda bile var olan toplumsal dışlanma tehlikelelerinin anlamlı bir göstergesi yapar.

## 7. Ortak Katmanlaşma Betimlemeleri

Katmanlaşma sistemlerinin yapısı ve dinamiğinin çözümlenmesinde, bireyler ve grupların aynı katmanlaşmanın çeşitli yönlerinden ortaklaşa oluştukları yolundaki *ansal betimlemeler* önemli bir yer tutar. Bütün olarak onlar *katmanlaşma ideolojisine* girerler: kısmen doğru kısmen yanlış inanışlar ve değerlendirmeler görgül çürütülmeye karşı duyarsız olup toplumsal katmanların ortaya çıkarılması ve toplumsal katmanlara aidiyet konusunda bir toplumun bireyleri arasında dolaşır dururlar. Bu betimlemelerin gösterilmesi için halktan deneklerle söyleşiler, film içeriğinin çözümlenmesi, reklam iletileri, süreli yayınlar, farklı partilerin siyasal iletişiminin incelenmesi gibi araçlarla gereği yapılır. İncelenmesi gereken üç betimleme türü vardır.

*a) Eşitsizlikler ve onlardaki değişikliğin betimlemeleri.* Toplumsal eşitsizlikler gruplar arasındaki, *öznel olarak betimlenen*, nesnel farklılıklardır. Nesnel bir farklılığın bir eşitsizlik olarak algılanabilmesi için öznel bir betimleme gerekir: benzer bir süreç her katmanlaşma sis-

13) A. Bihr, R. Pfefferkorn, *Déchiffrer le inégalité*, Syros, Paris, 1999, s. 512 ve süreği.

teminde özünüdür. Bu betimlemeleri hazırlamak için toplumsal bilinç ve daha kararlı biçimde medya, aydınlar, siyasetçiler, üst katmanların üyeleri gereğini yaparlar. İlgili öznelerin kafasında bir farklılığı bir eşitsizliğe dönüştürmeye çeşitli koşullar katkıda bulunur. İlk olarak, daha önce sözü edilen başvuru grupları mekanizmalarının işe karışması gerekir ve bunlara dayanarak A grubu üyeleri, aynı işi yaptıklarını, benzer toplumsal konumda bulunduklarını ya da aynı hakka sahip olduklarını düşünen B grubu üyelerinin daha büyük ayrıcalık, kaynak ya da tanımadan yararlandıklarını ortaya koyarlar. Karşılaştırılan bu farklılık işte o zaman bir eşitsizlik olarak algılanır, bu da bir haksızlık olarak yorumlanır. İkinci olarak, değerlendirilen farklılıkların ortak bilince doğal bir olgu gibi değil, toplumsal olarak belirlenmiş ve bu nedenle ekonomik, toplumsal ya da mali siyasetçe benimsenmiş müdahalelerle aşılabilecek koşullar olarak görünmesi gerekir.

b) *Katmanlaşmanın yapısal niteliklerinin betimlemeleri.* Bu ortak betimlemeler türü çoğu kez *toplumun görüntüleri* deyşi altında tartışılır. Burada az ya da çok eklemlenmiş ve tutarlı düzenler, bilgi ve değerlendirme öğeleri söz konusu olup bunlar aracılığıyla çeşitli toplumsal katmanların üyeleri kendilerine, belki başkalarına da, değişebilir bilinç düzeyleriyle, toplumda ne kadar katman ya da sınıfın var olduğunu, onların üyelerini hangi özelliklerin belirlediğini, üst katmanları alttakilerden hangi mesafenin ayırdığını, öne çıkan hareketlilik oranının hangisi ve onun başlıca etmenlerinin hangileri olduğunu betimlerler. Genellikle ortak katmanlaşma betimlemeleri, araştırmacıların –katmanların sayısından başlayarak– oluşturdukları modellere göre yalınlaştırılmış görünürler. Söyleşi yapılanlar arasında toplumda dört ya da beşten fazla katman olduğunu söyleyenler nadirdir. Buna karşılık, üç parçalı –işçiler, orta sınıf, mülk sahipleri– betimlemeler yaygındır. Patronlar ve çalışanlar, zenginler ve yoksullar, parası olanlar ve olmayanlar gibi ikili bölü betimlemeleri de daha az yaygın değildir. Dolaylı örnek ise hemen her zaman gelir ya da zenginliktir; güç ise bağımsız bir değişken olmaktan çok bunların bir uzantısı olarak betimlenir. Betimlemenin karmaşıklığı eğitim düzeyi ve gittikçe daha yüksek katmanlara aidiyetle birlikte artma eğilimindedir; orta katmanlarda ise katmanlaşma sisteminde en az üç katman ayırt edenlerin sayısı artmaktadır. Başvuru toplu-

mundaki değişik toplumsal katmanlar arasında var olan hareketliliğin betimlemesi bu betimleme türüne girer. Burada, hareketli olan ve olmayan bireylerle hareketlilik oranı üstündeki değerlendirme arasında belirlenmiş bir ilişki vardır. “Sizin kişisel durumunuz bir yana, siz bu toplumda birinin kendi toplumsal konumunu iyileştirmesi için ne kadar olanak bulunduğu inanıyorsunuz? Çok mu, yeterince mi, az mı yoksa hiç mi?” gibi sorular karşısında birinciler araştırmalarla ölçülen gerçek oranı olduğundan fazla, ikinciler ise olduğundan az gösterme eğilimindedirler. Betimlemeyi kişisel deneyim düzenler.

c) *Kendini belli bir katmana yerleştirme.* Eğer herhangi bir toplumsal X katmanının üyelerine hangi katmana ait olduklarını düşündükleri sorulsa, sürekli olarak, dışarıdan bir gözlemci tarafından tanımlanan haliyle X'e ait olmayla pek ilgisi olmayan yanıtlar alınır. Öne çıkan eğilim, kendini ait olduğundan daha merkezsiz bir katmana yerleştirmektir. Ortak katmanlaşma betimlemesinin –b şikkında görüldüğü gibi– genellikle araştırmacının modellerine göre yalınlaştırılmış görüldüğü varsayılırsa, gözlemciye göre alt ya da orta-alt katmanlara ait bireyler orta katmana ait olduklarını açıklarlar. Aynı şey orta-üst ya da kesin olarak üst katmanlara ait olanlarda da olur.

Ayrıca, kendini tercihen orta katmanlara yerleştirme eğilimi, ıralayıcı öge olarak katmanlaşmanın yapısal özelliklerinin ve bir toplumun gelişme aşamalarının betimlemesini içinde bulunduran egemen ideolojiye göre değişiklik gösterir. Çatışmacı-ikili bölü türündeki katmanlaşmanın ideolojik betimlemelerinin uzun süre egemen olduğu Avrupa'da bu eğilim tarihsel olarak daha küçüktür. Tersine, ABD'de, orta sınıfları ve çalışan, bir ailesi, bir dinsel aidiyeti ve bir evi olan nüfusun bütününe bağdaştıran betimlemelerin egemenliği çoğunluğun kendilerini bu sınıflara yerleştirmesini hızlandırır. Ancak, Avrupa'da da, II. Dünya Savaşı'ndan doksanlı yıllara kadar uzanan gelişme döneminde, orta sınıfların yaşam modeli nüfusun büyük bir bölümünü kendini bu sınıflarla özdeşleştirmeye götürüyordu. Daha yakın zamanlarda, para birliği tasarısı ve küreselleşmeyle dayatılan ekonomi siyaseti nedeniyle orta sınıfların maruz kaldığı göreceli gelir ve güvencelerin azalması, orta katmanlara ait olma-

larına karşın kendilerini daha alt bir katmanın üyeleri olarak tanımlayanların sayısını yeniden artırmıştır.

Ortak katmanlaşma betimlemeleri, yalnızca katmanlaşmanın az ya da çok yalınlaştırılmış, edilgin bir yansıması değildir. Bireylerin toplumsal davranışı üstünde büyük ölçüde etkili ve böylece bir katmanlaşma sisteminin yapısını ve değişikliğini düzeltmeye yardımcı olurlar. Eğer bireyler toplumsal katmanlarda yükselmek için gerekli araçlara hiçbir zaman sahip olamayacaklarına inanırlarsa, bu amaca ulaşmak için çaba göstermeyecekler ve o sistemdeki yükselen hareketlilik azalacaktır.<sup>14</sup> Onların toplum görüntüsünün kökten ikili bölücü olduğu durumlarda, duruma göre, soldaki ya da sağdaki aşırı toplumsal hareketlere katılmaya daha yatkın olacaklardır. Son olarak, bir toplumda var olan eşitsizlikler, önemli olmalarına karşın, özde doğru olarak yorumlandıkları zaman bireyleri, nesnel olarak daha az belirgin oldukları halde, haksız olarak algılandıkları duruma göre farklı toplumsal ve siyasal davranışlara yönlendirecektir.

Bu da küreselleşmenin bütün dünyada ülkeler ve toplumsal katmanlar arasında açtığı derin eşitsizlikler durumudur. Bunlar şimdiye kadar sınırlı protesto hareketlerine yol açmıştır, çünkü yalnızca onlardan yarar sağlayan katmanlar değil, orta katmanlar kitlesi de onları doğru saymaktadır. Onlar, yalnızca çalışkanlık, sorumluluk, risk eğilimiyle ilgili bireysel farklılıklara dayandığı için doğru olduğuna inanıyorlar. Bu yorum ve inanışlar ortadan kalkacak olursa, söz konusu protesto hareketleri kısa sürede dünyanın birçok yerinde denetlenemez bir genişlik kazanabilir.

14) C. Mongardini, M. L. Maniscalco, *Modelli e rappresentazioni della stratificazione sociale*, Angeli, Milano, 1987.



## Küreselleşme, İş, Gelişme: Sapkın Etkilerden “Governance”a mı?

### 1. Küreselleşmenin Güven Mektubu: Bir Gerçekleme

Küreselleşme, iş ve gelişme arasındaki ilişkiler üstünde yapıcı biçimde düşünmek için, her şeyden önce, birincinin güven mektubunu gerçekleştirme, yani tarihini ve yakın zamanlardaki performansını yeniden gözden geçirme yönünde ilerlemek daha uygun görünüyor. Bu gerçeklemeyi yaparken, söz konusu güven mektubunun küreselleşme konusunda genel olarak ileri sürülenlere yalnızca kısmen karşılık geldiği yeterince kolay biçimde ortaya konulacaktır. Yeni bilgilen-dirme ve iletişim teknolojilerinin, sermayenin serbest dolaşımı ve dünya ticaretinin gelişmesi ve yayılması sayesinde, küreselleşmenin kendi içinde önemli olanaklar taşıdığını olumlamak için kuşkusuz kuramsal ve olaysal temeller vardır. Bunlar, ekonomik büyüme, toplumsal ve kişisel gelişme, iş ve yaşam niteliğinin iyileştirilmesi olanaklarıdır. Bununla birlikte, bu gizilgüçlülükleri gerçekleştirmek için, küreselleşmenin, ona karışmış olan siyasi ve ekonomik oyuncuların büyük bir bölümü tarafından şimdiye kadar kullanılmış olan-

lardan farklı ansal modeller ve karar süreçleriyle karşılanması gerektiğini savunmak için gerekli temeller de vardır. Bu yönde ilk adım şimdiye kadar küreselleşmenin gerçek performanslarının neler olduğunu gerçeklemede yatmaktadır.

Hemen altını çizerek belirtmek isterim ki, bu gerçeklemeye girişmek zorunluluğu, her ne kadar bu tür nedenler eksik olmasa da, yalnızca bir etik-siyasal gereksinme ya da araştırmacının kuruntuları yüzünden değildir. İşletmelerin de küreselleşme süreçlerini açık seçik görmede birinci derecede çıkarları vardır. Eğer şu ya da bu nedenle bunu başaramazlarsa, kendileri üstünde olduğu kadar toplum üstünde de olumsuz etkileri olacak, büyük ölçüde yanıltıcı ya da yanlış kararlar alma tehlikesiyle karşı karşıya kalacaklardır. Bunun, küreselleşmekte olan ya da olmaya çalışan ekonomide, bir işi olan ve onu korumayı uman bir kimsenin çıkarlarını da çok yakından ilgilendirdiğini eklemek bile gerekmez.

Küreselleşmeyle ilgilenen onca özne –medya araştırmacı ve uzmanları, ekonomi operatörleri ve sendikalar, bakanlar ve hükümet başkanları, uluslararası kuruluşların temsilcileri ve çıkar grupları– arasında en az dört farklı konum seçilebilir. Birinci planda küreselleşmeyi, onların üstelemelerine göre, yalnızca yarar getirerek dünyayı değiştirmekte olan karşı konulmaz bir süreç olarak görenler bulunur. Her ne kadar bu konuda bazı kuşku duyanların sayısı doksanlı yılların sonunda biraz artmış olsa da,<sup>1</sup> bu konum iki binli yılların başında açıkça çoğunlukta kalır. Öteki özneler, tersine, hem küreselleşmenin yeniliğini hem de onun gerçek gücünü değişik ölçülerde küçümseme eğilimindedirler. Onlar şunların altını çizerek: a) geçen yüzyılın sonunda dünya ekonomisi, kabaca, şimdi olduğu kadar uluslararasıydı, b) dünya ticaretinin yaklaşık yüzde 85'i hâlâ Kuzey Amerika, Avrupa ve Japonya'dan oluşan üçlünün makro bölgeleri içinde olmaktadır. Onlara göre, kısaca, küreselleşme şimdiden pek yakın olmayan bir geleceği ilgilendiren bir süreçtir. Üçüncü konum, sayıları Güneydoğu Asya, Güney Amerika ve Rusya'da

1) Bu tutum değişikliğini gösteren metinler arasında –ilk sayfada “yenilikçi ruha sahip kapitalist bir sanayicinin oğlu ve kendisinin de iş adamı” olduğunu belirtmeye özen gösteren– E. N. Luttwak'ın kitabı öne çıkar: *La dittatura del capitalismo. Dove ci porteranno il liberalismo selvaggio e gli eccessi della globalizzazione*, Mondadori, Milano, 1999.

ortaya çıkan 1997-98 ekonomik krizlerinden sonra artan ve sürmekte olan küreselleşmenin yalnızca olumsuz yönlerini abartanları bir araya toplar. Bu konumda bulunanlar Davos Dünya Ekonomik Forumu'nda (Şubat 2000) Meksika Başkanı Ernesto Zedillo tarafından güzelce *globalofobik* (küreselden korkanlar) olarak yaftalanmışlardır. Son sırada da, küreselleşmenin hem olumlu hem de olumsuz önemli sonuçlar doğuran, gücü büyük ve özgün bir süreç olduğunu düşünen öznelere oluşmuş küçük bir azınlığın konumu yer alır. Ek olarak, onlar birincilerin kural olarak bilmezden gelindiği ya da küçük görüldüğü, buna karşılık, ikincilerin –eğer küreselleşme teknolojinin ve kendinden bilgi verici olan finans piyasalarının özdevimlerinden şu ya da bu ölçüde kurtarılacak olursada– daha büyük olacakları konusunda ısrarlıdır.<sup>2</sup> Bu satırların yazarı bu son görüşe uygun davranacaktır.

Birinci konuma katılan medya, uluslararası kuruluşlar, ekonomi uzmanları, küreselleşme konusunda, onun a) ekonomik büyümeyi, b) işsizliğin azalmasını, c) verimliliğin artmasını kolaylaştırdığını söyleme konusunda ağız birliği ederler. Aslında, OECD'ye ya da daha dar anlamda bugün AB'nin parçası olan ülkelere dayandırılan bu göstergelerin ciddi tarihleri incelenecek olursa, onların bu tür olumlamaları hiç desteklemedikleri görülür. Bu amaçla 1980 yılını dönüm noktası olarak alacağız, çünkü, çeşitli nedenlerle, küreselleşme sürecinin seksenli yılların başından başlayarak büyük bir hızlanma gösterdiğini söylemek doğru olur. Bu nedenle, adı geçen olumlamalara göre, üç göstergenin, inişli çıkışlı da olsa, sonraki yıllarda anlamlı biçimde iyileştiğinin gözlemlenmesi gerekirdi. Oysa, istatistikler tam tersinin olduğunu söylüyor: 1980'den sonra her üç gösterge de, yirmi ya da otuz yıl öncesine göre, önemli ölçüde *kötüleşir*.

*Gayri safi milli hasılanın artışı* ile ilgili olarak da OECD ülkelerinin bütünüünün 1980 sonrası dönemde ellili ve altmışlı yıllardakinden daha yavaş bir büyüme gösterdiklerini görebiliriz. Büyüme eğilimi oranı 1980 sonrası dönemde önceki dönemdekini yarısından ancak biraz fazla olmuştur. Altmışlı yıllar boyunca OECD ülkeleri yıllık yaklaşık yüzde 5 oranıyla büyüyorlardı, oysa, 1981 ile 1990 arasında

2) R. Went, *Globalization: Myths, Reality and Ideology*, Amsterdam, 1997 ([http://aidc.org.za/gl\\_myth\\_reality.html](http://aidc.org.za/gl_myth_reality.html)).

onların büyüme oranı yüzde 3.2'ye inmiş ve doksanlı yılların önemli bölümünde yüzde 1.5'i geçmemiştir. Bütün olarak, bu ülkelerin ortalama büyüme oranı, bütün doksanlı yıllar boyunca yüzde 2'nin biraz üstünde olmuştur. İtalya'da, 1992 ile 1998 arasında, tam olarak yarısı olmuştur.<sup>3</sup> Özet olarak, sanayi ülkelerinin ekonomik dinamiği, anlamlı biçimde, iç pazarlarının serbestleştirilmesine ya da kuralsızlaştırılmasına yöneldikleri andan önce daha canlı olmuştur, sonra değil. Bu durum ürünler, satış hizmetleri ve iş pazarı için olduğu kadar finansman için de geçerlidir. Ayrıca, en yakın dönemdeki en büyük ekonomik büyüme, aralarına kesinlikle İtalya'nın da girdiği bazı büyük ülkelerin sınırlı performanslarından kaynaklanmış görünmez, ama OECD ülkelerinin bir değişmezi olmuştur. Gerçekten de, yirmi ülkeden on sekizi, 1980-91 döneminde, 1960-71 dönemindekinden daha düşük bir büyüme kaydetmiştir. O on yılda büyümedeki yavaşlamada, tek paranın yaratılması göz önüne alınarak kamu bütçesinde yapılan yapısal düzenlemelerin ağırlığı olduğunu savunmak da doğru olmaz, çünkü bunlar ancak daha sonra yapılmıştır.

*İşsizlik* konusuna gelince, küreselleşme çağı Batı Avrupa'da kitle işsizliğinin yoğun biçimde geri dönüşüyle damgalanmıştır. Aralık 1999'da Eurostat (Avrupa İstatistik Kurumu) 11 avro ülkesinde işsizliğin yedi yıl sonra ilk kez kritik yüzde 10 sınırının altına düştüğünü duyurdu (kesin rakam Ekim 1999 için yüzde 9.9'du). Bu olumlu veriyi abartılı biçimde selamlayan yorumcuların, altmışlı yıllarda, aynı ülkelerin *beş kat daha düşük*, yani yüzde 2 ortalama bir işsizlik oranına sahip olduklarını anımsamaları gerekir. Ayrıca, aynı bildiride, 15 AB ülkesinde, 1999 sonbaharında 15.4 milyon kişinin iş aradığı da okunmaktadır.<sup>4</sup>

Son olarak, *verimlilik* sanayi ülkelerinde o son iki on yıllık dönemde, ellili ve altmışlı yıllara göre büyük bir düşüş göstermiştir. 1980 ile 1995 arasında, gelişmiş ülkeler, kişi başı gerçek GSMH'da yıllık yüzde 2'den biraz fazla bir artış göstermişlerdir, oysa, 1950-73 döneminde onun yıllık artışı yüzde 4'e yaklaşıyordu.<sup>5</sup> Küreselleşme-

3) OECD tarafından yayınlanan değerlendirme 25 Ocak 2000.

4) Eurostat, bildiri no. 120/99 6 Aralık 1999, s. 1.

5) South Centre, *Liberalization and Globalization: Drawing Conclusions for Development*, Cenevre, 1996, böl. 3, 1-2 (<http://www.southcentre.org/publications/liberalization/toc.htm>).

nin önder ülkesi ABD’de bile verimlilikteki artış oranı 1973’ten sonra yüzde 2’den 1’e düşerek ikiye bölünmüş ve ancak doksanlı yılların ikinci yarısında yeniden yükselmeye başlamıştır.

Yukarıda gösterilen ve ABD ile AB düzeyinde alınmış veriler özel olarak İtalya’yı ilgilendiren verilerde kesin bir doğrulama bulur. Büyüme konusundaki ılımlı veri –Avrupa Birliği’nin en kötüsü– daha önce anımsatılmıştı. Konuşmayı işsizlikle sınırlandıracak olursak, 1960-75 döneminde iş arayan kimselerin, ISTAT’ın verilerine dayanarak, 1 ile 1.2 milyon arasında gidip geldiğini görürüz. Ayrıca, 15 yılın 8’inde onların sayısının daha da düşük, 0.9 ile 1.1 milyon arasında olduğunu da ekleyebiliriz. Şunu da belirtmekte yarar var, 1975’te, neredeyse 6 milyon artmış bir nüfusla, ISTAT tarafından verilen iş arayan kimseler sayısı neredeyse 1960’takinin aynısıydı: 1.215.000’e karşılık 1.226.000. Bunlara karşılık gelen işsizlik oranları yüzde 5.6 ve 5.9’dı, yani günümüzdeki oranın yarısından biraz daha azdı.<sup>6</sup> Küreselleşmenin gelişmesiyle ilgili olarak genellikle dönüm noktası sayılabilecek yılda, yani yukarıda belirtilen 1980 yılında işsizlerin sayısı 2 milyonu geçer; ve sonra, bütün sonraki yirmi yıl boyunca, 2.5 ile 2.8 milyon aralığına yerleşir. Ekim 1999’da ISTAT tarafından bildirilen iş arayan kimselerin sayısı –1992’den önceki döneme göre farklı ölçütlerle olduğu da gözden kaçırılmasın– 2.6 milyondur ve yüzde 11.1’e karşılık geliyordu.

Büyüme, iş ve verimliliğin, destekçilerinin savunduğu gibi, küreselleşme ilerledikçe artmak yerine, elle tutulur biçimde gerilediği iddiasına, bunun ABD için değil, AB ülkeleri için doğru olacağı söylenerek karşı çıkılabilir. AB ülkeleri yalnızca onların küreselleşme yürüyüşü tamamlanmamış olduğu ve hâlâ tamamlanmadığı için acı çekmiş olmalıydılar. Amerikan verileridir bunun tersini söyleyen. Eğer İkinci Dünya Savaşı sonrası iki döneme, 1946-73 ve 1973-doksanlı yıllar sonuna ayrılacak olursa, birincinin gelirler hızla artarken ekonomik gelişmenin nimetlerinin geniş ölçüde dağıtıldığı bir dönem olduğu gözlemlenir. O dönemde bağımlı işçilerin reel ücreti yüzde 80’den fazla artmıştır. 1973’ten doksanlı yılların ikinci yarısına

6) Veriler ISTAT’tan alınmıştır, *Sommario di statistiche storiche*, 1926-1985, Roma, 1986, s. 132 ve süresi.

kadar ise, tersine, yüzde 20 azalmıştır. Eğer on yıllık dönemin ikinci yarısında görülen gelir artışı devam edecek olursa, Amerikalı işçiler 2010-2015 yılına doğru, *yetmişli yılların başında sahip oldukları* satın alma gücüne yeniden kavuşmayı umabilirler.

Birçok kaynak ABD’de yoksulluk ve eşitsizliğin son on yıllarda önemli ölçüde arttığı konusunda uyuyor. Ama bir yenilikle: yalnızca uzun süreli işsizler değil, tam gün çalışan ücretliler de büyük ölçüde göreceli yoksulluk sınırının altına inmişlerdir. Gerçekten de, Amerikalı ücretlilerin yüzde 30’u 1999’da ortalama ücretin üçte ikisinden daha az bir ücret alıyordu <sup>7</sup>. Bu da, “yoksullukla savaş” a yeniden dahil edilen müdahalelerin de yardımıyla, yoksulluk sınırının altındaki çocuk oranının nasıl olup da 1960’taki yüzde 27’den 1973’teki yüzde 14’e düştüğünü, buna karşılık 1993’te yeniden yüzde 23’e çıktığını gerçeğe yakın biçimde açıklar. Ayrıca, son on yıldaki ekonomik büyümeden kaynaklanan neredeyse bütün gelir artışları Amerikan ailelerinin en zengin yüzde 5’ine gitmiştir.<sup>8</sup> Böylece, Bureau of Census’un (Sayım Ofisi) verilerine göre, söz konusu yüzde 5’in geliri, 1980’de Amerikan aileleri arasındaki en yoksul yüzde 20’nin gelirinin 6.8 katıyken, 1998’de 8.2 katına çıkmıştır. Gerçekten de, yaşam koşullarının kutuplaşması küreselleşmenin en yaygın sonucuymuş gibi görünmektedir.

Eğer gelişmiş ülkelerden dünyanın geri kalan kısmına geçilecek olursa, işsizlerin toplam sayısının hiçbir zaman küreselleşme dönemindeki kadar yüksek olmadığı görülür. Bureau International du Travail (Uluslararası Çalışma Ofisi), yüzyılın bitiminde toplam işgücüne dahil olan yaklaşık 3 milyar kişinin 1 milyardan fazlasının işsiz ya da yarı-işsiz olacağını değerlendirmektedir. Gezegen düzeyindeki işsizliğin ortak nedenleri arasında, küreselleşme tarafından yaratılan gayri resmi ekonominin zararına olacak biçimde para ekonomisinin dağınık ve ince genişlemesiyle birlikte nüfusun artması gösterilmektedir. Mekanizma basit olduğu kadar da katıdır. İnsanlar köyleri bırakıp kente göçmeye zorlanırlar ve bu da yüzyıllarca yal-

7) Ministère de l’Emploi (FR) ve IRES, *Salariés à bas salaires et travailleurs pauvres : une comparaison France-Etats-Unis*, “Premières synthèses”, sayı 2, Ocak 2000.

8) M. Weisbrot, *Globalization for Whom?*, “Cornell International Law Journal”, 1998, cilt 31, 3, s. 4-5, internette yayınlanan biçim (<http://www.preamble.org/Globalization.html>).

nızca yerel üretimlere güvenmiş olan toplulukların birden rekabete sokulmasından, tarımın ussallaşmasından, makineleşmeden, seçme tohum kullanımından, uluslararası örgüt uzmanlarına baş vurmadan ve öteki düzenlerden kaynaklanan bir süreçtir. Ama şu ya da bu biçimde geçimlerini sağlayacak araçları buldukları köylerin gayrı resmi ekonomisinden çıkan 1000 kişi iş aramak için kente koştukları zaman ancak 100-200'ü iş bulur; boşuna iş arayıp duran ve geçimlerini sağlayacak araçları olmayan ötekiler, para ekonomisinin istediği gibi, işsiz olarak kaydedilirler.<sup>9</sup>

Seksenli yıllardaki küreselleşmeye eşlik etmiş olan işsizliğin artması, sınırlı büyüme oranları, verimlilikteki durgunluk ve reel ücretlerin azalmasının ötesinde anımsanması gereken öteki etkiler de şunlardır: dünya nüfusunun en zengin katmanıyla en yoksul katmanı arasındaki gelir eşitsizliklerindeki büyük artış, bir de hem yukarıda anımsatılan kente göç süreci hem de küreselleşmenin onları zorladığı dış kaynaklı uluslararası süreçlere neredeyse toptan bağlı olma ya da modernleşme tasarıları çerçevesinde zoraki transferler nedeniyle, sayısız yerel topluluğun ekonomik, toplumsal ve kültürel açıdan gerilemesi, bazen de fiziksel olarak ortadan kalkması. Kolaylık olsun diye burada BM'nin 1999'daki İnsani Gelişim Raporu'ndan alınan bir bilgiyi yineliyoruz: 1997'de dünya nüfusunun en zengin yüzde 20'si –bunların neredeyse hepsi OECD ülkelerinde toplanmıştı– dünya GSMH'sının yüzde 86'sını paylaşıyordu; buna karşılık, en yoksul yüzde 20'ye yalnızca yüzde 1'i düşüyordu. Dikkat ediniz: 1990'da en zengin beşte birlik kesim ile en yoksul beşte birlik kesim arasındaki oran 60:1'di; oysa, 1960'ta bu oran 30:1'i geçmiyordu.<sup>10</sup> Yerel toplulukların yönlendirmeli gerilemesi ya da programlı yıkımı konusunda, öncelikle Dünya Bankası tarafından finanse edilen barajlar, hidroelektrik tesisleri, otayollar ya da tarımsal sanayi tesislerine yer açmak üzere yoğun orman kesimleri gibi büyük projeleri karşılamak için zorla göç ettirilen ya da sonradan yalan olduğu ortaya çıkan buluşlarla göçe yönlendirilen-

9) Worldwatch Institute, *Unemployment Climbing as World Approaches 6 Billion*, 2 Eylül 1999 tarihli bildiri, s. 1-2.

10) United Nations Development Programme, *Human Development Report 1999*, Oxford University Press, New York, 1999, s. 2.

dirilen milyonlarca köylü anımsanmalıdır.<sup>11</sup> Bu iki konuya daha ileride dönecektir.

Seksenli yıllardan sonra başarılı olan küreselleşmenin sonuçları bunlar olduğuna göre, iki içirme apaçık görünmektedir. Birincisi, yetmişli yılların ortalarına doğru “küreselleşme” adı verilen siyasal ve ekonomik projeye yol veren niyetler ne olursa olsun, onun öncüleri tarafından bile ne öngörülen ne de arzu edilen sonuçlar doğurduğunu kabul etmek gerekir.<sup>12</sup> Toplumbilimciler, konuyla ilgili olarak, herhangi bir ahlaki anlam ima etmeden, “sapkın etkiler”den söz ederler. İkincisi, küreselleşmenin oluşmakta olan özdevimlerinin kısa sürede bu etkileri ortadan kaldıracağını ya da en aza indirgeyeceğini düşündürecek ikincil ya da bu yönde bir gösterge yoktur. Gerçekten de, aynı özdevimleri işletmeleri ve kişileri küreselleşmenin olumlu gizilgüçlülüklerini yakalama durumuna getirmeyi, iş sahibi olmayı 1980 öncesi düzeyine döndürmeyi ya da eşitsizlikleri, dünya düzeyindekinden az olmamak üzere, tek tek ülkelerdeki toplumsal dengeyi tehlikeye sokan ve aşılmış olan o sınırın altında tutmayı nasıl başaracağı bilinmiyor.

## 2. Küreselleşmeyi Yönetmek İçin BM'nin Önerileri

Küreselleşmenin saptanmış olan sapkın etkileri karşısında, birkaç yıldır, onlara çözüm bulmaya yönelik bir “global governance” fikri dolaşıp durmaktadır. Bu bağlamda, “governance”<sup>13</sup> ile yerel, ulusal,

11) Krş. C. Caufield, *Masters of Illusion. The World Bank and the Poverty of Nations*, Macmillan, Londra, 1997; M. Chossudovsky, *La globalizzazione della povertà. L'impatto delle riforme del Fondo Monetario Internazionale e della Banca Mondiale*, Gruppo Abele, Torino, 1998.

12) Küreselleşmenin kökenindeki siyasal ve ekonomik sorunlar ve kararların çapraşıklığı konusunda krş. H. James, *Rambouillet, 15 novembre 1975. La globalizzazione dell'economia*, il Mulino, Bologna, 1999.

13) İngilizce sözlük kullanmanın düşmanı olan yazar, *governance* sözcüğünün, “yönetme süreci”, “yönetim işlevi” (ancak burada bir yönetim organının varlığı bir yana bırakılır), “denetim koşulları” vb. (büyük Webster's'te böyle diyor) gibi sıkıcı söz döndürmeleri dışında, doğrudan çevrilemez olması nedeniyle, bu kez teslim bayrağını çekmek zorunda kalmıştır.

bölgesel ve uluslararası düzeyde imzalanmış ikili ya da çoklu anlaşmalarla sağlanan, şu ya da bu ölçüde dünyadaki ekonomik akışları denetlemeye uygun bir kurallar bütünü anlaşılmaktadır. Bu anlaşmalar, ekonomik ortaklıklar, uluslararası örgütler, resmi ya da sivil örgütler, sendikalar, kamu yönetimleri gibi birçok ortak oyuncu türlerini işe karıştırabilirler. *Global governance*'ın ağ biçimli bir yapısı olması gerekir: A öznesi B öznesiyle bir anlaşma imzalar, o da bir benzerini C öznesiyle imzalar. Böylece, bir ülkeden ötekine aşamalı olarak yayılan bir ağ oluşturulabilir.

Yıllardan beri, dikkatleri sistemli biçimde bir *global governance* fikrine çeken öncelikle BM olmuştur. Bunlar doksanlı yılların ortasında, 26 ülkenin 28 üyesinden oluşan özel bir Commission on Global Governance (CGG) kurulmasına dönüşmüştür. 1995'in başında, CGG, *Küresel Komşuluğumuz* başlıklı ilk önemli raporunu yayınlamıştır. Ondan birkaç bölümü görelim.

Küreselleşmeyi iş, ekonomik ve toplumsal gelişme alanında özgül hedeflere yöneltebilecek, yeni ve daha sağlam *governance* biçimlerinin gerektiğini vurgulayarak işe başlar. Sonra çeşitli tanımlarla devam eder:

Bir zamanlar, öncelikle hükümetler arası ilişkilere baktığı varsayılan küresel *governance*, bugün işe yalnızca hükümetler arası kurumları değil, Sivil Toplum Örgütlerini (NGO), yurttaş hareketlerini, uluslararası loncaları, üniversiteleri ve kitle iletişim araçlarını da karıştırmaktadır. İçinde birçok hareketin insani bir dayanışma duygusunu güçlendirmeye yönelik olduğu küresel, sivil bir toplumun yüze çıkması, kişilerin kendi yaşamlarını denetim altına alma kapasitesi ve isteğindeki büyük bir artışı yansıtır.

Devletler baş oyuncular olarak kalırlar, ancak başkalarıyla çalışmak zorundadırlar. Birleşmiş Milletler'in yaşamsal bir rol oynaması gerekir ama her şeyi tek başına yapamaz. Küresel *governance* bir dünya hükümetini, hatta bir dünya federalizmini de gerektirmez. Etkili bir küresel *governance*, kişileri ve aynı zamanda hükümetleri, kendileri ve çocukları için istedikleri dünyayı yaratmak üzere birlikte çalışmaktan başka bir seçenek olmadığını anlamaya çağırان yeni bir görüş ister. O sivil toplum üstüne kurulmuş bir demokrasi için güçlü bir yükümlülük ister [...]

Küreselleşmiş bir ekonominin başarısızlıklarını aşmaya yönelik ulusal çözümlerde ciddi sınırlar vardır. Yine de, uluslararası kamu *policies* (siyasetleri) hedeflerini izlemekle uğraşan *global governance*'ın yapıları günümüzde gelişmemiştir.

Şimdi, ekonomik, toplumsal ve çevresel alanda uygun bir *leadership* (önderlik) sağlayabilecek küresel bir forum oluşturmanın zamanı gelmiştir – daha doğrusu, büyük bir gecikme içindeyiz. Bu forum en sanayileşmiş 7 ülkenin oluşturduğu grubun kurumlarından ya da Bretton Woods kurumlarından daha iyi temsil edici ve Birleşmiş Milletler'in şimdiki sisteminden daha etkili olmalıdır.<sup>14</sup>

*Global Governance* Komisyonu'nun en ilginç önerilerinden biri, bir Ekonomi Güvenlik Konseyi'nin oluşturulmasıyla ilgiliydi. Tıpkı büyük siyasi ve askeri sorunlara bakan BM'deki Güvenlik Konseyi gibi; böylece, tam ve gerçek bir Ekonomi Güvenlik Konseyi olacaktı. CGG'nin raporu onu şöyle sunuyordu:

Ekonomi Güvenlik Konseyi'nin görevleri şunlar olacaktır:

- Dünya ekonomisinin genel durumu ve onun belli başlı bölgeleri arasındaki etkileşimi sürekli gözlemek.
- Kalıcı, dengeli ve desteklenebilir bir gelişme başlatmak amacıyla, uzun vadeli bir siyasi stratejiler çerçevesi oluşturmak.
- Belli başlı uluslararası örgütlerin, özellikle Bretton Woods kurumlarının (IMF, DB vb.) ve Dünya Ticaret Örgütü'nün *policy* (siyasi) amaçları arasında uyum sağlamak.
- Son olarak da siyasi bir *leadership* sağlamak ve uluslararası ekonomik konular üstünde uzlaşmayı desteklemek.

Ekonomi Güvenlik Konseyi, Birleşmiş Milletler ailesi içinde ayrı bir birim olarak oluşturulmalı ve Güvenlik Konseyi gibi yapılandırılmalı, ancak ondan bağımsız ve farklı bir oluşum içinde olmalıdır [...] Bretton Woods kurumlarının karar alma yapıları ekonomik gerçeği yansıtmak kapasitelerini iyileştirecek biçimde yenilenmelidir. Satın alma gücü paritesi üstüne kurulmuş olan GSMH ölçüleri her üyenin ağırlığını oy hakkına göre saptamak için kullanılmalıdır.<sup>15</sup>

14) UNO, Commission on Global Governance (CGG), *Our Global Neighbourhood*, 1995. Rapor metni şimdi, daha yeni yayınlarla birlikte, [www.cgg.ch/index.html](http://www.cgg.ch/index.html) adresinde okunabilir.

15) A.g.y.

### 3. Etkili Bir “Global Governance” İçin Bazı Hedefler

Birleşmiş Milletler’in ‘*global governance*’ıyla ilgili Komisyon konusunda şimdilerde bir sorun var. En başta bir ekonomi güvenlik konseyi resmi olarak kurulmuş ve daha da önemlisi çalışmaya başlamış görünmüyor. Dahası, oluşturulmasından yıllar sonra, CGG’nin küreselleşmenin kritik yönlerini hafifletmeye yönelik tavsiyeleri etkili bir destek almış gibi görünmüyor. Bu arada, küreselleşmenin sapkın etkileri yayılmayı sürdürmüştür. 1999 sonunda yayınlanmış ve apaçık bir üzüntüyle öncekine gönderme yapan bir raporda bunun altını çizen de CGG’nin kendisidir:

Bir ekonomik ‘*global governance*’ı sağlamak için gerekli önlemlerin yokluğunda, [küreselleşme] dünya ekonomisini daha kararsız kılmış, ülkeler finansal şoklara karşı daha dirençsiz hale gelmiş, birçoğu bir kenara atılmış ve en zenginlerle en yoksullar arasındaki aralık genişlemiştir. [...] Zengin ülkeler daha cimrileşerek yoksullara yardımı kesmiş, buna karşılık, son derece yoksul olanların –günde bir dolar ya da daha azıyla yaşamak zorunda kalanların– sayısı artmaya devam etmiştir.<sup>16</sup>

CGG’nin, kendisinin de yakındığı etkisizliğini açıklamak için çeşitli nedenler gösterilebilir. Başkalarının yanı sıra, Birleşmiş Milletler’in, aralarında 1999 yazındaki Kosova Savaşı ile aynı yılın Kasım ayı sonunda Dünya Ticaret Örgütü’nün Millenium Round’unun başlatılmasının da bulunduğu çeşitli olaylarda açıkça görülen, siyasal ve ekonomik dışlanması akla geliyor. Bunlar, Birleşmiş Milletler’in herhangi bir rol oynamadığı iki olaydır. Ancak, CGG’nin başarısızlığının nedenleri, dünya siyasetinin öteki alanlarındakinden daha az olmamak üzere, belki de onun program çizgilerinin soyutluğunda aranmalıdır. Nitekim, bu tür program hedeflerine verilebilecek etkili içeriğin ne olduğunu sormak yerinde olur:

16) UNO, Commission on Global Governance, *The Millenium Year and the Reform Process*, s. 2. Metin yukarıda belirtilen aynı adreste görülebilir.

Dünya ekonomisinin genel durumunu sürekli gözlemek. [...] Kalıcı, dengeli ve desteklenebilir bir gelişme başlatmak amacıyla, uzun vadeli bir siyasi stratejiler çerçevesi oluşturmak. [...] Belli başlı uluslararası örgütlerin *policy* amaçları arasında uyum sağlamak [...] ve uluslararası ekonomik konular üstünde uzlaşmayı destekleyen bir *leadership* sağlamak.

Burada, hemen belirtmek gerekir ki, CGG'nin 1999 sonundaki raporu da konuyla ilgili anlamlı yenilikler sunmuyor. Çok kısa süreli finansal hareketleri Tobin Tax ya da onun bir türüyle vergilendirme olasılığına yapılan birkaç kısa değinme dışında, Komisyon'un "tavsiyeler"i (büyük olasılıkla Adam Ferguson'u mezarında hoplatarak, "gayrı resmi oyuncu'dan daha dar, ama 'sivil toplum örgütü'nden daha geniş" bir kavram olarak tanımlanan) "sivil toplum"u ve onunla birlikte uluslararası ekonomik işbirliğini ve çevrenin korunmasını yeniden öne sürmenin önemine yapılan ayrıntılı ve bir o kadar da genel çağrılardan oluşmaktadır.<sup>17</sup>

Etkili bir *global governance* daha somut hedeflerin belirlenmesini gerektirir ve öyle olduğu varsayılır. Bunlar ulaşılması zor hedefler olsa bile, onların hem içerikleri hem de iş ve gelişmeyle ilişkileri apaçık olmalıdır. Konuyla ilgili olarak, Birleşmiş Milletler'in, CGG'nin söz konusu belgesinde genişçe gönderme yapılan X. İnsani Gelişme Raporu'nda da (1999) sürekli olarak '*global governance*'tan söz edildiğini, ama bunun önemli ölçüde daha somut olmadığını söyleyeceğiz. Bununla birlikte, ondaki "insan kaygılarını ve haklarını uluslararası siyaset ve eylemlerin merkezine koymak"<sup>18</sup> gibi "anahtar öncelikler"in, şu ya da bu biçimde, sayısız yardımcı bilginin özgüllüğü ve yavanlığıyla yere serildiği de kabul edilmelidir. Aslında, İnsani Gelişme Raporu, katı biçimde toplanmış ve birbirine bağlanmış geniş ekonomik ve toplumsal veri tabanıyla, ekonomi ve siyaset operatörlerinin büyük bölümü tarafından insani bir belge ölçüsünde değerlendirilmekte olup bunun da kanıtı onun IMF ya da DB gibi uluslararası örgütler üstündeki etkisinin şimdiye kadar neredeyse önemsiz olmasıdır. Bu tür literatürle ilgilenmesi gerekenlerin hiç olmazsa

17) UNO, CGG, *Our Global Neighbourhood*, a.g.y., s. 12, 31, 39.

18) UNDP, *Human Development Report 1999*, a.g.y., s. 98.

gönüllü kuruluşlar olduğu anlatılmak isteniyor. O halde, burada etkili bir *global governance* için bazı somut hedefler göstermeyi deneyeceğiz.

*Finans ekonomisiyle reel ekonomi arasındaki güncel ilişkilerin dengesizliğini azaltmak.* Bu dengesizliğin birkaç göstergesini görelim. 1998'de döviz ve hisse senedi piyasasında yapılan ve salt finansal niteliğe sahip olan *günlük* işlemler 2 trilyon doları bulmuştur; bu da o yılki değeriyle 3.8 katrilyon liraya ve İtalyan GSMH'sının 1.7 katından biraz fazlasına eşittir. Bu rakam, ticari alışverişler için benimsenen ölçme ölçütlerine göre, dünya ticaretinin günlük hacminin 50-100 katına karşılık gelir. Otuz yıllık süre içinde finansal alışverişlerdeki artış göz alıcı olmuştur. 1970'te 10-20 milyar dolar söz konusuydu. 1980'de 80 milyar, 1990'da da 500 milyar dolara çıkmıştır. Sonraki sekiz yıl –yalnızca sekiz yıl– içinde söz konusu alışverişler dört kat artmıştır. Yine 1998'de, söz konusu alışverişlerin yüzde 82'si (yani beşte dördünden fazlası) süresi 7 günden az olan işlemlerden oluşuyordu; başka deyişle, para akışı bir hafta içinde gidiş-dönüş yapıyordu. Sermayenin yüzde 43.5'i için ise yolculuk çok daha kısaydı: 2 günden fazla değildi.

Finansal ekonomiyle reel ekonomi arasındaki böylesine kocaman bir dengesizlik, info-telematik teknolojiler tarafından desteklenen küreselleşmenin başlıca sapkın etkilerinden biridir. Şunu da belirtmek gerekir ki, birden fazla yorumcuya göre, finansal ekonominin çok hızlı büyümesi yalnızca küreselleşmenin bir sonucu değildir, tersine, çeşitli yönleriyle onunla özdeşleşir. Kaldı ki, burada bizi ilgilendiren şey, işletmelerin çeşitli biçimlerde aracılık ettiği, ekonominin finansallaşması, iş ve gelişme arasındaki ilişkilerdir. Bu konuda yukarıda söz konusu edilen finansal ekonomiyle reel ekonomi arasındaki dengesizliğin hem iş hem de büyüme ve ekonomik gelişme için bir fren oluşturduğu görüşünü desteklemek için mantıklı nedenler var. Bunlardan bazılarını inceleyelim:

– Gerçekten de, işletmeler yatırım yapmaktan çok finans piyasalarında vurguncu (spekülatif) nitelikli işlemler yapmaya gittikçe daha uygun hale gelmektedirler. Öte yandan, böyle bir kararın kazanç konusunda getirdiği riskler ve uzun bekleyişler karşısında,

hele hisse senedi ve döviz ticareti yaparak, çok daha kısa vadelerde, aynı ölçüde ya da daha büyük kazançlar elde etme olanağı varken, bir işletmenin hangi nedenlerle sermayesini üretim, araştırma, eğitim, dağıtım yapıları araçlarına yatırmaya karar vermek zorunda olduğunu sormak gerekir. Ayrıca, uygunluk bir yana, onu bu yönde teşvik edenler özel kişiler olmasa bile kurumsal hissedarları olabilir. Tek neden bu olmayacak; ama, gerçekten de, dünyanın finansallaşması ilerledikçe, OECD'nin değerlendirmelerine göre, küresel yatırım oranı İtalya'da 1960-69 dönemindeki GSMH'nın yüzde 24.8'inden 1994'te yüzde 16.7'sine inmiştir. Şimdi, yüksek bir yatırım oranı olmadan bir işletmenin işi büyümeye ve en azından gerileme tehlikesiyle karşı karşıya kalır.

– Kurumsal yatırımcıların da (emeklilik fonları, ortak fonlar, sigorta şirketleri, emanet ve borçlanma sandıkları vb.) yatırım yaptıkları işletmelerin üretimi, satışları, pazar paylarını artırmada herhangi bir somut, çalışan işgücünün artmasında ise hemen hemen hiç çıkarları yoktur. Dahası, borsada işlem gören bir işletmenin az ya da çok toplu işten çıkarmalara başvurduğu zaman gösterdikleri olumlu tepki, yüksek iş düzeylerinin korunması karşısında bazı korkular duymalarına yol açar. Onları, finansal sermaye piyasalarının güncel mantığına göre, hisselerinin ait olduğu işletmenin üretim faaliyetinin niceliği ve niteliğini bir yana bırakırsak, öncelikle hisse senetlerinin değer artışı ilgilendirir; işletmenin dağıttığı kâr payının değeri ise ancak ikinci sırada kalır (o kadar ki, 1999'da bazı Amerikan işletmeleri kâr payı dağıtımını durdurmuşlardır).

– Hükümetler, 1992'den bugüne kadar İtalya'da olduğu gibi, iş düzeylerinde ortaya çıkacak düşüşlerden çok, büyük ölçüde kurumsal yatırımcıların davranışından duyulan kaygıların yol açtığı girdilerin artırılması ve harcamanın kısılması kararlarını alırlar. Bu da insanbçimci alışkanlıkla “piyasaların yargısı” olarak tanımlanan şeydir.

– Finans piyasalarının genişlediği ve bütünlendiği varsayılırsa, küresel sermaye piyasası çeşitli ülkelerdeki alışveriş ve kâr oranlarını saptamada gittikçe artan bir rol oynama eğilimine girer. Böylece, bir ülkenin para ve mali siyaseti ya bilinçli olarak –iç etkileri ne olursa olsun– dış değişkenlere bağlı kılınır ya da büyüme oranı ve iş düzeyi gibi ekonominin temel parametrelerini belirlemede önemsiz hale gelir. Avrupa ülkelerinin tek paraya doğru zorunlu yürüyüşü,

kısmen, Avrupa ekonomilerini küresel sermaye piyasasının dalgalı baskılarına daha az açık hale getirecek bir uluslararası para yaratma niyetine bağlanmıştır. Hem de kamu bütçelerinde yapılması istenen yapısal düzeltmelerin bütün AB ülkelerinin para ve mali siyasetini –gelişme ve çalışmanın zararına– o piyasaların baskılarına bağımlı kıldığı çelişkisine düşerek.

– Finans piyasalarını ıralayan ve bunların artık reel ekonominin gidişatından bütünüyle bağımsız bir mantık izleme eğiliminden kaynaklanan bocalamalar, ekonomi operatörleri arasında genelleştirilmiş bir güvencesizlik duygusu yaratır. Bunun da iş üstünde bir dizi olumsuz etkisi ortaya çıkar. Çalışanlar, iş pazarının nasıl gittikçe daha fazla, kendi davranışlarıyla, mesleki yetenekleriyle, işteki titizlikleriyle ya da çalıştıkları işletmenin ve hatta hükümetin eylemleriyle hiçbir ilgisi olmayan etmenlerle koşullandırıldığını açık seçik görürler. Bu nedenle, herkesin onlardan istediği gibi, daha esnek davranarak değil, tam tersine, işini olduğu gibi, hatta onun katma değer üretmeyi durdurduğu durumlarda bile sonuna kadar savunma konusunda sertleşerek güvencesizliğe tepki gösterirler. Kendi açısından ekonomik güvencesizlikle karşı karşıya olan bir aile tüketimlerini kısar ya da erteler. Oysa, pazarların elinden kaçtığını gören bir işletme, yenilenme, üretim ya da marketing (pazarlama) stratejileri ne olursa olsun, yeni yatırım yapmada isteksiz davranacaktır.

Finans ekonomisiyle reel ekonomi arasındaki dengesizliği azaltmak için gerekli en doğal araçlardan biri uluslararası sermaye hareketlerini mantıklı ölçüde denetlemek olabilir. Bu nedenle, Uluslararası Para Fonu'nun –aslında, finans piyasalarının evrensel kuralsızlaştırılmasını dayatmak için onyıllar boyunca hazırlanmış müdahaleleriyle bu dengesizliğin başlıca sorumlularından biridir– 2000 yılı başında bu tür denetimlere başvuran ülkelerin 1997-98'deki ağır krizlerden (Doğu Asya, Latin Amerika, Rusya) çok daha küçük zararlarla çıktığını bol veriyle, kısaca açıkladığı bir rapor yayınladığını duymak kulağa hoş geliyor.

*Uluslararası ve ulusal eşitsizlikleri azaltmak.* Birleşmiş Milletler İnsani Gelişme Programı'nın 1999 tarihli raporu, seksenli yıllardan –küreselleşme için daha önce belirtilen dönüm yılı– başlayarak, her bir

ülkenin içindeki eşitsizlikler gibi çeşitli ülkeler arasındaki eşitsizliklerin de nasıl artmış olduğunu vurguluyor. Çin’de kıyı eyaletleriyle içerlek eyaletler arasındaki –aynı metinde gösterilen insani yoksulluk oranıyla ölçülen– eşitsizlik genişlemiştir. Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinde, ama aynı zamanda İngiltere, İsveç ve, birçok kez anımsatıldığı gibi, ABD’de de, Gini endeksine göre ölçülen gelir eşitsizliğinde büyük artışlar kaydedilmiştir.<sup>19</sup>

Avrupa'da, 1980'den sonra, işten sermayeye yeniden gelir dağılımı ABD'dekinden bile büyük olmuştur. AB ülkelerinde, özel sektörde sermaye olarak kullanılan gelir payı 1997'de 1970-80 arasındaki on yıllık dönem ortalamasından yüzde olarak 5.5 puan daha yüksekti. ABD'de ise, tersine, 3.2 puan yükselmiştir. Şöyle bir göz atmakla bunun bile önemsiz bir şey olmadığı görülecektir, çünkü sermayenin yararına gelirin bu biçimde yeniden dağılımı, ortalama ücretlinin şimdilik yılda 1.100 dolar –2 milyon lireden fazla– zarara uğramasına yol açar.

Küreselleşme yolunda Avrupa'dan daha ileride olan ABD, kendi açısından, her durumda, gelişmiş denilen ülkeler arasında en düşük ücrete, üstelik daha uzun çalışma saatlerine sahip olan ülke olmuştur. Dünyanın ilk on beş ülkesinin çalışma gelirleri sıralamasında, ABD, doksanlı yılların ortasında, İtalya ile eşit biçimde, sondan üçüncü sırada bulunuyordu.<sup>20</sup> Ancak Amerikalı çalışanların zararına olan bir farkla: İtalyanlar toplam ücretlerini 1.700, Amerikalılar ise 1.900'den fazla gerçek çalışma saatiyle kazanıyorlardı.

Ülkeler arasındaki eşitsizliklere gelince, daha önce anımsatılan GSMH farklarının ötesinde, dünya nüfusunun OECD ülkelerinde yoğunlaşmış olan en zengin beşte birlik kesiminin 1997’de, en yoksul beşte birlik kesimin yüzde 1’ine karşılık ihracat pazarlarının yüzde 82’sini, doğrudan yurtdışı yatırımlarda yüzde 1’e karşılık yüzde 68’ini, bütün internete girişlerde yüzde 0.2’ye karşılık yüzde 93.3’ünü elinde bulundurduğu gözlemlenir.<sup>21</sup> Bu arada, dünya GSMH’sında Afrika’nın payı 1980’deki yüzde 4.5’ten doksanlı yılların sonunda yüzde 1.5’e inmiştir.

19) A.g.y., s. 3.

20) Weisbrot, *Globalization for Whom?*, a.g.y., s. 7.

21) UNDP, *Human Development Report*, a.g.y., s. 1 ve 3.

Küreselleşmenin gelir dağılımı üstündeki etkilerini açıklamak için ülkeler arasındaki eşitsizlikler yeterli olmazsa, bireyler ve ülkeler arasındakiler dile getirilebilir. 1996'da dünyada sayılan 358 (dolar) milyardinin zenginliği, gelir sıralamasının aşağısından başlayarak dünya nüfusunun yüzde 45'ini (zamanında 2.4 milyar kişi) içinde barındıran ülkelerin birleştirilmiş yıllık gelirinden fazlaydı.<sup>22</sup>

Yeni *governance* biçimleri eşitsizliklerdeki bu artma eğilimini tersine çevirmeyi kendilerine hedef seçmelidir. Bu yalnızca soyut toplumsal adalet ölçütleri ışığında değil, aynı zamanda başka iki gerçekçi nedenle de uygun olurdu. Birincisi: kararlı biçimde bu süreçlere eşlik eden ekonomik güvencesizlik, uzun vadede, gezegenin çeşitli bölgelerinde, yoğunluk ve yaygınlık açısından olağandışı önemde çatışmalar başlatabilecek kapasitededir; bu da Birleşmiş Milletler CGG'sinin adı geçen iki raporunda sürekli dile getirilen bir kaygıdır. İkincisi: bu hedef işletmeler için de nesnel bir çıkarı simgeleri. Nitekim, dünya nüfusunun bütün kıtalara dağılmış olan altıda beşinin başlıca mal ve hizmet tüketiminin yüzde 10 kadarlık bir artışının, onlar için, hiper zengin olsalar bile, birkaç bin bireyin tüketiminin aynı miktarda artmasından daha kârlı bir pazarı temsil etmesi gerekir.

*İşletmeler arasında gerçek bir rekabet sağlamak.* Dünya düzeyinde etkili bir ekonomik '*governance*'ın karşı çıkmayı denemesi gereken küreselleşmenin sapkın etkileri arasına, işletmeler arasındaki rekabetin süregelen ve yukarıda söz konusu edilen gerilemesi girer. Nitekim, piyasanın birinciliğine yapılan geleneksel göndermelerin ötesinde, küreselleşmenin rekabet konusunda şimdiye kadar ortaya koyduğu en büyük sonuçlardan bazıları şöyle özetlenebilir.

– Pc için temel software (bireysel çalışma için işlem ve uygulama sistemi) sektöründe dünyada tek bir üretici firma pazarın şimdilik yüzde 90'ını denetliyor. Söz konusu firmanın Microsoft olduğunu ve '*corporation*'ın büyük olasılıkla Amerikan antitröst yasasıyla dayatılan, olası bir yeniden ikiye ya da üçe bölünmesinin –bu 2000 yılının başında tartışılan bir senaryodur– gerçekte bu durumu değiştirme-

22) Krş. Went, *Globalization: Myths, Reality and Ideology*, a.g.y., s. 14.

yeceğini söylemek bile gereksiz. Tıpkı freeware, yani bedava dağıtılan 'software'in tekelden tırtıkladığı yüzde birkaç puanın da onu değiştirmeyeceği gibi.<sup>23</sup>

– Ticari uçak sektöründe dünya çapındaki üreticilerin sayısı bir süredir ikiye inmiş olup bunlar da (Mc Donnell-Douglas'ı bünyesine katmış olan) Amerikan Boeing ile Avrupa konsorsiyumu Airbus'tır.

– Petrol ürünlerinin çıkarılması, işlenmesi ve dağıtılmasının yüzde 80'den fazlası, en büyükleri son iki ya da üç yılda yapılan birleşmelerle ortaya çıkan, Exxon/Mobil, Shell, Eni, BP-Amaco, Totalfina-Elf gibi, yarım düzineyi zar zor bulan çok büyük gruplar tarafından denetlenmektedir. Uzmanlar bunların sayısının daha da azalacağını öngörüyorlar.

– Sektörde yaşayabilmenin alt sınırı –yılda üç milyon birim–sayılan sınırın sürekli olarak üstünde bir üretim kapasitesine sahip otomobil imalatçıları gruplarının sayısı 2000 yılı başında yalnızca altıydı: General Motors, Ford, Volkswagen, Toyota, Renault/Nissan, Daimler/Chrysler. 2005-2008 yılları arasında onların a) Fiat ve Honda, Peugeot/Citroën ve BMW gibi, bu sınırın altında kalan hemen hemen bütün imalatçıları, şu ya da bu biçimde, bünyelerine katacakları, b) otomobillerinin motor, kasa, yedek parça gibi temel parçalarını ortaklaşa üretmek için aralarında anlaşmalar yapacakları öngörülmektedir. Kendi aralarında yeni birleşmeler de göz önünde tutulmalıdır. Siyah olması koşuluyla müşterileri arabaları için herhangi bir rengi seçmede özgür bırakan Henry Ford bu kavramı onaylardı.

– Biri dünyanın en büyük internete giriş sağlayıcısı, öteki en büyük TV, sinema ve süreli yayın üreticisi olan AOL ve Time Warner'ın 10 Ocak 2000'de duyurulan birleşmesi, arkasından Ocak sonunda Vivendi/Vodafone Airtouch (cep telefonunda dünya lideri) anlaşması, sonra Şubat başında Mannesmann'ın Vodafone tarafından satın alınması, TV ile internet ve cep telefonuyla internet üstünden iletişim ve eğlencenin gezegen çapında üç ya da dördü geçmeyen büyük gruplar tarafından denetleneceği yakın bir geleceği haber verir gibidir. Yalnızca AOL-Time Warner grubu birleşme

23) Konuyla ilgili en bilinen olay, büyük bir başarı olan Linux işletim sistemininki, yani İşletim Sistemleri pazarının yüzde üç puanlık düzeninkidir.

anında 500 milyondan fazla müşterisi olmakla övünüyordu. Vivendi/Vodafone grubunun müşterisi 70 milyondur. Başkalarının yanı sıra İtalya'da Omnitel'i de denetleyen Mannesmann'ın katılımıyla 200 milyon müşteriyi hedefleyebilecek bir Avrupa grubu oluşmuştur. Böylece, oligopol tanımı ekonomi el kitaplarında güncelleşmiş başvuru noktaları bulacaktır.

– Süpermarketlere dağıtılmak üzere yapılan alımların –bunlar birçok bölgede bütün ticari faaliyetin yüzde 80'ini karşılar– yüzde 95'ten fazlasının artık çok az merkezden denetlendiği Avrupa ülkeleri vardır. Fransa'da bunların sayısı, yalnızca doksanlı yılları kapsayan on yıllık bir dönemde, on beşten beşe inmiştir: Auchan, Intermarché, Opéra, Carrefour ve Promodés-Lucie. Gerçekten de, böyle bir alım miktarını denetleyen gruplar, aynı zamanda, gıdadan kilide, giyimden küçük elektrikli ev aletlerine kadar, süpermarketlerde, yaşamını sürdüren aile dükkânlarında ve yetkili satıcılarda satılan neredeyse bütün malların nitelik, tür, ayrıntılı bilgi ve fiyatlarını da belirleme gücüne sahiptir.

Bankacılık sektörüne, ilaç sanayisine, kimyaya ve biyoteknolojilere göndermeler yapılarak liste sürdürülebilir. Kritik nokta olarak, dünya ekonomisinin on-on iki anahtar sektöründe, milyarlarca tüketici için binlerce ürün ve hizmetin tür, nitelik ve fiyatını belirleme gücüyle donatılmış oligopol ve tekellerin formasyon eğilimi kalır. Bu sektörlerdeki rekabet biçimlerinin nasıl kazanılacağı ileride görülecektir. Ama küreselleşmenin hiçbir *governance* biçimi bu hedefi kapsamadığı yerde ciddiye alınmayı isteyemez.

*Ölçümünden başlayarak ekonomik gelişmenin nitel içeriklerini iyileştirmek.* California Eyaleti her yıl cezaevleri donanımını artırmak için milyarlarca dolar harcıyor ve bu miktar doksanlı yılların ortasında, aynı öznenin eğitimi için yapılan harcamaları aşmıştır. Bu amaçla üretilen ve kullanılan mal ve hizmetlerin değeri California'nın GSMH hesabına katılmıştır.

İtalyan hükümeti, her yıl, 1999'da 960.000 olan ve 1.200 kişinin ölümüne ve on binlerce kişinin ağır yaralanmasına ve sakat kalmasına yol açan iş kazaları sonrasındaki tedaviler ve tazminatlar için 50 trilyon liralık harcama yapmaktadır. Sigorta primleri, sağlık hizmet-

leri, ilaç, o fonlarla alınan takma organların değerleri İtalya'nın GSMH kalemleri arasında yerini alır. OECD ülkelerinin bütününde trafik kazaları her yıl 100.000 kişinin ölümüne, milyonlarca kişinin ağır yaralanmasına ve milyonlarca aracın yok edilmesine ya da ağır biçimde zarar görmesine yol açıyor. Bu durumda da geride kalanlar ya da hayatta kalan kurbanlar tarafından alınan primler, ameliyatların ve takma organların değeri ve arabaların değiştirilmesi ya da onarılmasının bedeli her bir ülkenin GSMH hesabına dahil edilmektedir.

GSMH hesaplamasındaki bu kalemlerle küreselleşme arasındaki bağın ne olduğunu sormak insana doğal geliyor. Yanıt, küreselleşmenin her durumda salt GSMH artışında ekonomik gelişmenin, onun nitel bileşenlerinin kötüleşmiş olup olmamasını bir yana bırakırsak, olumlu bir işaret görmeye götüren kavram ve özle ilgili geleceksel çarpıklıkları son derece artırdığı ve aynı zamanda yenilerini (en azından öne çıkan ülkeleri ilgilendiren şeyler açısından yeni) yarattığı yolundadır. Kişi başına GSMH artışının, her durumda, sanayileşmeyle birlikte ortaya çıkan fiyat artışı yüzünden, ailelerin satın alma gücünün kötüleştiği zaman bile bir ülkenin gelişmesinin göstergesi olarak kabul edilmesini sağlayan sapma tipiktir. Yenilenebilir ya da uzun süreli büyük yatırımlarla yenilenebilir kaynakların değerinin GSMH hesaplamasına olumlu veri olarak dahil edilmesini sağlayan sapma da daha az tipik değildir. Oysa, ne –uygun durumda– gerekli gelecek yatırımları gerçekleştirmek için bir ülkenin kapalı biçimde kısıtıldığı borç, ne de –seçenek durumunda– aslında bir sermayenin yok olmasından kaynaklanan maliyet orada olumsuz veri olarak görünür. Konuyla ilgili örnek durum Güneydoğu Asya, Brezilya ve California'nın yağmur ormanlarından çıkarılan kerestelerdir. Oysa, yeni tür –bir kez daha anımsatalım, öne çıkmakta olan ülkeler için yeni, çünkü Avrupa'da bir ya da iki yüzyıl önce olmuştur– bir çarpıklık, iş hacmiyle eşdeğerli olarak GSMH'ya dahil edilecek işgücünün hesaplanmasına dokunur. Köy toplumunda ailenin tüketimine ya da paraya çevrilmeyen yerel alışverişlere adanmış günde on saatlik tarımsal çalışma, ele alınan çalışma birimi tarafından tüketilenlerin ötesinde, üç ya da dört kişiyi beslemeye yetecek gıda ürünleri ürettiği zaman bile GSMH hesabına girmez. Ama eğer aynı çalışma birimi kente taşınır ve günde on saatlik bir çalışmayla, işçi olarak çalışmaya başlarsa, buradan aldığı parasal gelir,

aynı kişiyi kıt kanaat geçindirip köyde kalan aile bireylerini yoksulluğa terk etse bile, bir GSMH artışı olarak hesaba geçirilir.

İşte, bu tür çarpıklıklar seksenli yılların sonunda Birleşmiş Milletler'i özel bir program, United Nations Development Programme (UNDP) başlatmaya itmiş ve o da 1990'da ilk *Human Development Report*'u (UDR) yayınlamıştır. O zamandan beri UNDP her yıl, zaman zaman özgül bir konu üstünde yoğunlaşan, yeni bir rapor yayınlar; *Human Development Report 1999*'un merkezindeki konu küreselleşmedir. Ancak, Rapor'un sonraki sayılarında, İnsani Gelişme Endeksi (İGE) olarak tanımlanan karmaşık bir gösterge kullanılarak düzenlenen dünya ülkeleri -1999 sayısında sayıları 174'tü- sıralaması sürekli yer alır. Karmaşık yapma ve ölçme yöntembiliminde gittikçe mükemmelleşen İGE, doğumda yaşama umudu, yetişkinlerin okuma yazma oranı, belli bir yaş grubuna göre belli bir eğitim düzeyine yazılmış olma yüzdesi, Satın Alma Gücü Paritesi (SAGP) sınırları içinde ölçülen kişi başına gerçek GSMH gibi çeşitli boyutlardan oluşur. İGE'nin ulaşabileceği en büyük değer 1'dir; sıralamada birinci ülke olan Kanada 1997'de 0.932'ye eşit bir İGE gösteriyordu.<sup>24</sup>

İGE aracılığıyla yapılan ülkeler sıralaması epeyce şaşırtıcı sonuçlar verir. Eğer sıralama yalnızca kişi başına nominal GSMH temel alınarak yapılırsa, zengin ülkeler aşağı iner, çok daha az zengin olan ülkeler yukarı çıkar. Örneğin, İsviçre, özellikle kişi başına 44.350 dolarlık (1996) çok yüksek GSMH'sıyla sıralamanın 12. sırasında (0.914) yer alır, ancak SAGP'ye göre ölçüldüğü zaman aynı GSMH 25.240'a (1997) düşer. Kişi başına 30.863 dolarla, SAGP sınırları içinde de birinci olan Lüksemburg 17. sıradan öteye gidemez, çünkü yaşama umudu ve gençlerin üç eğitim düzeyine kaydolma oranı (ancak yüzde 69) göreceli olarak düşüktür. Öte yandan, eğer ülkelere 0.800 ile 0.500 arası bir İGE anlamına gelen, ortalama bir insani gelişme ve 46 ile 139 arasında yer alan bir aşamayla bakılırsa, Estonya, SAGP'ye göre ölçülmüş kişi başına 5.240 dolarla, özellikle çok yüksek olan okuma yazma ve eğitim sistemine yazılma oranı sayesinde 0.733'e eşit bir İGE sunar. Bu gösterge değeri onu insani gelişme sıralamasında 54. sıraya yerleştirir, oysa, SAGP'deki geliri Estonya'ya eşit ya da ondan fazla olan ülkeler onlarca sıra

24) UNDP, *Human Development Report 1999*, a.g.y., s. 134.

şağıda yer alırlar. Bunlar arasında Türkiye (86), İran (95), Güney Afrika (101) sayılabilir.

İGE gibi bir göstergenin küreselleşmenin pek yakın *governance* biçimleri tarafından başvuru noktası olarak alınmasını istemek doğal olarak aşırıya kaçmak olur. Ama eğer *governance* onun olumlu gizil-güçlülüklerini nitel açıdan daha iyi içerikleri olan bir ekonomik gelişmeye yönlendirmeye yarayacaksa, gelişmenin yalnızca görünür-deki niceliklerini değil, iç niteliğini de ölçen göstergelere baş vurmamak kaçınılmaz olacaktır. Sonuç olarak, hiçbir süreç, eğer onun yönetilmesi düşünülen iyelikleri kesin olarak ölçülmezse yönetilemez.

*Yerel gelişmeyi desteklemek.* Her gün masamızda binlerce kilometre yol kat etmiş tahıl, yumurta, süt –bunlara meyve, et, sıvı yağ vb. de ekleyebiliriz– boy gösterir, oysa, her şey 80-100 kilometrelik bir alanda üretilebilir.<sup>25</sup> Birisi bu tarz üretim ve dağıtımın yararı konusunda en küçük bir kuşku dile getirdiği zaman, ilk kez 180 yıl önce –David Ricardo’nun *Principles of Political Economy and Taxation* adlı yapıtının ortaya çıktığı dönem– düzenlenmiş olan bir ekonomi bilimi ilkesine gönderme yapılarak, kural olarak susmaya davet edilir. Yukarıda dile getirilen durumla bağlantılı olarak, “karşılaştırılmalı avantaj” (ya da, daha doğrusu, “karşılaştırmalı maliyet yasası”) ilkesi denilen bu ilke der ki, A toplumunun üyeleri, eğer yerli ürünlerden daha ucuza geliyorsa, uzaktaki B toplumundan tahıl (Ricardo tam olarak ‘*corn*’dan söz ederek örnek veriyordu) ya da başka bir şey satın almakla iyi ederler. Bu, tahıl üretiminde B’nin A’dan daha etkili olduğu anlamına gelir, *çünkü en başta B’de işgücü daha ucuzdur*. Tahıl üretme yükümlülüğünden kurtulan A’nın üyeleri B’den daha iyi üretebildikleri mallar üstünde yoğunlaşabileceklerdir. Bu alışverişle sonunda her iki topluluk da daha zengin olacaktır. Serbest ticareti genişletmek için on XIX. yüzyıl yarısındaki savaşların dayandığı bu ilke bugün de küreselleşmeyi ve Dünya Ticaret Örgütü’nün faaliyetini esinleyen ilkelerden biridir.

Karşılaştırmalı maliyet yasasının bugün hâlâ belli alanlarda işlediği kabul edilmelidir. Tayvan dayanılmaz fiyatlarla pc üretir. Bu

25) H. Norberg-Hodge, *Shifting direction. From global dependence to local interdependence*, J. Mander ve E. Goldsmith (yay. haz.), *The Case Against the Global Economy* içinde, Sierra Club, San Francisco 1996, s. 394. Benim kaydım.

nedenle ‘pc’lerimizi kendi ülkemizde üretmeyi denemektense Tayvan’dan almak daha uygun olur. Ancak bazı alanlar var ki aynı yasa burada zararlara yol açar ve bunların –uygun biçimde hesaplandıkları takdirde– yararlarından daha büyük olduğu görülür. Başta söz konusu ettiğimiz duruma dönecek olursak, Hollanda, Yeni Zelanda ve Danimarka’da üretilen tereyağı, Kenya, İngiltere ve İspanya’daki süpermarketlerde, söz konusu ülkelerde yerel olarak üretilen tereyağından çok daha ucuzdur.<sup>26</sup> Bu alışveriş ilişkilerinde uygun olmayan şey nedir? Hollanda, Yeni Zelanda ve Danimarka tereyağının ithalatçı ülkelere nakliye dahil daha iyi bir fiyata verilmesinin kaynak ülkelerdeki iş maliyeti Kenya, İngiltere ve İspanya’dakinden daha düşük olduğu için değil, tam tersine, *çok daha yüksek olduğu* için böyledir bu. Zamanında Ricardo tarafından incelenen tek üretim etmeni olan en yüksek iş maliyetinde, karşılaştırmalı maliyet yasasının bilmediği başka üretim etmenleri de vardır. Bunlar da teknoloji ve altyapıya daha büyük yatırım yapılması, personelin daha nitelikli olması, daha seçkin hayvanların kullanılması, üretime daha büyük kamu desteğinin olması ve benzerleridir. Bu etmenler verimliliği, çok daha yüksek ücretle çok daha düşük birim maliyetli üretim yapmaya izin verecek biçimde artırır.

Küreselleşmeyle böylesine ezilmiş bir topluluk dış ekonomik güçlere göre *karşılıklı* bağımlı olmaz. Yalnızca *bağımlı* olur. Karşılıklı bağımlılık A topluluğunun da kendi açısından B topluluğuna kârlı biçimde ihracat yapmasına izin veren fiyatlarla başka mallar üretme kapasitesine sahip olduğunu varsayar. Ama eğer A’nın geçmişte ve şimdi üretme kapasitesine sahip olduğu mallar B’nin daha ucuza ürettiği mallardan başkası değilse, üretim güçlerinin daha çok gelişmesine dayanarak, A, onu kalıcı bir gelişmemişliğe mahkûm eden bir dizi maddi ve maddi olmayan maliyete katlanmak zorunda kalır. Bunlar, işsizliğin artması, bilginin ve mesleki kapasitenin yitirilmesi, nüfusun kente zoraki göç etmesi, dış etmenlere karşı daha büyük yaralanma olasılığı, yaşam niteliğinin toptan kötüleşmesi, kısacası A’nın kaderiyle hiçbir ilgisi olmayan uzak bir topluluğun ya da bölgenin koşullarına ve eylemlerine bağlı olmayla ilgili maliyetlerdir. Eğer bu maliyetler, kural olduğu gibi sonradan keşfedilmek yerine,

26) A.g.y.

önceden tahmin edilip hesaplanmış olsaydı, A topluluğunun yalnızca B'nin mallarını ucuza ithal etmeden değil, aynı zamanda bu maliyetleri o özgül sektördeki üretim kapasitesini geliştirmeye yönelik yatırımlara dönüştürmeden de büyük kazançlar sağlayacağı görülmüştü. Böylece, yerel olarak üretilebilecek bir şeyin iki bin kilometre uzaktan alınmasını önleyecek koşullar oluşturulurdu.

#### 4. İnsani Yüzlü Bir Küreselleşme İçin Altın Gelen Girişimler

Anımsattığım türden hedefleri etkili biçimde izleyebilecek bir *global governance* önerisi karşısında, kendiliğinden şu soru geliyor akla: onu ayağa kaldırabilecek gerçek özneler hangileridir ve bu hangi araçlarla, hangi yollarla gerçekleştirilebilir? Öyle sanıyorum ki, böyle bir soruya kabul edilebilir bir yanıt oluşturabilmek için, onu ikiye bölmek gerekir. Eğer bu amaç için harekete geçirilecek örgütlerin iş gören araçlarının hangileri olduğu soruluyorsa, Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası, Uluslararası Yönetmelikler Bankası, Dünya Ticaret Örgütü, Avrupa Komisyonu gibi zaten sahnede olan uluslararası örgütlere önemli bir rol düşeceği besbelli gibi görünüyor. Bunlara, değişik düzeylerde, bölgesel, ulusal ve uluslararası başka örgütlerin eklenmesi gerekebilir; ancak, yukarıda adı geçen örgütler her durumda iş görür halde olduklarına göre, işe onlarla başlanılmasa için herhangi bir neden görünmüyor.

Sonra, söz konusu sorunun ikinci parçası gelir: *insani yüzlü bir küreselleşme* (deyim BM'nindir), adı geçen örgütlerin en azından otuz yıldan beri izlediklerinden çok farklı, yukarıda belirtilenlere benzer amaçları izleyecek bir küreselleşmeyi gerçekleştirmeye çalışmalarını için yukarıda adı geçen örgütleri kim dürtükleyecek, kim harekete geçirecek? Yanıt apaçık görünüyor: bunu yurttaşların, iş adamlarının, kamu yöneticilerinin, sendikaların, sivil toplum örgütlerinin yapması gerekir. Bu yanıt o kadar açık ki şimdiye kadar tartışılmadı bile. Şimdi küreselleşme süreçlerinde dramatik bir şeyler varsa, bu, tartışma eksikliğinden, daha kesin bir ifadeyle, demokratik katılım eksikliğindendir. Bizim ve bizim çocuklarımız için son derece önemli kararlar onlarca yıl boyunca, bütün dünyada, Washington (DB),

Basel (UYB), Cenevre (DTÖ), Brüksel (AK), Frankfurt (A. Bankası) ya da, herkesin bildiği gibi, dünyanın en güçlü çıkar gruplarından biri olan World Economic Forum'un (Dünya Ekonomik Forumu) yıllık toplantı merkezi olan Davos'ta bulunan birkaç bin kişi tarafından alınmıştır. Ticari anlaşmalar, yapısal düzenlemeler, milyarlarca dolarlık uluslararası borçlar, bütün bunlarda sınıf dernekleri, yerel kurumlar, toplum ve ekonomi operatörleri, sivil toplum örgütleri düzenli olarak atlanmış, görüşleri alınmamıştır. Eğer gerçekten bizi insani yüzlü bir küreselleşmeye doğru götürecek bir *global governance* gerçekleştirmek istiyorsak, belki de, İngilizlerin (*grassroots democracy* ifadesinde) dile getirdikleri gibi, otun köklerinin, yani dünyanın, demokrasinin temsilcilikten daha az olmamak üzere, katılımcılıkla yaşadığını düşünen o yurttaşlarından oluşan temelin kendini hissettirmeye başlamasının tam zamanıdır.

Bu açıdan, Kasım 1999 sonunda Seattle'da (ve daha küçük ölekte Ocak 2000'de Davos'ta) olup biten şeyler büyük bir olay olmuştur. Medyanın onu yakışsız biçimde karşılamasına karşın, Seattle gösterileri, yukarıdan dayatılan küreselleşmeye karşı, dünya yurttaşları arasında gizli gizli yayılmaya başlayan hoşgörüsüzlük ruhunun bir göstergesi olmuştur. Söz konusu gösteriler –başta, uluslararası Cisl'den (İtalyan İşçi Sendikaları Konfederasyonu) başlayarak sendikalar olmak üzere– çok sayıda sivil toplum örgütü tarafından özenle hazırlanmış olup katılımcılar yüze yakın ülkeden geliyorlardı. Bu örgütler, Dünya Ticaret Örgütü'nün yeni yüzyılın ticaret kurallarını artık tek başına belirleyemeyeceğini güçlü biçimde savunmak amacıyla, 50.000 çalışanı sokağa döktüler. DTÖ'nün bütün ülkelerin yurttaşlarını dinlemesi gerekir. Ama bunun, Brüksel Komisyonu da dahil olmak üzere, bütün uluslararası örgütler için geçerli olması gerekir.

Kuşkusuz, istediğimiz küreselleşmenin hangisi olduğunu tartışmak, onun insani bir yüzü olmasını istemek, bunu bütün merkezlerde olabilecek en geniş biçimde tartışmak yalnızca bir ilk adımdır. Öte yandan, denilebilir ki, şimdiye kadar küreselleşmenin başıboş ilerlemesini kaplamış olan sessizliğe, onun etkilerine maruz kalmış aynı öznelerin edilginliğine bakarak sivil toplumun katılım yolunu açmak her durumda azımsanmayacak bir sonuç olabilir. Gerisi, umut edilir ki, gelecektir. *El camino*, der ozan, *se hace andando* (Yol yürüyerek alınır).



# Kaynakça

## 1 Pazar: Devlet Kurumu

- Le Monde Diplomatique, *Les frontières de l'économie globale*, "Manière de voir", n. 18, 1993.
- S. Aronowitz, W. Di Fazio, *The Jobless Future. Sci-Tech and the Dogma of Work*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1994.
- J. Berger, *Mercato e stato nelle società capitalistiche avanzate*, A. Martinelli, N. J. Smelser (yön.), *Sociologia economica*, il Mulino, Bologna, 1995, s. 129-60.
- C. Boffito, *Mercato*, *Enciclopedia içinde*, c. IX, Einaudi, Torino, 1980, s. 48-103.
- M. Castells, *La société en réseaux. L'ère de l'information*, Fayard, Paris, 1998.
- CNEL, *I limiti alla competitività*. Rapporto del Gruppo di Lisbona, Manifestolibri, Roma, 1994.
- L. Gallino, *Se tre milioni vi sembrano pochi. Sui modi per combattere la disoccupazione*, Einaudi, Torino, 1998.

- L. Gallino (yön.), *Manuale di sociologia*, UTET, Torino, 1997 2, spec., böl. V, VII ve X.
- A. O. Hirschman, *I conflitti come pilastri della società democratica a economia di mercato*, "Stato e Mercato", n. 41, 1994, s.133-52.
- B. Ingrao, G. Israel, *La mano invisibile. L'equilibrio economico nella storia della scienza*, Laterza, Roma-Bari, 1987.
- P. Kolanyi, *La grande trasformazione* (1944), Einaudi, Torino, 1974.
- J. Rifkin, *La fine del lavoro. Il declino della forza lavoro globale e l'avvento dell'era post-mercato*, Baldini e Castoldi, Milano, 1995.
- G. Simons, *Eco-Computer. The Impact of Global Intelligence*, Wiley, Chichester-New York, 1987.

## 2 Küreselleşen Dünyada Eşitsizliklerin Katmanlaşması

- M. Barbagli, *Le conseguenze politiche della mobilità sociale*, "Polis", 1987, I, 1, s. 3-139.
- R. Bendix, S. M. Lipset (yön.), *Classe, potere, status. Saggi sulla stratificazione sociale*, 4 cilt, Marsilio, Padova, 1969-72.
- A. Cobalti, *Lo studio della mobilità. Metodi e prospettive dell'indagine sociologica*, Nuova Italia Scientifica, Roma, 1995.
- R. Crompton, *Classi sociali e stratificazione*, Il Mulino, Bologna, 1996.
- A. De Lillo, A. Schizzerotto, *La valutazione sociale delle occupazioni. Una scala di stratificazione occupazionale per l'Italia contemporanea*, Il Mulino, Bologna, 1985.
- J. P. Fitoussi, P. Rosanvallon, *Le nouvel age des inégalités*, Editions du Seuil, Paris, 1996.
- S. A. Herzenber, J. A. Alic, H. Wial, *New Rules for a New Economy. Employment and Opportunity in Postindustrial America*, Cornell University Press, Ithaca, 1998.
- B. W. Mach, W. Weselowski, *Mobilità e struttura sociale*, Angeli, Milano, 1986.
- M. Paci (yön.), *Le dimensioni della disuguaglianza*, Il Mulino, Bologna, 1993.
- T. Parsons, *Equality and Inequality in Modern Society, or Social Stratification Revisited, Social Systems and the Evolution of Action Theory*, Free Press, New York, 1977, s. 321-80.

### 3 Küreselleşme, İş, Gelişme: Sapkın Etkilerden "Governance"a mı?

- AA.VV., *Mythes et réalités de la mondialisation*, "Esprit", Kasım 1996.
- AA.VV., *Les oeillères de la Banque mondiale et du FMI*, "Esprit", Ağustos-Eylül 1998.
- AA.VV., *Mondialisation et gouvernance mondiale*, "Problèmes économiques", n. 2.611-2.612, Nisan 1999.
- S. Bauman, *Dentro la globalizzazione. Le conseguenze sulle persone*, Laterza, Roma-Bari, 1999.
- U. Beck, *Che cos'è la globalizzazione. Rischi e prospettive della società planetaria*, Carocci, Roma, 1999.
- J. Brecher, T. Castello, *Contro il capitale globale. Strategie di resistenza*, Feltrinelli, Milano, 1996.
- N. Chomsky, *Sulla nostra pelle. Mercato globale o movimento globale?*, Tropea, Milano, 1999.
- S. Cordellier, F. Doutat, *Mondialisation au-delà des mythes*, La Découverte, Paris, 1997.
- J.-C. Delaunay (yön.), *La mondialisation en question*, L'Harmattan, Paris, 1999.
- P. Engelhard, *L'homme mondial. Les sociétés humaines peuvent-elles survivre?*, Arléa, Paris, 1997.
- L. Gallino, *Se tre milioni vi sembrano pochi. Sui modi per combattere la disoccupazione*, Einaudi, Torino, 1998, spec. s. II.
- J. Gray, *Alba bugiarda. Il mito del capitalismo globale e il suo fallimento*, Ponte alle Grazie, Milano, 1998.
- R. Kyloh, *The governance of globalization. ILO's contribution*, R. Kyloh (yön.), *Mastering the Challenge of Globalization. Towards a Trade Union Agenda* içinde, International Labour Office, Cenevre, 1998.
- F. R. Pizzuti, *Globalizzazione, istituzioni e coesione sociale*, Meridiana Libri, Catanzaro, 1999.
- M. Regini, *Modelli di capitalismo. Le risposte europee alla sfida della globalizzazione*, Laterza, Roma-Bari, 2000.
- R. Rosencrance, *The Rise of the Virtual State. Wealth and Power in the Coming Century*, Basic Books, New York, 1999.
- S. Strange, *Denaro impazzito. I mercati finanziari: presente e futuro*, Comunità, Torino, 1999.

