

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>

İLETİŞİM
Bugünün Kitapları

Neoliberalizmin gerçek 100'ü

HAYRİ KOZANOĞLU

NURULLAH GÜR, BARIŞ ALP ÖZDEN

SKB 0076982 VW0

HAYRÎ KOZANOĞLU
NURULLAH GŪR – BARIŞ ALP ŖZDEN
Neoliberalizmin Gerçek 100'ŭ

HAYRİ KOZANOĞLU 1956 yılında Adana'da doğdu. ODTÜ Endüstri Mühendisliği Bölümü'nü bitirdi. Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü'nde öğretim üyesidir. Daha önce İletişim Yayınları'ndan *Yuppiler, Prenslar, Bizim Kuşak*; İthaki Yayınları'ndan *Küreselleşme Heyulası* ve *Hem Eşitlik Hem Özgürlük* adlı üç kitabı vardır. Evlidir ve Cem ve Ada'nın babasıdır.

NURULLAH GÜR 1984 yılında İstanbul'da doğdu. 2006 yılında Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun oldu. Halen aynı bölümde "Çevre ve Enerji Politikalarının Ekonomik Kalkınmaya Etkileri" adı altındaki tezi ile yüksek lisans çalışmasını sürdürmektedir. "Küreselleşme ve Gelir Dağılımı" üzerine çalışmaları bulunmaktadır. İlgi alanları: Ekonomik Kalkınma, Çevre ve Doğal Kaynaklar Ekonomisi, Uluslararası Politik İktisat.

BARIŞ ALP ÖZDEN 1978 yılında İstanbul'da doğdu. 2000 yılında İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun oldu. 2004 yılında Boğaziçi Üniversitesi Atatürk Enstitüsü'nden yüksek lisans derecesini aldı. Halen aynı bölümde doktorasını yapmaktadır. Yıldız Teknik Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır.

İletişim Yayınları 1282 • Bugünün Kitapları 111

ISBN-13: 978-975-05-0558-4

© 2008 İletişim Yayıncılık A. Ş.

1. BASKI 2008, İstanbul

2. BASKI 2008, İstanbul

EDITOR Tanıl Bora

KAPAK Suat Aysu

UYGULAMA Hüsnü Abbas

DÜZELTİ Belce Öztuna

BASKI ve CILT Sena Ofset

Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi B Blok 6. Kat No. 4NB 7-9-11

Topkapı 34010 İstanbul Tel: 212.613 03 21

İletişim Yayınları

Binbirdirek Meydanı Sokak İletişim Han No. 7 Cağaloğlu 34122 İstanbul

Tel: 212.516 22 60-61-62 • Faks: 212.516 12 58

e-mail: iletisim@iletisim.com.tr • web: www.iletisim.com.tr

HAYRİ KOZANOĞLU

NURULLAH GÜR– BARIŞ ALP ÖZDEN

Neoliberalizmin Gerçek 100'ü



Ücretsiz PDF Kitap Arşivi - <https://rarley.org>

|

m

İÇİNDEKİLER

Önsöz 7

10 Düşünce Odağı 13

1. MONT PELERİN TOPLUMU 13 • 2. DAVOS 16
3. BILDERBERG 18 • 4. AÇIK TOPLUM ENSTİTÜSÜ 20
5. YENİ AMERİKAN YÜZYILI PROJESİ 23 • 6. CATO ENSTİTÜSÜ 25
7. HUDSON ENSTİTÜSÜ 28 • 8. POLİTİK ÇALIŞMALAR MERKEZİ 31
9. AVRUPA SANAYİCİLERİ YUVARLAK MASASI 33
10. STOCKHOLM NETWORK 36

10 Kumanda Tepesi 39

1. IMF 39 • 2. DÜNYA BANKASI 42 • 3. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ 44
4. OECD 47 • 5. G-7 50 • 6. ULUSLARARASI ÖDEMELER BANKASI 53
7. WIPO 55 • 8. NAFTA 58 • 9. USAID 61
10. AVRUPA KOMİSYONU 63

10 Ekonomi Politikası 67

1. ÖZELLEŞTİRME 67 • 2. DEREGÜLASYON 70
3. LİBERAL DIŞ TİCARET REJİMİ 73 • 4. BAĞIMSIZ MERKEZ BANKASI 75
5. SERBEST SERMAYE HAREKETLERİ 78
6. İKİ KÖŞELİ DÖVİZ KURU REJİMİ 81
7. ÖZELLEŞEN DIŞ BORÇLAR 84 • 8. ŞİŞKİN REZERV POLİTİKASI 87
9. FAİZ DIŞI FAZLA VER 89 • 10. MAASTRICHT KRİTERLERİNİ ÇİĞNEME 91

10 Finansal Trend 95

1. YENİ ULUSLARARASI FİNANSAL MİMARİ 95
2. DÜNYANIN FİNANSAL BAŞKENTLERİ 97
3. KÜRESEL FİNANS LABİRENTİNDE BİREY 100
4. YÜKSELEN PİYASALAR 102 • 5. MORTGAGE PİYASASI 105
6. ŞİRKET EVLİLİKLERİ 108 • 7. HEDGE FONLAR 110
8. PRIVATE EQUITY 113 • 9. TÜREV ÜRÜNLER 115
10. RATING KURULUŞLARI 118

10 Kritik Metası 121

1. SU 121 • 2. PETROL 123 • 3. DOĞALGAZ 126 • 4. ETANOL 128
5. KAHVE 130 • 6. ELMAS 133 • 7. ŞEKER 135 • 8. TÜTÜN 137
9. İNSAN SAÇI 140 • 10. ÇİÇEK 142

10 Sembolik Sektör 145

1. İNTERNET 145 • 2. CEP TELEFONU 148 • 3. MEDYA 150 • 4. FUTBOL 153
5. TOHUM 156 • 6. SEKS TİCARETİ 159 • 7. İLAÇ 161
8. BEBEK ÜRÜNLERİ 164 • 9. ÖZEL GÜVENLİK 166
10. ÖZEL ASKERİ ŞİRKETLER 169

10 Temsili Şirketi 173

1. MICROSOFT 173 • 2. McDONALDS 176 • 3. STARBUCKS 179
4. CITIGROUP 182 • 5. BOEING-AIRBUS 184 • 6. WAL-MART 187
7. GENERAL ELECTRIC 190 • 8. MITTAL 193 • 9. HALLİBURTON 195
10. ENRON 197

10 Afili Marka 201

1. NIKE 201 • 2. BLACKBERRY 203 • 3. DISNEY 205 • 4. GUCCI 208
5. LOUIS VUITTON 210 • 6. HERMÈS VE BURBERRY 212 • 7. PORSCHE 214
8. ROLEX 217 • 9. AMERICA'S CUP 219 • 10. F1 221

10 Sonuç 225

1. DÜZELMEYEN GELİR DAĞILIMI 225 • 2. ARTAN YOKSULLUK 227
3. TIRMANAN İŞSİZLİK 230 • 4. CAN ÇEKİŞEN REFAH DEVLETİ 233
5. VAHŞİCE SÖMÜRÜLEN KADIN VE ÇOCUK EMEĞİ 235
6. KÜRESEL ISINMA 238 • 7. TERHANELER 241
8. KAYBOLAN ORTA SINIFLAR 244 • 9. TALAN EDİLEN AFRIKA 246
10. GÖÇ 249

10 Cila 253

1. HOMOGLOBALİSMUS 253 • 2. GLOBİSH 256
3. MİLENYUM KALKINMA HEDEFLERİ 258 • 4. ÜÇÜNCÜ YOL 261
5. HAYIRSEVERLİK 264 • 6. DIŞ BORÇLARIN SİLİNMESİ 267
7. MİKROKREDİ 270 • 8. YÖNETİŞİM 272 • 9. KENTSEL DÖNÜŞÜM 275
10. DUBAİ 277

KAYNAKÇA 281

Zaman içinde Türkiye, “radikal neoliberal” ütopyanın en suskun, sorunsuz onay gördüğü coğrafyalardan biri haline geldi. Neoliberal politikaların giderek sessiz, itirazsız adeta bir kader gibi kabullenilmesinden duyduğumuz rahatsızlık, bizi bu kitabı hazırlamaya teşvik etti.

Franz Hinkelammert, kendisi, alternatiflerinin günün gerçeklerine uymadığını ispattan ibaret olan “muhafazakâr ütopyalar” çağında yaşadığımız saptamasında bulunuyor. Alternatif dünya tasarımları ütöpik, idealist, gerçekten uzak damgası vurularak mahkûm ediliyor. Aslında bütün muhafazakâr ütopyalar, “etkinliği” en üst ahlaki kriter kabul eden bir politik mantığa dayanıyor. Bu zihniyete göre, sadece “etkin olan” değer taşır, diğer ahlaki mûlahazaların kıymet-i harbiyesi yoktur.

Sousa Santoz ise, *Dünya Sosyal Forumu ve Ötesi* adlı kitabında, piyasa kanunlarının ne ölçüde işlediğinin neoliberalizmin tek etkinlik kriteri olduğunun altını çiziyor. Neoliberalizmin ütopyası tüm diğer ütopyaları karartmaktan ibarettir; onlara yaşam hakkı tanımadığı ölçüde kendi ütopyasını gerçekleştirme yoluna girer. Bu dogma, bugün yaşanan sıkıntıların, etkinlik kriterinin kendi defolarından değil, olsa olsa layıkıyla uygulanmamasından kaynaklanabileceğini öne sürer. Eğer işsiz-

lik ve toplumsal dışlanma yaygınlaşıyorsa, eğer dünya kapitalist sisteminde açlık ve ölüm kol geziyorsa, kolaylıkla piyasa kanunlarının eksik işletildiği teşhisi konabilir.

Muhafazakâr ütopyaların ufku dardır; tarihin sonuna endekslidir. Bizler tam aksine, tarihin sürekliliğinden, etkinlik ve rekabet dışında bir ahlaki karşı çıkışın gerekliliğinden hareket ettik. Daha iyi bir dünya, daha iyi bir toplum özleminin ancak bugünün radikal eleştirisi üzerinde yükselebileceği ön kabullünden, *Neoliberalizmin Gerçek 100*'ü ortaya çıktı.

Türkiye'de de piyasa ekonomisini doğal bir düzen olarak kabul etmeyenlerin, daha fazla rekabetin insanlığın sorunlarına çözüm olacağına akıllı kesmeyenlerin; çağdaş-tutucu, bir bilen-cahil kalan ikilemleri arasında, adeta entelektüel bir cendereye sıkıştırılmaya çalışıldığı bir dönemden geçiyoruz. Yapısal uyum programlarını, "piyasa toplumu" tasarımını, IMF hegemonyasını eleştirmenin egemen çevrelerde itibar kaybına yol açacağını sezmenin, medya erişimini zorlaştıracığını bilmenin kinikliği çöküyor kimi aydınların, akademisyenlerin, politikacıların üzerine. Giderek neoliberalizm karşısında sükut, muteber solculuğun teminatı haline geliyor.

Açıkça, 2007 seçim kampanyasının ekonomi politikalarını teğet geçmesi, neredeyse hiçbir itirazın sesini yükseltmemesi bizi bu kitap projesini hızlandırmaya sevk etti. Her ne kadar, 3 Kasım 2002'den beri 5 yıl aralıksız büyüme yaşandığının; bu dönem içerisinde 1999 ve 2001 benzeri bir krizin patlak vermemesinin insanları tevekküle sevk ettiğinin farkında olsak da, suskunluğun bu kadarını kabullenmek kolay gelmedi.

Üstüne üstlük sanki neoliberal politikalara karşı her söz söylenmiş, her tartışma tüketilmiş, her itiraz mahkûm edilmiş gibi bir hegemonik iklim hâkim. Bu da ister istemez muhalif seslerin cesaretini kırıyor, inandırıcılığını azaltıyor. Halbuki, "yapısal reformlardan taviz verilmemeli", "piyasaların yol göstericiliğine itimat edilmeli", "uluslararası sermaye ürkütülmemeli" benzeri klişeler kapitalizmin "organik aydınları" tarafından yaygın incedyanın da desteği eşliğinde büyük bir iştiyakla tekrarlanmaya devam ediyor.

İşte bu egemen entelektüel ortamı göz önünde bulundurarak, “Neoliberalizmin Gerçek 100’ü”nü farklı bir formatta sunmaya karar verdik. Yoksa neoliberalizmin gizli tarihini yazmak gibi bir iddiamız yok. Aksine, neoliberalizmin en iyi, kamuya açık bilgilerden, olgulardan, istatistiklerden yola çıkılarak teşhir edileceğine inanıyoruz. Ekonominin ayrıcalıklı bir disiplin haline getirilmesi eğilimlerine, neoliberalizmin ekonomiyle politikayı ve toplumu ayırma tasarımına karşı ekonomi-politik analizin önemine vurgu yapan bir yaklaşımı benimsedik.

10 farklı düzlemdeki 10 maddenin, toplam 100 maddenin her birinin kendi içinde bütünlüklü, tek başına okunabilir, aşağı yukarı aynı uzunlukta olmasına özen gösterdik. Tüm parçaların yan yana getirilmesiyle, mozaigi tamamlamayı amaçladık.

Neoliberalizmi ve kapitalist küreselleşmeyi doğal bir düzen, evrensel bir gerçek ve/veya modernleşmenin son durağı gibi kabullenen teslimiyetçi eğilimi bir yana bıraksak dahi, bu sürece itirazı bulunanları ciddi tehlikeler bekliyor. Bir kere, başımıza çöken bu musibetin, ulusumuza karşı bir komplo, 21. yüzyılın “Türkiye Yüzyılı” olmasını engelleme çabası teşhisiyle, ulusalcı, milliyetçi bir zemine savrulma tehlikesi var. Buradan hareketle, elinizdeki kitap neoliberalizmin tüm dünyada küresel sermayenin talep ve ihtiyaçları doğrultusunda uygulanan çok yönlü bir programa dayandığı saptamasından yola çıkıyor. Bir direniş ve muhalefetin, yaşamı ve çıkarı tüm yeryüzünde bu politikalarından etkilenenleri hesaba katması gereğinin altını çizmekle kendini sorumlu hissediyor.

Neoliberalizm analizlerine ilişkin diğer tehlike de, sürecin bütününe kavramak yerine tüm dikkatin tek bir noktaya odaklanması. Doğru, küreselleşme karşıtı hareketin internet üzerinden “şebeke tarzı” örgütlenmeyi keşfetmesi MAI’ye itiraz sayesinde gerçekleşti; Bolivya’da Evo Morales’in iktidara gelmesinde doğal kaynakların özelleştirilmesine karşı direniş başrolü oynadı; Seattle’daki, DTÖ zirvesinde yükselen protesto, küreselleşme karşıtı hareketin kendine güvenini pekiştir-

di.... Fakat kapsamlı bir antikapitalist analizin eksikliği hâlâ ciddi bir eksiklik olarak önümüzde duruyor. Örneğin Davos Dünya Ekonomi Forumu'nun bir gün gözden düşmesi, uluslararası sermayenin bir gün IMF'nin misyonunu daraltma yolunu seçmesi, MAI anlaşmasının bir gün rafa kaldırılması, yahut özelleştirmenin bir gün doyum noktasına ulaşması muhalefetin zayıflaması, enerjinin yitirilmesi, meşruiyetin erozyona uğraması tehlikesini doğurabilir. Tek bir politikayı, kurumu, düzenlemeyi işlevinin ötesinde mitleştirme; samimi bir karşı çıkışı, "komplo teorisyenlerinin" yanına sürükleyebilir. Bu kaygılar bizi, amansız bir sermaye birikim sürecine, doymak bilmez bir artı-değer üretme iştahına dayanan neoliberalizmi tüm bileşenleriyle teşhir etme çabasına sevk etti.

Yoksa bu öykü pekâlâ tek başına, neoliberalizme ideolojik cephane sağlayan Mont Pelerin Toplumu, Cato Enstitüsü gibi düşünce odakları üzerinden de; IMF, DB, DTÖ gibi kurumsal yapılar zemininden de anlatılabilirdi. Madem bu sermaye birikim sürecinin özneleri Microsoft, Wal-Mart gibi uluslararası şirketler ya da sistem; internet, medya gibi belli sektörlerin öne çıkmasıyla kendini yeniden üretiyor, öyleyse sorunu ortaya koymak için, firma-sektör eksenleri de seçilebilirdi. Tüm ülkelerin önüne, "özelleştirme, deregülasyon, liberalleşmeyle" sürüp giden bir fiks menü sürülmesi de; neoliberalizmin nüfuz ettiği tüm coğrafyalarda, "işsizlik, yoksulluk, göç" gibi benzer semptomlara yol açması da; finansın üretim üzerindeki egemenliği, finans sermayesiyle sanayi sermayesinin hemhal oluşu da senaryonun omurgasını oluşturabilirdi. Kuşkusuz bu tarz çalışmalara da gereksinim sürecektir. Ama biz bütünlüklü analize zemin hazırlayan, çok eksenli bir yaklaşımı, sembolik olarak da "10 x 10" kurgusunu benimsedik. Haliyle, pratik ve algılanabilir olmanın ötesinde, rakamlara ilahi bir anlam yükleyerek değiliz. 100 ayrı başlığa dayanan bir anlatımın kendine özgü mimari sorunlarıyla cebelleşmediğimiz de söylenemez. Aynı bilgiyi, tespiti, rakamı, anektodu tekrarlamamaya; ama bir madde açılınca, özgün düğüm noktalarını okuyucuya sunma sorumluluğunu da teğet geçmemeye çaba gösterdik.

En güncel tartışmaları, en son rakamları içermeye; kısa hatırlatmalarla da olsa tarihsel perspektifi kaybetmemeye; erişilebilirlik kaygısını yitirmeden, teorik göndermeleri ihmal etmemeye çalıştık. Bu kitapta alternatiflerini ortaya koymaktan ziyade, neoliberalizmin küresel stratejisini teşhir çabası hâkim. Eğer aynı format üzerinden bir araştırma gündemi önermek gerekirse, bir sonraki adımda neoliberalizme muhalefet hareketlerinin direnişin öyküsü, alternatif dünya tasarımları incelenebilir. Diğer bir ihtiyaç ise, neoliberalizmin Türkiye zemininde, kurumsal yapılarıyla, düşünce odaklarıyla, öne çıkan şirketler ve sektörlerle, yarattığı sonuçlarla birlikte bir bilançosunun çıkarılması.

Dördüncü bir seçenek de, Türkiye'deki direnişin anlatılması olabilirdi. Sorumluluktan kendimizi de azade tutmadan 100 maddeyi layıkıyla dolduracak malzeme temininden şüphemiz var. Tabii ki tercihimiz, gerek mücadelelerin temposunun, gerek araştırmacıların gayretinin bizi bu konuda yanıltması...

Korkarım, kitaba katkıda bulunan genç meslektaşlarımız Barış ve Nurullah'la birlikte, zaten çok boğucu geçen 2007 yazını, herkesten sıcak hatırlayacağız. Umarız çabamız boşa gitmemiştir. Bu kitabın ortaya çıkmasında, ilk tasarımında Abdurrahman Babacan'ın ciddi katkılarını zikretmemek haksızlık olur. Metnin taslak halini okuyarak katkı ve önerilerini bizden esirgemeyen Mustafa Görkem Doğan'a, ilk aşamadaki dizgi ve tashih işlerini büyük bir titizlikle gerçekleştiren Nezahat İyidoğan'a ve Sabancı Üniversitesi Bilgi Merkezi'nde dostça yardımlarını gördüğümüz Mahir Yıldız'a da teşekkür borçluyuz. Çeyrek yüzyıllık bir dostluk içerisinde kendisiyle her ortak mesainin benim için hayırlara vesile olduğu editörümüz Tanıl Bora'ya, bir kez daha teyit ettiği "hep destek tam destek" için müteşekkirimiz. Umudumuz tabii ki bu çalışmanın geniş bir okuyucu kitlesine ulaşması. Özellikle, neoliberalizme itirazı bulunan öğrencilere, kamu çalışanlarına, işçilere, işsizlere; mücadelelerinde yeni bir şevk, heyecan ve boyut katarsa en büyük mutluluk bizim olacak.

HAYRİ KOZANOĞLU

10 Düşünce Odağı

1. MONT PELERİN TOPLUMU

Neoliberalizmin doğum tarihi olarak, pekâlâ 1947’de İsviçre’de Mont Pelerin Toplumu’nun (MPS) kuruluşu verilebilir. MPS’nin öncüsü Avusturyalı filozof Friedrich von Hayek’in zihnini 30’lardan beri kolektivizmin yükselişi, liberalizmin gölgede kalışı karşısında bir çıkış yapma gereği meşgul ediyordu. Sosyalizmin, Batı kapitalizmini “refah devleti” kisvesi altında göz göre göre egemenliği altına alması kabul edilemezdi. Öyleyse, neoliberalizmi salt bir düşünce akımı değil, İkinci Dünya Savaşı sonrasında zemin teşkil ettiği bir tarihsel kavşakta, Karl Polanyi’nin kavramsallaştırmasıyla piyasa toplumu savunucularının karşı hamlesi olarak kabul etmek gerekir. David Harvey’e göre, neoliberalizm; Adam Smith, David Ricardo, haliyle Karl Marx’ın klasik teorilerini Alfred Marshall’dan, Stanley Jevons’a 19. yüzyılın ortalarında geliştiren neoklasik iktisatla yenilemek anlamı taşıyordu. Hayek, Avrupalı anlamda liberal dostlarına, “19. yüzyıl sonu, 20. yüzyıl başında sosyalizm nasıl önce elit tabakayı, entelektüelleri yakaladıysa biz de aynı rotayı izlemeliyiz,” diye sesleniyordu. Birbiriyle sorunlu liberalleri, “aranızdaki farklılıkları aşın, serbest piyasayı ege-

men kılan bir düşünce iklimini birlikte oluşturalım” ögüdüyle uyarmayı da ihmal etmiyordu.

Nisan 1947’de, 17 ülkeden İsviçre kaplıcası Mont Pelerin’e gelen 39 kişi arasında, Amerikan delegasyonunda Milton Friedman da bulunuyordu. İngiliz Lionel Robbins, Michael Polanyi; Avusturyalı mülteciler Ludwig von Mises, Fritz Machlup, Karl Popper, tabii ki Hayek; yine ABD’den George Stigler; Fransız Maurice Allais ve Bertrand Jouvenel en dikkat çeken isimlerdi. Zaten MPS zaman içinde Hayek ve Friedman dahil tam 7 Nobelli iktisatçı çıkaracaktı.

Liberalizmin itibar kaybından sıyrılma stratejisini herhalde en iyi, MPS’nin tarihini kaleme alan Max Hartwell’in, “sancağı kurtar ve saldırıya geç” şeklindeki askerî metaforu özetliyor.

Topluluğun kuruluş misyonunun çerçevesini çizen metin; “özgür insanın” ancak “merkezî yönetimin her faaliyeti şekillendirdiği; insanların ekonomik yaşamlarının kolektif kurallar ve normlarla düzenlendiği; devletin yegâne güç olarak rol aldığı bir yapıdan; serbest piyasanın kendini düzenleyen, bireyci yapısına evrildiği; ekonomik ve toplumsal kuralların bırakınız yapsınlar zihniyetine yerini bıraktığı bir topluma geçişten” söz ediyor.

1948’den 1960’a kadar, Hayek MPS başkanlığını sürdürdü. Sonraları James Buchanan, Gary Becker gibi ünlü serbest piyasa iktisatçıları iki yıllık dönemler için aynı görevi üstlendiler. Zaman içinde akademisyen odaklı bir yapı, yerini “neoliberal hegemonya” için farklı zeminlerde ter döken gazeteci, işadamı, hukukçu, bürokratların da bulunduğu daha esnek bir yoruma bıraktı. Alman Başbakanı Ludvig Erhard, Çek Başbakanı Vaclav Klaus, MPS üyeleri arasında boy gösterdiler. Silvio Berlusconi’nin dışişleri bakanlığında bulunmuş olan Antonio Martino, P2 mason locası üyeliğinin yanı sıra 1988-90 arasında MPS’nin başkanlığını da yürüttü. Hayek’in serbest piyasa felsefesi, dolayısıyla MPS’nin resmî ideolojisi Reagan, Thatcher, Kohl öncülüğünde önce Amerika, İngiltere ve Almanya’da, zamanla tüm dünyada etkisini gösterdi. Bu “karşı devrim” uluslararası sermayenin köklü bir strateji değişikliğinin

sonucu olsa da; inandırıcılığı açısından, ideolojik cephaneliği sağlayanları ihmal etmemek gerek. Nitekim, bir şükran borcu ifadesi olarak Thatcher'ın önerisiyle Hayek, Buckingham Sarayı'na onur konuğu olarak davet edildi. Yine Thatcher, 1982'de Londra'yı ziyaret eden Reagan'ı Hayek ile tanıştırdı.

Hayek'in kitapları Reagan'a biraz ağır gelse de, o sıralarda Heritage Vakfı'ndaki dostları harıl harıl "Özgürlüğün Anayasası" gibi yapıtlarını okumaktaydı.

Şimdilerde MPS'nin yıllık toplantılarına rağbet büyük. Hong Kong, Tokyo, Caracas, Sidney, Rio de Janeiro'dan yılda 500'den fazla üye ağırlanıyor. Hayek 1989'da Berlin Duvarı'nın yıkılmasından doğan memnuniyetini "komünizm düşerken, herkes özelleştirmeleri konuşuyor bugün" ifadesiyle dile getiriyordu. "Kapitalizm nihai zaferini kazandı" yorumu taraftar bulurken, MPS'nin cazibesi de tavan yapıyordu.

Nesnel olmak gerekirse, MPS faaliyetlerini fikrî zeminde tutmaya özen gösterdi. Kolektivist programlara karşı somut bir alternatif sunmak yerine, soyut fikirler çerçevesini aşmamayı yeğledi. Ama bu, MPS'nin 1970-72 arasında, iki yıl başkanlığını üstlenmiş Milton Friedman'ın, darbeci diktatör Pinochet'nin monetarist şok terapi programının mimarlığına soyunmasını da engellemedi.

Hartwell, lobicilik yapmadıklarını, çıkar grubu gibi davranmamaya özen gösterdiklerini anlatıyor. Kapısında "Keynesçiler giremez!" levhası bulunmasa da, ideolojik önyargısı bulunan özel bir kulûbe evrildiklerini kabul ediyor. Zaman içinde bazı MPS üyelerine, İngiliz Kabinesi'ndeki Keith Joseph, Geoffrey Howe gibi icra sorumluluğu veriliyor. MPS çatısı altında üretilen fikirleri pratik politikaya tercüme etmek için zaten gönüllü Amerikan ve İngiliz serbest piyasacı *think tank*'leri pusuda bekliyor.

Amerika'daki eğitimin kuponlarla yapılması uygulaması, İngiltere'de sağlık sisteminin hastanın istediği özel hastaneye girebilmesiyle kısmen özelleşmesi, emeklilik sistemlerindeki özelleştirme, hep zamanında MPS tarafından ortaya atılan temalardı. Türkiye'de "sağlıkta dönüşüm" programıyla hastanın

piyasadan tedavi birimini seçmesi, paranın kamudan ödenmesi fikrinin kaynağını merak edenlerin de MPS dururken fazla uzağa gitmesine gerek yok.

Belki de MPS zihniyetini en iyi özetleyen, kurucu üyelerden Bertrand de Jouvenel'in istifa ederken sarf ettiği sözler: MPS'ye göre, devletin doğru yaptığı bir şey yoktur, özel sektörün de yanlış yaptığı.

2. DAVOS

Kapitalist küreselleşme hızlanarak, yoğunlaşarak, yaygınlaşarak sürüyor. İçinde yaşadığımız küreselleşmenin aslında sermaye sınıfının, kamu ve özel sektör üst düzey yöneticilerinin, medya dünyasının ve entelektüellerin küresel eğilimli kesimlerinin politik projesi olduğu söylenebilir. Bu tarihsel blok, ekonomi alanını politikadan dezenfekte etmeye çalışıyor; piyasa nizamını doğal, evrensel, kaçınılmaz, geri döndürülemez gibi takdim ediyor.

Küresel kapitalizmin stratejilerinin biçimlendirilmesi, koordine edilmesi, ideolojik tasarımının tutarlılığının gözden geçirilmesi için önemli zeminlerden birisi, Davos Dünya Ekonomi Forumu'dur. Davos elitlerinin IMF, DB, DTÖ gibi uluslararası finans kurumlarıyla "tandem" oynamakta pek sorunu yok. Washington Uzlaşması, uluslararası sermayenin küresel anayasası işlevini görüyor. Davos'un son yıllardaki sıkıntısı, yeryüzündeki insanları küreselleşmenin hayırlı bir şey olduğuna inandırabilmek. Kuşku dolu zihinleri, küreselleşmenin ekonomik faydalarının potansiyel risklerine galebe çaldığına ikna etmek.

Davos toplantıları, İsviçre'nin bu dağ kasabasında İsviçreli akademisyen Klaus Schwab tarafından 1971'den beri düzenleniyor. Robinson ve Harris'e göre, Davos uluslarüstü şirket ve politika elitlerinin genel kuruludur. "Kurucu Üyeler" diye nitelenen 1000 uluslarüstü şirketin yönetim kurulu başkanı (yani CEO'su), 100 önde gelen medya grubunun temsilcisi, dünyanın en etkili ya da umut veren politikacıları, parlak akademisyenler Davos'un davetlileri arasındadır. Son yıllarda Sha-

ron Stone, Richard Gere, Peter Gabriel gibi Hollywood ünlülerinin davete icabeti, toplantıları daha da renklendirdi.

Jean-Christophe Graz'a göre, Davos bir kolektif bilinç yaratabilmek için klasik dramlarda aranan üç öğeye, zaman, mekân ve eylem birliğine uygun bir ortam sunuyor. Mekân birliği şartı; Alp Dağları'nın gözden ırak bir köşesi Davos'un, her kış bir hafta boyunca Dünya Ekonomik Forumu'na ev sahipliği yapmasıyla karşılanıyor. Zaman birliği; Tayyip Erdoğan türü rûzgâr gibi geçen "en VIP"ler bir yana, katılımcıların 4-5 günü bir arada geçirmesiyle sağlanıyor. Eylem birliği de, katılımcıların dış dünyayla bağlantılarını kesip küreselleşmeyi selamete çıkarma ortak amacına kilitlenmeleriyle mümkün oluyor.

Clinton'un "neoliberal enternasyonalizm" döneminde en parlak günlerini yaşayan Davos'un, ABD Dışişleri Bakanı Condolezza Rice'ın "uluslararası topluluk yoktur" sözüyle simge-len tek taraflı politikalara geçişiyle inandırıcılığı zedelendi. Üstüne üstlük, para kazanma kaygısıyla davetli sayısı artırıldığı için, amaç birliği de bir parça sulandı. Hatırlatalım; her bir Davos mensubu şirket, yıllık 17,600 dolar aidatın yanında, katılımcı her üye için de yüklü bir ek miktar ödemek zorunda. Önde gelen firmalar ise, "ortak" statüsü kazanmak için 250 bin dolar civarında bir ödeme daha yapıyorlar. Davos'ta her keseye göre farklı statüler mevcut.

Nitekim DTÖ'nün kurulduğu 1995'ten 2001'e kadar, Dünya Ekonomik Forumu'nun geliri 42 milyon dolardan 104 milyon dolara fırlayarak, %148 arttı. Üye aidatları 17 milyon dolardan 38 milyon dolara yükselerek, %121 artış gösterdi. Davos uluslararası şirket sermayesinin çıkarlarına sahip çıkmakta "ayrım-sız" davransa da, 2007'de 2400'e çıkan katılımcıları arasında diğer ayrımcılık biçimleri kol geziyor. Yönetici kurulları kahredici ölçüde erkek, büyük ölçüde beyaz ve hissedilir ölçüde Avrupa, Kuzey Amerika'nın zengin ulusları ve Japonya'dan.

Bir de Türkiye'de çok reklamı yapılan, "genç küresel liderler" forumu var. 2005'te binlerce kişi arasından seçilen 237 lider arasına Ali Babacan, Arzuhan Yalçındağ, Ali Koç, Ferit Şahenk girmişti. Nitekim iki yılda Babacan dışişleri bakanlığına,

Yalçındağ TÜSIAD başkanlığına sıçrayıverdiler. Bu arada şirket temsilcilerinin seçilme kriterinin, şirketlerin cirosu olduğunu unutmayalım. Zaten bunlar yüksek bir katılım bedeli ödüyorlar. Bir de genç “bursiyerler” var ki, bunların bir daha davet mektubu alması toplantıdaki performanslarına bağlı.

Davos, uluslarüstü sermayenin liderliğinde, küresel iktidar blokunun değişik fraksiyonlarını her yıl bir araya getiriyor. Kendi programlarını, “kamu çıkarına girişimcilik” etiketiyle evrensel bir vizyon gibi sunuyor. Tüm gelgitlerine karşın, “uluslarüstü sermayenin genel kurulu nerede toplanır?” sorusunun cevabı, tereddütsüz “Davos” olur.

3. BILDERBERG

Bilderberg Grubu komplo teorisyenlerinin ekmek teknesidir bir bakıma. Neredeyse, master planın Bilderberg’in kapalı kapıları altında hazırlanmadığı, en azından onaylanmadığı tek bir küresel komploya rastlanmaz. O zaman, 1954 yılında Hollanda Prensi Bernhard ve Polonyalı sosyolog Retinger, Hollanda Dosterebeck Bilderberg otelinde bir kısım elit şahsiyetleri bir araya getirmeseydi, kapitalizm bu denli melun bir sistem olmaz mıydı, diye sorası geliyor insanın. 1954’e kadar masumiyetini koruyan kapitalizm acaba o tarihte mi yoldan çıktı, diye de ekleyesi...

Bilderberg’i, “yedek içtik tatlı tatlı sohbet ettik, zamanın nasıl geçtiğini doğrusu anlayamadık” tarzında, Pertevniyal Lisesi’nden mezuniyetin 10’uncu yılı toplantısı masumiyetiyle değerlendirmek de pek hakkaniyetli olmaz herhalde. Bizim açımızdan kritik nokta tüm tartışmaları, dizginsiz küresel kapitalizmin yeryüzündeki tek geçerli model olduğu varsayımı altında sürdürülmesidir.

Bilderberg toplantıları İngiliz dış politika *think tank*’i, “Chatham House” kuralları çerçevesinde gerçekleştiriliyor. Kimin katıldığı, ne söylediği, nereden finanse edildiği, ne kararlar alındığı sır perdesi arkasında kalıyor. Belki Bilderberg etrafında bir merak halesi ören de bu gizlilik, bazı katılımcıların ifadesiyle mahremiyet ilkesi.

Bilderberg'e sadece davetliler katılıyor. Davetiyelerin üzerinde 100 kadar "seçkin" politikacının, askerî stratejistin, bankacının, şirket patronunun, akademisyenin, medya starının ismi yazıyor. Bilderberg'in ilk toplantısında "Komünizm tehlikesi", "Üçüncü Dünya'nın kalkınması" ve Avrupa entegrasyonu konuları ele alındı. Hatta bazı kaynaklara göre, AB'yi kurma kararı Bilderberg'den çıktı. Bu toplantının masrafları Unilever ve CIB tarafından karşılandı.

Siyaset bilimci Stephen Gill'e göre, "Toplantıların amacı katılımcılara açık yürekli, kamuoyuna kapalı bir diyalog geliştirmek, farklılıkları törpülemek, Atlantik ulusları arasında ekonomik, politik, askerî ve kültürel bağlantıları yoğunlaştırmaktır." 2007'de, 48 yıl sonra ikinci kez İstanbul'da yapılan toplantıya davet edilen Cengiz Çandar da, Bilderberg tasarımının bu coğrafi tutuculuğunu, "Orta ve Doğu Avrupa'dan kimse yok. En 'Doğulu Batılı' ülke biziz. Türkiye, Batılı olarak görülüyor ve önem veriliyor," sözleriyle dile getiriyor.

Japonya'nın yükselişi, Samurayları hesaba katmadan yapılacak bir küresel kapitalizm tasarımı yetersizliği, Bilderberg Grup üyelerini 1973'te Üçlü Komisyon'u (Trilateral Commission-TC) kurmaya zorladı.

TC, Avrupa ve Kuzey Amerika'nın yanında, Japon elitlerini de içeren 355 üyeyle işe başladı. TC, müphem Bilderberg'e karşılık, daha formel ve etkin bir yapı kurmayı amaçlıyordu. Güçlü Amerikalı banker ve işadamı David Rockefeller, TC'nin kuruluşunda önemli rol oynadı ve 80'lerde başkanlığını yürüttü. Rockefeller, aynı zamanda, ismi hep Bilderberg ve TC ile anılan üçüncü *think tank*'in, Dış İlişkiler Konseyi'nin (Council on Foreign Relations-CFR); başkanlığını da üstlendi. TC'nin ilk yıllarında diğer göze çarpan katılımcılar, İtalyan otomobil devi Fiat'ın patronu Giovanni Agnelli, Shell yönetim kurulu başkanı John Lou-don'du. Eski ABD başkanları Jimmy Carter ve George Bush'un yanında, Bill Clinton da hep TC'nin üyeleriydi; aynı zamanda ef-sanevi ABD Merkez Bankası Başkanı Alan Greenspan de.

ABD Merkez Bankası'ndan söz açılmışken, 80'lerde uyguladığı sıkı para politikası ve deflasyonist anlayışla Amerika'yı

neoliberal hatta sokan, arkasından tüm dünyayı sürükleyen politikaların mimarı Paul Volcker'ın da TC üyesi olduğunu belirtelim.

Küresel elitler her yılın üç gününü, TC yıllık toplantısına ayırıyorlar. Bilderberg'in katılımcıları ise daha az ve öz; British American Tobacco, BP, Exxon, Ford, General Motors, IBM, Rio Tinto, Shell, Unilever'in müdavimleri arasında bulunduğu 120 kişi toplantıya teşrif ediyor. Gizlilik ilkesi o kadar sıkı tutuluyor ki, toplantı mekânlarının yakınında dolaşmak bile suç kabul ediliyor. Nitekim bu cürümü işleyen İskoç bir gazeteci göz altına alındı, bileklerine kelepçe takıldı ve sekiz saati emniyette geçirmek zorunda kaldı. Sosyal demokrasinin çıkış yolları konusundaki kitaplarıyla tanınan İngiliz gazeteci Will Hutton, Bilderberg'i, "burası, küreselleşmenin başpapaazlık mekânı" diye tanımlıyor.

Türkiye kamuoyunun 70'lerde Bülent Ecevit'in davet edilmesiyle önemine vakıf olduğu Bilderberg'i, bakın bir delege küresel takvim içerisine nasıl konumlandırıyor:

"Bilderberg her yıl düzenlenen dizi konferanslarda gerçekleşen küresel muhabbetin bir parçasıdır ve daha sonra uygulanacak politikaların arka planını oluşturur. Davos'taki Dünya Ekonomik Forumu Şubat'ta, Bilderberg ve G-8 Nisan/Mayıs'ta ve IMF/DB yıllık toplantısı Eylül'de yapılır. Bir tip küresel uzlaşma ortaya çıkar ve bir toplantıdan öteki toplantıya taşınır. Ama bunların öncülüğünü yapan kimse yoktur. Uzlaşma, G-8 sonuç bildirilerinin temel taşıdır. Endonezya'ya yapısal uyum programı dayatıldığında, Başkan Kongre'ye bir öneri taşıdığında ana çerçeveyi buralardaki meşveret oluşturur."

4. AÇIK TOPLUM ENSTİTÜSÜ

George Soros'un dünya çapında bir üne kavuşması, 1992'deki Avrupa para krizine rastlar. Kara Çarşamba gelip çattığında, Soros Fon Yönetimi çoktan 10 milyar dolar civarında sterlini açığa satmıştır. Muhafazakâr hükümetin faizleri yukarı çekmesine karşın, devalüasyonu engelleyememesi, Soros'a sattığı

sterlinleri nakit piyasadan ucuza geri alma fırsatı yaratır. Soros, cebinde 1 milyar pound, kartvizitinde İngiliz Merkez Bankası'na diz çöktüren adam sıfatıyla, mecazi anlamda Londra'yı terk eder.

Soros'un yolu gerçek anlamda da Londra'ya düşmüş, London School of Economics'te (LSE) Karl Popper'in öğrencisi olmuştur. Kendine özgü liberter görüşleri, insan özgürlüğüyle serbest piyasanın ayrılmaz bir ikili oluşturduğu inancını orada edinir. Soros'un Quantum Fonu, Asya krizi dahil, spekülasyon kokusu aldığı her fırsatta, küresel piyasaları kasıp kavurur. 2000 yılında Nasdaq Borsası'nın çöktüğü "dot.com" çalkantısı sırasında, Soros'a yüklü bir servet bırakarak faaliyetlerine son verir. Zaten burada Soros'un ağırlık vereceğimiz yönü, Açık Toplum Enstitüsü aracılığıyla neoliberal ideolojinin yayılmasına olan katkılarıdır.

Açık Toplum Enstitüsü, 1979'da, Güney Afrika'da siyahi üniversite öğrencilerine burs dağıtarak faaliyetlerine başlar. Soros'un burnu, finansal piyasalar gibi, politika zemininde de iyi koku alır. 1992 para krizi gibi, Berlin Duvarı'nın yıkılışını da doğru tahmin eder. 80'lerin ortasından itibaren kendi ülkesi Macaristan'dan 800 akademisyen, işadama ve öğrenciyi "kapitalizmin kaptan köşkünü" ziyaret amacıyla Amerika'ya gönderir. İnsan trafiği iki yönlü işlemekte, Amerikalı işletme profesörlerini de, adına takılmadan Budapeşte Karl Marks Ekonomi Üniversitesi'nde ders vermeleri için finanse etmektedir. Komünistlerin de kapitalizm yolunda eğitilebileceklerine inancını kaybetmemiştir. Polonya'da Dayanışma'nın seçim kampanyasına ciddi katkıları bulunur. Macaristan muhalefetini de ihmal etmez, bilgisayarlar, fotokopiler gönderir, işsiz kalan muhaliflere iş verir.

Şimdi Açık Toplum Enstitüsü, Türkiye dahil 30'dan fazla ülkede faaliyet gösteriyor. Serbest piyasa, özgür medya ve eğitim gibi "açık toplum" değerlerine yılda 450-500 milyon dolar para dağıtıyor. 1999'daki 560 milyon dolarlık zirveden sonra, fonlarda bir parça kısıntıya gitse de, George Soros piyasalardan kazandığını piyasaların bekasına seferber etmekten kaçın-

mıyor. Bilindiği gibi, “Türkiye’nin en önemli ihraç ürünü ordusudur” tarzı inciler döktürmeyi de ihmal etmiyor.

Soros, ABD’deki neocon akımdan pek hoşlanmasa da, “senin imanından şüphelen yoksa, darbe tezgâhlamak da mübah-tır” zihniyetinde yolları onlarla kesişebiliyor. Nitekim Ukrayna’daki, Kırgızistan’daki “renkli devrimlere” bulaşmaktan kendini alamadı. 2003’te, Gürcistan’da, Amerika’dan ithal başkan Şakaşvili ile birlikte, Edvard Shevardnadze’nin altından halının çekildiği “Gül Devrimi”ni organize etti.

Soros, ABD’nin evanjelist akımın egemenliğine girmesinden gerçekten rahatsızdır. “Solcu mu oldunuz?” sorusuna, “Ne münasebet! Merkez, sağa kayınca mecburen öyle görünüyorum,” cevabını verir. 2004 seçimlerinde George W. Bush’un bir kez daha seçilmemesi amacıyla 25 milyon dolar harcar. Ohio, Pensilvanya, Minnesota, Florida’da bizzat kampanyaya katılır, öğrencileri, yerel toplulukları Bush tehlikesine karşı uyarmaya çalışır.

Yaşı ilerledikçe Soros’un, bir piyasa icraatçısı yerine bir düşünür olarak hatırlanma zaafı iyice depresir. *Küresel Kapitalizm Krizde, Açık Toplum: Küresel Kapitalizmde Reform* gibi kapitalizmin defolarının nasıl giderilebileceği yolundaki fikirlerini kağıda döker. Eleştirmenler tarafından özentî, amatör bir kalem olarak nitelenmekten kurtulamasa da, yılmaz. Neoconlara karşı da, Amerika’nın *Üstünlüğü Balonu: Amerikan Gücünün Yanlış Kullanımını Düzeltmek* kitabını yayımlar.

Soros’un fikriyatı akademisyenlerin ince eleklerinden geçmeyi başaramasa da, dolarları paranın “iştira kabiliyetinin” yüksek olduğu Balkanlarda, Baltık ve Kafkas ülkelerinde hâlâ etkisini sürdürür.

Arka arkaya gelen finansal krizler karşısında yoksul ülkelere yardım eli uzatılmasından yanadır Soros. İsterseniz koşulları öğrenmek için kendisine kulak verelim:

“Kafamdan Amerikan Merkez Bankası veya Avrupa Merkez Bankası gibi bir kurum geçmiyor. IMF’nin son kredi verme mercii olarak güçlendirilmesinden bahsediyorum. Ama yardım eli uzatılacak ülkeler makroekonomik dengeleri sağlama-

lilar; düzgün bir bankacılık sistemleri olmalı; layıkıyla denetlenmelidir; piyasalara ve IMF'ye yeterli enformasyon akışı sağlamalılar, uygun önlemlerle aşırı sermaye akışlarını kontrol ederek esnek döviz kurlarını sürdürmelidir; şirket yönetim ve iflas hukuku yerleşmeli; temel insan haklarına ve kanun hâkimiyetine saygı gösterilmeli...”

Özetle, Soros dolayısıyla Açık Toplum Enstitüsü'nün reçetesi: İnsan hakları soslu bildik Washington Uzlaşması. Muhtemelen George Soros'u ABD'nin 2008 seçim kampanyasında Demokrat adayın arkasında, “liberal enternasyonalizm” biletiyle izleyeceğiz. Çünkü şimdiki ideali ABD'de ilerici zenginlerle “yeni solu” inşa etmek. Sırf ABD'de mi? Belki başka yerlerde de, Türkiye'de de. Hatta 2007 kampanyasında işe girişmiş bile olabilir. Ne dersiniz?

5. YENİ AMERİKAN YÜZYILI PROJESİ

1997'de muhafazakâr Weekly Standard dergisi editörü, eski Troçkist William Kristol önderliğinde Yeni Amerikan Yüzyılı Projesi, (Project For New American Century-PNAC) Başkan Clinton'a yazılmış, “Saddam gitmeli” mesajlı bir metinle kamuoyunun huzuruna çıktı.

ABD'de yeni bir muhafazakâr, “neocon” akımdan söz edilmeye başlaması da aynı tarihe rastlar. “Yeni” ön eki, grubu oluşturan yazar, akademisyen, gazeteci, bürokrat elitlerin çoğunun solcu, en azından Demokrat Parti'ye yakın bir geçmişe sahip olmaları, 70'lerden itibaren sağa doğru meyletmeye başlamalarından kaynaklanıyor.

Aslında, ABD'deki muhafazakâr hareketin geçmişi 60 yıldan eskiye dayanıyor. Düşünce kuruluşlarında, medyada, üniversitelerde temsilcileri bulunuyor. Ama tartışmaların göbeğinde yer almayı 11 Eylül saldırısına kadar bir türlü başaramamışlardı. Temel fikriyatları korku ve güvensizlik hissinden beslendiği için, İkiz Kuleler'in vuruluşu onlara ihtiyaç duydukları psikolojik ortamı sağladı.

Çokkültürlülüğü ve Avrupa tarzı uzlaşmaya dayalı politika

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

tarzını reddederler. Madem ABD askerî ve ekonomik anlamda bu denli güçlüdür, üzerine düşen sorumluluktan kaçmamalı, düşmanlarının üstüne gitmeli, süpergüç konumunun sunduğu fırsatları değerlendirmelidir.

Neoconların bazıları kitleleri Lilliputlar'a, liderleri ise Gulliver'e benzettir. Devlin harekete geçmesi son tahlilde küçük insanların da çıkarınadır. Guruları Leo Strauss'ta da, günün ihtiyaçlarını kavramaktan uzak kitlelere, "asil yalanlar" söylemekten çekinmeyen bir elitler iktidarı kurgusu vardır. Başarıya ulaşmak için güce başvurma ve aldatmayı meşru kabul eden pragmatist bir çerçeve sunan Strauss, ülke güvenliğini tehdit eden bir saldırganlığın ancak milliyetçi bir devlet yapıyla engellenebileceğini savunur. Bu milliyetçi iklim ise ancak bir "dış tehdit" ile mümkün; öyleyse dış tehdit yoksa bile yaratılmalıdır.

Son on yılda yaşananları bir film şeridi gibi gözünüzün önünden bir geçirin. George W. Bush'un başkan seçilmesi, 11 Eylül saldırısı... neocon hamle için gereken ortam artık hazırdır. Zaten Bush yönetiminde, hepsi PNAC imzacısı "Cheney-Rumsfeld-Wolfowitz eksenile" kilit noktaları tutmuşlardır. Program taslakları, Wolfowitz'in Baba Bush döneminde Savunma Politikası Kurulu'nda (DPB) iken kaleme aldığı "Savunma Politikası Rehberi" isimli çalışma ise uygulanacağı günü beklemektedir.

PNAC; Bradley Vakfı, Sarah Scaife Vakfı, John M. Olin Vakfı gibi muhafazakâr vakıfların para kaynaklarından doğrudan destekleniyor. PNAC imzacıları ile, 14 milyar dolarlık bir fon yöneten, askerî ihaleler alan Carlyle Grup üyeleri arasındaki çakışmalar dikkat çekiyor. Zaten büyük savunma ve enerji şirketleri ile Bush yönetimi, dolayısıyla PNAC arasında çok girift ilişkiler var. Örneğin, Başkan Yardımcısı Dick Cheney'nin karısı Lynne, 2000 yılına dek silah tekeli Lockheed Martin'in yönetim kurulu üyesiydi. Türkiye'ye özel bir ilgisi bulunan, "karanlıklar prensi" diye tanınan Richard Perle, 2003 Martı'nda bir yolsuzluk skandalıyla görevini bırakana dek, DPB'nin başındaydı. Kurul üyeleri ile Boeing, Northrop Grumman, Lock-

heed Martin, Booz Allen Hamilton gibi dev firmalar arasında da çıkar ilişkileri saptandı.

Kapitalist küreselleşme; malların, hizmetlerin, sermayenin yanında kültürlerin ve ideolojilerin de akışını getiriyor. Neoconlar dış ticaret ve sermaye akışlarını uygarlaştırıcı bulurken; kültürel etkilenme, çok taraflı karar mekanizmaları, uzlaşma ve müzakere kültürüyle yıldızları pek barışmıyor. ABD'nin tüm ipleri eline aldığı alternatif bir küreselleşmeden yanalar.

George W. Bush'un Ticaret Bakanı Robert Zoellick de PNAC metninin imzacıları arasındaydı. Bush döneminde, ticaretin DTÖ şemsiyesi altında liberalleşmesi atağının hız kesmesi, ABD'nin dış ticarete ikili anlaşmalara ağırlık vermesi de, PNAC zihniyetinin etkisiyle açıklanabilir.

Savunma bütçesi 2004'te 400 milyar doları geçtiğinde, ultra şahin PNAC bu mütevazı artışı "yetersiz" bulmuştu. Bush'un hayal ettiği yeni dünyanın kurulmasında Amerika'nın gücünün kilit olduğunu, bunun için de daha güçlü bir bütçe gerektiğini vurgulamıştı.

Şimdilerde George W. Bush'un prestiji diplere indi. PNAC ileri gelenleri Savunma Bakanı Donald Rumsfeld, Bakan Yardımcısı Paul Wolfowitz (bilindiği gibi DB başkanlığından da bir yolsuzluk skandalı sonucu ayrılmak zorunda kaldı), BM temsilcisi John Bolton, John Perle, bunların hiçbiri artık yerinde değil. Irak'ın bir bataklığa dönmesiyle "Tarihin Sonu" teorisini Francis Fukuyama imzasını geri çekti. Kısaca PNAC ile simgelenen neocon hareket, bir gerileme içerisinde.

Muhtemelen 2008'de ABD başkanlık koltuğuna bir Demokrat oturacak. Bill Clinton'un çok taraflı neoliberalizmine iade-i itibar edilecek. Herhalde, "ölümü gösterip sıtmaya razı etmek" sözü bugünler için söylenmiş.

6. CATO ENSTİTÜSÜ

George W. Bush'un başkan seçilmesiyle muhafazakâr düşünce odakları iktidarı tüm dokularında hissetmeye başladılar. Önceleri fikirleri uçuk bulunur, pek de ciddiye alınmazlardı. Fi-

nans kaynaklarının membaı, sendikalardan, tüketicı örgütlerinden illallah etmiş bazı asabi işadamlarıydı. Washington merkezli düşünce kuruluşları çoğunlukla kapitalizmin 70'lerde yaşadığı kriz döneminde, İkinci Dünya Savaşı'ndan beri geçerliliğini sürdüren Keynesyen uzlaşma politikalarına radikal bir tepki olarak doğdular. Zaman içinde neoliberal rüzgârların şiddetini artırmasıyla, bir zamanlar uç bulunan fikirleri artık ana akım kabul ediliyor. Şimdilerde, yükselen prestijlerinin tadını çıkarıyorlar.

İşte bu “*think tank*”lerden Cato Enstitüsü, 1977'de petrol ve doğalgaz patronu Koch ailesi tarafından kuruldu. Baba Koch, Stalin döneminde Rusya'da 15 rafineri inşa ettikten sonra, komplo teorileri mimarı “John Birch Topluluğu”na da imza atmıştı.

Oğlu Charles ise, kardeşi Crane ile birlikte Cato Enstitüsü'nün temellerini attı. İşe Amerikan üniversitelerinde “liberter” bir odağın oluşması girişimiyle başladılar; bağışlarla geleceğin genç liderlerine maddi destek sağladılar. Enstitü ismini, her konuşmasını, “Kartaca yıkılmalı!” nakaratıyla bağlayan Romalı devlet adamı Cato'dan alıyor. Enstitü'nün kuruluş yıllarında herhalde Kartaca yerine komünizmin konması, üyeler arasında arzulanan heyecanı yaratmaya yetiyordu.

Washington'da neredeyse her köşe başında bir “*think tank*”e rastlamak mümkün. Ama içlerinden üçünün, American Enterprise Institute (AEI), Cato ve Heritage Foundation, özel bir ağırlıkları var. AEI, içlerinde entelektüel dozu en fazla olanı; Heritage, pratik faaliyetlere, hasseten Cumhuriyetçi parti politikalarını etkilemeye en çok ağırlık verenidir. Cato ise, bu anlamda orta yolcu kabul edilebilir. Yönetimin icraat konuları ile o kadar yakından ilgilenirler ki, Heritage'ın başkanı Edwin Feulner'e göre “*think tank*ler Amerika'nın gölge kabinesidir.”

Amerika'nın hızla sağcılaşma öyküsünü “Sağcı Millet” başlığıyla kitaplaştıran John Micklethwait ve Adrian Wooldridge, akıcı bir üslupla Bush hükümetinin düşünce odaklarını, şirketlerin Ar-Ge departmanı gibi nasıl kullandığını anlatıyor.

Zaten mekânları da Washington'un göbeğinde. Heritage, Kongre'nin hemen yakınında sekiz katlı bir binada konuşlanmış. Yıllık geliri 300 milyon doları buluyor; iki yüz personeli var, yılda 700 civarında toplantı düzenliyor. Cato ise, Onuncu Cadde'deki cam bir binadan, diğer bir deyişle "sırça köşkünden" liberter fikirler yayıyor. Resmî kayıtlardaki 20 milyon dolarlık gelirinin %74'ü kişisel katkılardan geliyor. Şirketlerin payı ise %3. Ama dikkatli bir bakış; Rupert Murdoch, Exxon Mobil, Philip Morris izlerini yakalamakta güçlük çekmiyor.

Cato Enstitüsü; ticaretin liberalleşmesi, vergi reformu (zenginlerin vergilerinin indirilmesi diye okuyun), telekom sektörünün deregülasyonu konularında yayımladığı bültenler, kitaplar, dünyanın farklı bölgelerinde düzenlediği toplantılarla "kardeş kuruluşları" gibi gündeme damgasını vurur. Parlak üyelerinin gazetelerde köşe kapması, Fox ekranının müdavimi olması, muhafazakâr topluluklara tatlı hasılatlarla nutuklar çekmesi için çaba gösterir.

Isterseniz, "Küresel Kapitalizmin Belirsiz Mücadelesi"nin yazarı Brink Lindsey'in kitabın arka kapağındaki biyografisiyle somutlayalım:

"Washington D.C.'deki Cato Enstitüsü'nde kıdemli uzmandır. Kurucusu olduğu serbest ticaret ve açık pazar tartışmalarının Washington'daki etkili sesi Ticaret Politikaları Çalışmaları Merkezi'nin direktörüdür. Lindsey'in Cato Enstitüsü'ndeki çalışmaları ulusal ve uluslararası basında ilgi toplamış, makalelerine *Wall Street Journal* ve *Financial Times*'ta yer verilmiştir. Reason dergisinin editörler kurulundadır. CNN, BBC, NPR ve çeşitli medya kanallarında görünmektedir."

Dilerseniz şimdi de, "misyonunu" başarıyla ifa etmiş başka bir Cato uzmanını, Jose Pinera'yı tanıtalım:

Bilindiği gibi Şili diktatörü Pinochet, solcu Başkan Salvador Allende'yi bir darbeyle devirdikten sonra ekonominin dümenini "Chicago Boys" denilen, Milton Friedman'dan kartvizitli ultra liberal gençlere emanet etti. Bunlardan biri olan Jose Pinera da sosyal güvenlik sisteminin özelleştirilmesine önyak oldu. Pinera'nın temel tezi; sosyal güvenlik sisteminin, refahın

tekrar paylaşımı, nesiller arasında dayanışma gibi bir görev üstlenmesinin gereksizliğidir. Her koyun kendi bacağından asılmalıdır.

Geç de olsa Şili'ye demokrasi gelince açıkta kalan bu zat, şimdi de sosyal güvenlik konularında Bush'a akıl hocalığı yapıyor. Tahmin edilebileceği gibi, Bush'la kimyası uyuşan Pinera, zaman zaman başkanın Teksas'taki çiftliğinde misafir edilecek ölçüde aileye yakın. Sohbetler, "Sosyal güvenlik sisteminde biriken dolarlar nasıl Wall Street'in emrine amade edilir?" mevzuunda yoğunlaşıyor. Pinera; Avrupa, Latin Amerika demeden nereden çağrılırsa koşuyor, hükümetleri emeklilik sistemlerinin özelleştirilmesine ikna etmeye çalışıyor. Kısaca, kartvizitindeki "Cato Uzmanı" ifadesine yaraşır bir çizgi izliyor.

Eleştirel gözler bu think tanklerin yeni fikirler geliştirmek yerine, "ideoloji bezirganlığı" yaptığını söyleye dursun, Cato kendine biçtiği "öğrencisiz üniversite" konumundan hoşnut görünüyor. Madem ideolojik bir savaş sürüyor; yayımladığı çalışmaların "silah" olarak kullanılmasından şikâyet etmek için bir neden var mı?

7. HUDSON ENSTİTÜSÜ

Fransa'da Sen nehri, sol entelektüeller civar kahvelerde buluşukları için "sol kıyı" (*rive gauche*) olarak da adlandırılır. "Sağ Ulus" kitabının yazarları Micklethwait ve Wooldridge'e göre, Bush döneminde Washington'da konuşlanan sağ düşünce kuruluşları ise Potomac nehrini, adeta "sağ kıyı" (*rive droite*) haline getirdiler. İşte bu "*think tank*" labirentindeki yaklaşık 50 muhafazakâr kuruluştan biri de New York'ta kurulan, muhtemelen de adını Hudson nehrinden alan Hudson Enstitüsü.

Çoğumuz Hudson Enstitüsü'nün ismini ilk kez, Yasemin Çongar'ın 15 Haziran 2007'de *Milliyet* gazetesinde yayımlanan haberiyle işittik. Hatırlanırsa, Çongar yazısında Hudson Enstitüsü'ndeki bir toplantıda, "Anayasa Mahkemesi eski Başkanı Tülay Tuğcu'nun bir suikastte öldürülmesi, İstanbul'da

PKK'nın bir saldırısı ve Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) bu gelişmeler üzerine Kuzey Irak'a girmesini" içeren bir senaryo-
nun tartışıldığını yazdı. Üstelik TSK'nın tuğgeneral düzeyin-
deki temsilcileri ve Kuzey Irak'taki Kürdistan Bölgesel Yöneti-
mi'nin Washington temsilcisi Celal Talabani'nin oğlu Kubat
Talabani de toplantıda hazır bulunuyordu. Bilindiği gibi AKP-
TSK restleşmesindeki taraflar, bu tartışmada da bildik pozis-
yonlarını korudular, iki ihtiraslı kadın, "Zeyno Baran-Yasemin
Çongar" karşı karşıya kurgusu üzerinden de olaya magazin
sosu katıldı.

Aynı günlerde *Sabah*'taki köşesinde, "Her senaryo aktörünü
bulur" başlıklı bir yazı kaleme alan Umur Talu, Hudson Ensti-
tüsü'nü belki de başka hiçbir yoruma gerek bırakmayacak bi-
çimde şöyle anlattı:

Küresel sermayenin, "Büyük şirketlerin ekonomik; ABD'nin
askerî, kültürel ve zihinsel hegemonyası", İsrail sağının "fikir,
eylem ve özelemlerinin takibi" için finanse ettiği "senaryo ku-
rumu" bu.

İsterseniz biz yine de biraz ayrıntıya girelim. Hudson, *think
tank* mefhumunu taşraya taşıyan kurum olarak da bilinir:
Washington D.C. yanında Indianapolis'te ve Madison Wiscon-
sin'de de şubeleri bulunur.

Hudson 1961'de en yaman Soğuk Savaş cengaverlerinden
Herman Kahn ve arkadaşları tarafından kuruldu. Enstitü'nün
amaçları sıralanırken liste başında "yaratıcı araştırmalar"dan
dem vurulur. Kahn'ın bizzat kendisi "nükleer savaşın nasıl ka-
zanılacağına" odaklanarak, "yaratıcı araştırmadan" ne murad
edildiğine açıklık getirir.

Hudson Enstitüsü'nün diğer bir iddiası, "partizan amaçlar
gütmeyen bir örgüt" olduğudur. 2006'da, Bush yönetiminin en
şahinlerinden John Bolton'un BM'ye Amerikan büyükelçisi
olarak tekrar atanması gündeme geldiğinde, Hudson başkanı
Herbert London, diğer bir sağcı *think tank* olan American En-
terprise Institute Başkanı Christopher De Muth ile birlikte,
Washington Times'ta yayımlanan bir makale kaleme aldılar.
Bolton'un yüksek bir etkinlikle görev yaptığını; meslektaşla-

nyla çok üretken ve saygıya dayalı bir ilişki kurduğunu vurguladılar. Değerlendirmelerinin yaygın kanaatle çelişmesi bir yana, bir düşünce kuruluşunun siyasetin ne denli içine gömüldüğünü göstermesi açısından dikkat çekici bir örnek...

Hudson Enstitüsü, 11 Eylül sonrasında İslam dünyasının geleceği ve Batı ile ilişkileri üzerinde yoğunlaştı. Bu konuda Rand Corporation ile ortak çalışmalar yürütüyor. Avrasya Politikaları Merkezi'nin Direktörlüğü'ne Zeyno Baran'ın getirilişi de Türkiye'ye artan ilgisinin bir yansıması kabul edilebilir. Gizli toplantı tartışması bir yana, 5-6 Şubat 2007'de de Türkiye üzerine, Graham Fuller gibi bildik isimlerin de katıldığı, "ABD Türkiye'yi Kayıp mı Ediyor" başlıklı bir atölye çalışması düzenledi.

Hudson'un uzman listesi incelendiğinde Yeni Amerikan Yüzyılı Projesi'nden (PNAC) aşına olduğumuz Ellio Abrams, ünlü Francis Fukuyama (Irak işgalinden sonra PNAC'ı terk etti), Richard Perle, Donald Kagan gibi isimlere rastlamak mümkün.

Hudson Enstitüsü, ekolojist hareketlere de şiddetle karşı çıkıyor, organik tarıma karşı tarım ilaçlarının kullanılmasını savunan çalışmalar yayımlıyor. Finansörleri arasında Monsanto, DuPont, Dow-Elanco, Ciba-Geigy, Con Agra, Cargill gibi tartışmanın doğrudan muhatabı isimleri görünce aslında bu tutum fazla şaşırtıcı olmuyor.

Hudson'un tevazuyu pek seven bir kuruluş olduğu da söylemez. Başarılarını dile getirirken, "Roma Kulübü'nün büyüme karşıtı politikalarından dünyanın uzaklaşmasını sağlamak", "eski Sovyet Cumhuriyetleri'nin büyüyen piyasa ekonomileri haline gelmelerini mümkün kılmak" başlıklarını sıralıyor. Bir de, daha sonra ABD'de ulusal düzeyde uygulanan "Wisconsin refah reformunun" öncüsü rolüne soyunuyor.

Wisconsin Projesi'nin asıl mimarı, Bradley Vakfı Amerika'nın en zengin sağ vakıflarından biri. Ülkenin dört bir yanındaki muhafazakâr düşünce ve eylemleri teşvik ediyor. Vakfın okul kuponları ile ilgili stratejisi, tek bir politik talep üzerinden yürütülen kampanyaların en etkili örneğini oluşturuyor. Bradley Vakfı, altı yıl boyunca pilot bir çalışmayla, ebeveynle-

re, dini okullar da dahil, eğitim hizmeti satın almaları için kupon dağıtıyor. Bu kampanyanın yürütülmesi sırasında, işin ideolojik zeminini hazırlayan Hudson Enstitüsü, Bradley Vakfı'ndan 600 bin dolar yardım alıyor. Sonunda bilindiği gibi bu kupon sistemi, kamu parasıyla bir piyasa alanı yaratılmasına hizmet etti. Hudson Enstitüsü de haliyle bu "başarıdan" kendisine pay çıkarıyor. Aslında Türkiye'de emeklilerin özel sağlık kurumlarından hizmet almasına olanak tanıyan, yoksul çocuklarına özel okullarda kontenjan açan uygulamanın fikrî temellerinin Amerika'dan yükseldiğini söylemek pek yanlış olmaz.

Sağcı vakıfları ve düşünce kuruluşlarını izleyen "Right Wing Watch"un raporunda Hudson Enstitüsü'nden, kendini kamu kaynaklı sosyal güvenlik sisteminin kaldırılmasına ve kurumlar vergisinin kaldırılmasına adanmış kuruluş diye söz ediliyor. Hudson yöneticilerinin bu tanıtımdan gocunmayacaklarını tahmin etmek zor olmasa gerek.

Hudson mı? Kısaca senaryo kurumu. Korkutan da bu senaryoların sadece kurgu olarak kalmaması, filme çeken birilerinin çıkması...

8. POLİTİK ÇALIŞMALAR MERKEZİ

Küresel neoliberalizmin, Pinochet'nin askerî darbesi sonrası Şili'de ekonomi politikalarına el koyan "Chicago Boys" eliyle ilk uygulama zeminini bulduğu söylenebilir. Bunlar Chicago Üniversitesi'nde yetişmiş, Milton Friedman'ın rahle-i tedrisinden geçmiş, çoğunlukla Amerikan yatırım bankalarında ilk iş deneyimlerini kazanmış bir grup insandı. Neoliberalizmin ekonomi politikalarına resmen damgasını vurması için ise, 1979'da Margaret Thatcher'ın İngiltere'de, Ronald Reagan'ın Amerika'da işbaşı yapmalarını beklemek gerekecekti.

Thatcher'ın, Reagan'dan daha doktriner yaklaşımı, muhafazakârlığa ideolojik prestij kazandırmayı da amaçlıyordu. Demir Leydi ilk kabine toplantılarından birinde, masaya Hayek'in *Özgürlüğün Anayasası* kitabını atar ve "İşte buna inanıyoruz," diye ekler. Gerçi gündem çoktan bellidir: Kamu mül-

kiyetindeki işletmeler özelleştirilecek, sendikalara haddi bildirilecek, refah devleti uygulamaları tırpanlanacaktır. İşte bu programa bir anlam dünyası kazandırmak da hiç fena olmayacaktır. Hayek'in kolektivizme yönelik, ahlakı çökerttiği, refah artışına ket vurduğu, sonunda da totaliterliğin yolunu açtığı eleştirileri, neoliberal taarruz için tam biçilmiş kaftandır.

Friedrich von Hayek, Viyana'da yetişmiş olmasına karşın, ününü London School of Economics'te yaptı. Ekonomik İlişkiler Enstitüsü ise (Institute of Economic Affairs) fikirlerini yaygınlaştıracığı *think tank* oldu. "Piyasa ekonomisi felsefesini" benimsemiş entelektüeller, politikacılar, işadamları, köşe yazarları, liberalizmin kanaat önderleri hep buradan yetişti. Umut veren genç bir milletvekili iken, Margaret Thatcher'ın da; akıl hocası, sonra Kabine arkadaşı olan Keith Joseph gibi yolları Enstitü'den geçer.

Politik Çalışmalar Merkezi (Centre for Policy Studies) ise, Enstitü'nün geliştirdiği felsefeyi somut ekonomik politikalara dökmek, bir anlamda gelecekteki muhtemel bir muhafazakâr parti iktidarına program hazırlamak üzere kuruldu. Gerçekten de, Thatcher yılları boyunca neoliberalizmin düşünce üretim merkezi burası oldu. CPS'in etkinliği, John Major döneminde de sürdü. Başbakan'a demiryollarına karşı otobüsçülüğü teşvik etmesini öğütleyen, daha ileri giderek demiryollarının tümünden sökülmesini öneren bu enstitüdür. Blair'e gelindiğinde ise, LSE'nin direktörü ünlü sosyolog Anthony Giddens, "Üçüncü Yol" akımının fikir babası sıfatıyla İşçi Partisi'nin baş ideologu olarak öne çıkar. Thatcher aracılığıyla Londra'dan dünyaya yayılan neoliberal ideoloji öylesine kök salmıştır ki, Blair döneminde de küçük revizyonlar bir yana, egemenliğini sarsmak pek kolay olmaz.

Thatcher ile özdeşleşen Yeni Sağ, ekonomide liberalizmi savunurken, geleneksel aileye sahip çıkıyor, aile düzeninin sürmesi için hükümet müdahalesini de elzem görüyordu. Böylelikle refah devleti yerine aile, refahı sağlayan kurum olarak tekrar güçlenecekti. Erkeğin egemen rolünden yola çıkarak, aile kurumunu da topa tutan feministlere karşı CPS bir saldırı üssü haline geliyor, bu doğrultuda yoğun bir yayın faaliyetine

girişiyordu. Demir Leydi de, bakkal baba örneğinden yola çıkarak bireysel girişimi, risk almayı, aile değerlerine tutunmayı savunurken, CPS'in sağladığı ideolojik cephanelikten bolca yararlanıyordu.

Thatcher, enflasyonla mücadele, sıkı para politikası, bütçe harcamalarının kısılması programını uygularken sendikaların gücünü kırmayı da başardı. 1985'te maden işçileri grevini de yenilgiye uğrattınca, İngiliz emek hareketi ciddi bir gerileme dönemine girdi. Ülke aniden yabancı rekabete ve yatırıma açılınca, Sheffield'deki çelik, Glasgow'daki gemi yapım sanayileri yok oldu. Otomotiv sanayiinde Japon tarzı sendikasız emek belirleyicilik kazandı. Thatcher tam 10 yıl sonra Downing Street 10 Numara'daki başbakanlık konutunu terk ederken, grevler tam onda birer gerilemiş, işçi sınıfı ehlileştirilmiş, orta sınıf saf-lara kazanılmıştı. Tüm bu "başarılar" elde edilirken Thatcher'ın TINA (There is no alternative), yani "Alternatif yok" sloganı öne çıkmış, ideolojik cephaneliği ise CPS sağlamıştı.

Thatcher, Adam Smith'in kendi çıkarını kovalayan bireylerden oluşan ideal toplum modelini de popüler bir sloganla özetlemeyi başardı: Toplumlar yoktur, sadece adamlar, kadınlar ve aileler vardır. Öyleyse toplumun tümünü temsil eden mülkiyet biçimlerine de gerek yoktur. Nitekim 1957-63 yılları arasında görev yapmış, Muhafazakâr Başbakan Harold Macmillan'ın "Aile gümüşlerini neden satıyorsun?" uyarısına da kulak asmaz. İletişimden havayollarına, kamu mülkiyetindeki her işkolu; çelik, elektrik, gaz, kömür, otobüs hizmetleri, demiryolları bir bir özelleştirilir. İngiltere zamanla hizmet sektörünün, özellikle finansal hizmetlerin öne çıktığı bir neoliberalizm cenneti haline gelir. Hatasıyla, sevabıyla, bu "sınıfsal zaferde", CPS'in payını inkâr etmek haksızlık olur.

9. AVRUPA SANAYİCİLERİ YUVARLAK MASASI

Cecil Rhodes, emperyalizmin babası olarak bilinir. Rhodes'un en büyük ideali, Britanya İmparatorluğu'nun tüm yeryüzüne yayılması, medeni olmayan dünyayı egemenliği altına almasıy-

di. 19. yüzyılın sonlarında bu “yüce” misyonun tahakkuku için uluslarüstü elit ağlarını örmeye başladı. Tarihteki karanlık rollerinden aşına olduğumuz Rotschild ve Balfour’u da yanına alarak, Anglo-Saksonların uygarlaştırıcı misyonunu benimsetmek için gizli topluluklar oluşturdu.

Yuvarlak Masa grupları hem Britanya İmparatorluğu’nda, hem de büyük ölçüde Anglo-Sakson kültürüne dayalı ABD’de faaliyet gösteriyor. Rhodes’un ölümü üzerinden uzun yıllar geçse de, ismini taşıyan vakıf, onun “ideallerine” sahip çıkma çabasını sürdürüyor. Rhodes bursiyerleri arasında baba Bush ve Bill Clinton dahil birçok ünlü isim bulunuyor. Rhodes’un açtığı çığırdan uluslarüstü burjuvazi dünyanın farklı bölgelerinde açık-gizli topluluklar oluşturuyor. Yuvarlak masa ağları, uluslararası sermayenin küresel gündemini belirlemede önemli bir rol üstleniyor.

Bu yuvarlak masa geleneğinin en güçlü örneklerinden biri olan Avrupa Sanayicileri Yuvarlak Masası (ERT), 1983 yılında, İsveç firması Volvo öncülüğünde kuruldu. Avrupa’nın çok uluslu 45 dev şirketi, aynı zamanda ERT’nin de üyesidir. Sadece davet üzerine, bireysel temelde katılım söz konusu. BP, Daimler-Chrysler, Ericsson, Fiat, Nestle, Nokia, Philips, Renault, Shell, Siemens, Total, Unilever derken liste uzayıp gidiyor. ERT’nin kuruluş amacı, Avrupa entegrasyonunu hızlandırmak ve büyük şirketler lehine süreci şekillendirmektir.

Gerçekten de ERT zamanla büyük iş çevrelerinin en iddialı kuruluşu haline geldi. TÜSİAD ve TİSK’in üyesi olduğu Avrupa Sanayici ve İşverenler Konfederasyonları Birliği’nde (UNICE) önemli bir yer edindi. UNICE, AB’nin günlük işleyişinde sermaye adına taraf olur, bazen ayrıntılar içerisine gömülürken, ERT stratejik vizyon isteyen konularda çıkışlar yapıyor. Diyelim eğitim üzerine, rekabet üzerine, Euro’nun geleceği üzerine bir gündem oluşturabiliyor. UNICE-ERT arasında Türkiye’deki TÜSİAD-TESEV benzeri bir işbölümünden söz etmek herhalde yanlış olmaz.

ERT, Jacques Delors’un AB Komisyonu başkanı olduğu dönemde gerçekleştirilen Avrupa tek pazarının arkasındaki itici

güç kabul ediliyor. Benzer biçimde, GATT görüşmelerinde Uruguay ticaret raundunun başarıyla sonuçlanmasında, sanayi ürünlerinin dünya rekabetine açılmasında etkili bir rol oynadı. Araştırmacı Bastian von Apeldoorn'a göre, böylelikle ERT, AB'nin neo-liberal bir hatta girmesinde belirleyici oldu. İlk kuruluş dönemindeki, her sektörde bir Avrupa şampiyonu yaratmaya ve iç pazarı korumaya yönelik stratejiyi terk etti.

ERT, Avrupa Komisyonu'nda Jacques Santer döneminde kurulan "Rekabetçilik Danışma Grubu"nun da üyesi. Son yıllarda faaliyetleri AB'nin ABD ve Asya karşısında rekabet gücünü nasıl artırabileceği üzerinde yoğunlaşıyor. AB'yi, "on yıl içerisinde dünyadaki rekabet gücü en yüksek ve en dinamik bilgi temelli ekonomisi yapma" hedefinin belirlendiği Lizbon 2010 stratejisi de büyük oranda UNICE ve ERT tarafından tasarlandı.

Onlar için çevre ve sosyal politikalar dahil her yol aynı kapıya çıkıyor: Rekabet. Bunun için her konuda nirengileme (benchmarking) çabası yürütülüyor. ERT, nirengilemeyi "tüm dünyayı nerede, neyi, en iyi, kimin yaptığını görmek için taramak ve daha iyisini yapmanın yolunu bulmak" şeklinde tanımlıyor. ERT, Avrupa'nın rekabette geri düştüğü alanlarda, sorunu hep emek piyasalarının yeterince esnek olmamasında, özelleştirmelerin istenen hızda gerçekleştirilmemesinde, vergi oranlarının yüksek kalmasında arıyor.

Örneğin, altyapı hizmetleri, su arıtımı, kanalizasyon sistemleri, iletişim ağlarının tamamen özelleştirilmesinin rekabet gücü önündeki engelleri kaldıracağını yıllarca savundu ve bu sektörlerin liberalleşmesi sonucu tuttuğunu koparmış oldu.

Bütçe açıklarının GSYİH'nin %3'ünü geçmemesini şart koşan Büyüme ve İstikrar Paketi, başta Almanya, Fransa, İtalya gibi büyük üyeleri zorluyor. Çare olarak vergilerin artırılması gündeme gelince, ERT ortaya çıkıyor, "bu diyarları terk ederim" tehdidiyle Avrupa sermayesi adına aba altından sopa gösteriyor.

Rekabetçilik Danışma Grubu'nun kurulmasından sonra ERT, AB statüsündeki resmî bir organda önerilerini sunmaya başladı. Zaten bu dönemde rekabet gücü AB'nin fiilen temel

amacı haline geldi. ERT'nin talepleri doğrultusunda kamuoyu oluşturma gereksinimi azaldı. Şimdi perde arkasından, AB'nin resmî danışmanı sıfatıyla gündeme müdahale edebiliyor. Bir anlamda, "yuvarlak masa" zihniyetinin AB'ye iliştirilmiş (embedded) olduğunu söylemek yanlış olmaz.

10. STOCKHOLM NETWORK

İsveç, Stockholm denilince ister istemez insanın aklına sosyal devlet, sendikalar, sosyal demokrasi geliyor. Halbuki sözünü ettiğimiz "Stockholm Network", Avrupa'daki radikal serbest piyasacılar ağı. Zaten bu ağ Stockholm'de değil Londra'da yerleşik, 1997'de kurulmuş ve şemsiyesi altına 123 örgütü toplamış.

Son yıllarda Brüksel'de ekonomik ve politik tartışmalara taraf olmak amacıyla mantar gibi yeni düşünce kuruluşları türüyor. İdeolojik çizgileri çoğunlukla ABD'deki Heritage Vakfı, Amerikan Girişim Enstitüsü doğrultusunda, yani radikal serbest piyasacı. Model aldıkları Heritage Vakfı, George W. Bush'un iç ve dış politika gündeminin kendi mutfaklarında kotarıldığı iddiasıyla caka satıyor. Parasal güçleri ve etkileri Amerikalı kuzenleri ölçüsünde değilse de, Brüksel lobicilerinin de onların izinde ciddi bir hamle içinde olduğu söylenebilir.

Bir zamanlar düşünceleri çılgınca bulunan, Avrupa'nın sosyal devlet geleneğine ters düştükleri gerekçesiyle pek de ciddiye alınmayan liberaller, şimdi AB politikalarının tam göbeğindedir. Aslında, yükselen neoliberal politikaların Avrupa'da egemenliğini gittikçe sağlamlaştırmasının, şirketlerin "bırakınız yapsınlar" kapitalizmi çığırtaştırmasına cömertçe para akıtmasının bir sonucu bu.

1993'te Yeni Avrupa Merkezi; (Centre for the New Europe), bu tip düşünce kuruluşları içinde, ofis açarak Brüksel'e konuşlananların öncüsü oldu. Ardından Avrupa Girişim Enstitüsü (European Enterprise Institute) geldi. Derken, bir anda pıtrak gibi çoğaldılar. Bir yandan kendi aralarında şebeke tarzı örgütlenirlerken, öte yandan Transatlantik bağlarını güçlendirme çabası içindeler. Ortak programları: Minimum sabit vergiler

önererek vergi yoluyla gelirin yeniden dağılımını engellemek, toplumsal dayanışma sistemlerini tasfiye etmek ve sağlığı özelleştirmek. Bu sabit vergi lobiciliğinde, yatırımları cazip kılabilmek için vergi oranlarını iyice aşağılara çeken Doğu Avrupa ülkelerine bir öykünme söz konusu. Sırbistan'daki %14, Slovakya'daki %13 gibi sabit vergi oranları, Avrupa sermayesinin iştahını kabartıyor, haliyle borazanlarından da aynı nakarat yükseliyor.

Stockholm Network, muhafazakâr ve liberal eğilimli bazı politik partilere yakın düşünce kuruluşlarını da bünyesinde barındırıyor. Avrupa Parlamentosu'ndaki güçlü Hristiyan Demokrat gruba bağlı Avrupa Fikirleri Şebekesi de (European Ideas Network) bunlardan biri. Bu düşünce kuruluşları finans kaynaklarını açıklama yükümlülüğü taşımadıkları için, şirketlerle mali bağlarını tam olarak bilebilmek zor. 2005'te yapılan bir araştırma, Avrupa'daki neoliberal düşünce kuruluşlarında köklü bir gizlilik kültürü bulunduğunu ortaya koydu. Böylelikle, bir yandan sosyal sorumluluklarını müdrik, örnek şirket imajı çizerken; öte yandan sosyal dayanışma kurumlarına, çevresel düzenlemelere ve tüketicinin korunmasına savaş açan düşünce odaklarını beslemek mümkün oluyor.

Zaten sallanan kamusal ekonomiyi, neoliberal düşünce kuruluşları vasıtasıyla topa tutmak, Avrupa sermayesinin açtığı en yeni kanal. Yoksa 1000 lobi grubu, yüzlerce PR kuruluşu, 24 saat hizmet veren çok sayıda hukuk firması zaten mevcut. AB kurumlarındaki tahmini 15 bin tam zamanlı lobiciden %70'inden fazlası, büyük sermayenin çıkarlarını koalamak amacıyla Brüksel'de yuvalanmış vaziyette.

Bu kuruluşlar proje bazında şirketlerden doğrudan para da kabul ediyorlar. Dünyanın en kârlı şirketi ve Kyoto protokolünün amansız karşıtı Exxon Mobil'in Yeni Avrupa Merkezi ve Uluslararası Politika Ağı'nı (International Policy Network) sırasıyla 80.000 dolar ve 115.000 dolar fonlamasının halisane niyetlerle yapıldığını düşünmek herhalde fazla iyimserlik olur.

İki yıl önce Stockholm Network'ün, "Avrupa Düşünce Kuruluşları Atölyesi"nde, Yeni Avrupa Merkezi'nden Tim Evans,

“serbest piyasa muhafazakârlığı” ve “anarko kapitalizmin” şirketler için ne kadar değerli ideolojiler olduğunun propaganda-sını yaptı. Bu kuruluş her yıl Brüksel Borsası’nda “kapitalist balo” diye bilinen şaşaalı bir faaliyet düzenliyor. Baloda dağıtılan Adam Smith ödülünü 2003’te, serbest piyasa ekonomisine katkıları nedeniyle Estonya Başbakanı Mart Laar aldı.

Londra’daki Uluslararası Politika Network’ü (International Policy Network) ABD’de de şube açarak hayır kurumu statüsü kazandı, böylelikle aşırı sağcı zengin Amerikalılardan topladığı yardımlar vergiden düşülebiliyor.

Sağ görüşlü düşünce kuruluşları, fiili olarak büyük şirketlerle aynı cephede savaşıyorlar. Herkesin kendi ideolojik inançlarını yaygınlaştırma hakkı bakiyse de, fon kaynaklarının gizli kapaklı olması kamuoyunda kuşkular yaratıyor. Dünyanın en büyük tütün şirketlerinden British American Tobacco (BAT), serbest piyasacı düşünce odaklarının sivil toplum kuruluşu sayılmasını öneriyor. Böylelikle şirket sosyal sorumluluğu bütçesinden yararlanabilmelerini amaçlıyor. Kendisinin ise hangi odaklara para akıttığını açıklamıyor. Ne kadar gizleseler, “bana ideolojini söyle, sana para kaynaklarını söyleyeyim” mantığıyla iz sürmek genellikle yanlış adrese götürmüyor!

10 Kumanda Tepesi

1. IMF

Bir zamanlar neoliberalizmin yıldızıyken, son yıllarda IMF'nin şöhreti sönmeye yüz tutmuş görünüyor. Ama o küllerinden doğmayı bilen bir aktör. 1944'te Bretton Woods Konferansı sırasında ikizi Dünya Bankası (DB) ile uluslararası finans âleminde adım attığı zaman, başlıca görevi sabit döviz kurlarının bekçiliğini yapmaktı. IMF'nin onayı alınmadan hiçbir hükümet döviz kurlarında ayarlama yapamazdı. 1970'lerde sabit kur sistemi çökünce, üstelik hükümetler Euro piyasalarından kolaylıkla borçlanabilme olanağına kavuşunca, IMF'nin miadının dolduğu konuşulmaya başladı.

Unutmadan kayda geçelim, 1975-1976'da ekonomisi sıkıntıya düşen İngiltere'nin İşçi Partili Maliye Bakanı Denis Healey, IMF'nin kapısına dayanmak zorunda kalmıştı. O gün bugün hiçbir Batılı sanayileşmiş ülkenin IMF'yle müşteri sıfatıyla işi olmadı. İşçi Partisi de, yeniden iktidar yüzü görmek için, Tony Blair'in 1997'deki seçim zaferini beklemek zorunda kaldı.

1982'de Meksika'nın dış borç ödemelerini askıya aldığını açıklamasıyla patlayan dünya borç krizi, IMF'ye durumdan va-

zife çıkarma fırsatı verdi. Borç ödeme güçlüğü içindeki ülkelere tanınan finansman kolaylığının karşılığı, “yapısal uyum” programlarının kabulüydü. Zora düşmüş ülkeler, IMF’nin “conditionality” denen koşullarını uygulamak, atacakları her adım için Washington’da yeşil ışık yanmasını beklemek zorundaydılar. IMF uluslararası bankaların haciz memuru görevini iyice benimsediği için, GOÜ’lerin kazanacağı tek bir dolar bile çok önemliydi. Öyleyse, ihracatta rekabet gücünü artıracak keskin devalüasyonlardan başka çare yoktu. Hazır ücretler de bastırılmışken, alım gücü iyice düşecek, ekonomi ister istemez yüzünü dışarı dönecekti. Bu reçeteyi kullananlar; duran büyüme, fırlayan işsizlik, derinleşen yoksulluk gibi semptomlarla karşılaşabilirdi ama, gelecek dövizlerin yüzü suyu hürmetine bunlara da katlanılmalıydı. Bu dönemlere Latin Amerika’da boşuna “kayıp on yıl” denmedi.

Zaten IMF, hastalığın tedavisini bilen, sabırla reçetelerini yenileyen usta bir doktor kimliğiyle sunuluyor. Suçlu ise, aralarında hep Türkiye’nin de bulunduğu, sürekli perhizi bozan, ilaçları aksatan, sonra da nedamet getirip yine IMF’nin ocağına düşen GOÜ’ler. IMF, bilindiği gibi, Washington 19. Caddede, DB’nin tam karşısında yerleşik. Kuruluşundan beri genel direktör mevkiinde hep bir Avrupalı oturuyor. Önceki dönem bu koltuğu, ülkesinde başbakanlık hülyası Zapatero’nun seçim zaferiyle sönen, ama Aznar hükümetinin Irak işgalinde gösterdiği üstün hizmet nedeniyle ödüllendirilen, İspanya eski Maliye Bakanı Rodrigo Rato dolduruyordu. Fransa eski maliye bakanlarından Dominique Strauss-Kahn, 2007 Eylül’ünde görevi devralınca gelenek bozulmamış oldu. Gerçi Joseph Stiglitz, IMF şefinin stand-by azabı çekmemiş bir Avrupa ülkesinden çıkışını, hayatında otomobil görmemiş birinin otomobil fabrikasında genel müdür yapılmasına benzetiyor.

Peki IMF’deki ABD hegemonyası nasıl gerçekleşiyor? Ülkelere dünya ekonomisindeki göreceli ağırlıklarına göre kota veriliyor. ABD’nin payına %17,67 düşüyor. İcra komitesinde karar almak içinse %85 çoğunluk gerektiği için, Amerika fiili veto hakkına sahip oluyor.

“Yapısal uyum” programlarının ardındaki neoliberal teori, hükümet düzenlemelerinin yokluğunda, özel girişimin açan çiçeği idi. Özel girişimin palazlanması için gereken finansal kaynaklar ise, finansal liberalleşmeyi zorunlu kılıyordu. Böylelikle özel yatırımlar için iç tasarruflar seferber edilebilecek, yabancı tasarruflara da ülkenin kapıları açılacaktı. Bu şekilde davet edilen sermaye kısa vadede ithalatı kolaylaştırabilir, kredi genişlemesi yoluyla talebi harekete geçirebilir, dolayısıyla büyümeyi hızlandırabilirdi.

Ama bu “sıcak para” aynı zamanda kolay ürkebilir, bazen de dış koşulların etkisiyle, örneğin, ABD’nin faizleri yükseltmesinin cazibesine kapılarak büyük bir hızla çıkış kapılarına yönelebilirdi. Döviz kuru üzerindeki baskı, devalüasyonu zorlayabilir, bu yüzden ülkeyi henüz terk etmemiş yabancı sermaye zararlar karşılatabilirdi. 1995’te Meksika’da, 1997’de Doğu Asya’da, 1998’de Rusya’da, hepimizin bildiği gibi 2001’de Türkiye’de, 2002’de Arjantin’de birbirine benzer senaryolar yaşandı. Uluslararası bankaların ve yatırım fonlarının depremi en az zararlarla atlatabilmeleri için çoğunda IMF devreye girdi ve hükümetlere para pompaladı. Ardından ekonomik durgunluğu ve varlık fiyatlarında değersizleşmeyi (devalorizasyon) tetikleyecek devalüasyonlar geldi.

IMF’yi sadece küreselleşme karşıtları, solcular ve sendikacılar eleştirmiyor. Eleştiri oklarını yönlendirenler arasında, Jagdish Bhagwati gibi ünlü serbest piyasa savunucuları da var. Onların şikâyet gerekçesi, IMF telkinleriyle aniden sermaye hareketlerini serbestleştiren ülkeler, dövizli denge koşullarından uzaklaştırarak, serbest ticaretin küresel etkin kaynak dağılımını sağlamasını engelliyorlar.

Serbest piyasacı fundamentalistler, diğer bir deyişle kökten piyasacılar, IMF’yi zararları sigortalayarak “ahlaki tehlike” yaratmak ve piyasalarda aşırı risk almayı özendirmekle suçluyorlar. Mevzuun piyasaların ödüllendirme, cezalandırma mekanizmalarına havale edilmesi gerektiğini söylüyorlar.

Şu anda IMF, Türkiye’den başka belli başlı müşterisi kalmamış sinek avlayan bir dükkân sahibine benziyor. Bunda dünya-

nın hemen her yerinde ekonominin hızlı büyümesinin de etkisi var. IMF ne zaman böyle itibardan düşse, çok geçmeden bir küresel ekonomik felaket yaşandı, ardından IMF'ye yeni bir sorumluluk verildi. Dolayısıyla "reenkarnasyon" yoluyla yaşama geri döndü. Şimdilik bir kez daha aynı durumun tekrarlanmamasını temenni etmekten başka elden bir şey gelmiyor.

2. DÜNYA BANKASI

Bretton Woods kardeşlerin en ideolojik olanı diye tanınıyor Dünya Bankası (DB). İkinci Dünya Savaşı sonrası dünya kapitalizminin yeniden yapılandığı dönemde döviz kuru istikrarı, makroekonomik dengeler gibi daha teknik alanlar IMF'nin sorumluluğuna verilirken, DB'nin payına savaşın yıkıntılarının ardından yeniden yapılandırma ve kalkındırma görevi düşüyordu.

DB üyeliğinin bir koşulu var: Önceden IMF'ye kayıt yaptırmış olmak. Bu ayrıntı bile, bazen IMF'yi "kötü polis", DB'yi "iyi polis" diye algılamamanın mesnetsizliğini göstermeye yeterli. Her ne kadar DB 250 milyon dolarlık ilk kredisini 1947'de savaş sonrası Fransa'nın yeniden yapılandırılmasına tahsis ettiyse de, asıl kapsama alanında GOÜ'ler bulunuyor. Misyonunu ise, eğitim, tarım, toplumsal projeler, sanayi, sağlık gibi alanlarda kalkınmaya dönük finansal destek sağlamak olarak tanımlıyor.

Aslında DB, beş ayrı "uzman örgütün" şemsiye ismi. En büyük birim olan Uluslararası Yeniden İmar ve Kalkınma Bankası'nın (IBRD) 185 üyesi var. Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA) en yoksullara yönelik, Uluslararası Finans Kurumu (IFC) ise yüksek riskli sektörler ve ülkelere özel sektör yatırımlarını teşvikle görevli kolları. Uluslararası Yatırım Uyuşmazlıkları Çözüm Merkezi (ICSID), yabancı yatırımcılarla ev sahibi ülkeler arasındaki sorunların halledilmesiyle ilgili. Çok Taraflı Yatırımları Garanti Ajansı (MIGA) ise, GOÜ'lere yatırım yapanlara ve borç verenlere sigorta imkânı sağlıyor.

DB başkanlığına geleneksel olarak bir Amerikalı atanıyor. Neoconların beyni Paul Wolfowitz'in 2005'te DB'ye kaydırıl-

ması, ABD'nin gelecek stratejisi açısından kurumun öneminin altını çizen bir işaret. Nitekim Wolfowitz'in, "aşk soslu bir yol-suzluğunun" ayyuka çıkması, makama yine Yeni Amerikan Yüzyılı Projesi üyesi maruf bir şahsiyetin, ABD'nin önceki Ticaret Temsilcisi Robert B. Zoellick'in oturmasını getirdi.

DB'ye üye ülkeler sermaye koyuyor, paraları oranında söz sahibi oluyorlar. İcra Komitesi'nde karar almak için %85 çoğunluk gerekiyor. ABD'nin %16,98'lik sermaye payı fiili veto hakkı demek. Üstelik DB kaynak gereksinmesinin %95'ini sermaye piyasalarından borçlanma yoluyla sağlıyor. Böylelikle ABD büyük bir kaldıraç gücüne sahip oluyor, sınırlı bir para bağlayarak koca bankayı parmağında oynatıyor. DB'nin neoliberalizme gönülden bağlı bir zihniyetin temsilcisi olduğuna şüphe yok. Ama bugünkü söylemini, Washington Uzlaşması'nın agresif bir biçimde dayatıldığı 90'lar ortasına kadar uzanan dönemden ayırt etmekte de fayda var.

Özellikle neoliberal mahfillerin doğu Asya ülkelerinin ekonomik başarılarını açıklamakta zorlanmaları, IMF-DB istikrar programlarının uygulandığı ülkelerin ekonomik performansında vaat edilen sonuçları verememesi, kemer sıkma önlemlerinin özellikle yoksul kesimler üzerinde trajik sonuçlarının ortaya çıkması, Washington Uzlaşması'nın inandırıcılığını iyice azalttı. Yavaş yavaş ana akım iktisatçılar, hatta uluslararası finansal kurumların kendi bünyesindeki uzmanlar dahi yapısal uyum programlarının başarısızlığını kabullenmeye başladılar.

Marksist iktisatçı Alfred Saad-Filho'ya göre, Joseph Stiglitz'in 1997'de DB'ye baş ekonomist olarak atanması, bu anlamda dönüm noktasıydı. Stiglitz "yeni kurumsal ekonominin" önde gelen bir temsilcisi olarak, kendi ifadesiyle "post Washington uzlaşmasının" tasarımı misyonuyla göreve geldi. Filho, 1999'da kurumdan gürültülü bir biçimde uzaklaştırılmasının dahi, Stiglitz'in fikrî mimarlığının önemini azaltmadığını düşünüyor.

Yeni kurumsal ekonomi piyasa tökezlemelerini kabul etmekle birlikte, piyasayı toplumsal olarak yaratılmış bir kurum değil, doğal bir olgu varsayar. Ama neoliberal ortodoksiye gö-

re, yer yer devlet müdahalesinin gerekli olduğunu kabul etmek, piyasa dostu sivil toplum kuruluşlarını önemsemek, finansal reformun devlet bankalarının özelleştirmesinden ibaret bulunmadığını kavramak, demokratik politik reformları gündemine almak gibi farklı niteliklere sahiptir.

Post-Washington uzlaşması da mali ve parasal politikalarda benzer tarzda muhafazakârdır. Serbest ticareti, özelleştirmeyi, liberalleşmeyi, deregülasyonu destekler. Ama yeni kurumsalcılık, kısmi devlet müdahalelerinin olumlu işlevine inanır. 90'ların sonundan itibaren aşına olduğumuz, "iyi yönetim", "alternatif kalkınma" deyimleri hep bu akımın jargonuna dahildir.

DB, Ocak 1999'da açıkladığı, "Kapsamlı Kalkınma Çerçevesi'nde dört aktöre yer veriyordu: Uluslararası kalkınma topluluğu, hükümetler, sivil toplum ve özel sektör. Bu anlamda AIDS ile savaşımdan yoksulluğa yönelik sürdürülen programlara kadar arızı iyileşmeler gözlemlemek olanaklı. Toplumsal ve yapısal sorunların çözümünü otomatik pilota bağlayıp büyümenin hızlanmasını beklemek yerine, kalkınmanın amaçları arasında sıralamak da olumlu. Ama son tahlilde, DB'nin tüm manevra alanı, IMF tarafından belirlenen makroekonomik istikrar çerçevesiyle sınırlı.

Arada biraz tebessüm de etse, sonunda DB'nin amacı, çatık kaşlı neoliberal politikaları meşrulaştırmak. Kurum personeli arasında yapılan bir araştırmada, büyük çoğunluk Banka'nın politikalarına neoliberalizmin yön verdiğini zinhar reddediyor. Piyasalaştırma ve özelleştirme kavramlarına sıra geldiğinde ise, hiçbir itiraz yükselmiyor. Herhalde bu ayrıntı bile bir hüküm verebilmek için az malzeme sunmuyor...

3. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), DB ve IMF ile birlikte, Günahkâr Üçlü'nün (Unholy Trinity) bir üyesi. Washington İkizleri'nin "bir dolar bir oy" ilkesinin karşısında, "bir üye bir oy" anlayışı kağıt üzerinde daha demokratik bir örgüt izlenimi veriyor. Çok geniş bir sekreteryası ve büyük mali kaynakları da

bulunmuyor. Zaten kararlar hükümet temsilcilerinin müzakereleri sonucunda alınıyor. DTÖ'de belirgin bir yaptırım gücü eksikliği hissediliyor.

Tüm bunlar küreselleşme karşıtı hareketin dönüm noktasını simgeleyen 1999 Seattle Zirvesi'nde, DTÖ'nün hedef tahtasına konmasını engelleyemedi. Çünkü DTÖ'den çıkan kararlar hep GOÜ'lerin aleyhine sonuç veriyordu. Zengin ülkelerdeki emekçilerin haklarını ise gözetmiyordu.

DTÖ'nün merkezi Cenevre'de bulunuyor. Sanayi mallarının büyük ölçüde serbest ticaretini sağlayan, 1986'dan 1994'e kadar süren Uruguay raundu tamamlanınca GATT anlaşması sona erdi. 1 Ocak 1995'te yetkileri genişletilmiş, IMF-DB gibi uluslararası örgüt statüsünde, GATT'a göre daha fazla üyeye sahip (2007'de üye sayısı 151'e yükseldi) DTÖ kuruldu. Örgütün en üst karar organı, iki yılda bir toplanan Bakanlar Konferansı.

1999'daki Seattle zirvesinin fiyaskoyla sonuçlanmasının ardından, 2001'de, biraz da 11 Eylül saldırısı ertesinde çok taraflı bir dünya görünümünü vermek amacıyla Doha raundu başlatıldı. Katar'ın Doha şehrinin seçilmesinin tek anlamı, küreselleşme karşıtlarının menzili dışında bir mekânın aranmasıydı. Bir şekilde Doha'ya sızmaya cüret eden çıkarsa, zaten demokrasi ve insan haklarıyla ilgili iddiası bulunmayan bir devlet, protestocuları püskürtmekte güçlük çekmeyecekti.

Doha'da, asıl amacın yoksul ülkelerin sorunlarını halletmek olduğu ilan edildi. Ama ayrıntılara girip kartlar açılınca, gelişmiş ülkelerin tarım sübvansiyonlarını kaldırmaya niyetleri bulunmadığı anlaşıldı.

Üstelik daha 1996'daki Singapur toplantısında AB ve Japonya tarafından ortaya atılan, "yatırımlar, rekabet politikası, hükümet ihalelerinin liberalizasyonu ve gümrük işlemleri" gibi ticaret politikalarıyla doğrudan ilgisi bulunmayan "Singapur Meseleleri" ısıtılıp tekrar masaya kondu. Ama Doha raundunun başlatılmış olması, üstelik de isminin "Doha Kalkınma Gündemi" konması başarı kabul edildi.

2003'te, Meksika'nın Cancun şehrindeki zirve ise tam bir başarısızlıkla sonuçlandı. Çünkü Kuzey-Güney gerilimi açıkça su

yüzüne çıktı, GOÜ'ler zenginlerin karşısına G-20 inisiyatifiyle dikildiler. Bu çok önemli bir gelişmeydi. Çünkü o tarihe kadar GOÜ'ler, ABD ve AB karşısında tek tek ağırlıklarını koyamıyor; çok ayrıntılı, teknik donanım gerektiren görüşmelerde silinip gidiyorlardı. AB ve ABD delegasyonları 800 kişiyi aşarken, Japonya 400 teknokratla temsil ediliyordu. Haliyle gariban bir ülkenin birkaç kişilik toplama bir ekiple çok sayıda çalışma grubu, komite, atölyede varlık göstermesi imkânsızdı.

İşte başını Brezilya, Hindistan ve Çin'in çektiği G-20 inisiyatifi (G-22 de denebilir, çünkü zaman içinde Mısır ve Kenya'nın katılımıyla üye sayısı 22'ye yükseldi.), bir yıl sonra Cenevre toplantısında ağırlığını koyarak ABD ve AB'ye geri adım attırdı. 300 milyar dolara varan tarım desteklerini kısmayı kabul ettirdi. Bu arada, "Türkiye nerede, G-20'nin içinde yok mu?" diye soranlara, Bağlantısızlar Hareketi'nden beri Türkiye'nin ABD'nin hoşuna gitmeyecek girişimlerden uzak durmak için hep bahane aradığını hatırlatalım. Bu sefer yan çizmek için gerekçe bulmak pek zor olmadı; Türkiye Gümrük Birliği'nin üyesiydi, dolayısıyla AB Ticaret Komiseri tarafından temsil ediliyordu!

Nitekim 2005 Hong Kong zirvesi de beklediği üzere sonuçsuz kaldı. Özellikle ABD, yoksul ülkelerin talep ettiği tarımda sübvansiyonların kısılması konusunda hiçbir adım atmadı. Bunda Bush yönetiminin tarımcı lobileriyle göbek bağı rol oynadı. Eğer DTÖ genel direktörünün masada kalan önerisi kabul edilseydi bile, hâlâ ABD yıllık 20 milyar dolar, AB ise 55 milyar euro tarım desteği ödemesi yapabilecekti.

DTÖ'ye üye olan bir ülke, GATS'a, yani Hizmet Ticareti Genel Anlaşması'na da imza koymuş oluyor. Böylelikle bankacılıktan turizme, eğitime, sağlığa, iletişime, enerji dağıtımına, demiryoluna ve suya kadar tüm hizmet sektörlerini yabancı şirketlerin rekabetine açmayı taahhüt ediyor. Zamanlama ve uygulama pazarlığa açıksa da genel bir ilke, kendi özel sektörüne açtığı rekabetten yabancılardan da otomatikman yararlanmasını öngörüyor. Benzer biçimde TRIPS, Ticaret Bağlantılı Fikrî Mülkiyet Hakları ve TRIMS, Ticaret Bağlantılı Yatırım Ölçütleri anlaşmaları da kabul edilmiş sayılıyor.

Genel hatlarıyla incelendiğinde; DTÖ kapsamında kalkınma hedefli politikaların eksikliği, yoksul ülkelerin önemli kısmının talep ettiği tarımın tam serbestleşmesinin bir türlü gerçekleşmemesi, emeğin serbest dolaşımıyla ilgili bir hüküm bulunmaması, çevre koruması ve emek haklarıyla ilgili düzenlemelerin yokluğu hemen dikkat çekiyor. Dolayısıyla, mevcut zihniyetiyle DTÖ'nün yoksul ülkelere ve emekçilere bir hayrının dokunmasını beklemek safdillik olur.

Öyleyse, zaten beklentilerin düşük tutulduğu 2007 Potsdam toplantısının, nafile turlar zincirinin son halkasını oluşturmaya üzülmek gerekmez. Doğaldır ki bu durum, Bush'un tek taraflılık anlayışının uzantısı; DTÖ modelini eleştirmek, Avustralya, Şili, Ürdün, Singapur ile start alan ABD'nin kendi koşullarını dayatabildiği "ikili ticaret anlaşmaları"nın tehlikelerini göz ardı etmek anlamına gelmiyor.

Aman sürüden ayrılmayayım diye düşünüp DTÖ'ye kapağı atanlar, Cambridge Üniversitesi'nden Ha Joan Chang'ın benzetmesiyle, kalkınma merdivenine tekme basmış oluyorlar. Kotaların, gümrük tarifelerinin, tarife dışı engellerin teknik ve insansız dilini terk edip tüm dünya insanların esenliğini dert edinen bir dil kuramadıktan sonra, DTÖ'den medet ummak anlamlı görünmüyor.

4. OECD

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), adı en fazla duyulan, işlevi en az bilinen kuruluşların başında geliyor. Amerika'nın önde gelen ana akım uluslararası ilişkiler teorisyenlerinden Joseph Nye, *Amerikan Gücünün Paradoksu* kitabında OECD'yi, IMF ve DTÖ'yle birlikte "dünya ekonomisinin işleyiş koşullarının çerçevesini belirleyen" üç kuruluş arasında gösteriyor.

Marshall Planı'nı yürütmekle görevlendirilen Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün (OEEC) misyonunu tamamlamasının ardından, ABD'nin çağrısıyla 1960'ta OECD kuruldu. Washington, sanayileşmiş ülkelerin bir araya geleceği bir

Transatlantik oluşumuna gerek duyuyordu. BM'de, IMF'de, DB'de, GATT'ta karar mekanizmaları kontrollerinde bulunsa dahi, hep üçüncü dünyalı ülkelerle muhatap olmak gerekiyordu. Halbuki, kapitalizmin sorunlarını ferah ferah konuşmak, diğer uluslararası zeminlerde ortak tutum belirleyebilmek için OECD biçilmiş kaftandı.

Zenginler kulübü OECD'nin tek bir yoksul üyesi vardı: Türkiye. Hem de Ankara elini çabuk tutup OECD Konvansiyonu'nu Almanya'dan, İtalya'dan hatta sekreteryanın bulunduğu Fransa'dan bile önce imzaladı. 1964'te Japonya'nın da katılımıyla takım tamamlandı. İstatistiklerde dünyanın zengin ülkeleri ifadesini kullanmak yerine, OECD kısaltması sorunu halleder. Latin Amerika'nın kişi başına geliri OECD ortalamasıyla kıyaslanır, Afrika'da çocuk ölümlerinin yürek burkan hali, OECD rakamları ortaya konunca daha bir açıklık kazanır v.b. Yalnız yıllarca, OECD istatistiklerinin altında küçük bir dipnota yer verilmesi gerekti: Türkiye hariç. Gerçi Türkiye OECD'nin anlı şanlı bir üyesiydi ama, hiç de iç açıcı olmayan ekonomik göstergeleri tüm ortalamaları saptırabilirdi. Şimdi aile genişledi; Meksika, Şili ve Rusya'nın varlığı, "Türkiye sorununu" kendiliğinden çözdü.

OECD'ye, "danışma forumu", "*think tank*", "fikirler havuzu" gibi farklı sıfatlar yakıştırılsa da "varlık nedeni"ni keşfetmek pek kolay değildir. Evet, küresel kapitalizmin sorunları için çözüm önerileri geliştirilir. İstatistik toplama ve yayınlamakta uzmandır. Bazen G-7, DTÖ gibi diğer kuruluşların talebi üzerine araştırmalar yapar. Ama kendine özgü bir iş tanımlı yoktur. Belki de diğer uluslararası örgütlerle kesişmeyen tek sorumluluk alanı, "Şirket Yönetişim İlkelerinin" belirlenmesidir.

Aslında OECD tam bir makroekonomi uzmanıdır. Bütçe rakamları, dış ticaret açıkları, toplam tasarruflar, yatırım eğilimleri; dengeler, regresyonlar, projeksiyonlar. Neoliberalizm makroekonomiyi pek sever, çünkü insanların gündelik taleplerinden, şikâyetlerinden, sıkıntılarından azade bir alandır. Makro dengeler deyince akan sular durur, popülist söylemler

cevabını almış olur. Makroekonomi tam bir teknisyen, Burberry pardesülü erkek, bilgisayar başında zamanını geçiren insan uğraşısıdır. OECD'nin Paris'te yerleşik, mesai sonrası Champs Elysées'de soluğu alan uzmanları bu iş için biçilmiş kaftandır. Fiyakaları yanılmasın, üstelik bu uzmanlar, ekonomiye yön veren aktif bir makroekonomi anlayışının temsilcileri değil, kendi çıkarını kollayan tüketicilerin ve firmaların aldığı mikroekonomik kararların sonuçlarından medet uman pasif bir misyonun yürütücüleridir.

OECD gözden ırak ve kapalı kapılar ardında iş çevirmeyi seven kurumsal bir kültüre sahip olduğu için olsa gerek, Çok Taraflı Yatırım Anlaşması'nın (MAI) hazırlanması sorumluluğu da OECD'ye verildi. 1995'te başlayan gizli görüşmeler, sivil toplum örgütlerinin yoğun protesto eylemlerinin de etkisiyle 1998'de rafa kaldırıldı. Ama küreselleşme karşıtı hareketin, özellikle internet aracılığıyla haberleşme konusunda, ciddi bir deneyim kazanmasına vesile oldu. Şebeke tipi örgütlenmenin temelini bu süreçte atıldığını söylemek abartma sayılmaz.

MAI'nin OECD bünyesinde başlatılmasının bir nedeni de, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının %87'sinin üye ülkelere yapılması, %65'inin ise üye ülkelere yönlendirilmesiydi. Nisan 1997'ye kadar OECD'deki müzakere grubu yabancı yatırımların liberalizasyonu, korunması, uyuşmazlıkların çözümü üzerinde kayda değer ilerleme sağladı. Yabancı yatırımlara el konması halinde tazminat konusu, kârların ve temettülerin transferi üzerinde büyük ölçüde uzlaşmaya varıldı.

Diğer taraftan, uyuşmazlık noktaları da su yüzüne çıktı. ABD, tarım topraklarının yabancılar tarafından satın alınmasını tehlikeli buluyor; Fransa ve Kanada, kültür ve medya sektörünün kapsam dışı bırakılmasını talep ediyor; AB ve yine Kanada, ABD'nin Küba, İran ve Libya'ya uyguladığı yaptırımları anlaşmanın ruhuna aykırı buluyordu. Bu sırada OECD üyesi olmayan ama MAI'nin sonuçlarından etkilenen Hindistan, Mısır, Pakistan ve Malezya öncülüğünde, Üçüncü Dünya'dan itiraz sesleri yükseldi. Nihayet 14 Ekim 1998'de, "kapitalizmin oyun bozan çocuğu" olarak tanınan Fransa'nın

görüşmelerden çekildiğini açıklamasıyla OECD'nin MAI serüvenine nokta kondu.

OECD'nin Türkiye'nin 80'lerden beri süren liberalleşme politikalarında da fazla dikkat çekmeyen etkisi göz ardı edilemez. Türkiye'nin ihracat hamlesine uzun süre, özellikle OECD hükümetlerine yapacağı dış borç servisleri nedeniyle fazla ilişilmedi. Dış borç ödemeleri rayına girince, OECD üye ülkelerin birbirlerine karşı rekabet gücünü artıran ihracat teşvikleri uygulayamayacaklarını hatırlattı. İhracatta vergi iadesi kepezeliği sona ererken, Özal'ın meşhur ihracat hamlesi de hız kesti.

1989'da imzalanan, sermaye akışlarını tamamen serbest bırakan 32 sayılı Kararname de aslında bir OECD şartı olarak yürürlüğe girdi. Uluslararası sermayenin Türkiye'ye teveccühünün fazla yüksek olmadığı zamanlarda fazla önemsenmeyen bu düzenlemenin, 1994 Nisan krizinden itibaren Türkiye'nin karşılaştığı sorunlarda vebali az olmasa gerek. Nitekim sermaye akışlarını serbest bırakma koşuluyla OECD üyeliğine davet edilen Meksika'nın 1994'te, G.Kore'nin 1997'de karşılaştığı krizlerin, üyeliklerinin hemen ilk yılına denk gelmesi de herhalde rastlantı sayılamaz.

OECD hâlâ iş tanımı belirsiz bir kuruluş olmasına karşın, kendini yenilemeyi biliyor. Bazen, araziye uyma kapasitesi bakımından bukalemuna benzetiliyor. Zaman zaman "kendini unutturan", ama kritik anlarda ortaya çıkıp büyük işler yapan futbolcular misali, neoliberalizmin "A takımına" girmeyi başarıyor.

5. G-7

G-5; ABD, Japonya, Almanya, Fransa ve İngiltere'nin maliye bakanlarını ve Merkez Bankası guvernörlerini bir araya getiren forumun adı. Bu ülkeler, ilk toplandıkları 1967'de dünyanın en büyük ekonomileriydi, dolayısıyla IMF ve DB'nin karar alma organlarında en fazla oya sahiplerdi.

1975'e gelindiğinde dünya ekonomisi ciddi bir durgunluktan geçiyor, OPEC petrol krizi olanca hızıyla sürüyor, ABD'nin gerileyen ekonomik hegemonyası kolektif karar alma zorunlu-

luğunu hissettiriyordu. Öyleyse devlet ve hükümet başkanları düzeyinde bir zemin oluşturmakta yarar vardı.

İşte ilk zirve, Fransız Cumhurbaşkanı Valery Giscard d'Estaing'in ev sahipliğinde, Paris yakınlarındaki Rambouillet Şatosu'nda toplandı. Şömine başı sohbetinde Amerikan Gerald Ford, Alman Helmut Schmidt, Japon Takeo Miki, İngiliz Harold Wilson'un yanına, İtalyan Başbakanı Aldo Moro da eklenmişti. Bir yıl sonra Amerika kıtasından ikinci bir ülke de bulunsun denince, Kanada Başbakanı Pierre Trudeau'nun katılımıyla G-7 ortaya çıkmış oldu.

O günden beri her yaz başında, dönüşümlü olarak üyelerden birinin ev sahipliğinde zirve toplanıyor. 1991'de Gorbaçov'un G-7'de ağırlanmasıyla adeta Soğuk Savaş'ın sonu ilan edilmiş oldu. Yeltsinli toplantıların ardından Bill Clinton, tüm liderlere çizme giydirdiği 1997 Denver zirvesinde, "artık G-8"iz sözleriyle Rusya'yı resmen listeye dahil etmiş oldu. Rusya politik gündemlerde yer almaya istekli ama, ekonomik ve mali tartışmalarda yer almıyor.

Sonbaharda IMF/DB yıllık toplantısıyla açılan zirve sezonu, denk gelirse iki yılda bir DTÖ bakanlar konferansı, ardından AB zirvesi, Noel ertesi Davos forumu derken G-7 buluşmasıyla yaz tatiline giriyor. Küreselleşme karşıtları da dünyanın efendilerinin peşini bırakmıyor, "zirve zirveye" markaj uygulayıp dünyanın ezilenleri adına onları protesto etmekten yorulmuyor. Hatırlanırsa, küreselleşme karşıtı Carlo Guiliani cinayeti de 2001 Cenova G-7 zirvesi sırasında işlenmişti.

G-7 ifadesi, sadece yılda bir kez toplanan bir zirvenin ötesinde, "dünyanın egemen güçleri" anlamında sembolik bir önem taşıyor. Onlar sanki Olimpos'taki tanrılar gibiler. Coşkularından, gazaplarından, intikam duygularından yeryüzündeki herkes nasibini alıyor. Buralarda yapılan pazarlıklar, bilek bükmele, el sıkışmalardan sonra yayımlanan sonuç bildirgelerini, dünyanın geri kalan ahalisi adeta tebellüğ etmiş oluyor. Size neoliberalizmin değerler sistemini kabullenmekten başka seçenek kalmıyor: Büyüme iyidir, enflasyon kötü; serbest ticaret iyidir, korumacılık kötü; paranın serbest dolaşımı iyidir, sermaye kontrolleri kötü.

Özellikle 1970'lerde ve 1980'lerde, büyük sanayileşmiş ülkelerin döviz kuru ve para politikalarının koordinasyonunda, G-5 ve G-7 önemli rol üstlendi. 1980'lerde yaşanan borç krizi sırasında, borçlu GOÜ'lerin "istikrar programlarını tasarlamak" için atanan IMF'nin görev süresi, uzatıla uzatıla bugüne gelindi.

Robert Brenner'in çalışmalarında özellikle vurguladığı üzere, doların Japon yeni ve DM karşısındaki değeri, ABD ekonomisinin 1985'ten beri seyrini belirledi. 1985'te Plaza zirvesinde, doların değerinin düşürülerek ABD imalat sanayiinin ayağa kaldırılması kararı alındı. Bazı yorumlara göre ise, hüküm ABD Maliye Bakanı James Baker tarafından çoktan verilmişti. G-5'e ise, uluslararası meşruiyet kaygısıyla önüne getirilen hükmü onaylamak kalmıştı.

1995'te "ters Plaza" olarak adlandırılan süreçte ise, Japonya ve Almanya'yı durgunluktan kurtarmak için ABD, doların değerlenmesine rıza gösterdi. Bu süreçte oluşacak ABD dış ticaret ve cari işlemler açığı, özellikle Japonya'nın tasarruf fazlasının Amerikan Hazine Bonoları ve Wall Street'e yönelmesiyle finanse edilecekti.

GOÜ'lere düşen, kapalı kapılar ardında yapılan bu pazarlıkların sonuçlarına katlanmaktı. "Ters Plaza", özellikle paralarını dolara sabitleyen Doğu Asya ülkelerinin rekabet gücünü vurdu. Asya krizinin tetiklenmesindeki faktörlerden biri oldu.

Bazı yorumcular, G-8'de liderlerin katıldığı toplantılardaki debdebeye aldanmamak gerektiğini, zirvelerin etkinliğinin azaldığını öne sürüyorlar. Bu analizlerini iki nedene bağlıyorlar. Birincisi, Soğuk Savaş'ın bitimiyle birlikte, büyük kapitalist güçler ekonomi politikalarında kolektif bir irade sergilemek konusunda daha az istekliler. Ortak amacın kaybolması, ABD'nin ekonomik liderlik kabiliyetini, G-8'i koordine etme isteğini de azaltıyor. İkincisi ise, küreselleşmenin hükümetler üzerindeki baskının artması. Devasa boyuttaki uluslararası sermaye hareketleri, günde iki trilyon doları aşan döviz piyasasındaki işlem hacmi, G-8 para otoritelerinin piyasaları etkileme gücünü sınırlıyor.

2007'de Almanya'nın Baltık kıyısındaki Heiligendam sayfiyesinde gerçekleşen G-8 zirvesinde mutadın dışında bir şey

yoktu. Küreselleşme karşıtları, güvenlik bölgesini aşp Báltık kıyısına çıkmayı başardılarsa da, toplantı mekânlarına sızamadılar. Iskoçya'daki bir önceki Gleneagles zirvesinde Afrika'ya yardımları 2010'a kadar yıllık 50 milyar dolara çıkarma sözü henüz tutulmamışken, AIDS tedavisi için 60 milyar dolar fon ayrılması karara bağlandı. Ayrıca reformlara eğilimli (siz neoliberal politikalara sadık diye okuyun) Afrika ülkeleriyle ortaklıklar kurulması planlanıyor. Küresel ısınmayı 2° limitinde tutmak, ABD'nin bile onayıyla taahhüt edildi. Yalnız Amerika ve Rusya 2050'ye kadar salınımları yarıya indirme sözü vermedikleri için, sonuç almak imkânsız görünüyor.

G-7 zaman içinde G-8'e çıktı. Yakın bir gelecekte dünya nüfusu da 7 milyardan 8 milyara çıkacak. Özetle, 8 kişi konuşacak, 8 milyar kişi dinleyecek!

6. ULUSLARARASI ÖDEMELER BANKASI

Uluslararası Ödemeler Bankası (Bank for International Settlements-BIS), uluslararası finansal kurumlar içerisinde adı en az duyulmuş olanıdır. Bu tabii ki misyonunun da önemsiz olduğu anlamına gelmiyor. "Merkez Bankaların Bankası" sıfatıyla tanınan BIS hem merkez bankalarının kendi arasında hem de onlarla diğer finans kurumları arasında bir santral işlevi görüyor. Tüm finansal ve parasal bilgiler kendinde toplanıyor ve ilgili birimlere dağıtılıyor. Bu nedenle zaman zaman küresel ekonominin "IT kurmayı" diye de adlandırılıyor.

BIS, 1930 yılında İsviçre'nin Basel kentinde Almanya'nın savaş tazminatlarını yönetmek için özel banka lisansı ile kuruldu. Hitler'in yükseliş döneminde, banka yönetiminin Nazi sempati-zanı olduğu iddiaları yaygınlaştı. Nitekim BIS'in daha sonra Almanya işgalindeki ülkelerden yağmalanan 3740 kilo altını kabul ettiği anlaşıldı. O dönem ABD, BIS'in kapatılmasını önerdi, 1960'a kadar toplantılarını boykot etti. Ne zaman ki dolar satış baskısıyla karşılaşp, BIS merkez bankaları arasında doların, dolayısıyla altının değerini korumak için bir fon organize etti, Washington nezdindeki itibarını yeniden kazandı. Nitekim bu

müdahaleyle 1973'te Bretton Woods sisteminin çöküşüne kadar döviz piyasaları istikrar kazandı.

İngiltere, Japonya, Almanya, Fransa, İtalya ve Belçika Merkez Bankalarının yanı sıra J.P. Morgan, şimdiki City Bank ve National Bank of Chicago'nun ortaklığında kurulan BIS özel bir statüye sahip. BIS çalışanları ve yöneticileri, görev süreleri esnasında ve sonrasında söylediklerinden, yazdıklarından veya üstlendikleri görevlerin sonuçlarından dolayı hukuki sorumluluk taşımıyorlar. Diplomatik dokunulmazlıktan yararlanan banka çalışanlarının ve ailelerinin servet transferlerine karışamıyor.

Bir dönemin Nazi sempatzanı iddiası BIS'te farklı, içine kapanık, ketum bir kurum kültürü yaratmış. Aleniyetten kaçınan, dikkat çekmemeyi ilke edinen BIS'e biçilen, küresel kapitalist sistem için hayati finansal aktörler arasında koordinasyonu sağlama misyonu, tam da bu tarza denk düşünüyor. BIS öncelikle, hem merkez bankaları, hem de uluslararası alanda faaliyet gösteren özel bankalar arasında bir dizi kural, norm ve karar alma prosedürü geliştirmeye çalışıyor.

BIS, 1997-1998 Asya ve Rusya finansal krizlerinin ardından, Finansal İstikrar Forumu'nun kurulmasında inisiyatif aldı ve ev sahipliği yaptı. Böylelikle G-7 yetkilileri yanında IMF, DB, OECD, sermaye piyasası ve sigortacılıktaki düzenleyici kuruluşlarla birlikte, "finans kapitalin" zirvesini toplamış oldu.

BIS'in en önemli sorumluluğu, uluslararası alanda faaliyet gösteren bankalar için düzenleyici standartların belirlenmesi konusudur. 1974 yılında Alman Herstat Bankası'yla başlayan, döviz spekülasyonu nedeniyle pek çok bankanın batmasına neden olan krizin ardından, BIS önderliğinde G-10 ülkelerinin merkez bankaları başkanları, "Bankacılık Gözetiminde Basel Komitesi"ni oluşturdu.

Kısaca Basel Komitesi adıyla bilinen bu oluşum, bankacılık sistemini sağlamlaştırmak için yeni gözetim standartları geliştirecekti. Basel I olarak bilinen anlaşma, uluslararası bankaların, bilançolarındaki risk düzeyleri göz önüne alınarak hesaplanan aktif toplamının en az %8'i kadar sermaye bulundurmalarını şart koşuyordu. Formülü ortaya atanın adıyla, "Cook

oranı” diye de bilinen %8 şartı, 1992’ye gelinirken 130 ülke tarafından benimsenmişti. BIS’in üye ülkeler üzerinde doğrudan bir yaptırım gücü bulunmamasına karşın, ağırlığını Basel I ile hissettirdi. Çünkü BIS standardına riayet etmeyen bankanın uluslararası piyasalarda iş görmesi iyice güçleşiyor. Cook oranında, OECD hükümetlerinin borç enstrümanlarının risk katsayısı 0. Böylelikle birçok banka, oranı tutturmak için en likit varlıklara, ABD hazine bonolarına yöneldi. Kısa sürede 150 milyar dolar ABD kağıdı kapış kapış gitti.

Mali piyasaların daha da gelişmesi ve işlemlerin karmaşıklaşması sonucu, Basel I kriterleri yetersiz kalmaya başladı. Nitekim 1999’da Basel II diye bilinen yeni bir “sermaye yeterlilik uzlaşısı” ortaya atıldı. Çünkü eski oran, bilanço dışı riskler denilen, türev ürünlerdeki riskleri ve varlığa dayalı menkul kıymet tasarımlarını kapsamıyordu.

Ayrıca Basel II, bir önceki anlaşmadaki sadece kredilerin geri dönmemesi ile ilgili kredi riskleri ile yetinmiyor; aynı zamanda faiz oranları, döviz kurları, hisse senedi ve temel mal fiyatlarındaki oynamalardan kaynaklanan piyasa risklerini de içeriyordu. Anlaşmanın en tartışmalı maddesi, bilançodaki varlıkların risk katsayılarının saptanmasında *rating* kuruluşlarının kredi derecelendirmelerinin temel alınmasıydı. Örneğin, yüksek *rating* almış bir şirket için sınırlı öz sermayeye gerek duyulurken, notu düşük bir gelişmekte olan ülke borcu için yüksek bir sermaye ayrılacaktı. Bankalar da ister istemez bu ülkelere verdikleri krediyi kesecekti.

Özetle Basel II’de, kaybeden yine yoksul ülkeler oluyordu. Bu, *rating* kuruluşu notu düşürdüğünde sınıfta kalması kesinleşen ülkenin, bir de üstüne belge almasına benziyordu.

7. WIPO

Fikrî mülkiyet hakları son yıllarda uluslararası ekonomik ilişkilerin temel bir müzakere konusu haline geldi. GATT’ın Uruguay raundunun resmî gündemine alındıktan sonra, Ticarete İlişkin Fikrî Mülkiyet Hakları (TRIPS) anlaşması imzalandı.

TRIPS'in maddelerinin uygulanmasının Dünya Fikrî Mülkiyet Örgütü (WIPO) tarafından yönetilmesi, uyuşmazlıkların ise DTÖ bünyesinde Uyuşmazlıkların Çözümlemesi Prosedürü (DSP) mekanizmasına havale edilmesi karar altına alındı.

WIPO, aslında BM'ye bağlı, tabir yerindeyse karda yürüyüp pek de izini belli etmeyen bir kuruluş. Önce 1967 yılında Stockholm'de imzalanan bir anlaşmayla uluslararası bir ajans olarak kuruluyor. Adı üstünde, fikrî mülkiyet haklarının korunmasını desteklemeyi ve bu konuda imzalanan anlaşmalara uyulmasını teşvik etmeyi görev ediniyor. Türkiye'nin 1976 yılında katıldığı WIPO, bugün 184 üyesiyle en "küresel" örgütlerden biri.

WIPO'nun kökenleri ta 19. yüzyılın son çeyreğine kadar uzanıyor. O döneme kadar patent ve marka haklarına ilişkin düzenlemeler devletlerin kendi iç meselesi sayılırken, "birinci küreselleşme dalgası", sanayileşmiş ülkeleri ve büyük şirketleri fikrî mülkiyet haklarının korunması için uluslararası düzenlemeler yapmaya zorluyor. Sonuçta, bir dizi konferans ve müzakerenin ardından, hâlâ geçerliliğini koruyan Sanayi Mülkiyetinin Korunmasına Dair Paris Sözleşmesi 1883'te, Edebiyat ve Sanat Eserlerinin Korunmasına Dair Bern Sözleşmesi 1886'da ortaya çıkıyor. Paris Sözleşmesi'nin temel ilkelelerinden biri olan "Ulusal İşlem" hâlâ yürürlükte. Böylece imzacılar kendi vatandaşlarına sağladığı korumayı diğer üye ülkelere ve onların vatandaşlarına da uygulama yükümlülüğü altına giriyorlar.

Fikrî Mülkiyet Haklarına ilişkin Uluslararası Büro'nun (BIRPI) uzun yıllar işlevsiz kalmasının ardından, 1974 yılında BM'ye bağlı WIPO kuruldu. WIPO'nun başlıca üç faaliyet alanı var. Bunlardan birincisi buluşlar, markalar ve endüstriyel tasarımlar için yapılan başvuruları değerlendirmek ve kayıt altına almak. Zaten örgütün gelirlerinin %90'ı da bu başvurular için ödenen harçlardan oluşuyor. Dolayısıyla WIPO'nun örgütsel çıkarlarıyla fikrî mülkiyet haklarının korunması sıkı sıkıya birbirine bağlı.

WIPO'nun diğer faaliyetleri, ulusal düzenlemelerin uluslararası sözleşmelere ve anlaşmalara uyumunun sağlanması için

önayak olmak ve GOÜ'lere fikrî mülkiyet haklarına ilişkin teknik yardım sağlamak. Bu işlev, üye ülkelerin ekonomi bürokrasisiyle yakın teşrik-i mesai gerektiriyor. "Model mevzuat" ve "kapasite geliştirme" programları, üyelerin yasal rejimlerinin TRIPS hükümlerine uyumunu amaçlıyor. Söz konusu programlar bir anlamda IMF reçetelerini anımsatıyor. Ülkelere özgün koşulları ve kalkınma stratejileri göz önüne alınmaksızın TRIPS hükümlerine tam bir bağlılık talep ediliyor.

Dolayısıyla teknik yardım etiketiyle yürütülen programlar daha ziyade politik ve ideolojik bir işlev yükleniyor. WIPO'nun eğitim ve staj programlarına katılan pek çok genç, ülkelere döndüğünde fikrî mülkiyet haklarının sadık savunucuları haline geliyor. Fikrî mülkiyet haklarının "uygarlaştırıcı bir misyon" taşıdığına ikna etme görevini, çoğunlukla gönüllü bir biçimde üstleniyorlar. Böylece WIPO, üye ülkelerin bürokratik elitleri içerisinde kendine sadık müttefikler yaratmış oluyor.

Aslında fikrî haklarla ilgili sorunlara WIPO yerine GATT aracılığıyla çözüm aranması, 1980'lerin yaygın eğilimiydi. Son tahlilde WIPO, BM sistemiyle çalışıyor, müzakereler GOÜ'leri de eşit söz sahibi kılan oylama ile karara bağlanıyordu. Böylelikle GOÜ'lere zaman zaman direnme imkânı da doğuyordu. Gerçekten de, "üçüncü dünyacılığın" revaçta olduğu dönemlerde GOÜ'ler, fikrî mülkiyet anlaşmalarının genişletilmesine başarıyla karşı koymuşlardı. Tıpkı ilaç patentlerinin evrenselleşmesine ilişkin öneriler gündeme geldiğinde, direndikleri gibi.

WIPO'nun yaptırım gücünün bulunmaması da önemli bir dezavantajdı. Bu sorun 1994 yılında Uruguay raundu sonunda imzalanan TRIPS anlaşmasıyla giderildi. DTÖ üyeliğinin bir ön şartı, TRIPS anlaşmasını da kabul etmektir ve bu da DTÖ'ye tahkim mekanizması üzerinden ambargo uygulama yetkisi tanır. Fikrî mülkiyet haklarıyla ilgili bağlayıcılık sorununun TRIPS'le aşılması, WIPO'yu da rahatlatan bir gelişme oldu. Böylece WIPO, fikrî mülkiyetle ilgili meselelerin müzakere edildiği, tereddütleri bulunan üyelere karşı "ikna" mekanizmalarının harekete geçirildiği bir forum görünümünü kazandı.

Özetle, fikrî mülkiyet hegemonyasının tesisi için gereken “zor” mekanizmalarını işletme görevi DTÖ’de, “rıza”yı usûl usûl benimsetme sorumluluğu da WIPO’dadır. Yeni uygulamalı bilgi üretimi için, mevcut bilgiye, özel mülkiyete dayalı bir güvence gerekip gerekmediğini sorgulayacak “karşı hegemonya”ya ise, her zamankinden fazla gerek olduğu yavaş yavaş ortaya çıkıyor...

8. NAFTA

Dünyanın en geniş serbest ticaret alanını yaratan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA); ABD, Kanada ve Meksika arasında dört yıl süren müzakereler sonucunda imzalanarak, 1 Ocak 1994’te yürürlüğe girdi. NAFTA üyesi bu üç ülkenin toplam nüfusları 410 milyon, GSYİH’leri ise 11.5 trilyon dolara yakın. NAFTA’nın ismi biraz yanıltıcı. Çünkü anlaşmanın kapsamı ticaretin liberalizasyonu ile sınırlı değil. Asıl etkisi, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında ve sermaye akışlarında hissediliyor.

NAFTA, bir gümrük birliği anlaşması değil; her ülke kendi gümrük tarifelerini belirlemeye devam ediyor. Sadece, üç ülkenin birbiriyle ticaretinde gümrük vergisi uygulanmıyor. NAFTA’nın ortak para birimine geçmek, işgücünün serbest dolaşımını sağlamak gibi iddialı hedefleri de yok. Bu anlamda, AB gibi kapsamlı bir entegrasyondan söz edilemez.

Neoliberal ideoloji nezdinde NAFTA, küresel anlamda serbest ticaret hedefine doğru bir atlama taşı. Hizmet ticareti açısından, DTÖ kapsamındaki GATS’ın da bir adım önünde. NAFTA üyeleri sadece serbest ticarete konu edilmesini istemedikleri hizmetleri belirliyor, diğer bir deyişle “negatif liste” uyguluyorlar. Buna karşın, GATS’ta “pozitif liste” söz konusu. Üye ülkeler serbest ticaret kapsamına alınmasını arzu ettikleri sektörleri bildiriyorlar.

NAFTA asıl, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını serbestleştiren; yerel katkı, teknoloji transferi, ihracat performansı gibi kriterler aramadan yatırımcıların önünü açan bir anlaşma. Yü-

r rl ge girmesiyle birlikte, hazır giyim sektörü büyük  l de *maquiladoralar*a, Meksika'daki serbest bölgelere kaydı. Buna karşın kuzeydeki mavi yakalı istihdamda ciddi gerilemeler gözlendi.

ABD ve Kanada işçilerinin kayıpları, Meksikalı işçiler açısından aynı  l de kazanç getirmedi. Çeşitli sübvansiyonlardan yararlanan ABD mısırı, Meksika köylülerini iyice yoksulluğa sürükledi. DB'nin hesaplamalarıyla, kırsal yoksulluk 1994'te %79'dan, 1998'de %82'ye  ıktı. NAFTA anlaşmasını uluslarüstü şirket stratejileri açısından de erlendirince: Birincisi, düşen k r oranlarına karşı üretim maliyetlerini ucuzlatmak; ikincisi, sermayenin mobilitesini sağlayarak en avantajlı üretim mek nlarını veya portföy yatırımı seçeneklerini kovalamasının  n n  a mak amaçları gözleniyor.

şirketlere aynı zamanda sosyal programlar,  evre ve iş güvenliği standartlarına karşı kendilerini koruma olanağı tanınması da önemli. Sermaye alabildiğine özgürken, emeğin serbest dolaşım hakkının bulunmaması, özellikle Meksika'daki işçiler açısından emeklerini en uygun yer ve şartlarda satabilmenin önünde engel oluşturuyor. NAFTA, bölge içindeki tüm yatırımcıları, yerli yabancı ayırt etmeksizin eşit koşullara tâbi tuttuğu için, ulusal sanayi destekleme, sanayileşme politikaları uygulama şansını da ortadan kaldırıyor.

ABD, NAFTA'nın hem siyasi hem de ekonomik açıdan lideri. Bu ekonomik beklentilerin ötesinde, Washington'un kıta üzerinde siyasi ve stratejik egemenliğini tasdik etmesi açısından önemli. ABD'nin asıl amacı ise, tüm Latin Amerika'yı kapsayacak (tabii Castro K bası dışında) Amerikalılar Serbest Ticaret Anlaşması'nı (FTAA) gerçekleştirmek ve böylelikle, 2005 rakamlarıyla toplam 730 milyon nüfus, 10 trilyon dolar GSYİH ve 1 trilyon doların üzerinde ihracata sahip "arka bahçeyi" kontrol altına almak.

Kanada ve Meksika a ıındansa, ABD'yle yapılan serbest ticaret anlaşması, tarihsel çizgilerinde önemli bir dönüm noktası oluşturuyor. Bu  lkeler, devletin ekonomik ve sosyal hayatta daha fazla müdahaleci olduğu bir geleneğe sahipler. Her ne kadar iki ülke de 1980'lerden itibaren piyasa merkezli-dışa

açık ekonomi politikalarına yönelmiş olsalar da, sermaye çevreleri açısından ABD güvencesindeki NAFTA'nın sembolik önemi büyük.

Sermayenin ucuz üretim faktörleri, düşük vergiler, "deregüle" edilmiş piyasaların bulunduğu mekânları tercih etmesi, haliyle hükümetlerin ekonomiye müdahale alanlarını iyice daraltıyor. Bu kurguda radikal adımlar bir yana, sosyal demokrat yaklaşımlara bile yer yok. Kanada Ontario'da, Yeni Demokrat Parti tarafından oluşturulan hükümet, önce sermaye kaçıışı tehdidiyle, sonra bunun gerçekleşmesiyle zor duruma düştü ve sonuçta birçok fabrika Ontario'yu terk etti. Böylece, gelecekte güçlü sermaye lobilerinin halk iradesine daha kolay ipotek koyabileceği ortaya çıktı.

Doğu Asya ülkelerinin kalkınma başarılarının devlet stratejilerine, özellikle ihracat teşviklerine dayalı olduğu düşünülürse, NAFTA'yla birlikte Meksika için bu yol da kapandı. Nitekim anahtar sektörlerin deregülasyonu kapsamında Meksika'nın enerji, bankacılık, sigortacılık, iletişim, kara yolu taşımacılığı sektörlerinin rekabete açılması, anlaşmanın en kritik ayaklarından birini oluşturdu. Önemli petrol rezervlerine sahip Meksika'nın bu zenginliğini NAFTA kapsamı dışında tutmaktaki kararlılığı ise, neoliberallerin eleştirilerine konu olmaya devam ediyor.

NAFTA'nın en tartışmalı yönlerinden birisi de, şirketler ve üye devletler arasındaki anlaşmazlıkların, ülkelerin kendi hukuki kanallarının üzerinde yer alan özel ticaret mahkemelerinde karara bağlanması. Nitekim, 1994-2002 yılları arasında, "yatırım hakları" çığnendiği gerekçesiyle yapılan 5 milyar dolarlık 24 şikâyet başvurusunun çoğunluğu şirketler lehine sonuçlandırıldı.

10 yılın sonunda üç üye ülke arasındaki ticaret hacmi 306 milyar dolardan 621 milyar dolara çıktı. NAFTA içi doğrudan yatırımların toplamı da, 137 milyar dolardan 300 milyar dolara yükseldi. Özellikle Meksika'da ihracata yönelik sektörlerde büyük verimlilik artışları kaydedildi.

NAFTA üyeleri imalat sanayiine bir göz atınca, Meksika'da reel ücretlerin %13,5 gerilediği; hem Meksika hem Kanada'da

istihdamın %20 daraldığı; üretimin Meksika'ya kayması dolaşısıyla ABD'de milyonlarca kişinin işlerini kaybettiği görülüyor. Bütün üye ülkelerde gelir dağılımı gittikçe bozuluyor. Buna karşın, onuncu yılın sonunda her üç üye ülkenin hükümeti de anlaşmanın amacına ulaştığı konusunda hemfikir. Buradan bile, fazla yoruma gerek bırakmadan NAFTA'nın sebab-i hikmeti ortaya çıkıyor...

9. USAID

USAID, tam açılımıyla ABD Uluslararası Kalkınma İçin Yardım Kurulu, 1961'de John F. Kennedy döneminden beri dünya sahnesinde. Kendi dokümanlarını incelemek bile fazla yoruma gerek bırakmaksızın gerçek misyonunu kavrama imkânı veriyor. Evet, gıda yardımları, aşılar, tüberküloz ve sıtma mücadelesine ilişkin projeler eksik değil. Ama USAID her daim Amerikan dış politikasının hizmetinde, Dışişleri Bakanlığı'yla ortak stratejiler peşinde, dış yardım ise sanki bunların üzerine örtülmüş bir hayırseverlik şalı.

USAID kendi yayımladığı el kitabında, beş temel amacını sıralarken dönüşümsel (transformational) kalkınma, kırılgan devletlerin güçlendirilmesi, ABD'nin jeostratejik hedeflerinin desteklenmesi, uluslarüstü sorunlara seslenilmesinin ardından, ancak son sırayı insani yardım sağlanmasına veriyor.

George W. Bush, Ulusal Güvenlik Stratejisi'ni açıklarken, "11 Eylül 2001 olayları bize, zayıf devletlerin güçlü devletler ölçüsünde ulusal çıkarlarımız için tehlike arz ettiğini öğretti. Yoksulluk, zayıf kurumlar, yolsuzluk, devletleri güçsüz düşürerek terörist şebekelere ve uyuşturucu kartellerine açık hale getirir," ifadesine yer veriyordu. İşte USAID de durumdan vazife çıkarak, faaliyetlerini Afganistan, Lübnan, Bosna, Somali ve Liberya'da yoğunlaştırdı. USAID, portföyünün en acil kalemlerinin kırılgan devletler olduğunu üstüne basa basa tekrarlıyor.

Aslında USAID'in, BM Genel Kurulunun 1970'te aldığı, her zengin ülkenin GSMH'sinin %0,7'si oranında yoksulluğun azaltılmasına yönelik yardım yapması kararı uyarınca çalışması

bekleniyor. Gerçi, sorun ABD ile sınırlı değil, Resmî Kalkınma Yardımı (Official Development Assistance-ODA) şemsiyesinde o gün bugün yükümlülüklerini yerine getiren ülke sayısı pek az. %0,7 eşığının üzerine çıkanlar tahmin edilebileceği gibi İsveç, Norveç, Danimarka, Hollanda ve Lüksemburg gibi ülkeler. AB genelindeki yardım oranının 2010'da %0,56'yı yakalaması bekleniyor. Yine şaşırtmayacağı gibi, 22 OECD ülkesi arasında geriden nal toplayan ise, 2006'da %0,17 oranıyla ABD.

ABD'nin yardım bütçesinin yarısından fazlası, 18.4 milyar dolarla Irak'a gidiyor. İkinci sırada 2.62 milyar dolarla, evet yanlış okumuyorsunuz İsrail geliyor. Ondan sonra da ülkeler Washington'un jeostratejik önceliklerine göre sıralanıyor: Mısır, Afganistan, Ürdün, Pakistan... Örneğin 2003 bütçesinde Başkan Bush, 11.4 milyar dolar dış yardım önerirken, bunun 4.3 milyar doları yardım alan ülkenin silahlı kuvvetlerinin eğitimi, yetiştirilmesi ve finansmanına tahsis edilecek, bu parayı USAID Dışişleri Bakanlığı'yla koordinasyon içinde kullanacaktı.

International Press Service'in (IPS) raporuna göre, Amerikan yardımları gittikçe askerî bir hüviyet kazanıyor. Yabancı ordulara Amerikan silah ve ekipmanları alınması için 2005'te açılan kredi miktarı, 700 milyon dolar artışla, 5 milyar dolara çıkarıldı. (İşte yardımın bağışçının nasıl çıkarına işlediğinin açık bir örneği!). Yine Bush'un dış yardım planında, ABD büyükelçiliklerinin ve deniz aşırı görev yapan personelin güvenliğini sağlamaya yönelik harcamalar yer alıyor.

ABD'nin, dış yardımlarını askerî operasyonlarına endeksleme eğilimi tabii ki George Bush ile başlamadı. Vietnam'da Zümrüdüanka Operasyonu sırasında görev yapan bazı CIA mensuplarının USAID zırhı altında çalıştıkları ortaya çıkarıldı. Filipinler'de 90'lı yıllarda sendika faaliyetlerini manipüle etmek için çaba gösteren Asya-Amerika Hür İşçi Enstitüsü'nün USAID tarafından finanse edildiği eski CIA ajanı Ralph McGehee tarafından açıklandı. 2002'de de, bekleneceği gibi, USAID Venezuela'da CIA'nın Hugo Chavez'i devirme girişimine, sivil toplum kuruluşlarına sızmaya yönelik çabasıyla destek verdi.

Kurumun resmî dokümanlarında, Kongre'nin Berlin Duvarı'nın 1989'da yıkılmasıyla birlikte çıkardığı Doğu Avrupa Demokrasilerine Destek Yasası (SEED) ve 1991'de Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla birlikte yürürlüğe giren Rusya İçin Özgürlük ve Yükselen Avrupa Demokrasileri ve Açık Piyasalar Yasası'nın (FREEDOM), USAID ile Dışişleri Bakanlığı'nın koordinasyonu sonucu yaşama geçirildiği kaydediliyor.

Gerald Sussman, *Monthly Review* dergisindeki "Demokrasi Yardımı Miti" başlıklı makalesinde, ABD'nin Doğu Avrupa ve eski Sovyetler Birliği ülkelerinin ekonomik ve politik ilişkilerine nasıl müdahale ettiğini ortaya koyuyor. Sussman'a göre, son dönemlerde ABD hükümeti, CIA'nın gizli operasyonlarına daha az bel bağlıyor. USAID'in, George Soros'un Açık Toplumunun aralarında bulunduğu örgütlerin aleni faaliyetleriyle, neoliberal ekonomik ve politik düzene payandalar arıyor.

USAID, 80'lerle birlikte dış yardımın "istikrar ve yeniden yapılanmaya" yöneldiğinin altını çiziyor. Döviz kurlarını ve finansal sistemi istikrara kavuşturmak için nasıl ihracata yönelik üretim ve dış ticaret projelerine yoğunlaştığını açıklıyor.

Henry Veltmeyer ve James Petras ise sorumluluğu sadece USAID'e değil, tüm ODA kuruluşlarına yüklüyorlar. Yardımların, zengin ülkelerin yararına reform programlarının uygulanması için kullanıldığını öne sürüyorlar. Eğer amaç baştan beri dünyada neoliberal modelin yaygınlaşması idiye, başarı da sağlandı yorumunda bulunuyorlar.

Yazının sonuna geldik. Brezilya'daki sokak çocuklarını kurtarmak, Birmanya'da fahişeliğe itilen kızlara el uzatmak, Sudan'daki açlığa çare bulmak gibi doğrudan yardımla ilgili konulara hiç giremedik. Ne dersiniz, eksik bizde mi, yoksa adı bizzat "yardım" olan kuruluşun kendisinde mi?

10. AVRUPA KOMİSYONU

Avrupa Birliği'nin temel kurumlarından biri, Avrupa Komisyonu (resmî adıyla Avrupa Toplulukları Komisyonu) seçilmemiş üyelerden oluşmasına karşın, çok geniş görev ve yetkiler kul-

lanıyor. Bu yüzden de, en tartışmalı ve eleştirilerin hedefi organ sıfatını kimseye bırakmıyor.

Avrupa Komisyonu'na AB üyesi her ülke bir temsilci veriyor. 2006 yılında Romanya ve Bulgaristan'ın birliğe katılımıyla Komisyon'un üye sayısı 27'ye yükseldi. Ancak Komisyon bir yürütme organı olduğu için, artan üye sayısının bir ayakbağına dönüşmesinden korkuluyor. Ayrıca son katılan üyelerin imajının Komisyon'un elit karakterini zedeleyebileceği konuşuluyor. 2009 Kasımı'nda başlayacak yeni görev döneminde üye sayısının aşağı çekilmesi planlanıyor.

Avrupa Komisyonu üyeleri, AB ülkelerinin hükümetleri tarafından atanmakla birlikte, yasal anlamda onlardan bağımsızlar. Diğer bir deyişle, hükümetlerinden emir alamazlar, onların çıkarını temsil edemezler; görevleri bir bütün olarak AB'nin menfaatlerini korumaktır. 2001 yılında imzalanan Nice Anlaşması'ndan beri, Komisyon başkanına yeni yetkiler tanındı. Buna göre başkan, Komisyon'un "daha tutarlı, etkin ve ortak sorumluluklar çerçevesinde çalışabilmesini temin amacıyla" işleyişe ilişkin tek başına kararlar alabiliyor; örneğin, üyeleri istifaya davet edebiliyor.

AB'nin gelişme sürecinde Komisyon'un gittikçe güçlendiğine tanık oluyoruz. Özellikle 1997 Amsterdam zirvesinde, Avrupa İşverenler Konfederasyonu UNICE ve Avrupa Sanayicileri Yuvarlak Masası'nın da lobi faaliyetleriyle, Komisyon yeni yetkilerle donatıldı. Çünkü neoliberalizmin ekonomik kararları, sınıfsal ve sendikal mücadelenin etki alanı dışına çıkarma, geniş kitlelerin günlük taleplerine prim vermeme, ekonomiyi teknik bir konu gibi sunma kurgusuna, yani ekonomiyle politikayı birbirinden ayırma zihniyetine Komisyon tam denk düşüyor. Avrupa'nın küresel rekabete ayak uydurma çabası doğrultusunda, uzman ve teknisyenlere politikacılardan daha fazla güven duyuluyor.

Avrupa Komisyonu, Brüksel ve Lüksemburg'da yerleşik 37 Genel Müdürlük (Directorates General) ve servisten oluşan sivil hizmet birimleri tarafından destekleniyor. 2005 yılı rakamlarıyla, tam zamanlı teknokratlar ordusunun mevcudu 24 bini

geçiyordu. Bu memurlar hükümetlerle; yerel, ulusal ve uluslararası kuruluşlarla; farklı sektörlerin ve menfaat gruplarının temsilcileriyle yakın ilişkiler kuran çok uluslu bir “bürokratik seçkinler zümresi” oluşturuyor. Bu nedenle yaygın biçimde “eurocrat” diye adlandırılıyorlar. Gündemdeki konular ve gündelik işleyiş konusunda beş yılda bir yenilenen komisyon üyelerinden daha fazla bilgi ve deneyim sahibi olduklarından, üyeler onların öneri ve hazırlıklarına güveniyor. Dolayısıyla ulus-devlet bürokrasilerinden çok daha kapsamlı siyasi rollere soyunabiliyorlar. AB mevzuatının hazırlanması, fonların yönetilmesi, ticaret görüşmelerinin yürütülmesi gibi çoğunlukla siyasi sonuçlar doğuran görevleri bu memurlar üstleniyor. Ticaret görüşmeleri konusu açılmışken, DTÖ bünyesinde AB’yi Ticaret Komiseri temsil ediyor, ticaret bakanları ayrıca görüşmelere katılmıyor. Böylelikle şu anda, Tony Blair’in gözdelelerinden İngiliz Peter Mandelson’un oturduğu koltukta çok büyük bir yetki ve sorumluluk toplanıyor.

Avrupa Komisyonu, Avrupa entegrasyonu projesinin itici gücü, “Avrupa’nın motoru” olarak niteleniyor. Avrupa Topluluğu Kuruluş Anlaşması’nda tanımlandığı üzere, AB’nin yasama gündemini belirlemek Komisyon’un görevi. Komisyon yeni AB mevzuatı önerme hakkı bulunan tek kurum. AB Konseyi ve Parlamentosu arasında uzlaşma sağlanmasına yardımcı olmak üzere istediği anda harekete geçebiliyor. Konsey veya Parlamento’nun Komisyon’dan talep ettiği yasa taslaklarını isterse hazırlıyor, istemezse geri çevirme hakkını kullanıyor. Gerçi üye ülkeler ve hükümet dışı kuruluşların da yasa önerisinde bulunma hakları var. Ancak yasa teklifi hüviyeti kazanmaları Komisyon onayına tâbi. Haliyle, atanmışların oluşturduğu bir heyetin yasama yetkilerini bu derece merkezileştirmesinin demokratik teammüllere aykırılığı tartışma konusu oluyor. AB jargonunda yaygın kullanılan “demokratik açık” kavramı, işte bu duruma işaret ediyor.

Komisyon’un diğer bir görevi, AB’nin icra kolu sıfatıyla Konsey tarafından alınan kararların hayata geçirilmesi. AB’nin araştırma, kalkınma yardımı, bölgesel kalkınma gibi ortak po-

litikalarını yürütme sorumluluğu da taşıyan Komisyon, AB bütçesini de yönetiyor.

Avrupa Komisyonu'nun işleyiş biçimi en çok eleştiri çeken yönlerinden biri. Komisyon başkanı beş yıllık bir dönem için Avrupa Konseyi tarafından atanıyor. Daha sonra başkan, Konsey'le "ortak mutabakat" çerçevesinde, Komisyon'un diğer üyelerini belirliyor. Avrupa Parlamentosu başkan adayını ve komiserleri ancak bir "blok olarak" onaylama ve görevden alma yetkisine sahip. Komisyon üzerindeki tek kontrol yetkisinin bu derece katılığı, Parlamento'nun elini kolunu bağlayan bir durum. Gerçekten de Parlamento, tarihinde defalarca Komisyon'u görevden alma tehdidini savursa da sadece bir defasında bu yetkisini kullanabilmiş. Daha doğrusu, başına geleceği anlayınca, 1998'de Jacques Santer başkanlığındaki Komisyon, yolsuzluk ve görevi kötüye kullanma iddialarının yaygınlaşması üzerine tarihinde ilk kez kendisi topluca istifa etti.

Avrupa Komisyonu'nun iş çevreleriyle, özellikle çok uluslu Avrupa devleriyle güçlü organik ilişkileri bulunuyor. Société Générale patronu Etienne Davignon ile BP ve Goldman Sachs patronluğu yapan Peter Sutherland eski komiserlerdi. Pirelli'den Ricardo Perissich ise Komisyon'da sanayi genel müdürlüğü görevini yürütmüştü. Son olarak OECD bünyesindeki MAI görüşmelerine sıkı destek vermişti. DTÖ'nün patronu İtalyan Renato Ruggiero, Thatcher'in gözdesi eski Maliye Bakanı İngiliz Komiser Leo Brittan'ı, "çağımızın en önemli serbest ticaret savunucularından biri" diye "onurlandırmıştı". AB Komisyonu'nun neoliberalizmle ilişkisini kurmak açısından herhalde fena bir örnek sayılmaz...

1. ÖZELLEŞTİRME

Neoliberal ideolojinin temel itikatlarından birisi, piyasanın devletten, özel mülkiyetin kamu mülkiyeti ve toplumsal mülkiyetten üstünlüğüdür. Özelleştirme, ya kamu mülkiyetindeki varlıkların özel sektöre satışı ya da “özel sektör kamu sektörü” ortaklığı adı altında özel sektörün kamuya mal ve hizmet temin etmesi biçiminde gerçekleştirilir. Özelleştirmenin temel amacı, daha önce kâra yönelik üretim dışında kalan alanları sermaye birikiminin hizmetine sunmaktır.

Önce kamuya ait imalat sanayi işletmelerinin, demir-çelik, otomobil fabrikaları, petrol rafinerilerinin özel sektöre satışıyla başlayan süreç bütün dünyada hızla sürüyor. Taşımacılık, iletişim, su, elektrik, doğalgaz dağıtımı gibi kamusal hizmetler; eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, sosyal konut gibi sosyal hizmetler; üniversiteler, araştırma laboratuvarları gibi kamusal kurumlar derken hapisaneler, en son Irak işgalinde ortaya çıktığı gibi, savaşın yürütülmesi bile zamanla bir kâr alanı haline getirildi.

Neoliberal taarruzun, özelleştirme cephesinde ilk kurşunun Britanya’da Margaret Thatcher tarafından atıldığı söylenebilir. Margaret Thatcher’ın 1984’te British Telecom’un satışı sonrası,

sırasıyla gaz, elektrik, su ve demiryollarını elden çıkartması tüm dünyaya bir işaret fişegi oldu. Thatcher'ın marifetle yürüttüğü özelleştirme kampanyasında, bir taraftan "kamuya çöreklenmiş kayıtsız bürokratlar, gözünü para bürümüş sendikalar" hedef tahtası haline getirilirken, öte yandan halka arz kılıfıyla sade yurttaş primli hisse tahsisi bir anda özelleştirmenin kitle tabanını oluşturdu. Her yeni özelleştirmede edinilen, bahşiş mertebesindeki kazançlar, özellikle orta sınıfları "akmasa da damlıyor" psikolojisiyle müttefik haline getirmeyi başardı. Sosyal konutların ehven fiyatlarla konut sakinlerine devri de, özelleştirmeye toplumsal desteği yükselten diğer bir manevra oldu. Bilindiği gibi o arsalar zaman içinde emlak spekülasyonuna açıldı; öykü "soylulaştırma" ameliyesiyle lanetli sınıfların Londra merkezinden püskürtülmesiyle sonuçlandı.

Kolektif yapıları reddeden, bireyciliği ve rekabeti kutsayan, toplumsal hayatın örgütlenmesini kendini düzenleyen piyasaya terk eden özelleştirme, Britanya'dan aldığı rüzgârla tüm dünyaya yayıldı. IMF-DB kaynaklı yapısal uyum programlarının şaşmaz ilk maddesinde özelleştirme yazıyordu. Türkiye'de Özal döneminde gündeme giren özelleştirme, başlarda neoliberal çevrelerin istediği tempoda ilerlemediyse de zaman içerisinde Tüpraş, Telekom, Ereğli derken, stratejik kuruluşlar bir bir elden çıkarıldı. Taraftarlarının örnek gösterebilecekleri tek bir başarılı uygulamaya rastlanmasa da, özelleştirme programı büyük mesafe aldı. Şimdi de sıra eğitim, sağlık başta olmak üzere sosyal hizmetlere gelmiş durumda.

Latin Amerika'dan Doğu Avrupa'ya nereye baksanız, özelleştirmenin dünya panoraması ibret veren manzaralarla dolu. Rusya'dan başlarsak, 90'lardaki özelleştirme furyasında ülkenin en değerli varlıkları yok pahasına "yeni çarların" eline geçti. 140 milyon Rus'a dağıtılan kuponlar o çaresizlik döneminde kapanın elinde kaldı. Sadece petrol, demir-çelik ve madencilik şirketleri kapsam dışı bırakıldı. 1995'te Boris Yeltsin'in seçim kampanyası IMF desteğiyle bu çarlar tarafından finanse edildi. Yeltsin de kamu işletmelerini çarlara adeta hediye ederek bu jesti karşılıksız bırakmadı.

Ukrayna'da ise magnezyum madenlerinden, demir-elik şirketlerine, nl Dinamo Kiev kulübüne kadar, belli balı kamusal varlıklar ünlü politikacılara yakın arlar arasında paylaşıldı. Ganimet paylaımlarıyla kızıan aralarındaki rekabet, zamanla çete savaşlarına dönüştü.

Meksika'da, zelletirme dalgasıyla yabancılara adeta altın tepsi içerisinde sunulan bankaları kurtarmanın kamuya maliyeti 65 milyar doları buldu. Ülkenin iki büyük havayolu, özelleştirmenin ardından iflasın eiine geldi. Meksika kamu telekom irketi Telmex'i alan Carlos Slim, hizmetlerin kalitesinin düşüklüğü, faturaların yüksekliği tartııladursun, dünyanın en zengin dördüncü siması haline geldi. zelletirilen medya sektörü, siyaseti de hegemonyaları altına alma çabası içerisindeki iki grubun tekeline girdi.

Arjantin'de 2001 kriziyle birlikte zelletirme alerjisi akut bir durum aldı. Halkın üçte ikisi devletin tekrar kamu işletmelerini üstlenmesini istiyor. Elektrik, su, doğalgaz gibi ülkenin tüm kamu hizmetleri özel ellerde. El Turco lakabıyla tanınan Carlos Menem döneminde iletişim, havayolları, petro-kimya tesisleri, otoyollar, demiryolları, doğalgaz dağıtımı, elektrik, su, demir-elik, kömür, savunma sanayii, barajlar, televizyon kanalları, oteller, limanlar derken buğday silolarına, at yarılığına kadar tüm faaliyetler zelletirildi, devlet adeta sıfırı tüketti. 2001 krizi yaklaşırken IMF'nin ortalıkta görünmemesi-nin ardında, biraz da kamunun elinde artık satacak kıymetli bir varlık kalmaması gerçeği yatıyordu.

Özelleştirme küresel ölçekte, özellikle sosyal alanlara nüfuz ederken, tepkiler de daha örgütlü bir biçimde yaygınlaıyor. Avrupa'da kamu hizmetlerinin korunması için en son 1 milyon imza toplandı. İtalya'da suyun zelletirilmesine karşı 70 kampanya grubu ile 700 yerel yönetim, sendikalarla birlikte direniş örgütlenme çabası içerisinde. Almanya'da en büyük hizmet sektörü sendikası Verdi, lke çapında özelleştirmeye karşı gösteriler düzenliyor.

Tüm bunlara karşın neoliberal saldırı, özellikle su, doğalgaz, elektrik dağıtımı gibi kamusal hizmetlerde dolu dizgin

sürüyor. 2000 yılında Bolivya Cochabamba'da suyun özelleştirilmesine karşı tepkiler, zaman içinde Evo Morales'i iktidara taşıyan bir isyana dönüştü.

DB, Kamu-Özel Altyapı Danışma Kolaylığı (PPIAF) adıyla yeni bir birim kurdu. Bu birim özel sektörün kamu hizmetlerine el koymasından sorumlu. Tek bir sektörden örnek, şu ana kadar danışmanları Afganistan'dan Zambiya'ya tam 24 ülkede suyun özelleştirilmesi imkânlarının araştırılması, hukuksal ve kurumsal yapıların incelenmesiyle ilgili çalışma yürüttü. "Uzlaşmanın İnşası" başlığıyla 16 ülkede halkı suyun özelleştirilmesine ikna amacıyla kampanya başlatıldı. Atölye çalışmaları, konferanslar, kamusal farkındalık faaliyetleriyle işin PR boyutuna da ağırlık veriliyor.

Anlaşılan, neoliberal saldırı ve direniş sürdükçe, özelleştirme üzerinden bir sınıf savaşının devamı da kaçınılmaz görünüyor.

2. DEREGÜLASYON

Deregülasyon veya kuralsızlaştırma adı özelleştirmeye ve liberalleşmeye anılan neoliberalizmin kutsal kavramlarından biri. En genel anlamıyla hükümetlerin şirket faaliyetlerinin önündeki kısıtlamaları kaldırmaları demek. Neoliberal öğretiye göre, düzenlemelerin en aza inmesi, rekabeti canlandırarak piyasanın daha etkin çalışmasını sağlar, fiyatları, özellikle de ücretleri aşağıya çeker.

IMF-DB-DTÖ üçlüsünden AB komisyonuna kadar birçok uluslararası mali kuruluş deregülasyonu teşvik ediyor, hatta şart koşuyor. Neoliberalizmin klasik reçetesi, finansal piyasaların ve emek piyasalarının deregülasyonunu; kamusal hizmetlerde devlet tekelinin kaldırılarak, özelleştirmenin ardından deregülasyonu; çevre koruma düzenlemelerinin gevşetilmesini, sosyal programlarda bütçe disiplini sağlamak için kısıntıya gidilmesini öngörür.

Deregülasyon, Thatcher-Reagan-Kohl öncülüğünde kapitalizmin içine girdiği krizi aşmak için uygulanan neoliberal program çerçevesinde ekonomi jargonuna girdi. Ama, ulusla-

rarası şirketler âleminin genel çıkarından öte, tek tek şirketler de bu kuralsızlaştırma sürecinin mesafe alması için az ter dökmedi. Düzenlemelerin insanları ve doğal çevreyi sömürme özgürlüklerini sınırladığı gerekçesiyle amansız bir mücadele verdiler ve son çeyrek yüzyılda kayda değer bir başarı sağladılar.

Lobi faaliyetleri, politik kampanyalara katkı, kapsamlı PR kampanyalarıyla kamuoyunu düzenlemelere karşı koşullandırmak için çaba harcandı. Yasaların halkı ve çevreyi şirket saldırısından koruma kabiliyeti iyice kısıtlandı.

Neoliberal programın önemli ayaklarından biri özelleştirme ise, diğeri de deregülasyondur. Önceden devlet tarafından işletilen veya düzenlenen sektörler özel girişimciye açılmalı, devlet müdahalesinden azade kılınmalıydı. Bireyler, firmalar, şehirler, bölgeler ve ulusların arasındaki rekabet temel bir erdemdi. Rekabet kurallarının belirlenmesinin, mülkiyet haklarının tanımlanmasının zor olduğu koşullarda, hükümet piyasa sistemlerini tesis etmeliydi. Örneğin, çevre kirlendirme haklarının alıp satımına olanak tanıyan piyasa gibi. Özelleştirme ve deregülasyon, bürokratik formaliteleri azaltacak, etkinliği ve üretkenliği artıracak, kaliteyi yükseltecek ve maliyetleri düşürecekti. Yurttaş da bu durumdan hem mal ve hizmetleri daha ucuza satın alarak hem de vergi yükünün azaltılması sayesinde avantaj sağlayacaktı.

Uygulama sonuçları, haliyle neoklasik ekonomi ders kitaplarındaki şablona uymadı. Örneğin, finansal deregülasyon bankalara ve şirketlere yurtdışından istedikleri gibi borçlanmanın yanında, yine hükümet kontrol ve denetimi olmaksızın yurtdışına yatırım yapma serbestisi tanır. İletişim teknolojisinin sermayeye cıva hızıyla yeryüzünü arşınlama olanağı vermesi de döviz kuru, faiz oranı, borsa endeksi, futures ve opsiyon sözleşmeleri gibi türev ürünlerden kaynaklanan “finansal” riskleri iyice artırdı. Aralık 1997’de yetmişin üzerinde ülke bankacılık, sigortacılık ve menkul kıymet piyasalarını yabancılara açan DTÖ anlaşmasını imzaladı. Bu sıralarda IMF, OECD, Batılı hükümetler de finansal deregülasyonu tüm dünyaya benimsetme çabası içindeydiler. Nitekim Asya ülkeleri-

nin 90'lerde teker teker sermaye kontrollerini kaldırması sonucu Asya Krizi patladı. Ardından Latin Amerika, Türkiye, Rusya benzer bir akıbetle karşılaştılar.

Emek piyasasının deregülasyonu ise, makro krizlere yol açmadıysa da bireylere ve ailelere yaşattığı acıların daha hafif olduğunu söylemek kolay değil. Deregülasyon, sendikal hakların kısılması, işverene işe alma ve işten çıkarmada azami kolaylık sağlanarak iş güvencesinin azaltılması, haftalık ve günlük çalışma saatleri üzerindeki kısıtların kaldırılması, işçi sağlığı ve işyeri güvenliğiyle ilgili standartların aşağı çekilmesi gibi sonuçlar verdi. "Esneklik" adına eşit işe eşit ücret, asgari geçim standardı, fırsat eşitliği ve ayrımcılığın ortadan kaldırılması içi boş sloganlara dönüştü. Sonuç olarak, geçici işlerde çalışmak, fazla mesai yapmak zorunda kalmak, ancak aynı anda birkaç kısmi zamanlı işte çalışarak iki yakayı bir araya getirmek yaygın pratikler haline geldi.

İmalat sanayi ve hizmetler sektöründeki deregülasyon, önce kamu işletmelerinin kelepir fiyatlarla özelleştirilmesini getirdi. Ücretler, çalışma koşulları ve istihdam rakamları tümünden geri-leme gösterdi. Ulaşım, havayolları, hava trafiği kontrolü, enerji üretim ve dağıtımı, elektrik, gaz, iletişim hepsi bu süreçten nasibini aldı. Kamu hizmeti sağlama misyonu hemen hemen kayboldu.

Bu konuda, "refah devletinin" anavatanı sayılabilecek AB uygulamaları özellikle önemli. AB direktifleri; iletişim, enerji, demiryolu taşımacılığı, atıklar, posta hizmetlerinde tüm AB üyelerinin deregülasyon takvimi hazırlamalarını şart koşuyordu. Bolkenstein direktifi ise, bütün hizmetler endüstrisinin liberalizasyonuna ilişkindi. Bir AB üyesinin başka bir üyeden işçi istihdam etmesi halinde ise, işçinin yurttaşı olduğu menşe ülkenin emek yasaları geçerlilik kazanacaktı. Böylelikle özellikle Doğu Avrupa ülkelerinden çok ehven koşullarla eleman bulmak mümkün olacaktı.

Bolkenstein yasasına karşı Avrupa çapındaki protestolar, AB'ye geri adım attırdı. Bazı hizmetlerin serbest piyasaya açılmaları ertelendi. İşçinin menşe ülkesinin emek yasalarının ge-

çerli olması maddesi ise kaldırıldı. Düzenleme talepleri aslında, kârın maksimizasyonu gibi ticari çıkarlarla; çalışanların, tüketicilerin ve doğal çevrenin çıkarlarını bağdaştıracak bir “ortayol” aramak anlamı taşır. Deregülasyon ise tek taraflı, tüm uzlaşmaları reddeden bir nitelik taşıdığına göre, “her görüldüğü yerde mücadele edilmeli” demek yanlış sayılmaz.

3. LIBERAL DIŞ TİCARET REJİMİ

IMF-DB tarafından geliştirilen reçetelerin altına, bir de Wall Street-Amerikan Hazinesi’nin damga vurması, “Washington Uzlaşması” olarak adlandırılıyor. Bu terimin mucidi, eski bir IMF danışmanı olan John Williamson. İşte Washington Uzlaşmasında “ticaretin serbestleşmesi” hep ilk sıralarda yer alan kilit bir koşul. Uluslararası ticarete neoliberal yaklaşım, serbest ticaretin ekonomik büyümeyi ateşleyeceği, küresel refahı yükselteceği varsayımına dayanıyor.

Serbest ticaretin yaygınlaşmasının sürece katılan tüm ülkelerin yararına olduğu, “kazan-kazan” durumunun ortaya çıkacağı tezi bilindiği gibi liberalizmin babalarından David Ricardo’ya ait. İsveçli ekonomistler Eli Hecksher ve Bertil Ohlin ise bu teoriyi, bir ülkenin mukayeseli üstünlüğünün, emek ve sermaye faktörlerinin göreceli bolluğuna bağlı olduğu biçiminde geliştirdiler. Öyleyse, ticaret sınırlamalarının kaldırılmasıyla optimal kaynak dağılımı sağlanacak, herkesin refahı yükselecekti.

Ta 1930’larda geliştirilen Hecksher-Ohlin teorisinin veri kabul edilerek, Türkiye’nin de aralarında bulunduğu Güney ülkelerine verilecek IMF desteğinin ticarete liberalleşme önkoşuluna bağlanması, 80’lerin başına rastlar. Dünya borç krizinin kurbanı olan yoksul ülkelerin borçlarını tasfiye edebilmeleri, daha doğrusu uluslararası bankaların ve zengin ülke hükümetlerinin alacaklarının tahsilatı, döviz gelirlerini artırmalarına bağlıydı. Bu da ancak ihracata dayalı kalkınma modelini benimsemekle mümkündü.

Demek ki, ülkenin üretim altyapısı ihracata yönlendirilecek,

ne pahasına olursa olsun dış pazarlar fethedilecekti. Bu arada bilgisayar, iletişim ve ulaşım teknolojisindeki gelişmeler çok uluslu şirketlere küresel tedarik zincirlerini geniş bir coğrafi alanda koordine etme fırsatı tanıyordu. Üretimin vasıfsız emeğe dayanan, düşük katma değerli aşamaları, gelişmekte olan ülkeler (GOÜ) için biçilmiş kaftandı.

Nitekim 1985-2000 yılları arasında GOÜ'lerde imalat mallarını ihracatı yılda %10'un üzerinde artış gösterdi. Tarım ürünlerinin ihracat içindeki payı %10'lara gerilerken, sanayi malları %70'lere sıçradı. İlk anda, serbest ticaretin sürdürülebilir büyümenin ve daha adil bir dünya gelir dağılımının koşullarını yarattığı düşünülebilir.

Ancak madalyonun öteki yüzü ise, ihracatta en göze çarpan başarı örneklerinin, önce Güney Kore ve Tayvan, daha sonra Çin ve Vietnam'ın şablona pek uymamaları. Aksine hepsinin yüksek gümrük tarifeleriyle ve devlet destekleriyle ihracatlarını artırmış olmaları.

Bu konunun önde gelen uzmanlarından olan Harvard Üniversitesi'nden Dani Rodrik, ülkelerin dışa açıldıkça zenginleşmediklerini, nedensellik ilişkisinin kendilerini kalkındıracak politikalar izlediklerinde dış ticaret performansının artmasında yattığını savunuyor. İncelemeleri, IMF ve DB'nin neoliberal reçetelerini sadakatle uygulayan hiçbir ülkede elle tutulur bir başarı öyküsü bulunmadığını gösteriyor. Aksine, kendi ekonomisinin gereksinimlerine uygun politikalar uygulayanlar ciddi sıçramalar gerçekleştirebiliyorlar.

Rodrik, Meksika ve Vietnam örneklerini karşılaştırıyor. Meksika ABD ile en uzun sınıra sahip olan ve kuzey komşusuyla serbest ticaret anlaşması imzalayan ülke. Doğrudan yabancı sermaye girişleri hızla sürüyor, her yıl yüz binlerce Meksikalı çalışmak için ABD'ye akın ediyor. Küresel ekonomiye entegrasyon sağladığından kimsenin şüphesi yok. Vietnam ise, 1994'e kadar ABD'nin ticaret ambargosuna maruz kalmış, hâlâ engellemelerle boğuşuyor. DTÖ'nün üyesi bile değil.

Rakamlar tahminlerin aksine, Kanada ve ABD ile NAFTA anlaşmasını imzaladıktan sonra Meksika yılda ancak %1 bü-

yürken, Vietnam'ın son yirmi yıldaki büyüme performansının ortalama %5 civarında seyrettiğini ortaya koyuyor.

Rodrik, bir ülkenin kurumlarının ve ticaret politikasının, ekonomik kalkınma ve yoksulluğun azaltılması amaçlarına nasıl entegre edildiğinin büyüme performansında en önemli rolü oynadığını düşünüyor. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) araştırması, GOÜ'lerin Do-ha raundunun başlamasından itibaren, gümrük tarifelerini aşağı çekmek nedeniyle, 32 milyar dolar ile 63 milyar dolar arasında gelir kaybına uğradıklarını ortaya koyuyor. Halbuki bu gelirler pekâlâ, söz konusu ülkelerin sağlık, eğitim, altyapı harcamaları için kullanılabilirdi. Rodrik'in kastettiği kurumsal gelişme zaten bu alanlardaki atılımı içermiyor mu?

DB eski başekonomisti Joseph Stiglitz ise bir zamanlar ekonominin "kumanda tepelerinden" aşağıyı seyretmenin umuruyla dış ticarete liberalizasyona bakın nasıl yaklaşıyor:

"Birincisi, 50 yıldır dünya ticaret sistemi zenginlerin malları için gümrük tarifelerini aşağı çekerken, yoksul ülke mallarına karşı korumacılık uyguladı. Zengin ülkelerin şimdi bir karşılık beklemeksizin gümrükleri indirmesi gerekir. İkincisi, GOÜ'lerin sanayi mallarına kayıtsız şartsız iç piyasalarını açmaları, önlerindeki politika seçeneklerini daraltır, uzun dönemli sanayileşmelerini baltalar. Üçüncü olarak, tarımda liberalleşme Avusturalya, Brezilya gibi güçlü ülkelere yarar. Desteklerin kaldırılması, net gıda üreticisi yoksul ülkelerin felakete sürüklenmesini kaçınılmaz hale getirir."

Yeryüzündeki tüm insanların açlıktan, yoksulluktan kurtulmasını hedeflemeyen bir dış ticaret rejimi sorunları çözmez. Doğru, serbest ticaret yerine "adil ticareti" savunmak gerek. Ama bugünün güncel verileriyle kendimizi sınırlamadan, 60 yıldır birikmiş adaletsizlikleri giderme ufkunu kaybetmeden...

4. BAĞIMSIZ MERKEZ BANKASI

Geçmişte merkez bankası denilince, enflasyonla mücadele, ekonomik büyüme, işsizliği önleme gibi sorumluluklar ardı

ardına sıralanırdı. Şimdiki trend: Bağımsız merkez bankası. Tek amaç: Enflasyonu kontrol altında tutmak. Popüler yöntem: Enflasyon hedeflemesi.

İki temel merkez bankacılığı modeli var: Alman Bundesbank ve Amerikan FED. Her iki bankayı da, yaşanan acılardan çıkarılan dersler şekillendirmiş. Amerikalılara, “bir daha asla!” dedirten olay, 1929 Bunalımı. Bu nedenle FED’in, enflasyonla mücadelede yanında, büyüme ve istihdam ile ilgili görevi de çok önemseniyor. Almanları ürperten hatıralar ise: Hiperenflasyonun patlak verışı, ancak el arabalarıyla taşınabilen paralar ve sonunda Hitler’in iktidara gelişi. Almanlar bu nedenle fiyat istikrarına çok önem veriyor. Avrupa Merkez Bankası da (AMB) Bundesbank misyonunun 21. yüzyıldaki temsilcisi olarak kabul ediliyor.

Belki önce, enflasyon hedeflemesinin (EH) son zamanlarda bu denli revaçta olmasının nedenleri üzerinde biraz durmakta yarar var. EH’de belli bir enflasyon oranı saptanır ve merkez bankasının bütün çabaları bu oranı tutturmak üzerine yoğunlaşır. Sermaye hareketlerinin serbestliği ve dalgalı kur rejimi veri alındığında, merkez bankasının aktif bir politika uygulama olanağı zaten iyice daralmıştır.

Eğer merkez bankası faiz oranlarını aşağı çekerek kredi genişlemesine gitmeyi denerse, ülkeyi terk eden sermaye tarafından cezalandırılabilir. Öyleyse, banka enflasyon hedefine kilitlenmeli, büyüme ve istihdam dahil tüm diğer makro hedefler piyangodan ne çıkarsa bu hedefe tâbi kılınmalıdır.

Zurnanın zırt dediği yer, EH stratejisi belirlendikten sonra da, neden hep düşük enflasyon oranının seçildiğidir. Erinc Yel-dan’ın da hatırlattığı gibi, Robert Pollin ve Andong Zhu tarafından 180 ülke bazında gerçekleştirilen bir çalışma, 8-12 arasındaki orta dereceli enflasyon ile büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişkiye işaret ediyor. Bulgular, 15-20 aralığındaki yüksek enflasyonda da, 3-5 aralığındaki çok düşük enflasyonda da, büyüme ve istihdamın olumsuz etkilendiğini ortaya koyuyor.

Peki düşük enflasyonu özellikle kim talep ediyor? Kapitalizmin finansallaştığı, uluslararası sermaye hareketlerinin üretim üzerinde egemenliğinin koyulaştığı da hatırlanırsa, cevap: “Fi-

nansal varlıkları” elinde tutanlar. Eğer portföyünüzde %6 dolar faizli bir enstrüman varsa, %2 enflasyon altında 4 puan reel faiz kazanırsınız. Halbuki enflasyon %5'e sıçrarsa, reel kazanmanız da 1 puana düşer.

Bazı yorumcuların, “Dünya ekonomisinin geleceği bu adamın dudaklarının ucunda,” diye söz ettiği FED Başkanı Ben Bernanke de EH'nin mimarlarından. Çünkü Bernanke, selefi Alan Greenspan gibi uygulamadan gelmiyor. Princeton Üniversitesi'nin namı yürümüş ekonomi profesörlerinden. 90'lardan beri EH'yi savunan kitaplar, makaleler kaleme alıyor. Şimdi de önüne tezlerini uygulama olanağı çıkmış. Bernanke'ye göre, enflasyon hedefinizi önceden ilan ederseniz, bu ücretler için açık bir sinyal oluşturur. Halbuki faiz oranı hareketlerine göre reaksiyon vermelerini beklerseniz vakit geç olabilir, yüksek enflasyon beklentileri yerleşebilir.

Daha önce de sözünü ettiğimiz gibi, enflasyonla mücadelenin duayeni Bundesbank. Ne zaman Almanya'da sendikaların ücret talepleri yoğunlaşsa, Bundesbank aba altından sopa gösterir, faizleri yükseltme tehdidi savururdu. Böylelikle uluslararası sermaye yüksek faize üşüşünce DM fırlayacak, ihracata dayalı sektörlerin rekabet gücü aşınacak ve sonunda istihdam elden uçacaktı. Şimdi de AMB aynı yolun yolcusu, yüksek faiz politikalarıyla enflasyon konusundaki şahin tavrını sürdürüyor.

Peki merkez bankalarının bağımsızlığı neden bu denli hareketle savunuluyor? Çünkü hükümetlerin iktisat kararlarına politikacıları karıştırmaya daha meyyal olduğu kabul ediliyor. Seçmenlerin iş, aş talepleri karşısında “popülizme” kayabilecekleri, yoğun baskılarla yelkenleri suya indirebilecekleri var sayılıyor. Öyleyse, merkez bankasına tam bağımsızlık verilir, başkanı da uzun süreli atanırsa, hükümet siyasi yetkiyi devretmiş olur. Böylelikle top hükümetin ayağından uzaklaşınca, zaman zaman merkez bankası politikalarından yakınma fırsatı bile yakalar. Merkez bankası da finansal küreselleşme ortamının gereklerine göre hareket eder. Kısaca, lafta hoş ve demokratik görünen bağımsız merkez bankası, iktisatla-siyaseti birbirinden ayıran neoliberal kurgunun bir gereğidir.

Bağımsız merkez bankacılığına, son zamanlarda ana akım iktisatta çok moda hale gelen “rasyonel beklentiler teorisi” penceresinden bakılırsa, hükümetlere hedeflenen enflasyon oranına sadık kalmaları konusunda güvenilemez. Enflasyonun kontrolü ile işsizliğin üstesinden gelinmesi, çoğunlukla birbiriyle ters düşen faiz politikaları gerektirir. Demokratik bir hükümet, haliyle seçimler yaklaşırken önceliği işsizliğe verir, enflasyon mücadelesini ise tekrar göreve geleceğini umarak seçim sonrasına erteler. Böyle davranmayıp, popülizmden uzak dursa bile, rasyonel beklentiler dünyasında yatırımcılar düşük faiz-yüksek enflasyon doğrultusunda pozisyon alır. Enflasyon, kendinden menkul kehanet yüzünden yükselme eğilimine girer. Öyleyse en iyisi, teknisyen bir başkan atayıp kafayı dinç tutmaktır.

Geçtiğimiz yıl Türkiye olası merkez bankası başkanının eşinin başını tartışırken, merkez bankasının bağımsızlığı konusuna bir türlü sıra gelmedi. Neredeyse hiç kimse, bir teknokrata para politikası konusunda tam ve sınırsız yetki verilmesinin antidemokratik olduğunu dile getirmede. Herhalde bu durumdan da en çok paralarını Türkiye’ye park eden Merrill Lynch, Deutsche Bank gibi kuruluşların fon yöneticileri hoşnut kaldı.

5. SERBEST SERMAYE HAREKETLERİ

Sermaye akımlarının serbest bırakılması, dış ticaretin serbestleşmesiyle birlikte, neoliberal kurgunun en önemli iki ayağıdır. Zaten neoklasik iktisat kuramına göre, az gelişmiş ülkelerin tasarruflarının, dolayısıyla sermaye birikimlerinin yetersizliğinin üstesinden ancak finansal ve ticari liberalleşme yoluyla, gelişmiş ülkelerden sermaye akımı sayesinde gelinebilir.

Döviz piyasalarında günlük işlem gören para miktarı 2 trilyon dolar civarında. Halbuki bir günlük mal ve hizmet ticareti 25 milyar doları, diğer bir deyişle döviz ticaretinin 80’de 1’ini bile bulmuyor. Bu da döviz işlemlerinin küresel ekonomideki önemini, bir o kadar da taşıdığı risk potansiyelini gösteriyor.

Küresel sermaye hareketlerinde son yıllarda gözlenen hızlı artışın ardında, dünyada giderek büyüyen likidite fazlasının kapitalist metropollerde faizleri iyice aşağı çekmesi ve bu ülkelerde düşen kâr oranları yatıyor. GOÜ'lerde faizlerin göreceli yüksek düzeyi, üretim maliyetlerinin düşüklüğü ve varlık fiyatlarının ucuzluğu ise küresel sermayeyi cezbediyor.

Sermaye hareketlerinin serbestleşmesiyle birlikte serseri mayın gibi dolanan küresel sermaye, hazine bonolarına, borsalara, kısa süreli banka sendikasyon kredilerine, diğer bir deyişle portföy yatırımlarına yönelebilir veya doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını, ülkenin mal ve hizmet sektöründe üretim yapmayı seçebilir. Uluslararası Ödemeler Bankası verileri, döviz piyasasındaki işlemlerin %80'inin yedi gün ve daha kısa, %40'ının ise iki gün ve daha kısa vadeli işlemlerden oluştuğunu gösteriyor.

Döviz fazlası veren ülkelerin başında, 2007 Ağustos rakamlarıyla, 250 milyar dolarla Çin geliyor. Ardından Japonya (190), Almanya (175), İsviçre (102), Suudi Arabistan (95) sıralanıyor. Buralardan yola çıkan sermaye, yönünü bir anda değiştirebiliyor, kredi piyasalarını çöle döndürerek ekonomileri krize sürükleyebiliyor. Yapılan araştırmalar döviz krizlerinden sonra bir ülkenin toparlanmasının 18 ay aldığını, krizde yaşanan üretim kaybının ise, GSMH'nin %4,3'ünü bulduğunu gösteriyor. Bankacılık krizleri ise ortalama 3 sene sürüyor, GSMH'yi %11 hasara uğrattıyor. Peki 800 milyar dolarla en büyük cari açığı veren ABD bu badireden nasıl sıyrılıyor? Burada Balzac'ın, "Borcunuz büyükse alacaklılar üzerinde siz egemenlik kurarsınız; mesele küçük borçlu olmamakta," sözünü hatırlamak, cevaba varmayı kolaylaştırabilir. Üstelik ABD askerî gücü marifetiyle yan çezebilir. İyice sıkışırsa dolar basıp borçlarının değerini düşürebilir.

Yaşanan krizlerin mikro bazdaki etkileri incelendiğinde ise, finansal krizlerin yoksulluğu derinleştirdiği, reel ücretleri %40 ve kişi başına tüketimi %15 oranında aşağı çektiği tahmin ediliyor. Sırf Doğu Asya krizinin 10 milyona yakın insanı açlık sınırına ittiği hesaplanıyor.

Nasıl turistler bir ÷lkeyi ziyarete gelmeden önce turist rehberlerini okur, turizm şirketlerinin ilanlarını incelerse, küresel yatırımcılar da paralarını yolculuğa çıkarmadan önce Morgan Stanley, Merrill Lynch ve benzeri yatırım bankalarının raporlarını hatmeder; Moody's gibi rating kuruluşlarının ÷lke notuna göz atarak kararını verir. Size de bu raporların olumsuzza dönmemesi, notlarınızın düşmemesi için dua etmek düşer. Çünkü yabancı yatırımcı sırf kendi kârını düşünür, ardında bıraktığı ÷lke yoksulluğa mı düşmüş, işyerleri mi kapanmış, aldırmaz. Böyle yaşamsal konulara ayrıntı gözüyle bakar.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY), GOÜ'ler için kısa vadeli yatırımlara göre daha az oynak, üretime ve istihdama katkıları nedeniyle uzun vadeli etkileri daha fazla önemsenen yatırımlardır. UNCTAD verileri, 2005 yılı itibarıyla 916 milyar dolar seviyesinde olan DYY'lerin, 2006 yılında 1.2 trilyon dolara sıçradığını gösteriyor.

Sermaye akışlarının dört nala gittiği diğer bir tarihsel dönem olan 19. yüzyılın sonlarında, DYY'lerin %70'e yakını demiryolu, telefon, kanalizasyon gibi altyapı temelli, sosyal refahı doğrudan artıran yatırımlara yöneliyordu. İkinci Dünya Savaşı sonrası, Soğuk Savaş'ın kızıştığı dönemlerde, yüksek gümrük duvarlarını aşmak amacıyla DYY'ler ithal ikâmecî imalat sanayiinde yoğunlaşmışlardı. ABD tarafından komünizmin önünü kesmek için zaman zaman DYY'lere stratejik bir araç olarak da başvuruluyordu. 1980 sonrası ekonomiler içerisinde hizmetler sektörünün ağırlığının artmasının da etkisiyle, DYY'lerin ibresi hizmetlere döndü.

Bir yabancı firmanın ÷lkeye sabit yatırımlar yapmak amacıyla geldiği, üretimi ve istihdamı kamçılایan, yerli şirketlerin ara malları için talep yaratan yeşil alan (*greenfield*) DYY'lere bugün seyrek rastlanıyor. Bankacılık başta gelmek üzere, hizmetler sektörü, teknolojik alt yapının yeterli, insan sermayesinin gelişmiş olduğu ÷lkeleri yeğliyor. Şirket satın almalar yoluyla girdiği ÷lkeden kâr transfer etmekten başka bir kaygı taşımıyor veya David Harvey'in "mülksüzleşme yoluyla birikim" dediği süreç devreye giriyor. Kârlı iş kolları iflasa zorlanıyor.

Buralardaki şirketler yok pahasına merkez ülkeler sermayesi tarafından satın alınıyor. Ülkenin doğal kaynakları ve kamu kuruluşları kapanın elinde kalıyor.

Kitlesel spekülâtif sermaye yatırımlarını, finansal balonları, panikleri biraz olsun dizginleyebilmek için, %1'i bile bulmayan bir vergi alınması amacıyla dünya çapında bir kampanya başlatıldı. Nobel ödüllü iktisatçı James Tobin'in adıyla anılan bu verginin uygulanması için hiçbir adım atılamadı. Neoliberal kurgu açısından sermaye akışlarının, özellikle kısa vadeli spekülâtif sermayenin dokunulmazlığını kavramak için herhalde bu örnek bile yeterli.

6. İKİ KÖŞELİ DÖVİZ KURU REJİMİ

Finansal liberalleşmenin alıp başını gitmesiyle birlikte, döviz kuru rejimi tartışmaları da hararetlendi. Çünkü GOÜ'lerde birbiri arkasına, dövize hücumla başlayan krizler patlıyordu. Genellikle ekonomide ilk kriz sinyallerinin belirmesiyle çıkış kapılarına yüklenen küresel yatırımcılar paniği artırıyor. İşte bu noktada, Türkiye'nin yaşadığı 2001 krizinde gözlemlendiği gibi, IMF küresel mali sermayenin burnu bile kanamadan tahliyesi için devreye giriyor, mevcut rezervler hatta bazen sırf bu amaçla açılmış köprü krediler tüketildikten sonra, "yabancı sermayeden sonrası tufan!" mantığıyla şiddetli bir devalüasyon geliyordu.

İhracatı canlandıracağı, ülkenin mukayeseli üstünlüğüne göre uzmanlaşmasını teşvik edeceği gerekçesiyle, neoliberal çevreler tarafından devalüasyon salık verilir. Halbuki çoğunlukla devalüasyonlar bu ülkeler için ciddi yıkımların başlangıcı olur. Yabancı sermaye dönüş yaptığında, yerel paranın değersizleşmesi üzerine bir de varlık fiyatlarının dibe vurması eklenince, aynı portföyü çok hesaplıca tekrar ele geçirebilir. Bazen de, özelleştirme furyasında kamu varlıklarını haraç mezat ucuza kapatmayı tercih eder.

90'lı yıllarda yaygınlaşan finansal krizlerden sonra GOÜ'ler birer birer döviz kuru rejiminde revizyona gitmek zorunda

kaldılar. Dalgalı (*free floating*) döviz kuru ve sabit döviz kuru (para kurulu, dolarizasyon dahil), döviz kuru rejimlerinin iki uç köşesidir. Diğer seçenekler, yönetilen esnek kur, sürünen peg, bant sistemleri, hep iki köşe arasındaki “orta yolcu” uygulamalardır.

IMF’nin eski Birinci Başkan Yardımcısı Stanley Fischer, yaşanan finansal krizler sırasında ara rejimlerin GOÜ’leri zor durumda bırakacağını altını çizmişti. Çünkü İmkânsız Üçlü (*Impossible Trinity*) denen, sermaye hareketlerinin serbest bırakılması, döviz kurlarının yönetilmesi ve faizin düzeyinin yönlendirilmesinden ancak ikisi seçilebilirdi. Öyleyse iki köşeden biri, ya serbest ya da sabit döviz kuru seçilmeliydi. Bu tartışmalar yürütülürken, Türkiye, 1999 *Stand-by* anlaşmasında bizzat IMF’nin tavsiye ettiği ara kur rejiminin tetiklediği krizin yaralarını sarmakla meşguldü!

Neoliberal ideoloji için belki de en makbul olanı, serbest dalgalanan döviz kuru sistemidir. Milton Friedman, dalgalı kur rejiminin ekonomide ince ayar yapma fonksiyonunu, “yaz saati-kış saati” örneğiyle açıklar. Friedman’a göre, yaz saatine geçişle saatlerin ileri alınması, herkesin mesai saatlerini tek tek ayarlamasından daha pratik olduğu gibi, dalgalı kur sayesinde ekonominin bir bütün olarak değişen koşullara kendini uyarlaması da daha kolaydır.

IMF ve Milton Friedman’ın öğütlerine kuşku ile bakan ülkeler, küresel finans sistemindeki oynaklıkların ekonomilerini asgari düzeyde örselememesi için yönetilen esnek kuru tercih ediyor. Bu rejimde döviz kuru, piyasadaki arz-talep koşullarına göre belirlenirken, merkez bankaları ancak yurtiçi veya yurtdışı kaynaklı bir şokun kurda oluşturabileceği yüksek dalgalanmalara karşı alım ya da satım yönünde müdahale ediyor. Dalgalanmadan çekinilmesinin nedeni, döviz kurundaki yüksek bir oynaklığın enflasyonu, faiz oranlarını ve dış ticaret performansını doğrudan etkilemesidir.

Yaşam pratiği ise, dalgalı kur rejiminin ders kitaplarında yazıldığı gibi sorunsuz olmadığını gösteriyor. Dalgalı kur rejimi, dış ticaretin liberalleşmesiyle birleşince, hızlı sermaye hareket-

lerinin de etkisiyle, yerel paranın değeri düşüyor. Bu gelişme, enflasyonun kontrol altına alınmasını kolaylaştırıyor gibi, tüketiciler için de ucuzlayan ithal mallarının cazibesini artırıyor. Ne yazık ki bu tatlı hayat, *Plata Dulce* yılları pek uzun sürmüyor. Ödemeler dengesinin bozulması, yerel sanayinin durma noktasına gelmesi, dolayısıyla istihdamın düşmesi yeni bir krize davetiye çıkarıyor.

Birbiriyle çok yakın dış ticaret ilişkisi bulunan iki ülkenin döviz kuru rejimlerinin farklı köşelerine yönelmesi de krizin tetikleyicisi olabilir. Brezilya'nın Ocak 1999'da IMF tavsiyesiyle, bizzat Stanley Fischer'ın yönettiği bir operasyonla dalgalı kura geçmesi, doların 1.20 realden 2.5'e fırlaması, zaten para kurulu "deli gömleğinin" içinde eziyet çeken fukara Arjantin'e son darbeyi vurdu. Çünkü, para kurulu 10 peso=1 dolar katılığı gerektirdiği için, Arjantin'in en önemli ticaret partneri Brezilya karşısında rekabet gücü tamamen kayboldu. Ardından devasa 2001 krizi patladı.

IMF'nin 2007 verileri, üye 187 ülke içinde 34 ülkenin dalgalı kur, 52 ülkenin yönetilen dalgalı kur, 42 ülkenin sabit peg, 5 ülkenin bant içinde dalgalanan peg, 7 ülkenin para kurulu, 1 ülkenin de sürünen band rejimi uyguladığını gösteriyor.

Küresel ekonomik sisteme en kapsamlı düzen içi eleştiriler yönelten Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD), bölgesel dış ticaret hacimleri yüksek, makroekonomik göstergeleri birbirine yakın ülkelerin "euro bölgesi" gibi bölge içi para sistemine geçmelerini öneriyor. Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) ve Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN), bu model için ilk akla gelen adaylar. Burada da, "asimetrik şok" denilen bir veya birkaç ülkeye özgü sorunların ortaya çıkması halinde, "tek paranın" çözüm üretememesi riski ortada duruyor.

Yakın tarihin deneyimleri, sabit kur rejiminin kritik momentlerde dövize hücumu davet ettiği için ideal bir çözüm oluşturmadığını gösterdi. Dalgalı kur rejiminde sıcak paranın döviz kuru üzerindeki aldatıcı etkisinin ihracat başta olmak üzere

ekonomiyi olumsuz etkilediği de anlaşıldı. Bunları yaşayarak öğrenen ülkeler, son zamanlarda yönetilen döviz kuru rejimine sarılıyor. Ne yazık ki planlı bir üretim ve yatırım politikası oluşturmada, hepsinden önemlisi neoliberal kurguyu bütünlüklü biçimde sorgulamadan, hangi döviz kuru rejimi benimsenirse benimsensin çıkış yolu bulmak mümkün görünmüyor.

7. ÖZELLEŞEN DIŞ BORÇLAR

1971'de Bretton Woods sisteminin çöküşüyle birlikte, büyük kapitalist ekonomiler durgunluğa sürüklendiler. Enflasyonla durgunluğun birlikte baş gösterdiği bu dönemde, ham madde fiyatları da çıkışa geçti. Özellikle petrol fiyatları 1973-1976 arasında dörde katlandı. Bazı GOÜ'ler, başta petrol üreticileri, kayda değer ihracat fazlası vermeye başladılar. Petrol ithalatçılarının ise kaba faturalar nedeniyle başı beladaydı.

Bu sıralarda sanayileşmiş ülkelerde ekonomik aktivite yavaşladığı için fon talebi kesat, faiz oranları iyice düşüktü. İşte bu dönemde GOÜ'lerde ani bir borç patlaması yaşandı. Ticari bankalar bir araya gelip "sendika" oluşturuyor, havuzda toplanan fonları satmak için ellerinde çanta ülke ülke dolaşıyorlardı. Kuzey ülkelerinde sermaye kontrollerinin kalkmış olması da işlerini kolaylaştırıyordu. Böylelikle biriken fonlar, yoksul ülkelere adeta pompalandı (*recycling*). İthal ikâmecî sanayileşmenin revaçta olduğu bu dönemde, borçlanan ülkelerin sermaye malları ithalatı, kapitalizmin krizini bir parça hafifleten bir tampon görevi ifa etti.

ABD'nin vites değiştirmesi, FED başkanı Paul Volcker komutasında sıkı para politikalarına geçmesiyle birlikte tablo birden değişti. Çünkü GOÜ'lerin borç stoku büyük ölçüde değişken faizliydi ve ABD faiz oranlarının yükselmesiyle borç servisleri iyice zorlaştı. Derken Ağustos 1982'de, Meksika'nın dış borç ödemelerini artık sürdürmeyeceğini açıklamasıyla borç krizi patladı. İşin ilginç yanı, Meksika petrol ihracatçısı bir ülkedydi ve işlerin hep iyi gideceği beklentisiyle aşırı ihtiraslı bir yatırım hamlesine girişmişti.

Meksika'nın ardından sırasıyla diğer Latin Amerika ülkeleri kervana katıldı. Zaten daha önce, 1978'de Türkiye ve Peru, 1979'da G. Kore ödeme güçlüğü içine düşmüştü. Liberal yorumculara göre krizin nedeni az gelişmiş ülkelerin sorumsuz hükümetleriydi. Bu değerlendirmede doğruluk payı bulunmakla birlikte, kırkı aşkın ülkenin peş peşe aynı akıbetle karşılaşması, krizin "sistemik" niteliğinin en açık kanıtıydı.

Sonrası bilinen öykü; IMF-DB "yapısal uyum programları", Baker, Brady planları ve de kalkınma yolunda kaybedilen bir on yıl. İşin ilginç yanı, dış ticaretin liberalleşmesini uzun zamandır bir koşul olarak öne süren IMF, 80'lerin sonlarından itibaren finansal liberalleşmeyi şart koşmaya başladı. Böylelikle 90'ların dış borç krizlerinin tohumu o günlerden atılmış oldu.

1990'larla beraber, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu orta gelirli ülkelere portföy yatırımları hızlandı. Artık ticari bankaların sendikasyon kredilerinin yerini, borsaya, hazine bonolarına, para piyasası enstrümanlarına rağbet eden "sıcak para" almıştı. Hızlı sermaye girişleri döviz bolluğu yaratıyor, bu da ithalata dayalı tüketimi körüklüyordu. Ama bu tip sermayenin çıkışının girişinden daha ani seyredeceğini algılayabilmek için 1994 Türkiye, 1995 Meksika, 1997 Asya, 1998 Rusya, 2001 yine Türkiye, 2002 Arjantin finansal krizlerinin acı deneyimlerinin yaşanması gerekecekti.

Döviz kurunun baskı altına girmesi, muhtemel bir devalüasyon halinde o ülkedeki finansal varlıkların değerini aşağı çekeceği için, bir kuşku uyanır uyanmaz çıkış kapılarına hücum başlıyordu. Ardından da çok geçmeden kriz patlıyordu. Kaliforniya Üniversitesi'nden Barry Eichengreen ve Harvard Üniversitesi'nden Ricardo Hausman'ın çalışması, hükümetler kendi yerel paralarıyla borçlanmadıkları takdirde, bir krizin kaçınılmaz olduğunu ortaya koydu. Şili gibi müdebbir iktisat politikaları izleyen hükümetler bile yakayı kurtaramıyordu. Sonuç olarak, döviz kuru krizleri otomatikman borç krizine dönüşüyordu. Yerel para devalüe olunca, bu kez ülkenin dolar cinsinden veya dolara endeksli borçları sürdürülemez düzeye geliyordu.

Son yıllarda doların geleceğine ilişkin karamsar senaryoların yaygınlaşması, orta gelişmişlik düzeyindeki ülkelerin yerel paralarıyla borçlanma olanaklarını artırıyor. Hatta 2002'de temerrüte düşen Arjantin bile peso cinsinden borçlanmayı başardı. Aslında Arjantin örneği çok öğretici. "Bir kez dış borçları aksatmayagörün sittin sene belinizi doğrultamazsınız" tezini hayat doğrulamadı. Arjantin çok geçmeden büyüme rotasına girdi (2007 Sonbahar itibarıyla son 12 ay büyümesi %8, hazine bonosu faiz oranı Türkiye'nin çok altında %11,8'di).

Diğer bir küresel trend ise, dış borçlar içinde kamu borçlarının ağırlığının azalması, özel sektör borçlarının ise hızla artışı... Türkiye de dünyanın bu gidişatına ayak uyduruyor, en son rakamlarla 213 milyar dolarlık dış borcunun sadece 71.3 milyar doları, TCMB borçları da katılırsa 87 milyar doları kamu, geri kalanı özel sektör borcu. Yalnız, sade bir yurttaşın biraz ferahlaması, sonunda cebimizden çıkacak borç 1000 dolara indi diye sevinmesi için ne yazık ki çok erken. Çünkü, hatırlanırsa 2001 krizinde, Kemal Derviş'in telkiniyle Ecevit'in ağzından çıkan, "tüm borçlar kamu güvencesindedir" cümlesi yurtdışı alacaklılarına bayram yaptırırken, batık bankaların borç yükü bir anda gariban yurttaşın sırtına yıkılmıştı.

Neoliberal telkinlerin aksine, dış borçların meşruiyeti ciddi bir tartışma konusu. Son yıllarda dış borçlarla ilgili kitapları best seller olan Cambridge Üniversitesi'nden Noreena Hertz, bir borcun musibet (*odious*) borç sınıfına girmesi için üç şartın sağlanması gerektiğini söylüyor:

- 1) Borçlanan rejimde demokratik onay mekanizmalarının yokluğu;
 - 2) Bu yolla borçlanılan paraların halkın çıkarına aykırı kullanılması;
 - 3) Borç verenin paranın bu şekilde kullanılacağını bilmesi;
- Herkesin dikkatine sunulur. Belki bir gün lazım olur. Hatta şimdi bile.

8. ŞİŞKİN REZERV POLİTİKASI

1990'larda krizlerle boğuşan GOÜ'lere IMF'nin yazdığı reçete-de, "rezervleri şişir" yazılıydı. Üstelik ekonomik, politik, toplumsal farkları gözlemeksizin. Bu öneriye çoğunlukla hemen kulak verildi. Madem, finansal piyasalardaki istikrarı korumak, döviz kurları ve enflasyondaki oynaklıkları azaltmak, borç servislerini aksatmamak için rezerv tutmak gerekiyordu, o zaman bunun gereği yerine getirilmeliydi. Sütten ağzı yananlar şimdi yoğurdu üfleyerek yiyordu. Bir anlamda döviz rezervi bulundurmamak, merkez bankalarının "son borç verme mercii" rolünü kabullenmek anlamına geliyor.

2007 yılı rakamlarına baktığımızda, 1.3 trilyon dolarlık döviz rezervi ile Çin başı çekiyor. Japonya 924 milyar dolarla ikinci, AB 439 milyar dolarla üçüncü, Rusya ise 420 milyar dolarla dördüncü sırada. Fark edildiği gibi, rezerv tutmanın "şeref kürsüsünde" yer alanlar, yukarıdaki tanımlara pek uymuyor. Örneğin, Çin'in 2007 Sonbahar'ında dış ticaret fazlası 230 milyar dolardı. Üstelik, doğrudan yatırımlarına kuşku ile bakılıyordu ve örneğin, Amerikan UNOCAL petrol şirketini almasına izin verilmedi. Tabir yerindeyse, kulaklarından döviz fişkırıyor, onlar da mecburen rezervlere yükleniyor. Japonya'nın cari işlemler fazlası 190 milyar dolar, Rusya ise beklenmedik bir hızla artan petrol ve doğalgaz gelirlerini rezervlerde tutuyor. AB'ye gelince, ekonomik gücüne kıyasla düşük bir rezerv düzeyine sahip olduğu gözlemleniyor. Bunun nedeni, ortak paraya geçmeleri sonucu AB içi ticarete yönelik döviz rezervi tutma gereksiniminin kalmaması. Örneğin, Fransa'nın geçmişte rezervlerinde yüksek miktarda Alman markına yer vermesi gerekirken, bugün bu ihtiyaç ortadan kalktı. Genelde gelişmiş ülkelerde döviz rezervlerinin GSMH'ye oranı %5'i geçmezken, GOÜ'lerde bu oran %25'lerde seyrediyor.

ABD, dolar zaten temel değişim ve servet tutma aracı olduğu için pek rezerv tutmaya gereksinim duymuyor. Ortadoğu'da bataklığa saplanan ABD'ye duyulan tepki dolara olan rağbeti azalttı. 2001 yılında dünya döviz rezervlerinin %70'e

yakını dolar cinsinden tutulurken, bu oran 2006 sonunda %66'ya geriledi. Euro'nun payı ise 2001'de %19 iken, 2006'da %25'ler düzeyine çıktı. ABD ekonomisinden çatlak sesler gelmesi de dolara olan güveni sarstı. Burada doların en büyük destekçisi Çin. Çünkü Pekin hem doların değer kaybı karşısında dış ticaretteki rekabet gücünü yitirmek istemiyor hem de dünyanın en yüksek dolar rezervine sahip ülkesi sıfatıyla mevcut dolar stoklarının değer kaybından endişe duyuyor. Bu nedenle, ödemeler dengesinde fazla verdikçe dolara yüklenmeye devam ediyor.

Amerikan ekonomisi üçüz açıklarını (cari açık, bütçe açığı, tasarruf-yatırım açığı), Çin'in yanı sıra Japonya, G. Kore gibi dış ticarete mahir Asya ülkeleri; petrol ve doğalgaz zengini ülkeler; bir de Türkiye gibi ciddi düzeyde borçlu olduğu için "risk yönetimi" amacıyla rezerv tutan ülkeler sayesinde finanse ediyor. Ancak Amerikan dolarındaki değer kaybına "dolar-perver" ülkelerin daha ne kadar tahammül edebilecekleri merak konusu. Örneğin, doların değer kaybı Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) satın alma gücünü üçte bir oranında düşürüyor. Hal böyle olunca, birçok ülke zaman içinde başka para birimlerine geçiş yapmayı planlıyor.

Rezerv tutmak amacıyla ABD hazine kağıtlarına olan talep yüksek seyredince haliyle, Amerikan Hazinesi daha ucuza ve kolay borçlanıyor. İyi ama ABD için bulunmaz fırsat olan bu rezervlerin diğer ülkeler için bir maliyeti var mı? Ciddi bir maliyeti var. Örneğin, Türkiye'nin 2015 vadeli ülke tahvillerinin faiz oranı Ağustos 2007'de %6,82'ydi. Bu, aynı vadedeki ABD hazine kağıdına göre %2,06'lık bir prim (spread) anlamına geliyor. Böylelikle Türkiye gibi hem yüksek dış borcu bulunan, hem de finansal kırılganlık nedeniyle yüksek rezerv tutan bir ülke, her 1 dolarlık rezerv için %2,06'lık ek bir maliyete katlanıyor.

Merkez bankalarının tuttukları rezervlerin kayda değer bir sosyal maliyeti de var. Yüksek rezerv tutmak nedeniyle katlanılan maliyet GSMH'nin yüzde 1'ine ulaşıyor. Bu hesaplamayı yapan Harvard Üniversitesi'nin Türkiye kökenli ekonomi pro-

fesörü Dani Rodrik, söz konusu maliyetin eğitim, sağlık, istihdama yönelik programlar gibi sosyal harcamalardan kısılarak karşılandığını vurguluyor.

Küresel finans sistemindeki dalgalanmalara karşı, sigorta işlevi gördüğü söylenen döviz rezervlerinin optimal miktarının ne olması gerekiyor? Bu konudaki geleneksel ölçü iki aylık ithalat faturasıydı. Buna göre, Türkiye şu anda 30 milyar dolarlık döviz rezerviyle yetinebilirdi. Finansal liberalleşme ortamında yaygın kabul gören, Guidotti-Greenspan-IMF kuralı olarak bilinen yaklaşıma göre ise, bir ülkenin en az kısa vadeli borçları kadar döviz tutması gerekir. Demek ki Türkiye'nin rezervleri yaklaşık 40 milyar dolar olmalı. Halbuki Türkiye'nin döviz rezervleri Eylül 2007 itibarıyla 72 milyar dolar civarında, IMF reçetisinin de ötesinde seyrediyor.

Rezervlerin yüksekliği hükümetler için bir şişirme vesilesi oluyor. Halbuki tutulan her doların azımsanmayacak bir maliyeti bulunuyor. Bu "sıfır toplamı" oyununda yoksul ülkelerin her kaybı, otomatikman başka birilerinin kazanç hanesine yazılıyor.

9. FAİZ DIŞI FAZLA VER

Başrolünü Denzel Washington'un oynadığı "John Q" filmi parasızlık nedeniyle hasta çocuğunun kalp nakli ameliyatı gerçekleştiremeyen bir makine işçisinin dramını anlatıyor. Çünkü devlet sağlık harcamalarını kısmış, çalıştığı şirket de sağlık sigortasının kapsamını daraltmıştır. Film izleyenlerin küçük bir çocuğun kaderi üzerinden, yüreklerinin burkulmaması imkânsız. Kimbilir gerçek yaşamda kaç kişi bu tip "finansal disiplin" uygulamalarının kurbanı oluyor? Özellikle de yoksul ülkelerde...

Peki neden eğitim, sağlık, sosyal güvenlik harcamalarında böyle tasarrufa gitme ihtiyacı hissediliyor? Bir yandan, sosyal hizmetler hızla "piyasalaştırılıyor"; eşit, parasız, nitelikli biçimde kamunun yurttaşına sağlamakla yükümlü olduğu bir hak olmaktan çıkarılıyor. Öte yandan kapitalist küreselleşme-

nin rekabet basıncı altında, devletlerin vergi toplama kapasitesi daralıyor. Dolaylı vergiler vasıtasıyla yük, gittikçe akaryakıt, peynir, gazete satın alan sade yurttaşın sırtına biniyor.

Kamu maliyesinde bu trendler sürerken, karşımıza bir anda daha önce ders kitaplarında bile rastlanmayan bir kavram çıktı: Faiz dışı bütçe fazlası. Hesaplanması epey kolay. Bütçe gelirlerinden, faiz dışında kalan tüm harcamalar çıkarılıyor, bulunan rakam GSMH'ye oranlanıyor. Böylelikle faiz dışı bütçe fazlası yüzdesel biçimde hesaplanmış oluyor. Peki bu oranı kimler kullanıyor? Hollanda'nın, Kanada'nın, ABD'nin faiz dışı fazlasından söz edene hiç rastladınız mı? Muhtemelen hayır, çünkü dış borç yükü altında ezilmiş gariban ülkelerle sınırlı bir kapsama alanı var.

Faiz dışı fazla vermekten üç temel amaç murat ediliyor: Borç yükünü sürdürülebilir bir düzeye çekmek, faiz dışı harcamaların kısılmasıyla ortaya çıkacak talep daralması marifetiyle enflasyon oranını dizginlemek ve kriz ortamında yatırımcıların kaybolan güvenini geri getirmek.

Faiz dışı bütçe fazlası, öncelikle kamu harcamaları arasında bir hiyerarşi ima ediyor. Harcamalardan birini, faiz ödemelerini ayrıcalıklı konuma yerleştiriyor. Borç servisleri Allah'ın emri aksatılmayacak; "borç ertelemeyi, borçları yeniden yapılandırmayı zinhar aklınızın ucundan bile geçirmeyin" mesajını veriyor. Bu anlamda ideoloji yüklü, neoliberal itikada tam uygun bir kavram. Ayrıca, doğru bilgi verdiği de söylenemez. Çünkü faiz dışı bütçe fazlası, bütçe genelinde fazla verildiği, bütçe açığının giderildiği anlamı da taşıyor. Muhtemelen kayda değer bir bütçe açığı sürüyor. Velakin, faiz ödemeleri adeta kutsal bir mertebeye yükseltilerek, borç servislerinin bütçe üzerindeki yükü gizlenmiş oluyor.

Tahmin edilebileceği gibi, faiz dışı fazlanın mucidi olan IMF, krizle boğuşan ülkeleri, uluslararası sermaye piyasalarına, "yatırımlarınız güvencede" mesajının ancak böyle aktarılacağına inandırıyor.

Brezilya 1999'da finansal krize sürüklenince, iki ay içinde 20 milyar dolar, Brezilya'ya el sallayıp güvenli limanlara (tam

jargonuyla, *safe havens*) demir attı. IMF, 41.5 milyar dolarlık bir paketle imdada yetişti. IMF'nin, "kamu kesiminde yoğun işten çıkarmalar kaçınılmaz, sosyal programları kısın, sosyal güvenlik reformunu hızlandırın, kamu hisselerinin özelleştirilmesini ihmal etmeyin" mealinde, Stiglitz'in "kurabiye kalıbına" benzettiği şablonu yanında, %3 faiz dışı fazla talep edildi. Krize olan tepkinin de etkisiyle 2002 Ekimi'nde Lula başkan seçildikten sonra, IMF'nin şartı faiz dışı fazlanın milli gelirin %3,5'ine yükseltilmesiydi. Pazarlıklar sonucu ortayol bulundu, artış %0,25'le sınırlı kaldı. Benzer biçimde Arjantin'den de faiz dışı fazla vermesi isteniyordu.

2001 krizi sonrası Türkiye'den talep edilen faiz dışı fazla hedefi ise %6,5'ti. Ne yazık ki en insafsız uygulama Türkiye'ye nasip olmuştu. Bu oran 2002 ve 2005'teki küçük sapmalar dışında azimle tutturuldu. Piyasa tanrılarınca %6,5 ilişilmemesi gereken bir kutsal haline getirildi. Erinç Yeldan bu durumu "oran fetişizmi" diye nitelendiriyor. 2001'den sonra dünyadaki likidite bolluğunun da yardımıyla faiz dışı bütçe fazlası uygulayan ülkeler, kamu borçlarını GSMH'nin %50-60'ı düzeyine çekebildiler. Hâlâ Arjantin'in 109, Brezilya'nın 177, Türkiye'nin 206 milyar dolar dış borcu bulunuyor.

Faiz dışı bütçe fazlası, haliyle sosyal harcamalardan fedakârlık pahasına tutturulabildi. Bundan gerçekten mağdur olanlar ise, kamusal eğitim, sağlık, sosyal güvenliğe en çok gereksinime duyan yoksul yurttaşlardı. Bu onlar için adeta taşları bağlayıp köpekleri salmak anlamına geliyordu.

Bilindiği gibi kavramlar kavramları davet eder. Belki faiz dışı fazladan ilhamla, bir gün "sosyal harcamalar dışı fazla" kavramı gündeme gelir. Bir ülkenin hiç taviz veremeyeceği alanların eğitim, sağlık ve sosyal güvenlik olarak kabul edildiği günleri görmek mümkün olur.

10. MAASTRICHT KRİTERLERİNİ ÇİĞNEME

80'lerin başında AB üyeleri, ABD ve Japonya karşısında rekabet güçlerinin hızla aşınmasından rahatsızdılar. Nihayet

1986'da AB Komisyonu Başkanı Jack Delors öncülüğünde, Tek Avrupa Şartı imzalandı. Böylelikle AB içinde malların, hizmetlerin, sermayenin ve emeğin serbest dolaşımı karar altına alınmış oluyordu. Avrupa entegrasyonunda bir sonraki aşama, tek paraya geçiştir. Delors Komitesi'nin önerisi doğrultusunda, Aralık 1991'de imzalanan Maastricht Anlaşması'yla birlikte, "Yakınsama Kriterleri" de yürürlüğe girdi.

Maastricht kriterleri şu beş maddeyi içeriyor: Üye ülkelerin bütçe açıkları GSMH'nin %3'ünü, kamu borçları ise %60'ını geçmemelidir. Üye ülke paraları Avrupa Para Sistemi Döviz Kuru mekanizmasına dahil olmalı, son iki yılda normal dalgalanma marjı içinde kalmalı, üye ülkelerin faiz oranları en düşük enflasyon oranına sahip üç ülkenin faiz ortalamasını 2 puandan fazla aşmamalı ve son on iki aylık ortalama enflasyon oranları, en düşük enflasyon oranına sahip üç ülke ortalamasının 1.5 puandan fazla üzerine çıkmamalıdır.

Maastricht Kriterleri'nin uygulamasını disipline etmek için, 1996 yılında İstikrar ve Büyüme Paketi kuruldu. Maastricht Kriterleri, teknik ayrıntıların ötesinde, neoliberalizmin iktisatla politikayı ayırma zihniyetinin tam vücut bulması anlamına geliyor. İktisat; teknik, alternatifsiz, kendine özgü kuralları bulunan bir alan olarak tanımlanıyor. İktisadi kararlar sade yurttaşların taleplerinden, demokratik iradelerinden yalıtılıyor. Bu kuralların gözetimi de, "iktisat hükümetlere bırakılmayacak kadar ciddi bir iştir" düsturuyla, Avrupa Komisyonu'na ve Avrupa Merkez Bankası'na terk ediliyor.

"Maastricht Avrupası", "Sosyal Avrupa"ya karşı neoliberalizmin cevabını ima eden sembolik bir anlam da taşıyor. Hükümet harcamalarının ve borçlanmasının bir "deli gömleğine" hapsedilmesi, üye ülkeleri kamu yatırımları aracılığıyla işsizliğe karşı mücadele etmekten menediyor.

Maastricht Kriterleri'nin AB ekonomilerini daralma sürecine sokacağını tahmin etmek için kâhin olmak gerekmiyordu. Bu şartlar altında üye ülkelerin hükümet harcamalarını artırmaları veya özel kredi genişlemesi yoluyla durgunluktan çıkarmaları imkânsızdı. İşin ilginç yanı, neoliberalizmin kaleleri

olan ABD ve İngiltere, 90'larda genişlemeci kredi politikaları sayesinde tüketici patlamaları yaşamış, göreceli hızlı büyüme oranları tutturmuşken, Fransa ve Almanya bu olanaktan yoksundu.

İstikrar ve Büyüme Paketi, Maastrich Kriterleri'ne riayet etmeyen ülkelere karşı cezai önlemler de içeriyordu. Limitleri aşan ülkelerin hazine bonolarının sağlıksız olduğu duyurulacak, bu ülkelere GSMH'lerinin %0,25'i kadar ceza kesilecekti.

Bu arada bir hatırlatma yapmakta yarar olabilir. Reagan ve Thatcher ile birlikte neoliberalizmin üç koçbaşından biri olan Alman Şansölyesi Helmut Kohl'ü, sosyal demokratlar bir türlü yerinden oynatamıyordu. 1998 seçimleri arefesinde seçim stratejistleri Kohl'ü ancak, Blair tarzında "üçüncü yol"a meyyal, merkeze yakın bir figürün altedebileceğinde ısrarlıydılar. Alman Sosyal Demokrat Partisi (SPD) Başkanı Lafontaine bir diğerkâmlık örneği gösterip koltuğunu Schröder'e terk etti. Bilindiği üzere istenen sonuç alındı, Lafontaine'e de maliye bakanlığı koltuğu düştü.

Çok geçmeden ilkeli sosyal demokrat baltayı taşla vuruverdi. Madem AB bir ekonomik entegrasyon projesiydi, öyleyse maliye politikalarının da uyumlu olmasında yarar vardı. Kamunun ekonomi içindeki ağırlığını belli bir düzeyde tutabilmek için ortak vergi oranları da belirlenebilirdi. Bu masum görüş nüşlü öneri, aslında neoliberalizmi can damarından vurmak anlamına geliyordu. Doğru, mallar, hizmetler, her şeyden önce sermaye akımları serbest bırakılmalıydı. Öte yandan tüm kurğunun kıyasıya rekabet eden ulus devletler üzerine kurulu olduğu akıldan çıkarılmamalıydı. Ulus devletler ücretlerin, istihdam ve sosyal güvenlik standartlarının yanı sıra, vergi oranlarını da aşağı çekme yarışından alıkonmamalıydı. AB çapında, kârlardan alınacak ortak bir vergi oyunu bozardı. Nitekim beklenen oldu; Avrupa iş âlemince günah keçisi ilan edilen Lafontaine hükümet dışına itildi.

Kasım 2002'de, AB maliye bakanları ilk kez Maastricht Kriterleri'ni tutturamayan bir ülkeye, Portekiz'e karşı disiplin önlemleri uygulamaya karar verdiler.

Derken, Almanya ve Fransa sermayenin serbestçe at oynattığı bir ortamda, vergi gelirlerini artıramadıkları için “kırmızı çizginin” ötesine geçtiler. Hem de üç yıl peş peşe. Çaresiz, AB maliye bakanları da bu kez cezaya mahal bir suç olmadığına karar verdi. Ne de olsa başı derde girenler büyük baş ülkelerdi! Maastricht Kriterleri’nin masaya yatırılma zamanı gelmişti. Nitekim AB Komisyonu Mart 2005’te, %3 bütçe açığı sınırının beşer yıllık dilimler halinde uygulanmasına karar vererek işi biraz sulandırdı. Bir diğer revizyon da sağlık, eğitim ve altyapı yatırımlarının bütçe açığı kriterine dahil edilmemesiydi. Kısaca, “yanlış hesap Brüksel’den dönmüştü”.

Maastricht Kriterleri’ni de ne ekonomik kalkınma için “doğru” bir pusula ne de tûmden “yanlış” bir uçukluk gibi değerlendirmek yerinde olur. Neoliberalizmin birçok diğer uygulaması gibi, “kimin için?” sorusunu sormak en doğrusu. Emegin net üretimdeki payı AB-15 içinde 1971-80 arasında %74 iken, 2001-2005 arasında %68’e düştüğü bilgisi ise herhalde verilecek cevaba katkıda bulunur...

10 Finansal Trend

1. YENİ ULUSLARARASI FİNANSAL MİMARİ

80'lerde yaşanan Dünya Borç Krizi, 1994 Meksika finansal krizi uluslararası finansal sistemde IMF inisiyatifini güçlendiren kavşaklar oldu. Nihai çözüm hamlesinin 80'lerde ABD Hazine Bakanı James Baker'dan, Meksika krizinde ise Clinton'dan geldiğini hatırlamak, sistemin ABD merkezli niteliğini teşhis etmek açısından önemli. Gerçekten de Bretton Woods Konferansı sonrası yarım yüzyıl boyunca, ABD'nin liderliği altında IMF ve DB uluslararası finansal sistemin dümeninde kaldılar.

1997 Asya, 1998 Rusya krizleri mevcut uluslararası finansal sistemini reforma tâbi tutma gereğini dayattı. Asya krizi sırasında Japonya'nın 100 milyar dolarlık Asya Para Fonu önerisi, IMF'yi *by-pass* edecek olmasının yarattığı tedirginlik ve Japonya liderliğinde bölgesel işbirliğini derinleştirme potansiyeli nedeniyle, ABD tarafından baltalandı. Ama sisteme bir çeki düzen verme gereğini de hatırlattı.

ABD'nin uluslararası ekonomi sathındaki kanaat önderleri Jeffrey Sachs, Paul Krugman ve Jagdish Bhagwati, *New York Times*, *Wall Street Journal*, *Washington Post* sayfalarından uluslararası finansal sisteme eleştiri oklarını yönelttiler. Ayrıntılardaki

farklılık bir yana, çıkış noktaları sermaye piyasalarının istikrarsız karakteri nedeniyle küreselleşme sürecinin yara almasıydı. Örneğin, döviz piyasalarındaki çalkantı, banka iflasları, en büyük zararı dış ticaretin liberalleşme hamlesine veriyordu.

Böylece, 1999'daki Köln G-7 zirvesi sırasında Uluslararası Yeni Finansal Mimari'nin oluşturulması yolunda ilk adım atıldı. Finansal İstikrar Forumu (Financial Stability Forum-FIF), G-8 finans bürokratlarının yanı sıra OECD, DB, IMF, BIS, sermaye piyasası düzenleyicilerinin uluslararası kuruluşu IOSCO, uluslararası sigorta denetçileri örgütü IAIS temsilcilerinden oluşan bir tartışma forumuydu. Burada, uluslararası finansal istikrarın, "yükselen ülkeler"den kaynaklanan risklerin yönetilmesiyle sağlanabileceği yolunda ortak bir söylem benimsendi. ABD liderliğindeki uluslararası finansal düzenin sorgulanması, haliyle böyle bir bileşimde düşünülemezdi.

Hemen sonrasında, Washington'daki G-7 ülkeleri Maliye Bakanları toplantısında ise G-20'nin kuruluşu karara bağlandı. G-20, Arjantin, Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Meksika, Rusya, Suudi Arabistan, Güney Kore ve Türkiye maliye bakanları ve merkez bankaları yetkililerinin yanı sıra, G-7 ve AB'deki meslektaşlarını da bir araya getiriyordu. Amacı, yükselen ülkeleri karar süreçlerine katmak şeklinde ilan edilse de, asıl beklenti uluslararası finansal sistemin sarsılan meşruiyetini yeniden tesis etmektir. Rıza mekanizmaları işletilerek, neoliberal hegemonya veri kabul ediliyor; Türkiye, Brezilya gibi finans sistemi için önemli ülkelerin yabancı sermayeye daha sağlıklı ve güncel enformasyon aktarabilmelerinin altyapısı oluşturuluyordu.

Bu arada IMF de "yönetişim" rüzgârına ayak uydurdu; para sisteminin yönetimi ve uygulamaların gözetiminden sorumlu birim "Geçici Komite", "Uluslararası Parasal ve Finansal Komite"ye dönüştürüldü. Bu isim değişikliğiyle birlikte, tüm üye ülkeler "yönetişim" sisteminin bir parçası haline geliyor, IMF'nin küresel finansal sistemdeki rolüne ilişkin tartışmalara katılabiliyordu. Kotaya dayalı asıl karar alma mekanizmasına el sürülmediğini herhalde söylemeye bile gerek yok.

Oluşturulmaya çalışılan yeni uluslararası finansal mimari, neoliberal politikaları, serbest ticaret ve sermaye akışlarını, piyasa mekanizmalarının belirleyiciliğini veri almak koşuluyla bir istikrar arayışı. Yükselen ülkeler, bankalarının denetimini sağlayacak, kamu borcu yönetiminde deneyimlerini artıracak, bütçe dengelerini gözetecek, zamanında ve doğru enformasyon akışını sağlayacak. Yeni mekanizmalar ise bu kurgunun işlemesi için devreye girecek.

Yeni uluslararası finansal mimarinin şifresi, İngilizce güçlendirmek anlamındaki “*strengthening*”den mülhem 3 S: Şeffaflığı güçlendirmek, destekleri güçlendirmek, düzenlemeleri güçlendirmek (*Strengthening transparency, strengthening support, strengthening regulation*). Aslında kestirmeden tek S ile neoliberal düzeni güçlendirmek de denebilirdi!

Yeni finansal mimaride, istikrarı yakalamak için 12 farklı politika alanı belirlendi. Bunların her birinin sorumluluğu bir kuruma devredildi. Her alanın temel standartları oluşturuldu. Örneğin IMF; para ve finansal politikaların şeffaflığı; mali politikaların şeffaflığı ve verilerin yayılmasından sorumlu. Basel Komitesi’nin sorumluluk alanı ise, bankacılık denetimi.

Neoliberalizmin bilinen bir eğilimi de, kritik konulara teknik bir görüntü vererek, ayrıntılı bir işbölümüne yönelerek, eleştirilerin önünü kesmek. Herhalde yeni uluslararası mimari örneğinde de, “teknik olanın politik olduğunu” unutturma çabası bir kez daha gündemde.

2. DÜNYANIN FİNANSAL BAŞKENTLERİ

Finansın üretim üzerindeki egemenliğini veri almak, dünyanın finansal başkentinin küresel ekonominin de merkez üssü olduğunu tescil etmek anlamına geleceği için tartışma önemli. Dünyanın finansal başkenti neresi? Gerçi bu yarışta, Avrupa Merkez Bankası’na ev sahipliği yapan Frankfurt’un, haliyle Tokyo’nun yanı sıra, Dubai, Şanghay, Hong Kong da oldukça iddialılar. Ama onlara kimse şans vermiyor. Asıl rekabet Londra ile New York arasında yaşanıyor.

24 saat boyunca dünyayı ışık hızıyla kat eden 2 trilyon doları cezbedip; buradan hem kâr hem de prestij kotarmak gerçekten önemli. 2012 Olimpiyatları'nın düzenleyiciliğini Londra'ya kaptıran New York'un kendine eskisi kadar güveni kalmadı. Yine de en yaygın ölçüt, borsanın piyasa değeri açısından bakılınca New York borsası NYSE ve Nasdaq'ın toplam 30.5 trilyon dolar piyasa değeri, New York'un açık ara birincilik kürsüsündeki yerini koruması için yeterli. Londra ise, borsasındaki 1584 şirketin 9.4 trilyon dolar piyasa değeriyle ikincilikle yetiniyor.

Diğer önemli göstergeler, Londra'yı bir adım öne çıkarıyor. İngiltere'nin çiçeği burnunda Başbakanı Gordon Brown ayağının tozuyla bu tartışmaya katılarak: "Şu anda dünyadaki yabancı hisse senetlerinin %40'ı ülkemizde işlem görüyor. Bu New York'takinden daha yüksek bir oran. Dünyadaki döviz alım satımının yine %30'dan fazlası burada gerçekleşiyor. Bu da New York ve Tokyo toplamını aşan bir oran. New York ve Tokyo, Amerika ve Asya iç pazarına bel bağlarken bizim işlerimizin %80'i uluslararası" yorumunun ardından, şu sözlerle açıkça Londra'nın zaferini ilana teşebbüs ediyor: "Tarih, işte Londra'nın Altın Çağı'nın başlangıcı diye kayıt düşecek."

Ayrıca uluslararası halka arzlarda da Londra'nın New York'u solladığı gözlemleniyor. Bazı yorumcular bu durumu özellikle Enron, Worldcom ve benzeri skandallardan sonra, ABD'de mevzuatın daha sıkılaştırılmasına bağlıyorlar. Britanya ise, zaten tüm vergi uygulamalarını finans sermayesini cezbetmek için tasarlamış. Örneğin, Britanya'da yerleşik olmayan yatırımcılar, dünya çapındaki kazançları değil, sadece buradakiler üzerinden vergi ödüyorlar. (Siz Lakşimi Mittal'den Muhammed el Fayed'e, ondan Halis Toprak'a kadar birçok şöhretin neden Londra'yı mesken tuttuğunu zannediyorsunuz!) Diğer yaygın bir değerlendirme ise, New York'un duraksayan Amerikan ekonomisinden olumsuz etkilendiği; buna karşın Londra'nın büyüyen küresel ekonomiden beslendiği şeklinde.

New York'un liderliği kaptırma endişesi politikacıları da sarı. New York Belediye Başkanı Michael Bloomberg ve Eyalet Senatörü Charles Schumer'in, McKinsey danışmanlık şirketine

hazırlattığı rapor, New York'un finans alanındaki liderliğinin 10 yıl içerisinde yok olabileceğine işaret ediyor. Başta Londra olmak üzere Dubai, Hong Kong ve Tokyo finans alanında yaptıkları atılım sayesinde New York'u yakalamak üzereler. McKinsey raporu, bir finans merkezi olmanın koşullarını şöyle sıralıyor: Rasyonel bir yasal altyapı, politik istikrar, canlı iç piyasa, stratejik coğrafi konum, gelişkin fiziksel altyapı ve yüksek yaşam kalitesi.

Kinsey raporu, 11 Eylül saldırısı sonrası Amerika'nın yatırım hesaplarını daha sıkı denetim altına almasının yanı sıra, sözünü ettiğimiz finansal skandalların tetiklediği "şirket yönetişi-mi" kanunu "Sarbanes-Oxley" in finans sermayesinin iştahını kaçırmaya dikkat çekiyor. Son bir neden olarak, ABD'nin saldırgan dış politikasına tepki duyan Ortadoğu sermayesinin paralarını Avrupa ve Asya'ya park etmesinin altı çiziliyor.

Londra'nın bir finansal merkez olarak öne çıkmasının ardında, uzun vadeli bir ulusal strateji yatıyor. Thatcher 80'lerde neoliberal programını acımasız bir biçimde uygularken, Londra'yı finans, turizm, ticaret, özetle bir "hizmetler cenneti" olarak tasarlamıştı. Sendikaların diz çöktürülmesi, kamu ekonomisinin tasfiyesi, ülkenin sanayisizleştirilmesi planı uygulanırken, tüm ağırlık hizmet ekonomisine verilecekti. Buralarda "sendika illeti", kamu mülkiyeti geleneği gibi dertler de daha azdı.

Nitekim 1986'daki "Big Bang" adı verilen radikal liberalleşme "devrimiyle" yasal altyapı hazırlandı. 90'lar Baring ve BCCI Bankalarının batması, Avrupa Merkez Bankası'nın yerleştiği Frankfurt'un ciddi bir tehdit unsuru haline gelmesiyle, biraz tatsız geçti. Aradan geçen 20 yıldaki gelgitlerin sonunda nihayet, "Wimbledon teniste ne ise, Londra finasta o olmalı" iddiasının gerçekleşme ihtimali belirdi. Şehirde büyük bir imar faaliyeti sürüyor; Hedge fonlar, özel yatırım şirketleri (*private equity firms*) Londra'yı mesken tutuyor.

Londra'nın diğer bir yapısal avantajı, coğrafi konumu gereği küresel piyasalarla "timing"inin mükemmel olması; Doğu piyasaları kapanmadan açılıyor, Amerika açılmadan kapanmı-

yor. *Forbes* dergisinin yayımlamış olduğu “En Büyük 500” sıralamasında yer alan şirketlerin %75’inin, biraz da bu nedenle Londra’da temsilciliğı bulunuyor.

Öte yandan hâlâ dünyanın en büyük 100 şirketinin 79’u, NYSE Euronext’e kayıtlı. New York borsası bu yıl Paris, Amsterdam, Brüksel ve Lizbon borsalarını elinde tutan Fransız şirketi Euronext ile bir izdivaç gerçekleştirerek kolay pes etmeyeceğini gösterdi.

Filler tepişiyor, ister istemez çimler de ezilecek. Kendine çimleri dert edinenlerin durumu arz etmek dışında, filler arasında taraf tutması da herhalde beklenmez.

3. KÜRESEL FİNANS LABİRENTİNDE BİREY

Karmaşık finansal entrümanların, ışıık hızıyla gerçekleştirilen işlemlerin, kriz simülasyonlarının mutfağında, “atom fizikçilerinden”, taze MBA’lılara uzanan bir “seçkinler” taburu hazır. Ama finansal sistemin bekası sade yurttaşı da bu oyunun içine çekebilmeye bağılı. Yurttaş dediğimize aldanmayın, finansın kapsama alanında ancak orta sınıflar ve alt orta sınıflar var. Yoksa yoksulların, denk gelirse önlerine bir “mikro kredi” sürülmesi dışında bu oyunda yerleri yok.

Neoliberalizm çok tüketen, az tasarruf eden, geliri yetmediğı zamanlarda dahi talebini canlı tutan bir insan modeli kuruyor. Bu birey için borçlanmak, cüzdanını kredi kartlarıyla şişirmek, araba mı alınacak hemen tüketici kredisine başvurmak doğal, kaçınılmaz, Gramşiyen anlamda “sağ duyunun” (*common sense*) gereğı. Yoksa sistemi sorgulayan, “ortak iyiyi” (*good sense*) arayanlar haliyle pek makbul sayılmıyor. Bourdieu’nün kavramsallaştırdığı, insanların davranışlarını, düşünüş kalıplarını, beklentilerini biçimlendiren bir “habitus” söz konusu. Faizler bir puan düşünce, üç aylığı nereye park edeceğiz, diye evhamlanan emekli; Mortgage yasası çıkınca “ev sahibi oluyorum!” heyecanıylay düğün bayram yapan profesyonel; kredi kartının minumumunu yatırıncay “buna da şükür” demeyi bilen memur, hep bu finansal sistemin dişlileri.

Bireysel tüketim harcamaları gelişmiş ülkelerin GSMH'lerinin büyük çoğunluğunu oluşturuyor. Bu harcamalar tüketici kredileri ve kredi kartları sayesinde kolaylaşıyor. Tüketici kredileri'nin GSMH'ye oranı İngiltere'de %10,8, ABD'de %15,7 düzeylerinde. Hane halkının toplam borçluluk düzeyindeki değişime göz atınca; 1994'ten 2005'e uzanan dönemde İngiltere'de hane halkı borçları GSYİH'nin %108'inden, %159'una, ABD'de %92'sinden %135'ine kadar yükselmiş. Diğer bir deyişle, İngiltere'de ortalama bir ailenin bir yıllık gelirinin 1.5 katı borcu var.

Kredi kartlarında ise tam bir patlama gözleniyor. Yılda tam 5 milyar kredi kartı başvurusu yapılıyor. Finansal muhafazakârlığıyla maruf Asya ülkelerinde bile tam bir kredi kartı çılgınlığı yaşanıyor. Kredi kartlarıyla yapılan harcamalar Kore, Tayland, Singapur ve Malezya'da her yıl çift haneli büyüme sergiliyor. Böylelikle insanlar, kısa süreli de olsa imkânlarının üzerinde bir yaşam sürerken, bankalar da ellerinde biriken likiditeyi tatminkâr, hatta bazen fahiş bir faizle satmış oluyor.

Bireylerin finansal kaderlerini uzman fon yöneticilerinin mahir ellerine teslim etmeleri de yaygın bir uygulama. ABD'de 1980'lerde yatırım fonlarına para koyan hane halkı sayısı 4 milyon civarındayken, bu rakam günümüzde 54 milyonu buluyor. Birçok gelişmiş ülkede bireyler finansal yatırımlarını en çok özel emeklilik fonlarına yönlendiriyor. Özellikle devletin giderek sosyal güvenlik sisteminden elini eteğini çekmesi, nüfusun hızla yaşlanması bu emeklilik fonlarına olan talebi artırıyor. Emeklilik fonlarının büyüklüğü GSMH'ye oranlandığında İsviçre %117 ile ilk sırayı alırken, onu %87 ile Hollanda, %86 ile ABD ve %83 ile İngiltere izliyor.

Bireylerin finans sektörünün labirentlerine bu kadar dalmaları, Türkiye'de üst orta sınıf profesyonellerin Eurobond tahvil fiyatlarını ezberden söylemeleri; Japon ev kadınlarının "carry trade" yoluyla, yani yen piyasasından düşük faizle borçlanıp YTL cinsi hazine bonolarına yönelerek milyonlarca dolar kazanmaları madalyonun bir yüzü. Öteki yüzünde ise, kredi kartı borçlarından iflas eden milyonlarca kişi; Meksika'da, Tayland'da kriz döneminde tüketici kredileriyle alınan arabaların

haczedilip dağlar gibi yığılması örnekleri var. Uluslararası piyasalarda yaşanan son mortgage krizinin de birçok insanı evsiz bırakmasından korkuluyor. Şirket iflaslarının yanında iflas eden aile istatistikleri de tutulmaya başlandı. ABD'de 2005 yılında iflas eden aile sayısı 2 milyona dayandı.

Evet cebinde kredi kartı taşıyanlar cebinde kuruş yokken tatile çıkabilir, sevgilisini yemeğe çıkarabilir, arkadaşlarına hava atabilir. Kısa bir süre, gücünün ötesinde bir yaşam standardı yakalayabilir, hayatın zevklerine uzanabilir, kapitalizmin sunduğu hazlara minnet hisleri besleyebilir. Ama ne yazık ki, çoğunlukla kâbus dolu günler pek uzakta değildir. Hele farklı bankalardan kredi kartı edinip, birinden çektiği nakitlerle ötekinin borcunu kapatma yolunu deneyenlerin sonu kesinlikle felakettir. Nitekim araştırmalar, ABD'de kredi kullanımının artışıyla obezite ve boşanma oranlarındaki sıçramanın at başı gittiğine işaret ediyor.

“Bireysel” kredilerin neden olduğu hasarı, “kolektif” iradeyle giderme konusunda çok sayıda parlak örnek bulunmuyor. Ne var ki Meksika'daki Barzon hareketi, en azından hatırlanmayı hak ediyor. 1994 finansal krizinden sonra yükselen faiz oranları nedeniyle felakete sürüklenen küçük-orta işletmeler, çiftçiler, tüketici kredisi ve kredi kartları borçlusu bireyler bir borçlular hareketi oluşturdular. “Borçları ödemiyoruz” efelenişiyle zirve döneminde 500 bin üyeye ulaştılar. Sonunda büyük ölçüde taleplerini kabul ettirdiler; faiz ödemeleri hafifletildi, borçlarda %30'a kadar indirim yapıldı.

Barzon, hüzünlü bir Meksika şarkısının ismi. Gerçi borçlular hareketinin de akıbeti hazin oldu ama, en kritik momentte aldıkları sonuç kayda geçti. Kimbilir bir gün yine, “Tüm kredi kartı borçluları, tüketici kredisi mağdurları birleşin, borçlarınızdan başka kaybedecek bir şeyiniz yok,” diyecek birileri çıkar.

4. YÜKSELEN PİYASALAR

Tokyo ve Seul borsalarının açılış haberleriyle güne merhaba dedikten sonra; ilk kahvesini Bombay ve Şanghay Borsası'ndaki

gidişatı izlerken yudumlayan; IMKB, Frankfurt DAX, Londra Borsası derken öğle yemeği aklına gelen; Dow Jones ve Nasdaq'tan sonra ancak Brezilya Borsası BOVESPA'yı kapatıp da akşam yemeği için sofraya oturabilen bir yatırımcıyı gözünüzde canlandırın. Gününün tamamını hisse senedi portföyünü ve yabancı devlet tahvili yatırımlarını izleyerek ekran başında geçiren bu kişiye, "bir şişe şarabı hak ettim" dedirtecek parlak kârlar genellikle yükselen piyasalardan (*emerging markets*) gelir.

Peki bu tip yatırımcıların yüzünü güldüren piyasalara sadakati ne ölçüdedir? Bunlardan birisi Jeffrey Winters'a göre, Adam Smith'in görünmez elinin piyasayı nizama sokacağı düşüncesi, yaşam gerçekleriyle örtüşmez. Çünkü, "zincirleme reaksiyon" kısa sürede devreye girerek döviz alım-satımı yapanları ve büyük hisse senedi portföylerini yönetenleri harekete geçirir. Sistem açısından irrasyonel ve zararlı, özellikle ilgili ülke için yıkıcı, ama kendileri için rasyonel ve gerekli adımları atmaktan çekinmezler. Örneğin, bir ülkenin ekonomisinin altında sağlıklı olduğuna inansanız bile, başka yatırımcılar aynı fikirde değilse, öyleyse bana da eyvallah deyip arkanızda bir enkaz bırakacağınızı bilerseniz de, bir an önce o ülkeyi terk etmelisiniz.

2006 yılı da işte böyle mümbit bir yıl oldu. Peru Borsası %182 artışla en çok kazandıran küresel borsa unvanını alırken, Kıbrıs Rum Kesimi Borsası %157 ile ikinci, Venezuela %141 ile üçüncü, Çin borsası da %102 artışla dördüncü sıraya yerleşti. Rusya borsası %66, Brezilya %41, Hindistan da %37 yükseldi. 2006 yılında en çok kazandıran 10 borsanın 9'u yükselen piyasalara aitti. Yükselen piyasalar tahvillerine yatırım yapanların da yüzü, gelişmiş ülkelerin 2-3 katı reel faiz kazanıyla güldü.

Küresel yatırımcılar 2006 yılında GOÜ'lere 716 milyar dolar sermaye aktardılar. Bu rakamın 221 milyar dolarlık kısmı kısa vadeli portföy yatırımlarıydı. Çünkü kapitalizmin doğası gereği sermaye birikimine, kâr oranlarının düşme eğilimine karşı önlem almaya gereksinimi vardır. İşte 70'lerde başlayan uzun süreli durgunluk, uluslararası bankaların özellikle petro dolar-

ları daha yüksek faizlerle GOÜ'lere pompalamasını getirdi. "Volcker şoku" diye adlandırılan, sıkı para politikasına dayalı vites değişikliği, GOÜ'lere açılan değişken faizli kredilerin maliyetini bir anda çok yükseltti.

Ardından 1978'de Türkiye, Peru, Zaire; 1979'da Güney Kore derken; 1982'de Meksika'nın dış borç ödemelerini askıya almasıyla "dünya borç krizi" patladı. 80'ler neredeyse tüm GOÜ'ler için bir "kaybedilmiş on yıl" oldu. Washington ikizleri IMF ve DB'nin devreye girişi, yapısal uyum programlarıyla neoliberal reçetenin uygulanmaya başlaması da bu döneme rastlar.

90'larla birlikte ise, finansal liberalizasyon dönemi hız kazandı. Çok geçmeden "Tekila Krizi", "Asya Gribi Krizi", "Rus Virüsü Krizi" denilen bulaşıcı krizler patlak verdi. Tekila Krizi Latin Amerika'yı vururken, Asya ve Rusya krizleri küresel bir boyut kazandı. Milton Friedman takipçisi ortodoks liberaller, uluslararası finansal sistemle ilgili sorunları sermaye akışlarının serbest kalışına değil, GOÜ'lerde kurumsal yapıların yetersizliğine ve hükümetlerin yanlış politikalar izlemesine bağlarlar. 1994-1995 Meksika Pezo Krizi, aşırı değerlenmiş döviz kuru ile ülkenin bütçe ve ödemeler dengesi açıklarına yeteri kadar dikkatin gösterilmemesinden kaynaklanmıştır. 1997-1998 Asya Krizi "eş dost kapitalizminin" (*crony capitalism*) bir sonucudur... Bir mazeret hep bulunur, yeter ki uluslararası finansal sistem suçlanmasın!

Günümüzde de kısa vadeli sermaye hareketleri, "vur kaç" mantığı içerisinde dünyayı kolağan ediyor. ABD başta olmak üzere, dünya faiz oranlarının düşük seviyelerde seyretmesi, yeni kâr mekanizmaları tasarlanmasını getiriyor. Örneğin, Japon piyasasından sağlanan düşük faizli fonların Türkiye gibi yüksek faizli bir ülkeye plase edilmesi "*carry trade*" olarak adlandırılıyor. Uluslararası yatırımcıların buluttan nem kapması, zembereğin tersine boşalması ise an meselesi. 1998 yılında sadece Doğu Asya'dan tahvil/bono, hisse senedi, kısa vadeli yabancı kredilerden oluşan 92 milyar dolar sermayenin ricat ettiğini hatırlamak yeterli.

Yeni finansal enstrümanların finansal risk yönetimini kolaylaştırdığı, yükselen piyasalarda zaten oynaklığın azaldığı iddialarına karşın, aşırı iyimserlikte acele etmemekte yarar var. Çünkü deneyimler, finansal piyasalarda pembe bulutların, patlayan kahkahaların yerini kısa sürede abus çehrelere, aşırı kötümserliğe bırakabildiğini gösteriyor. Yükselen ülkelere akan, üretimle, istihdamla, kalkınmayla ilintisi bulunmayan, ufku vur-kaç kârlarla sınırlı sermaye bize endişeli olmak için zaten haklı nedenler bulunduğunu hatırlatıyor.

5. MORTGAGE PIYASASI

Yaşanan son küresel dalgalanmalar, Fransızca'da "ölü taahhüt" anlamı taşıyan Mortgagelerin hemen öldürmese bile, "kalbe zarar" risk unsuru taşıdığını gösterdi. Ağustos 2007 depreminin Avrupa ve Asya borsalarına maliyetinin 2 trilyon doları aşığı tahmin ediliyor. Peki, Mortgage piyasasına konu olan evler yerli yerinde dururken, trilyon dolarların buharlaşmasının aslı astarı ne?

Sarsıntının merkez üssü ABD'deki Mortgage kredilerinin toplamı 10 trilyon dolar. Mortgage piyasasında, kredi sicili temiz, işi ve düzenli geliri bulunan müreffeh Amerikalı A tipi kabul ediliyor. En alt statüde de, *subprime* (düşük kaliteli) tabir edilen mortgagelar bulunuyor. İki grubun arasına sıkışan A altı, jumbo, devlet destekli envai tür kredi var.

Uzun yıllar Hispanik kökenli ve Afro-Amerikan gariban yurttaşların kredi taleplerinin sürekli reddedildiği, onlara başlarını sokacak bir yuva sahibi olma fırsatı tanınmadığı söylenip durdu. Derken dünya ekonomisinin hızlı büyüdüğü, faizlerin düşük seyrettiği, küresel piyasaların likidite banyosu yaptığı 2000'ler konjonktürü gelip çattı. Para, emlak, altın, borsa tüm varlıklara akın ediyor, küresel varlık fiyatları şiştikçe şişiyordu. Artık, kredi sicili parlak olmayan, iyice esnekleşen emek piyasasında iş buldukça çalışan "baldırı çıplaklara" bile kredi vermekten başka çare kalmamıştı.

Subprime kategorisine düşenlere kredi verilmesine veriliyor-

du da, madem riskleri fazlaydı, faizleri de bunu telafi edecek ölçüde yüksek tutulmalıydı. Eğer 15-20 yıl vadeli bir konut alıyorsanız, yaptığınız ödemelerin önemli bir kısmını faiz oluşturur. A kategorisinde bir profesyonel, söz gelimi bir mimar, muhasebeci veya avukat ev aldığında 20 yılda toplam 250 bin dolar ödüyorsa, aynı ev, işletilen yüksek faizler nedeniyle bir sokak satıcısına, temizlikçiye, geçici tarım işçisine 350 bin dolara mâl oluyor.

Bu ne yaman çelişki, “zengine ucuz, yoksula pahalı” itirazları da fazla yükselmedi. Çünkü *subprime* kredilerin önemli bir kısmı değişken faizliydi ve faizler tarihsel diplere inmişken aylık ödemeler “makul” görünüyordu. Ne zaman ki ısınan ekonomi sinyal verince enflasyon tehlikesi belirdi, faizler yükselmeye başladı, sorunlar da su yüzüne çıktı.

Bu arada, fırsat bu fırsat yeni bir cinlik de icat edilmişti. Güvenceli Borç Yükümlülükleri, (*Collateralised Debt Obligations-CDOs*) mortgage alacaklarını bir havuzda topluyor, sonra onları dilim dilim pazarlıyordu. Tahsilat dilim hiyerarşisi içerisinde paylaştırılıyor; en üstteki en kalın dilim en düşük geliri elde ediyor, aşağı doğru gittikçe risk artarken faiz de yükseliyordu. En alttaki ince dilim ise mortgage bankasının kendisine ayrılmıştı. Diyelim kredi borçlusu havuza %8,5 faiz ödüyor; sırayla üst dilimler %5; 5,5; 6 kazanırken en alttaki onda birlik dilimin payına %35-40 gibi inanılmaz gelirler düşebiliyordu. Koyduğunuz her 10 dolara 4 dolar faiz geliri. Ama, ne zaman ki ödemeler aksamaya başlarsa, zarar da önce en alt dilimin hanesine yazılacaktı. İşte bu tehlikeli kaldıraç oyunu, ağırlığı daha fazla kaldıramadı ve zincirleme iflaslar başladı.

ABD'deki 10 trilyon dolarlık konut kredisinin yaklaşık 3.5 trilyon doları değişken faizli. Yüksek riskli *subprime* kredilerinin toplam kredi içindeki payı %14, A altı türüyle birlikte sorunlu kategoriler %21'i buluyor. İşlerin tıkırında gittiği dönemde saadet zincirine katılan *hedge* fonların, batmadan “gemiyi” terk etme telaşı da paniği şiddetlendiriyor.

Konut piyasasındaki toz pembe görüntünün, ekonominin tümü için “volan kayışı” işlevine soyunduğunu hatırlamakta

da yarar var. Evlerinin fiyatlarının arttığını gören insanların kendilerine güveni tazelendi; bir yandan bireysel kredilere hücum ederken, öte yandan günlük alışverişi hızlandırdılar. “Refah etkisi” tüm ekonominin çarklarını hızlandırdı. 2006 sonunda emlak fiyatları tavan yapıp balonun patlayacağı anlaşıncı rüzgâr tersine döndü. Konut fiyatları düşmeye başlayınca, ellerinde kredi kartı ekstreleri biriken insanların en büyük güvencesi de yara almış oldu.

Bankaların kredilerini ödeyemeyen insanların evlerini haczedip satışa çıkarması, konut fiyatlarını hızla aşağı çekiyor. Bu tip evlere “foreclosures” (haciz konutları) deniyor. Bir anda Countrywide ve New Country Financial gibi ABD’nin en büyük mortgage kuruluşları iflasın eşiğine geldi. Mortgagelerde spekülasyon yapan birçok hedge fon battı. S and P ve Moody’s kredi derecelendirme kuruluşları 17 milyar doları aşkın konut piyasası tahvilinin notunu aşağı çekti. Ratingçilerin hamlesinin zamanında gelmemesi yoğun eleştirilere neden oluyor. Konut kredileri piyasasında ortaya çıkan virüsün küresel finans sistemine bulaşacağı korkusu, dünya borsalarında ciddi kayıplara yol açtı. Dünyanın en büyük bankalarından Fransız BNP Paribas’ın 2.2 milyar dolarlık mortgage fonlarını dondurması da işin tuzu biberi oldu.

Dünya merkez bankaları tansiyonu biraz olsun düşürmek için piyasaya para pompalamaya başladılar. Sırf Avrupa Merkez Bankası, Ağustos dalgalanmasının ardından, bir hafta içerisinde piyasalara 210 milyar dolar sürdü. Bu rakam, 11 Eylül sonrası piyasaları rahatlatma hamlesini bile geride bırakıyor. ABD ve Japon merkez bankalarıyla birlikte, kısa sürede küresel piyasalara 400 milyar dolar likidite takviyesi yapılmış oldu.

Yaşanan son dalgalanmanın dünya ekonomisine etkilerinin şiddeti henüz belli değil. Ama en azından, Amerika’daki orta, alt-orta sınıf ailelerin bu çalkantıdan ciddi bir fatura ödeyeceği açık. San Francisco, New York, Washington D.C. gibi metropoller başta olmak üzere, 1.5 milyon Amerikalı’nın evsiz kalmasından korkuluyor. Bu krizin özellikle inşaat sektörünü et-

kilemesi, yüzbinlerce inşaat işçisinin kapıya konması kaçınılmaz görünüyor.

Sarsıntının gerçek boyutlarını ancak zaman gösterecek. Ne var ki, kapitalizmin tarihinin tekrar tekrar kafamıza vurduğu “düğün bayram havasının, aşırı iyimserliğin kaçınılmaz biçimde yerini büyük acılara, aşırı kötümserliğe bırakacağı” gerçeği, muhtemelen kısa bir süre sonra unutulmak üzere kendisini tekrar hatırlatmış oldu.

6. ŞİRKET EVLİLİKLERİ

Neoliberal ideolojinin “göz bebeği”dir tam rekabet piyasaları. Neoklasik iktisat öğretisinde büyüme teorisi başta olmak üzere tüm kurgunun omurgası tam rekabete dayanır. Gelin görün ki, tam rekabet, “Ekonomi 101” kitaplarının en mutena köşesini işgal ededursun, küresel ekonomide tekelleşme rüzgârları dinmiyor. Bir şirket biraz palazlanmaya görsün hemen kendi sektöründeki rakiplerini yutmaya veya başka sektörlerle saldırıya can atıyor. Bazen de iki taraf anlaşıyor, kendileri için mutlu, başkaları için endişe verici bir izdivaca giriyor.

Şirket birleşmelerinin üç tipi var. Yatay birleşmede, aynı yolun yolcusu benzer mal ve hizmet üreten rakipler birleşir: Manhattan-Chemical Bank, Boeing-McDonnell Douglas, Barclays-ABN Amro örneklerindeki gibi. Dikey birleşmede şirket müşterisine veya tedarikçisine yanaşır: Disney-ABC Capitol Cities ve Time Warner-TBS benzeri. Karma birleşmede ise, farklı sektörlerden gelen şirketler güçlerini konsolide ederek her iki sektörde de daha iddialı duruma gelmeyi dener: Sigara devi Phillip Morris ile gıda azmanı Kraft’ın birleşme tarzı.

Dünyanın en büyük şirket evlilikleri arasında 183 milyar dolarlık Vodafone Airtouch-Mannesmann, 164 milyar dolarlık American Online (AOL)-Time Warner, 90 milyar dolarlık Barclays-ABN Amro, 77 milyar dolarlık Exxon-Mobil, 76 milyar dolarlık Glaxo Wellcome-Smith Kline Beecham ve 53 milyar dolarlık BP-Amaco örnekleri bulunuyor.

Şirket birleşmeleri ve satın almaları her zaman mutlu bir be-

raberlik getirmiyor. Daimler'in Chrysler'i satın aldığı örnekte görüldüğü gibi, doku uyuşmazlığı uzun yıllar sonunda da ortaya çıkabiliyor. Yapılan bir araştırma, 1997-2004 yılları arasında 15 milyar dolar üzerindeki evliliklerin borsada, Standart and Poors 500 endeksi şirketlerine göre %15, kendi sektörlerindeki şirketlere kıyasla %5 civarında değer kaybettiklerini gösterdi.

Başarılı örnekler dendiğinde ise akla, HP-Compaq; Exxon-Mobil ve BNP-Paribas gibi piyasa paylarının yanında kârlılıkların da arttığı, bir artı birin üç ettiği örnekler geliyor. 1990'lardan 2000'e kadar tüm dünyada, liberalleşme rüzgârlarını arkasına alan şirket birleşmeleri dolu dizgin artarak 2000 yılında 3.5 trilyon dolara kadar yükseldi.

Hatırlanırsa 2000 yılına gelindiğinde, gelişen teknolojilerin yeni bir dünyanın önünü açtığı, ekonomik krizlerin geride kaldığı, enflasyonun tarih olduğu, kısaca artık "Yeni Ekonomi" çağına geçildiği tartışılıyordu. İşte o toz pembe gözlükler tüm şirketleri "Miss 2000" gibi gösteriyordu. Özellikle telekom, medya, teknoloji ve finansal hizmetler veren şirketler kapanın elinde kalıyordu. Derken bilindiği gibi dot.com krizi geldi, Nasdaq borsası burun üstü çakıldı, ayaklar suya erdi.

Dünyadaki şirket birleşmelerinin toplam değeri 2002 yılına gelindiğinde 2000'e göre %70 azalarak 1,1 trilyon dolar seviyesine indi. *The Economist* dergisine göre, yarım kalan düğün şimdi yeniden başladı. Kadehler dolduruldu, müzik dozunu artırdı, konuklar sabahlara kadar dans etmekten yorulmuyorlar. 2006 yılında şirket evliliklerinin hacmi 4 trilyon doları aşarak rekor kırdı. 2007 yılında ilk 4 ayda 2 trilyon dolar çitasının aşılması, 2007'nin daha da bereketli bir yıl olacağına delalet ediyor.

Yeni birleşme dalgası, Yeni Ekonomi döneminden ciddi farklılıklar gösteriyor. Birincisi, 90'larda şirketler kendi hisselerini ortaya koyarak alım yapıyorlardı. Bu sefer küresel piyasalardaki likidite bolluğu faizlerin düşük seyretmesine olanak veriyor. Dolayısıyla evlilikler kredi alıp nakit ödeme tarzında gerçekleştiriliyor.

Ayrıca aktivite yoğun bir biçimde, finansal hizmetler, metal sanayi, madencilik, enerji santralleri, emlak, tüketim maddeleri, neredeyse tüm ekonomiye yayılıyor. Coğrafi anlamda da Amerika'da yoğunlaşmak yerine, dünyanın farklı bölgelerinde hissediliyor. Örneğin 2007 yılında Avrupa'da bağlanan işler Amerika'nın iki katına ulaşıyor.

Bu tablo, küresel piyasalarda çok pozitif yorumlanıyor. Ama hem sektörel, hem coğrafi yaygınlığın daha büyük risklere davetiye çıkardığı, dünya ekonomisinin motorlarının bir kez yavaşlamasının daha büyük felaketlere neden olabileceği herhalde hatırlanmak istenmiyor.

Üstelik bu kez *private equity* şirketleri de devrede. Kendi uzmanlıklarına girmeyen sektörlerdeki firmaları, işi neredeyse yamyamlığa dönüştürerek yutuyorlar. Amaç üretim yapmak değil, daha hallice bir fiyata en kısa zamanda elden çıkarmak. Son dönemin trendi ise, "*club deal*"ler. Birkaç *private equity* şirketi bir araya gelip tek başlarına boğazlarına takılacak büyük bir şirketi, birlikte yutuyorlar. 2000 yılında *private equity* şirketlerinin şirket satın almalarındaki payı %4,7 iken, bu oran şimdi %20'lere çıkmış durumda. Bağlanan işlerin üçte ikisi klasik, üçte biri ise "*club deal*".

Yapılan araştırmalar, birçok balık türünün doğanın kirlenmesiyle yok olacağını, yakın gelecekte hamsi ve istavrit gibi küçük balıklara talim edersek şaşmamamız gerektiğini gösteriyor. Böyle giderse şirketler dünyasında ise bırakın küçük balıkları, orta boy balıkların bile esamesi okunmayacak, meydan köpekbalıklarına kalacak.

7. HEDGE FONLAR

Küresel ekonomi politik disiplininin öncülerinden rahmetli Susan Strange, sürekli dalgalanan, kimilerini ihya ederken, kimilerini de iflasa sürükleyen küresel finans sistemini "kumarhane kapitalizmi" olarak tanımlar. Kumarhanenin herkesçe bilinen altın bir kuralı vardır: "Sonuçta hep kumarhane kazanır." Bu söz, küresel finans sistemi için de geçerli. Küçük yatı-

rimcılarının ve GOÜ'lerin yüzünün güldüğü geçici dönemler varsa da, sonunda kazanan hep büyük yatırımcılar oluyor.

Kumarhane kapitalizminin son yıllardaki en gözde oyuncularından biri de *hedge* fonlar. Her ne kadar "*hedge*" kelimesi riskten korunmak anlamı taşısa da, bu fonlar en büyük riskleri almaktan çekinmiyor. Düz yatırım fonları, topladıkları paralarla hisse senedi ve tahviller satın alarak, "portföy yönetimi" ile yetiniyor. *Hedge* fonlar ise, spekülâtörlerin tüm tehlikeli stratejilerini uyguluyor; türev piyasalarda sörf yapıyor; bir piyasadan borçlanıp öbürüne yüklenmek gibi çok riskli "kaldıraç" manevralarına yönelmekten çekinmiyor.

Kayıtlara göre, ilk *hedge* fonu 1949'da Amerikalı yatırımcı A. Winston Jones tarafından kurulmuş. Ama *hedge* fonların 80'lerde popülaritesini artırması, finansal liberalleşmenin fonlara aşırı hareket özgürlüğü tanınmasıyla gerçekleşiyor. 90'larla birlikte *hedge* fonlar iyice yaygınlaşıyor. Chicago'da faaliyet gösteren *Hedge* Fonları Araştırmaları kurumuna göre, şu anda dünyada 1.74 trilyon dolara hükmeden, 9500 *hedge* fon bulunuyor. Bu fonlar genellikle zengin yatırımcılardan büyük meblağlar topluyor, kârdan pay sistemiyle çalışıyor, faaliyetlerini büyük bir gizlilik içerisinde yürütüyor. Bankalara ve düz yatırım fonlarına kıyasla daha gevşek bir denetime tâbi bulunmaları, *hedge* fonlarının kan kokusu almış köpekbalığı gibi yer-yüzü piyasalarını arşınlamasını olanaklı kılıyor.

Finansal piyasalarda *hedge* fonların ağırlığı artınca, neredeyse her dalgalanmada taşın altından onlar çıkınca, ister istemez etraflarında bir endişe ve kuşku halesi de oluşuyor. Malezya eski Başbakanı Mahathir Muhammed, 1997'de Asya krizi sırasında bu fonlara "küresel ekonominin haramileri" adını takmıştı.

Hedge fonların belki de en bilinen örneği, kendini "para sihirbazı" olarak tanıtan George Soros'un Quantum Fonu'nun kısa öyküsüne "Açık Toplum Enstitüsü" bölümünden aşınasınız. Bir başka ilginç *hedge* fon örneği ise, Long Term Capital Management'in (LTCM) 1998'de Rusya dış borçlarında temerrüte düşünce batma noktasına gelmesi. LTCM'nin 125 milyar

dolarlık varlığı, sadece 5 milyar dolarlık sermayeyle destekleniyordu. Diğer bir deyişle 1'e 25 kaldıraç kullanılıyordu. Nitekim işler kötü gidip de yatırımcılar paralarını çekmeye başlayınca, sermayesi 600 milyon dolara kadar geriliyor. Amerikan Merkez Bankası FED'in büyük yatırım bankalarını toplayıp, "fonu kurtaramayız ama bari sistemi kurtaralım" demesiyle 3.6 milyar dolar likidite sağlanıyor, krizin büyümesi önleniyor. İşin ilginç bir yanı da LTCM'nin beyin takımı arasında, opsiyon fiyatlaması üzerindeki çalışmalarıyla Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık bulunan R. Merton ve M. Scholes'un da bulunmasıydı.

2006 Eylülü'nde ise, Amaranath Advisors adlı Connecticut'ta yerleşik bir *hedge* fon, yatırımcılarının tam 6 milyar dolarını kediye yükledi. Kayıpların nedeni, 32 yaşında bir uzmanın tüm paralarla doğalgaz fiyatları üzerine kumar oynamasıydı. Bu da ister istemez, "risk yönetimine" ilişkin düzenlemenin neden bir türlü yapılmadığı tartışmasını başlattı. Üstelik, zarara uğrayanlar arasında, ömürleri tekrar çalışıp da zararlarını telafi etmeye yetmeyecek insanların paralarını emanet ettiği San Diego Belediyesi Çalışanları emekli fonu da bulunuyordu.

Çok riskli pozisyonlar alırsanız, bazen tahminlerinizin doğruluğu bile sizi kurtaramayabilir. Nitekim 12 milyar dolarla Avrupa'nın en büyük *hedge* fonu Vega Varlık Yönetimi, ABD tahvil piyasalarında yaptığı yatırımların kötü gittiğinin duyulması üzerine sallantıya girdi. Zaman, fon yöneticilerinin tahminlerini doğru çıkardıysa da, pirelenen yatırımcılar çoktan paralarını çekmişlerdi bile.

Fon yöneticisi Michael Steinhard, 29 yılda yatırımlarının yılda ortalama %24,5 kazandırdığını söyledikten sonra, *hedge* fonları "yeryüzünde yöneticilerine en fazla kazandıran endüstri" olarak niteliyordu. Her yıl yüzlerce *hedge* fon, sessiz sedasız gümleyip gidiyor. Kamuoyu ise, ancak Steinhard gibi başarı öykülerinden haberdar oluyor. Bir de LTCM gibi büyük felaketlerden...

Görüldüğü gibi, spekülatif kazanç peşinde aşırı riskler alarak ortada serseri mayın gibi dolaşan *hedge* fonlar, dünya eko-

nomisi için büyük bir tehlike oluşturuyor. Çünkü kazandıkları zaman kârları cebe indiriyorlar; LTCM gibi kaybettiklerinde, kurtarılmaları için kamusal fonlar gerekiyor. Kısaca “kârlar özel, zararlar kamusal” garabetinin en vahim bir örneği *hedge* fonlar cephesinde sergileniyor.

8. PRIVATE EQUITY

Finans kesimindeki trendler, müzik dünyasından bile hızlı değişiyor. 80’lerde yatırım bankacıları “in”di. 90’larda risk sermayesinin (*venture capital*) ve spekülâtörlerin saltanatı yaşandı. 2000’lerin “hit” trendi ise, *private equity* (Türkçe’ye özel sermaye diye çevrilebilirse de, belli bir yaygınlık kazandığı için İngilizce’sini kullanmak daha pratik görünüyor) ve *hedge* fon yöneticiliği. Özellikle *private equity*’nin starları, “kapitalizmin yeni kralları” ilan ediliyor. *The Economist* dergisi, ünlü *private equity* fonları arasında yer alan Blackstone’dan Steve Scharzman, Carlyle Group’tan David Rubenstein ve Silver Lake Partners’tan Glenn Hutchins’in, Davos toplantılarında kraliyet ailesi gibi muamele gördüğünden bahsediyor.

İsterseniz bu yeni kralların tahta çıkış öyküsüne biraz göz atalım. *Private* kelimesi, hisselerin kamuya açık olmadığını, gizli kapaklı işler döndüğüne delalet ediyor. Haliyle *private equity* yöneticilerinin en hoşlanmadığı kelime “şeffaflık”. Hisseler senetlerini kamuya kapatarak birçok raporlama yükümlülüğünden sıyrılıyorlar. Zaten şirket merkezleri, çoğunlukla denizaşırı vergi cennetlerine kayıtlı. İşler yolunda gider, hisselerin halka açılması ciddi bir ganimet vaat ederse, hemen “*private*” sıfatından çark edip kârları cebe indiriyorlar. Sorun, tam tersine işler çok kesat giderse, zararların kamuya yıkılması, yani vergi mükellefinin cebinden çıkması riskinin yüksekliği.

Aslında *private equity*ler emekli fonlarının, yatırım bankalarının, sigorta şirketlerinin, başını Hollywood yıldızlarının çektiği ünlü zenginlerin tasarruflarını kullanarak farklı ülkelerde kelepir şirketlerin hisselerinde blok alımlar yapan fonlar. Son bir gelişme, yıllardır Amerikan Hazinesi kağıtlarının düşük fa-

izlerine talim etmekten bıkmış Çin, ülke adına fonlar oluşturup (*sovereign funds*), *private equity* firmalarıyla ortak işler çevirmeye başladı. 2006 yılında dünyada *private equity*lerin topladığı fonlar 432 milyar dolar civarındaydı. Daha 2007'nin ilk yarısında bu rakam 644 milyar doları buldu.

Private equity fonları, genellikle şirket satın almalarının üçte birini hisse senedi, üçte ikisini ise borç olarak gerçekleştirdikleri için, büyük bir borç yükü altına giriyorlar. Teknik tabiriyle, yüksek kaldıraç kullanıyorlar. Yatırımlarını, yıldızı parlaması beklenen şirketlere yönlendiriyorlar. *Private equity* fonları, satın aldıkları şirketin faaliyet sahasında özel bir uzmanlığa sahip olmadıkları gibi, kapsamlı bir araştırmaya da gerek duymazlar. Asıl stratejileri, rüzgârı arkalarına almak, piyasaların pembe gözlük taktığı konjonktürde vur kaç taktığı uygulamaktır.

Bu arada *private equity* firmaları bir şirket satın alma operasyonunu pişirirken, para koyan kurumsal yatırımcılardan ve kişilerden çok yüksek komisyonlar, danışmanlık ücretleri toplarlar. Zaten başta adlarını saydığımız ünlü *private equity* yöneticilerinin servetinin önemli bir kaynağını bu komisyonlar oluşturdu. Vergi ödememek için de bin türlü cinlik peşinde koşarlar. Daha geçenlerde bir İngiliz *private equity* yöneticisinin, “Büronun temizlikçisinden daha az vergi ödediğim için utanıyorum. Vergi otoritelerinin bu işe el atma sorumluluğu var,” sözleri basına yansıdı. Şirket satın almalar hızlanınca ciddi düzenlemelere tâbi olmayan bu fonların, ABD, İngiltere ve Almanya’da antitröst yasalarını çiğnediği tartışması gündeme geldi. Gerçi konu Amerikan Kongresi’nde de ele alındı ama, “atı alanın Üsküdar’ı geçmiş olma olasılığı yüksek”.

Hilton oteller zincirini 26 milyar dolara ele geçiren Blackstone Group, Kohlberg Kravis Roberts & Co (KKR), Texas Pacific Group, Apollo ve Carlyle Group, dünyadaki en büyük *private equity* fonları arasında. Son yıllarda hızla artan likidite ve düşük faiz oranları bu şirketlere at oynatmak için uygun bir zemin yarattı.

Private Equity küresel kapitalizmin “yeni sermayesi”, şimdi de Avrupa’nın “eski sermayesinin” son kalelerine el attı. Al-

manya'nın teknoloji devi Siemens'e 108 milyar dolar değer biçiliyor. Şirketi ele geçirme çabalarına, ailenin temsilcisi Peter von Siemens direnmiyor. Şirket danışma kurulundaki sandalyesi ve elinde tuttuğu oy sahibi hisselerin %4'üyle ne kadar dayanacağı meçhul? İngiliz süpermarket zinciri Sainsbury'nin %18 hisselerini elinde bulunduran kurucu aile ise, şimdilik Blackstone-KKR konsorsiyumunun saldırısını püskürttü. Carrefour'un %20 oy hakkına sahip Halleyler de satmamakta direniyorlar. Genel tabloya bakınca, 2005'te Avrupa'da 170 milyar dolar civarında bedelle ele geçirilen 1000 şirketin 57'si Fransız, 37'si İtalyan, 23'ü İspanyol, 22'si Alman aile şirketleriydi. *Private equity* firmalarına Almanya'da çekirge sıfatı yakıştırılıyor. Öyleyse, evet çekirgeler geliyor!

2007 Martı'nda Blackstone'un yüzde 10'unun 4 milyar dolara halka arzına karar verilmişti. Ancak ABD'nin en büyük sendika konfederasyonu AFL-CIO bir *private equity* şirketinin halka arzının ABD yasalarına aykırı olduğu gerekçesiyle mahkemeye başvurdu. Sendikalar da personel tasfiyesine meyyal olmaları, emek standartlarına, çalışma koşullarına riayet etmemeleri nedeniyle *private equity*ye karşı direniyorlar. Yüksek borçlanmalar sonucu emlak piyasasına da giren bu fonların, olası bir küresel krizin baş sorumluları arasında yer alacağına şüphe yok.

Deregülasyon, serbestleşme, girişim özgürlüğü çığırkanlığı arasında kapitalizm kendi yarattığı canavarı ehlileştirme çabası içerisinde. Herhalde daha hayırlısı, bu yaratığın neslinin tükenmesi...

9. TÜREV ÜRÜNLER

Fazla geriye gitmeye gerek yok, daha yirmi yıl önce geçerli olan, iş çevrelerinin hangi ulusa mensup olduklarının bilindiği, işletme yöneticilerinin şirketleri üzerinde kontrol sağladığı, finansal kurumlarla ilişkilerin uzun yıllara dayandığı kurumsal yapı tarihe kavuştu. Yerini küreselin yerel, spekülâtörün işletme yöneticisi, finansçının üretimci üzerinde zafer kazandığı

bir dünyaya bıraktı. 20. yüzyıl ortasından beri geçerliliği süren yönetici kapitalizminin, küresel finansal kapitalizme dönüşmesine tanık oluyoruz.

Yukarıdaki satırların yazarı Martin Wolf, küreselleşme karşıtı, antikapitalist olmak şöyle dursun, *Neden Küreselleşme İşliyor?* (*Why Globalization Works?*) kitabının sahibi, *Financial Times* gazetesinin tanınmış köşe yazarı. İşte bu yükselen finansal kapitalizmin en gözde enstrümanları arasında, fiyatları tahvillerin, hisse senetlerinin, dövizlerin fiyatlarından türediği için “türev enstrümanlar” adını alan sözleşmeler bulunuyor. Küresel finansal sistemde, oyuncular riskten korunmak veya riski sınırlı bir düzeyde tutmak için bu enstrümanlara başvurabileceği gibi, çok küçük bir primle büyük risklere girerek kısa yoldan köşeyi dönmeyi de deneyebilirler.

Türev enstrümanların en bilinenleri, opsiyonlar, *futures* veya gelecek sözleşmeleri ve *swap*lerdir. Türevcilerin meslek birliği ISDA'ya göre, 2006 yılı sonunda döviz *swap*leri ve faiz oranı *swap*lerinin itibari değeri tam 286 trilyon dolardır. Yanlış okumadınız, dünya yıllık üretiminin tam 8 katı. *Futures* sözleşmeleri örneğinden gidersek, *future* sözleşmeleri mal fiyatlarında meydana gelecek herhangi bir dalgalanmaya karşı üreticileri ve satıcıları korumak amacıyla geliştirilmiş bir finansal üründür. *Future* sözleşmeleri ile buğday, mısır, pamuk, petrol, altın gibi emtiaların yanı sıra, döviz ve hisse senedi endeksleri gibi finansal ürünler üzerinden işlem yapılabilir.

İsterseniz buğday örneği üzerinden devam edelim. Diyelim ekim ayında buğday hasadı yapacak bir çiftçi, bugünden vadeli işlemler borsasına gidiyor, malını varsayalım 100'den satıyor. Eğer ekim ayında buğdayın fiyatı 70 olsa bile, o 100'lük bir geliri garantiliyor. Ekim'e kadar fiyatlar düşecek diye uykuları kaçmıyor. Çiftçi satıcı olduğuna göre, bir de alıcı gerek. Makarnacı, fırıncı, pastacılar da fiyat artışlarına karşı kendilerini korumak için alıcı olarak piyasaya geliyorlar.

Gelgelelim bu borsalar, üreticiyi dona, fırtınaya karşı korumuyor. Eğer bu nedenlerle hasat düşük olursa, normalde fiyat da yükselir. Siz hem az üretiyorsunuz; hem fiyat yüksekken

ucuzdan satmak zorunda kalıyorsunuz; ayrıca vadeli işlemler borsasında diyelim 100 ton satış yapıp 60 ton hasat elde ettiyseniz, aradaki 40 tonu piyasadan pahalı alıp ucuza satarak pozisyonunuzu kapatmanız gerekiyor. Kısaca, türev ürünlerin her derde deva ahir zaman mucizeleri olduğu söylenemez.

Türev piyasalarında sade bir yurttaş da spekülatör olabilir. Çünkü piyasa ona da açık, fiyat oluşumuna katkıda bulunacağı düşünülüyor. Diyelim bu şahıs önümüzdeki kış sert geçecek diye bir tahminde bulundu ve geleceğe yönelik buğday alımı yaptı. Para kazanması için ürünün tarlada donması gerekiyor. Soğuk bir kış günü televizyon karşısına geçiyor, ısı düştü, dondurucu bir fırtına çıktı gibi haberlerde takımı gol atmış gibi sevinçle havalara fırlıyor. Çiftçi tarlada ürününü koruyabilmek için paralanırken, o sıcak odasında konyasını yudumlamaya devam ediyor. Ne yazık ki kazanan o, kaybeden çiftçi oluyor. İşte bu piyasalar kaçınılmaz biçimde başkalarının kaderi üzerinde “İddaa” oynayan böyle tipler yaratıyor.

Eski SPK Başkanı İsmail Türk, türev piyasaları, tangoyu bilmeyen bir çocuğa yeni danslar öğretmeye benzetiyordu. “Türev piyasaları küçük bir çomakla koca bir kayayı yerinden oynatmaya benzer; ama çoğunlukla kaya üzerinize yuvarlanır,” sözü ise bu piyasaların kısa tarihini çok iyi özetliyor. Üstelik bazen kaya sadece bireylerin değil, tüm ekonominin üzerine devredilebilir.

Gerçekten de son yıllarda türev piyasalar çoğunlukla büyük batıklarla gazete manşetlerine taşındı. Kraliçe’nin bankası olarak bilinen Barings bu nedenle yok oldu; ortakları arasında Nobel ödüllü iktisatçılar bulunan Long Term Capital Management batarken az kalsın arkasından tüm Amerikan ekonomisini sürüklüyordu; Enron efsanesinin enkazından bile türev piyasalardaki manipülasyonlar çıktı.

İsterseniz son noktayı dünyanın en zengin yatırımcısı olarak bilinen Warren Buffet’in sözleriyle koyalım: “Türev ürünler finansal kitle imha silahıdır, şimdi zararsız görünseler de öldürücü potansiyelleri yüksektir”.

10. RATING KURULUŞLARI

Tüm dünyada finansallaşmanın hızlanarak ve derinleşerek sürmesi, *rating* kuruluşlarına olan ilgiyi ve merakı artırdı. Çünkü şirketler, hükümetler ve yerel yönetimler geleneksel banka kredileri yerine gittikçe daha fazla “sermaye piyasalarına” yükleniyorlar. Burada el değiştiren hisse senetlerinin, tahvillerin, finansman bonolarının, velhasıl bilumum menkul kıymetin “kredi değerliliğinin” bilinmesi hayati önem taşıyor. Çünkü sermaye piyasalarının talep unsuru; yatırım fonları, emekli fonları, sigorta fonları böylelikle yapacakları yatırımın ne ölçüde risk taşıdığı hakkında fikir sahibi oluyorlar.

Küresel nitelikli *rating* şirketlerinin sayısı sadece 3, hepsi de ABD kökenli. Bu âlemin ağaları piyasanın %80’ini elinde tutan Moody’s ve S and P; bir de çömezleri Fitch Rating bulunuyor. Bu üç kuruluşa ABD’nin SPK’sı Menkul Kıymetler ve Borsalar Komisyonu (SEC) tarafından “ulusal kabul görmüş” statüsü ihsan edilmiş. Yeni bir firmanın bu karteli kırması için gerekli şartlar bile ilan edilmiyor. Böylelikle “ulusal kabul” görmüş firmalar, otomatikman “küresel kabul görmüş” statüsüne yükseliyor.

Rating sektörünün iki dev kuruluşu Moody’s ve S and P, Aşağı Manhattan’da komşu oturuyorlar, bu nedenle bazen “New York İkizleri” diye de adlandırılıyorlar. İkizler, Amerikan İç Savaşı’nın ardından ta 1850’lerde demiryolu şirketlerine ilişkin enformasyon toplayıp yatırımcılara pazarlayarak işe koyuluyorlar. Daha sonra değerlendirmelerini bir karne notuna çevirerek işi anlaşılır hale getiriyorlar.

Örneğin, S and P’nin terminolojisinde, AAA’dan BBB’ye kadar notlar yatırım yapılabilir (*investment grade*) statüsüne işaret ediyor. BB+’dan temerrütün (*default*) kısaltması D’ye kadar notlar ise “geçmez” anlamına geliyor. Örneğin, Eylül 2007’de bu satırlar yazılırken, Türkiye’nin notu S and P’de BB-, Moody’s’de BA3’tü. Notunuzun böyle düşük olması, daha meşakkatle ve daha yüksek faizle borçlanmanız demek. Zaman zaman da, iki karne arası hocanın öğrenci velisine gidişat hak-

kında bilgi vermesi gibi, notu değiştirmeden “olumlu”, “olumsuz” şeklinde görüş beyan ediliyor.

Rating kuruluşlarının gelirlerinin kaynağı menkul kıymetlerini sermaye piyasalarında pazarlamak isteyen satıcılardan topladıkları komisyonlar. Hisse senedi, tahvili ıkaracaklara görücüye çıkmadan bir kredi notu gerekiyor. Onlara da *rating*-ilere yüklü bir komisyon ödeyip, “beni derecelendir” demekten başka seçenek kalmıyor.

Amerika’nın ardından, bu konularda daha muhafazakâr bilinen Avrupa’da bile şirketlerin eğilimi bankacılık sistemini *bypass* edip menkul kıymet ihracı yönünde. Zamanla, Brezilya, Türkiye, Meksika gibi “yükselen piyasalar” da müşteriler kervanına katılıyor. şu anda Moody’s 22 ülkede ofis sahibi. Notlandırığı menkul kıymet ihracı sayısı ise, 137 bin civarında. Bu da kendi hisse senetlerinin fiyatının 2002’den bu yana %200 artışını getirdi. Zaten dünyanın en iyi kr kokusu alan yatırımcısı kabul edilen Berkshire Hathaway’ın sahibi Warren E. Buffet’in, Moody’s hisselerinin %17’sini elinde tutması başlı başına bir gösterge. Moody’s ve S and P’nin yıllık kazançları 600 milyon doları aşıyor.

Rating kuruluşlarının kazançları iyi de seyretse, kendi karnelelerinin pek parlak olduğu söylenemez. Asya krizini ngrememeleri, yatırımcıları Enron’un batışı konusunda önceden uyarıda bulunmamaları, prestijlerini epeyce sarstı. Buna karşılık, Türkiye ve Meksika’nın 1994’te yaşadıkları finansal krizler öncesinde not indirimiyile karşılaşmaları, ister istemez “yoksa krizi *rating*iler mi tetikledi?” sorusunun ortaya atılmasına neden oldu.

şimdi de ABD’de yüksek riskli konut kredilerinin neden olduğu iflaslarda kredi derecelendirme kuruluşlarının “erken uyarı” sistemlerinin devreye girmemesi yaygın eleştirilerin kaynağı. Avrupa Komisyonu da, not indirimlerinin gemiler battıktan sonra gelmesi üzerine kredi değerlendirme kuruluşlarının masaya yatırılması gerektiğini düşünüyor. Belki *rating*-çilerin kaz gelecek yerden not esirgememeleri, velinimetlerini darıltmak istememeleri kendi açılarından anlaşılır ama, o zaman da sistemin işleyişini sorgulamak gerekmez mi?

Geçtiğimiz yıl, Moody's gelirlerinin %44'ünü yapılandırılmış finans (*structured finance*) ürünlerinden, sadece %32'sini tahvil ihracı gibi geleneksel faaliyetlerden sağladı. Yapılandırılmış finasta konut kredileri, araba kredileri, kredi kartı alacakları bir havuzda toplanıyor; bu alacaklar en az riskliden en riskliye kadar dilim dilim satılıyor. Bu da her dilimin riskinin ayrı ayrı ölçümünü gerektiriyor. Türev ürünlerin de seferber edildiği o kadar kompleks mekanizmalar söz konusu ki, bazı eleştirmenlere göre yatırım bankalarının cinlikleri karşısında *rating* kuruluşları bile aciz kalıyor. Bu menkul kıymetlerin ABD hazine kağıtlarının iki katı kadar, 9 trilyon dolarlık pazarı var. Her yeni ihraç da, New York ikizlerine yeni bir kazanç kapısı demek. Haliyle onlar da kendi tavuklarına kış demeye yanaşmıyorlar.

Küreselleşme gurusu Thomas Friedman'ın, "hükümetlerin ekonomiye siyaset karıştırma riskine karşı *rating*çilerin güvence oluşturduğu" yolundaki değerlendirmesi, bu kuruluşların neoliberal kurgu içindeki misyonunu kavramayı kolaylaştırıyor. Moody's Türkiye analisti Kristin Lindow'un Mart 2003'te, "tezkerenin bu hafta içerisinde Meclis'ten geçmemesi halinde kredi notunu indirebileceklerini" söylediği hatırlanırsa, anlaşılan siyasete ekonomi karıştırmak bir sorun teşkil etmiyor!

10 Kritik Metası

1. SU

Canlıların temel yaşam kaynağı, tüm insanlığın ortak malıdır. Bu nedenle özelleştirilmesini ve satılabilir bir metaya dönüşmesini önce anlamak sonra onaylamak mümkün görünmüyor. Suyun kullanım hakkı devredilemez bir toplumsal, ekonomik ve insanlık hakkıdır.

Yeryüzündeki toplam su kaynaklarının ancak %2,6'sı tatlı su niteliğinde. Bu suların %10'u evlerde, %20 ile 25'i endüstriyel amaçlarla, %65-70'i ise sulamada kullanılıyor. Büyük barajların inşası, sanayileşme, büyük ölçekli tarım, suların geçiş yolları ve petrol çıkarımı için kullanılması, insanlığın temiz suya erişiminin önündeki engeller.

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın (UNDP) son verilerine göre, güvenli içme ve kullanma suyu bulamayan insanların sayısı 1.1 milyar civarında. Her ne kadar BM 2015'e kadar bu rakamı yarıya indirmeyi amaçlıyorsa da, tahminler en iyi ihtimalle ancak 800 milyona düşürülebileceği yolunda.

Nasıl dünyanın öteki parasal ve fiziksel kaynakları adaletsiz dağılıyorsa, bir benzeri de suda gözlemleniyor. 1.1 milyar insanın eline günde 5 litrenin altında su geçerken, kişi başına tüketim ABD'de 500, İngiltere'de 200 litre.

Başta DB olmak üzere uluslararası mali kuruluşlar suyun bir an önce özelleştirilmesini telkin ediyorlar. Nitekim 300 ile 500 milyon arasında kişi, kullanma sularını özel şirketlerden temin ediyor. Suyun özelleştirilmesinde öncülüğü daha Margaret Thatcher döneminde İngiltere yaptı. Şu anda Fransa'da suyun %70'i iki firma tarafından sağlanıyor. Bunların biri şimdi Veolia adını almış bulunan Vivendi, diğeri de Suez.

Eğer "suyun küreselleşmesi" diye bir olgu varsa, rahatlıkla baş aktörlerin bu iki Fransız devi olduğu söylenebilir. Veolia'nın geçtiğimiz yıl satışları 13.2 milyar dolar, karları ise 1.5 milyar dolardı. Sektörde dünyanın iki numarası Suez'in ise 2006 satışları, çoğu su kaynaklı olmak üzere, 14.9 milyar dolardı. Veolia'nın CEO'su Antoine Frerot, "10 yıl önce satışlarımızın %85'ini Fransa'da yaparken şimdi bu oran %45'e düştü," diyor. Suez, yani Süveyş ise Süveyş Kanalı'nı inşa eden firma.

Su müthiş bir kâr kaynağı olarak görülüyor. J.P. Morgan yatırım bankasının tahminlerine göre, dünya yerel yönetim su ve atık su işlerinin hacmi 2005'te 465 milyar dolarken, 2015'e doğru 1.2 trilyon doları bulacak. IMF ve DB, 90'lardan beri suyun özelleştirilmesini ve piyasaya dayalı su dağıtımını desteklerken, kredi koşullarına bu talebi de ekliyorlar. Çünkü böylelikle su yönetiminin etkinliğinin artacağı öne sürülüyor. Ne var ki, su fiyatlarının Filipinler'de %400, Fransa'da %150 ve İngiltere'de %450 sıçradığı faturaları ödeyen tüketiciler aynı kanaatte değil.

Nitekim su özelleştirmesi, beraberinde halkın tepkilerini de getirdi. Geçtiğimiz yıl Arjantin hükümeti Buenos Aires'e su sağlayan Suez öncülüğündeki konsorsiyumun sözleşmesini iptal etti. En büyük direniş ise, yine Suez'e karşı Bolivya'da La Paz ve El Alto kentlerinde yükseldi. Aynı biçimde sözleşme feshedilirken, direnişin lideri Abel Mamani, Evo Morales Hükümeti'nin Su Bakanlığı'na getirildi.

İşin ilginç yanı, özelleştirmelerle çeşmelerden akan suyun fiyatı yükselirken, kalitesi de düştü. Bu da yine özel sektörün işine yaradı, şişe suyu önemli bir kâr alanı haline geldi. Türkiye de dahil dünyanın büyük kısmında su, meşrubat gibi şi-

şeyle alınıp tüketilen, bunun da olağan karşılandığı bir meta artık.

Şişelenmiş, markalı su, 80'lerde fantezi bir ürün olarak ortaya çıktı. O günlerde Evian veya Perrier şişesi Yuppielerin sofrasında bir prestij sembolü iken, bugün İstanbul'daki, Mexico City'deki, Manila'daki şoförler için sıcak günlerde şişelerce tüketilen harc-ı âlem bir ürün. Şişelenmiş su, ABD başta olmak üzere birçok ülkede içecek sektörünün en hızlı büyüyen segmenti.

Evian demişken, fiyatı bir şişe koladan, biradan daha pahalı bu sudan günde 5 milyon litre şişeleniyor. 120'den fazla ülkede dağıtılıyor. Sağlıklı yaşam tarzı arayışına girilince, "detox"tan söz edilince akla ilk onun adı geliyor. Alp Dağları'ndan süzülen bu doğal kaynak suyu, nasıl içenlerin ağzında hoş bir lezzet bırakıyorsa, sahibi Danone'nin kasalarına da aynı hoşlukta kârlar bırakıyor.

Şair, "hava bedava su bedava" dizelerinin su kısmının herhalde bu kadar kısa zamanda tarih olacağını kestiremezdi. Bunu hatırlayınca havayı bedava soluduğumuz günlerin mazide kalmamasını temenni etmekten başka elden bir şey gelmiyor...

2. PETROL

1857'de Albay Drake tarafından Pensilvanya'da ilk petrol üretim kuyusu açıldığında, "sıvı altın" halk arasında büyük heyecan uyandırdı. "Altına hücumun" yerini "petrole hücum" alırken, Pensilvanya toprakları köstebek yuvasına döndü. İngiliz devlet adamı Ernest Bevin'in uzun yıllar önceki sözlerinin geçerliliğini yitirdiği söylenemez: "Cennet krallığı iyiliklerle ilerlerken, dünya krallığı petrol ile ilerler."

Petrol, çıkarılmaya başlandığı ilk yıllarda dünya enerji talebinin %4'ünü karşılarken bu oran günümüzde %40'ın eşliğinde. Ulaşım, ısınma, sanayi, tarım derken yaşamın her alanında petrole bağımlıyız. 2005'te 83 milyon varile ulaşan günlük petrol talebinin, 2030'da 118 milyon varili bulması bekleniyor.

Sonunda, dünyadaki petrol rezervleri de sınırlı miktarda.

Petrole talep böyle hızlı artar, dünya ekonomisinin çarkları petrole dönerken, acaba sona daha mı hızlı yaklaşıyoruz? Dünya döndükçe, sondaj teknolojisi böyle geliştikçe elbet bir yerlerde yeni rezervlere rastlanacak, petrol üretimi sürecek. Soru işareti uyandıran, bu petrolün miktarının, maliyetinin ne olacağı, talebin ne ölçüde karşılanacağı.

Jeofizikçi M. King Hubbert 1956'da ABD'nin petrol rezervleri ile ilgili araştırması sırasında literatüre "Hubbert Eğrisi" olarak geçen grafiği çizdi. Buna göre bir petrol kuyusunda üretimin artış trendi, zirve yakalanana kadar sürer, daha sonra hızla düşüşe geçilir. Hubert'in tezini dünya petrol rezervlerine uygularsak, acaba üretim zirvesine ne zaman ulaşılacak? Zaten eşik geçildi diyen kötümserlerden, 2030-2040 arasında bir tarih veren iyimserlere ulaşan geniş bir yelpaze mevcut. OECD'ye ve BM'ye bağlı Uluslararası Enerji Ajansı'na göre "meşum an" oldukça yakında, 2010-2020 arasında bir yerde gelecek.

Ortadoğu bölgesi küresel üretimin %30'unu gerçekleştirirken, daha önemlisi ispatlanmış rezervlerin üçte ikisine sahip. ABD Enerji Bakanlığı raporlarına göre, 2020'de dünya petrol arzının %37'si Ortadoğu'dan gelecek. Suudi Arabistan tek başına dünya rezervlerinin dörtte birinin üzerinde oturuyor ve dünyanın en büyük üreticisi sıfatını koruyor. Petrol karteli OPEC ise, dünya rezervlerinin %80'ini kontrol ediyor.

Petrol stratejik niteliğiyle, 20. yüzyılın başından beri dünya güç denkleminde önemli bir değişken olma sıfatını koruyor. İngilizler, Hicaz emiri Şerif Hüseyin ile Osmanlılara karşı isyan için anlaştığında, Ortadoğu haritası masa başında çizildiğinde, birinci öncelik petrol çıkarlarıydı. Japonya'nın Pearl Harbour baskınından, 1953'te İran başbakanı Muhammed Musaddık'ı deviren CIA darbesine, 1970'lerde durgunluk ile enflasyonun birlikte ortaya çıktığı "stagflasyon" sonucu dünya kapitalizminin krize sürüklenmesine kadar 20. yüzyılın tüm kavşak noktalarında petrolün izine rastlanır. Her ne kadar George Bush, Irak'ın işgalinde tek faktörün Saddam'ın elinde tuttuğu nükleer ve biyolojik silahlar olduğunu iddia ettiyse de, kimseyi inandıramadı. ABD'nin Irak dolayımıyla bölgenin

kontrolünü ele geçirmesi, hepsi dış enerjiye bağımlı ekonomik rakipleri AB, Çin ve Japonya'nın can damarını elinde tutmak anlamı da taşıyacak.

George Bush kabinesi açıklanınca "Acaba Cumhuriyetçi Parti değil de Enerji Partisi mi seçimi kazandı?" esprisi taraftar buldu. Dünya, Teksaslı Bush'tan başlayarak başkanın, başkan yardımcısının ve dışişleri bakanının, enerji şirketlerinin eski üst düzey yöneticilerinden oluştuğu bir Amerikan hükümetiyle karşı karşıyaydı. Nitekim Irak işgali sonrası oluşan ortam, petrol endüstrisinin kâr rekorları kırmasını getirdi. 29 Amerikan petrol firması, 2003 yılında 43, 2004 yılında 68 milyar dolar kâr elde etti. 2005 yılında sadece en tepedeki 3 petrol şirketi Exxon Mobil, Chevron ve Conuco Philips'in kazancı 64 milyar doları buldu. 2006'da ise Exxon Mobil'in kârı 39.5 milyar dolar, Hollandalı Royal Dutch Shell'in 25.4 milyar dolar, İngiliz BP'nin ise 22 milyar dolardı. Böylelikle Exxon Mobil küresel kapitalizmin doruk kâr rakamını yakalamış oldu.

Ortadoğu bölgesinde ABD hegemonyasının perçinlenmesiyle birlikte, Hazar Denizi ve Orta Asya petrolünün önemi gittikçe artıyor. Dünyanın ikinci en büyük enerji tüketicisi Çin'in hızla büyüyen ekonomisi nedeniyle enerji bağımlılığının sorun olması, bölgeyi ABD, Rusya ve Çin arasındaki bir satranç tahtasına çevirdi. Bu üç ülke Kırgızistan ve Azerbaycan'dan çıkarılacak petrolü taşıyacak boru hatları da dahil, petrolün kendi çıkarlarına uygun güzergâhlardan geçmesi için adeta "boru hattı savaşları" veriyor.

Batı Afrika'dan, Kuzey Afrika'ya; Alaska'dan Kanada kutup bölgesine; Endonezya'nın sığ sularından ABD'nin okyanus hayallerine kadar petrol savaşları adeta "hattı müdafa yoktur, sath-ı müdafaa vardır, o da tüm dünyadır" dercesine amansızca sürüyor. Neoliberal düzen devam ettikçe tüm kaynaklar gibi petrolün de geleceği insanlığın ortak çıkarları değil, acımasız bir rekabet tarafından belirlenecek.

3. DOĞALGAZ

20. yüzyılın başında, tam bir petrol tekeline dönüşen 5'i Amerikalı, 1'i İngiliz, 1'i İngiliz-Hollanda ortaklığı 7 şirkete "7 Kız Kardeş" adı verilmişti. 21. yüzyılın başında da Amerikan Exxon Mobil ve Chevron, İngiliz BP, Hollanda Royal Dutch Shell, Suudi-Amerikan Aramco, Rus Gazprom, Çin CNPC, İran NIOC, Venezuela PDVSA, Brezilya Petrobras, Malezya Yetronas sektörün egemen firmaları. Ama artık sadece petrol değil, doğalgaz da dahil olmak üzere tüm enerji piyasasında at oynatıyor bu firmalar.

Doğalgaz 50'lerde dünya enerji tüketiminin %10'unu karşılıyordu. Günümüzde bu oran %21'e çıktı. Teknolojik gelişmelerin de yardımıyla 2030 yılında %30'ların yakalanması bekleniyor. Çevreyi kirletmeden elektrik enerjisi üretebilme özelliği, enerji fiyatları yüksek seyrederken göreceli olarak düşük maliyeti, boru hattı teknolojisindeki gelişmelerin uzak mesafelere taşınmasını kolaylaştırışı, doğalgaza rağbeti artırıyor.

Doğalgaz yakın zamana kadar daha çok ısınma amacıyla kullanılıyordu. ABD gibi Türkiye de son yıllarda ısınma ihtiyacını çevre dostu bir yakıt kabul edilen doğalgazdan karşılıyor. Giderek kullanımı yaygınlaşıyor, örneğin ABD Enerji Bakanlığı, 2025'te elektrik üretimi için doğalgaz kullanımının ikiye katlanacağını tahmin ediyor.

Dünyada mevcut doğalgaz kaynaklarının %80'i sadece 10 ülkede bulunuyor. Bölgesel bazda da doğalgaz yataklarının %75'i Ortadoğu ve Avrasya bölgesinde yoğunlaşıyor. 3 ülke, Rusya, Katar ve İran, dünya doğalgaz rezervlerinin %58'ini barındırıyorlar. Kazakistan, Çin ve Türkmenistan'ın ise önemli rezervlere sahip olduğu tahmin ediliyor.

Doğalgaz piyasasının dengeleri; arz kaynakları, iletim ve dağıtım sistemleri, talep unsurları olmak üzere üç ayak üzerine kuruludur. Mevcut doğalgaz kaynakları ile tüketim merkezleri arasında çoğunlukla uzun mesafeler bulunduğundan, taşımacılık sektöründe özel bir önem taşıyor.

Doğalgaz, üretim noktalarından boru hatlarıyla veya sıvılaştırılarak

tırılarak tankerlerle LNG (sıvılaştırılmış doğalgaz) terminallerine getirilir. Doğalgaz taşıma sistemleri, çok yüksek yatırım maliyetleri gerektirdiği için, doğalgaz ticareti çoğunlukla serbest piyasada değil, hükümetler arası ikili anlaşmalar çerçevesinde yürütülür. Doğalgaz dağıtımı da kamu veya kamu-özel sektör ortak girişimleri tarafından üstlenilir. Aradaki deniz engeli nedeniyle, Ortadoğudan Atlantik ve Pasifik'e yapılan ihracatın büyük çoğunluğu LNG formundadır. Rusya ise doğalgaz satışlarını büyük ölçüde boru hatları yoluyla gerçekleştirse de, Atlantik pazarına açılmak için gerekli LNG üretebilmek amacıyla altyapısını güçlendirme çabası içinde.

2006 kışında AB, Ukrayna ve Rusya arasında yaşanan doğalgaz krizi de, boru hatlarının nasıl stratejik bir koz haline gelebileceğini gösterdi. Bilindiği gibi Rusya'nın doğalgaz üretim ve taşıma tekeli Gazprom, Ukrayna'ya sevkiyatı kış ortasında durduruverdi. Bunun üzerine Kiev, gaz açığını Avrupa'ya giden transit boru hatlarından "tahsil edince" AB gazsız kaldı.

Bu gelişme Rusya'ya olan bağımlılığını azaltmaya çalışan diğer ülkeler gibi AB'yi de bir çözüm arayışına yöneltti. Bu nedenle Nabucco boru hattı projesini hayata geçirme çabasını yoğunlaştırdı. 3300 kilometre uzunluğundaki Nabucco boru hattı projesi, Ortadoğu ve Avrasya bölgelerinden temin edilecek yıllık 31 milyar metreküp doğalgazın Türkiye, Bulgaristan, Romanya ve Macaristan üzerinden Avusturya'ya taşınmasını, oradan da diğer Avrupa ülkelerine dağıtılmasını öngörüyor. Nabucco projesinde, Türkiye'den Botaş'ın dışında, Avusturya'dan OMV, Macaristan'dan Mol, Bulgaristan'dan Bulgar gaz ve Romanya'dan Transgaz şirketlerinin payı bulunuyor.

Gelgelelim çeşitli nedenlerle proje bir türlü hayata geçirilemiyor. Gazın bir kısmının İran'dan sağlanacak olması, projenin teknik ve finansal danışmanlığını üstlenecek ABD şirketinin projeden çekilmesine neden oldu. Fransız Gaz de France ve Alman RWE, projeye katılmak için yoğun uğraş veriyor. Türkiye ise Fransa'nın Ermeni soykırımı konusundaki tavrı nedeniyle Gaz de France'a çekince koyuyor. Projenin gerçekleşmesi halinde, dışarıda kalıp sektördeki egemenliği kaybet-

mekten korkan Gazprom ise, bir taraftan işe dahil olmaya çalışırken, öte yandan projeyi baltalama çabalarını sürdürüyor.

Doğalgaz gittikçe enerji denkleminde daha önemli bir role sahip oluyor. Bir taraftan jeopolitik güç dengelerinin, öte yandan ekonomik kâr hesaplarının devreye girdiği stratejik bir ürün olarak adından daha çok söz ettirecek gibi görünüyor.

4. ETANOL

George W. Bush, 2006 başındaki “Ulusa Sesleniş” konuşmasında, Amerika’nın “petrol müptelası” haline geldiğini ilan ettikten sonra, “etanol”ün nimetlerini anlata anlata bitiremedi. Alkol tedavisi görmüş Teksaslı bir petrolcünün, üstelik sicili ortadayken pek çok kişinin aşına olmadığı bir kimyasal maddeyi ekrana taşıması kuşku uyandırdı. Bu tartışmaya girmeden, gelin önce etanolü bir tanıyalım.

Etanol; karbon, hidrojen, oksijenden oluşan sıvı alkolün adı. Başta şeker kamışı ve mısır olmak üzere arpa, kenevir, patates, ayçiçeği, hububat, buğday ve pamuk gibi pek çok farklı besin kaynağından elde edilebilir.

Özellikle artan petrol fiyatları ve Amerika’da tarım lobisinin hükümeti milyarlarca dolar sübvansiyon dağıtmaya zorlaması, etanol üretimini patlattı. Etanolün petrolden daha az sera gazı emisyonu bulunması da onu alternatif bir enerji kaynağı haline getirdi. Etanolü mısırdan elde eden ABD, %37’lik payla dünyanın bir numaralı etanol üreticisi durumunda. Brezilya ise, şeker kamışı ağırlıklı etanol üretimiyle dünya pazarının %35’ini elinde tutuyor. Serbest ticaret şampiyonu geçinen ABD, dünyanın en büyük etanol ihracatçısı Brezilya’ya gümrük vergisi koyarak ve kendi etanolcülerine para saçarak sektörü ayakta tutuyor. Brezilya’daki araçların %80’i etanolü yakıt olarak kullanabilecek tarzda üretildiğinden dünya için bir model oluşturuyor.

Etanolden yakıt üretmenin ilk yatırım maliyeti çok büyük olduğu ve yüksek enerji girdisi gerektirdiği için, birçok şirket konuya temkinli yaklaşıyor. Brezilya, Kolombiya ve ABD’deki

şirketler çoğunlukla devlet destekleri marifetiyle ayakta kalabiliyor.

Ünlü spekülâtör George Soros'un, 900 milyon dolarla Brezilya'da şeker kamışından etanol üretimine girdiği belirtiliyor. Soros, Sao Paulo kentinde düzenlenen Etanol Zirvesi'nde pozisyonunu, "İtiraf etmek durumundayım, ben etanole yatırım yapan bir spekülâtörüm!" sözleriyle açıklamıştı.

Daha kimler yok ki etanol işinde? Tarım devleri Cargill ve Archer Daniels Midland, birkaç milyar dolarla mısırdan etanol fabrikası kuruyorlar. Royal Dutch Shell, Kanadalı Logen firmasıyla ortak tesisini 2009'da açmayı planlıyor. Microsoft kurucuları Bill Gates ve Paul Allen ayrı ayrı yatırımlarla işin içindeler. İngiliz havacılık patronu Richard Branson da 300-400 milyon dolar arasında bir yatırımla vagona atlayanlardan. Kısaca, "para parayı çeker" atasözünün doğruluğunun sınanması için etanol yeni bir fırsat.

Bush, Brezilya gezisi esnasında Lula da Silva'yla ortak etanol üretimi konusunda anlaşmaya vardı. Etanolün verimliliği ve küresel ısınmaya etkileri ise ciddi bir tartışma konusu. Stanford Üniversitesi uzmanlarının araştırmaları, etanolün üretim ve taşımacılığının çevreye olumsuz etkisine dikkat çekiyor. Öte yandan BM Enerji Konsorsiyumu'nun raporu ise, biyo-enerjinin küresel ısınmanın önüne geçebilmek, enerji güvenliğini sağlamak ve kırsal kalkınmayı hızlandırmak için olağanüstü bir fırsat oluşturduğu kanaatinde.

Etanol konusuna getirilen eleştiriler arasında, şeker kamışı ve mısır gibi temel besin kaynaklarına talebi, dolayısıyla ürün fiyatlarını artırması ve daha fazla üretim alanı açabilmek için yağmur ormanlarına yönelik katliamı daha da cazip kılması yer alıyor. Tahılların etanol üretiminde girdi olarak kullanılması, haliyle Amerika kıtasındaki yoksulları etkilemeye başladı. Fakir Meksikalı'nın temel gıdası mısır yufkası (*tortilla*) fiyatlarında ciddi artışlar gözlemlendi. Mısır üretiminin önemli bir kısmı hayvan yemi olarak kullanıldığından, dolayısıyla et, süt ve yumurta gibi temel besin maddelerinin fiyatlarının fırlamasından da korkuluyor. Benzer durum Brezilya için de geçerli.

Biyo yakıtlarda asıl umut, “selülozik etanol”de. Güçlü katalizör ve enzim kullanılarak doğal süreç hızlandırılıyor. Ekonomik değeri yüksek mahsullere de gereksinim duyulmuyor: Saman, mısır koçanı, küspeler gibi artık ürünler de kullanılabilir. Ama iş daha verimli katalizörleri bulma noktasında düğümleniyor.

Brezilya Başkanı Lula, mısır fiyatlarındaki artışın etanolle bağlantısını kabullendi. Ancak, etanol üretiminin yoksulluğu kamçılacağı ve yağmur ormanlarının katledilebileceği iddialarını reddetti. Lula, ülkesinin verimli topraklarının %1’den azının etanol girdisi şeker kamışı üretimine ayrıldığını söyledi. İddiaların aksine, etanol üretiminin yoksullara yeni iş kapıları açacağından dem vurdu.

Gerçekten de, Bush-Soros-Cargill-Gates-Branson isimleri bir araya gelince hemen akla, “bu işte bir bit yeniği olmalı” fikri takılıyor. Kuba lideri Castro, Etanol zirvesi sırasında “Bush’un otomobil üreticileriyle yaptığı toplantıdan sonra konuyu enine boyuna düşündüm. Dünyada üç milyar insan açlıktan ve susuzluktan dolayı erken yaşta hayatını kaybetmeye mahkûm edildi. Besin maddelerinin yakıtı dönüştürülmesi şeklindeki uğursuz fikrin, ABD’nin bir eğilimi olduğu, zirve günü netleşti,” değerlendirmesini yaptı. Kullandığı istatistikler biraz abartılı da olsa, sözlerinde doğruluk payı ağır basıyor.

5. KAHVE

Bu satırları okurken evinizde Nescafé’nizi yudumluyor olabilirsiniz. Pekâlâ Starbucks, Gloria Jeans, Kahve Dünyası benzeri bir kahve zincirinde bir cappuccino, caffè mocha, espresso fincanının başında yakalanmış olma ihtimaliniz de var. Belki de bir mahalle kahvesinde öğle yemeği sonrası orta şekerli Türk kahvesi hüpürdetiyorsunuz. Aslında kahvenin başına Türk sıfatını eklememiz bile oldukça yeni bir olgu ve gelişen, çeşitlenen kahve kültürümüzün bir yansıması. Artık Yemen’den gelmediğinin farkındayız da, acaba günümüz kapitalist ekonomisi içinde kahvenin önemini yeterince biliyor muyuz?

Bir kere kahve dünya ticaretindeki en değerli temel mallardan birisi. Petrolden sonra, az gelişmiş ülkelerin iki numaralı gelir kaynağı. 20 milyon kişi geçimini kahve yetiştiriciliğinden sağlıyor. Tüm dünyada satışlar artarken, tüketiciler özel kahveler için daha yüksek fiyatlar öderken, kahve yetiştiricilerinin geliri sürekli geriliyor. Kahve besleyici özelliği bulunmayan bir ürün olduğundan, malını satamayan ülkelerin, söz gelimi Türkiye’de fındık örneğindeki gibi, dönüp de bari ben tüketeyim deme şansı bulunmuyor.

Dünyanın en büyük üreticileri, toplam %40 paya sahip bulunan Brezilya ve Kolombiya. Diğer kayda değer kahve yetiştiricileri ise Orta Amerika ve Afrika’da yoğunlaşıyor.

Bir ülkenin ihracat gelirinde, Nestlé’nin Nescafé veya kahve piyasasında da borusu öten büyük sigara firması Philip Morris’in Maxwell House karışımında, o ülkenin kahvesine ne ölçüde yer vereceği belirleyici oluyor.

Dünyada başlıca iki tip kahve yetişiyor: Latin Amerika’da *Arabica*, Afrika ve Asya’da *Robusta*. Bazılarımızın Kolombiya veya Kenya kahvesini bir denemişliği varsa da, pek azımız bu “farkın farkındayız”. *Arabica* yumuşak içimli ve kafein oranı düşük olduğu için daha makbul, dolayısıyla da daha pahalı. *Robustadan* ise üreticiler daha fazla verim alıyorlar.

Kahve genel olarak Avrupa ülkelerinin eski sömürgelerinde yetiştiriliyor. Daha sonra da büyük kısmı ABD’ye ve Batı Avrupa’ya ihraç ediliyor. 20 milyon insana istihdam sağlayan kahvenin %50’si, 50-75 dönümlük küçük çiftliklerde, üçte biri büyük plantasyonlarda, geri kalanı ise 5 dönümden küçük topraklarda üretiliyor. Böylelikle 70 milletten köylü bu işten ek-mek yiyor.

Bir zamanlar Brezilya, “kahve âleminin tek kralı” iken, İngiltere ve Fransa, Afrika’daki sömürgelerini kahve üretimine teşvik ederek bu hegemonyayı sarsmışlar. İkinci Dünya Savaşı’nda ise ABD, kahve üreticisi ülkelerle bir anlaşma imzalayarak müttefikler safında yer almaya ikna etmiş. Soğuk savaş yıllarında, bu kez komünizm tehlikesine karşı kahve kotaları yoluyla üretimin farklı coğrafyalara dağılmasını sağlayarak, karşı

safa geçen bir ülkenin Amerikan vatandaşının kahve keyfini bozmasını engellemeye çalışmış.

Bugün Philip Morris, pazarın %14'ünü, Sara Lee %11'ini, Procter Gamble ise %8'ini elinde tutuyor. Nestlé ise %50 payla *nescafé* pazarının tek hâkimi. Nescafé hacimde %50'lik, değerde ise %40'lık kısmını oluşturuyor kahve pastasının. Nescafé Nestlé'nin bir markası olmasının yanında, Türkiye'de "*instant coffee*" karşılığı, Selpak benzeri jenerik bir isim ayrıca. *Financial Times* gazetesinin marka araştırmasına göre, Nescafé'nin sırf marka değeri 4.3 milyar dolara ulaşıyor. Kahve zincirleri, kahve-barları hızla yaygınlaşıyor. Takıldığı kahve-bar kişinin konum ve statüsü hakkında da fikir veriyor. Mahalle kahvesine yıllardır uğramayan, simit saraylarına yanaşmaya prestiji elvermeyen profesyonellere, kahve zincirlerinde sıklıkla rastlamak mümkün. *Sivil Ekonomist* kitabının yazarı Tim Hartford, Türkçe'ye çevirmeye gerek hissettirmeyecek bir Starbucks listesi üzerinden müşterinin ruh haline şöyle yorum getiriyor:

<i>Cappucino</i>	1.85 pound (teferruat gereksiz)
<i>Hot Chocolate</i>	1.89 pound (teferruat gereksiz)
<i>Caffe Mocha</i>	2.05 pound (ikisi karıştırılır- "Ben" özelim mesajı)
<i>White Chocolate Mocha</i>	2.49 pound (çikolata tozu değiştirilir - "Ben" çok özelim mesajı)
<i>Wenti White Chocolate Mocha</i>	3.09 pound (kocaman bir kahve - "Ben" açgözlüyüm mesajı)

Eğer vicdanınızı rahatlatmak isterseniz, kahve listesinden "adil ticaret" seçeneğine 20 pens prim ödeyerek fakir üreticilerin eline daha fazla para geçmesini sağlar, kahvenizi daha bir gönül huzuruyla yudumlayabilirsiniz. Gerçi Tim Hartford'un satırlarını daha dikkatli okumak, duygu pusulanızı huzurludan şaşkına çevirebilir. Çünkü gerçekten Guatemala'daki yoksul bir çiftçinin eline böylelikle kahvenin kilosu başına 1 po-

und fazla geçmesini sağlayabilirsiniz, bu da çiftçinin gelirini iki katına çıkartabilir. Ama sizin ödediğiniz 10 pensin sadece 1'i çiftçiye, 9'u ise kahve zincirine gider. Çünkü fincanınıza aslında yalnızca birkaç kahve çekirdeği giriyor. Cebinizden çıkan paranın çoğu o lüks dükkânın kirasına, şık mobilyalarına gidiyor, her şeyden önce kâr hanesine yazılıyor. "Bana 2 penslik insanlık da yeter," diyorsanız, afiyet olsun!

6. ELMAS

Bu küçük, hafif ve kolay taşınır maden, servetin en yoğunlaşmış halidir bir anlamda. Sanki, "yükte hafif pahada ağır" sözü onun için söylenmiştir. Ne yazık ki bir de kanla anılır, hem estetik hem de faydalı bir taş olan elmas. Britanya sömürgeciliğinin en azgın dönemlerinden günümüze kadar elmasın tarihi hep acılarla, savaşlarla, kölece çalışma koşullarıyla iç içe geçmiştir.

Pek çoğumuz İran'ın ulusalcı Başbakanı Musaddık'ın ülkesinin petrolüne sahip çıkmaya kalkınca bir CIA darbesiyle devrildiğini anımsarız. Ama pek azımız Afrika'nın ilk seçilmiş Başkanı Ganalı Nkrumah'ın da, Kongo'nun yine demokratik biçimde başa gelen lideri Lumumba'nın da başını yiyenin, ülkelerinin başlıca servet kaynağı elması bağımsızca çıkarma ve pazarlama hamlesi olduğunu biliriz.

Angola'da da sosyalist hükûmetin özgür bir seçimle işbaşına gelmesinin ardından CIA, isyancı grup UNITA'ya para akıtmaya başlar. Ta ki Başkan Clinton ciddi petrol rezervlerine de sahip olduğu anlaşılan Angola hükûmetiyle uzlaşmayı seçene kadar. Bu da UNITA'nın ülkenin elmas madenlerini ele geçirmesini, tutarı 37 milyar dolara varan elmas kaçakçılığı pastasından sebeplenerek silahlanmasını getirir. Sierra Leone, Demokratik Kongo Cumhuriyeti ve Liberya'da da benzer serüvenler yaşanır.

2003'te BM öncülüğünde, ABD, İngiltere ve De Beers'in desteğiyle, G. Afrika'nın Kimberley kasabasında silahlı asilerin piyasaya sürdüğü elmasların ticaretini yasaklayan bir anlaşma

gerçekleştirilir. “Kim bu De Beers?” diye soranlara cevap: 100 yıldır elmas ticaretini elinde tutan İngiliz şirketi olur. Bu şirketin son yıllara kadar demokratik temayülü pek hissedilmemiştir. Öyleyse akla ilk gelen, elmas üretiminin Afrika dışında da yaygınlaşması, Kanada, Rusya Avustralya’nın denkleme dahil olmasıyla yaşanan arz artışı, fiyat düşüşü karşısında duyulan korku olur. Gerçi De Beers’in eli kolu her tarafa uzanır ama, üretimi Botswana, Güney Afrika ve Namibya’da yoğunlaşır.

Bir karatı servet etse de, buna aldanıp elmas çıkarmanın kolay bir iş olduğunu sanmayın. Kimberley kasabasına adını veren kimberlit adlı gri bir kayadan elde edilir elmas. Rivayet olunur ki, kimberlitlerin %1’inde ancak %1 oranında elmas bulunur. Dünya elmas üretiminin %65’i Afrika’da gerçekleştirilir. De Beers’in 20 yıl evvel %80 olan pazar payı, bugün %40’a düşse de, “elmasın kralı” namını yitirmesini gerektirmez bu durum.

Aslında elmas, tam küreselleşmiş bir piyasaya sahiptir. Küresel trendleri yakından izleyen De Beers, maliyetlerin ucuzluğunu göz önüne alarak, 2008’den itibaren tasnif operasyonlarını tarihsel merkezi Londra’dan üretiminin %60’ını gerçekleştirdiği Botswana’nın başkenti Gaborone’ye kaydıracak. De Beers’in sahibi Oppenheimer ailesiyle Botswana hükümeti arasında sadece üretimi değil, pazarlamayı da içeren bir ortaklık mevcut.

Elmasın ticaret merkezi, Belçika’nın Afrika sömürgeciliği yıllarından beri Antwerps’tir. Ticaretin yoğunlaştığı diğer şehirler arasında Tel Aviv, New York, Bombay sayılabilir. Elmasın kesilmesi ve parlatılması da ayrı bir uzmanlık işidir ki, kuyumculukta kullanılan her on elmasın dokuzunun yolu Hindistan’dan geçer; bu da tam 700 bin istihdam anlamına gelir. Bu konuda iddialı diğer ülke İsrail ise, ihracatının yarısını ABD’ye yapar.

Elmas, tabii ki sadece mücevher yapımında kullanılmaz. Bilinen en sert materyal olma özelliğiyle, üretimin %80’i endüstriyel amaçlara tahsis edilir. Kesici aletler, petrol sondaj cihazları, yol yapım makineleri, en yoğun ihtiyaç duyulduğu alanlardır. Sentetik elmas üretiminden istenen verimin alınamama-

sı da, doğal elmas üretiminin öneminin daha iyi anlaşılmasını getirdi.

Yıllık elmas mücevher pastası 70 milyar dolar tahmin ediliyor. ABD piyasa talebinin tam %50'sini, Japonya %15'ini, Avrupa sadece %7'sini, Asya-Pasifik %6'sını, Arap âlemi yine %6'sını oluşturuyor.

Bir yandan piyasanın kaymağı için Tiffany, Cartier gibi lüks markalar rekabet ediyor. De Beers kendi markasıyla ABD ve Japonya'da mağazalar açıyor. Öte yandan daha mütevazı elmas takılar Wal-Mart, Tesco gibi süpermarketlere kadar yaygınlaşıyor. Çin ve Hindistan'ın gelişen orta sınıflarının elmas nişan yüzüğü iştahları, piyasanın en hızlı büyüyen diliminin kaynağı.

Elmas üzerine "Parıltı ve Açıgözlülük" başlıklı bir kitap yazan Janine Robert, Afrika'daki madenlerde çalışan işçilere, "Hiç sevgilerinize elmas yüzük almayı düşündünüz mü?" diye sorunca kahkahaların ardından, "De Beers bize o kadar az para veriyor ki, evlenmek şöyle dursun çoğumuz boşanmaya başladık," cevabını alıyor. Leonardo Di Caprio'nun Sierra Leone'deki kaçakçılığı anlatan *Kanlı Elmas* filmini görmeyenler nişanlılarına hâlâ bir elmas yüzük almayı düşleyebilirler.

7. ŞEKER

"Şeker gibi" lafına yansıyan imajını bir yana bırakırsak, yeryüzünde belki de hiçbir ürün, insanlığa şeker kadar acılar yaşatmadı. Dünyanın değişik köşelerinde şeker üretebilmek için ağaçlar söküldü, tarlalar yerle bir edildi. Şeker, köleliğin yayılmasına malzeme yapıldı iddiası da fazla abartılı sayılmaz. İngiltere'den malları dolduran gemiler, bu sayede Afrika'dan köle yüküyle ayrılabilirdi. Batı Hint Adaları'nda köleleri bırakıp ambarlarını rom ve şekerle doldurup tekrar İngiltere'ye yelken açtıklarında, "üçgen" ticaret tamamlanmış oluyordu.

Şekerin Batı ülkelerine ilk yolculuğu 11. yüzyılda Penca'tan başlayıp; İran, Mısır, Kıbrıs yoluyla Sicilya'ya ulaştı. Avrupa'da şeker 16. yüzyıla kadar bal ve meyvelerden elde edilirdi. Sonra 19. yüzyıla kadar şeker kamışı şekerin temel

kaynağı oldu. Şeker pancarından şeker üretimi ise ancak bu tarihten sonra devreye girdi. Şeker doğada birçok bitkinin içinde bulunur. Buna karşın yüksek verim alınan bitkiler sadece şeker pancarı ve şeker kamışıdır.

Dünyada tatlandırıcı talebi üç farklı kaynaktan karşılanıyor. Bunlar şeker kamışı ve şeker pancarının başı çektiği sakkaroz kökenli şekerler; patates, mısır gibi bitkilerden üretilen nişasta bazlı şekerler; sakarin ve aspartam gibi sentetik tatlandırıcılar. Şeker kamışı ve şeker pancarı sırasıyla %60 ve %20'lik paylarla dünya şeker üretiminin yaklaşık %80'ini oluşturuyor. Şeker en çok tropikal ve yarı tropikal bölgelerde yetiştiriliyor.

Uluslararası Şeker Örgütü'nün (ISO) tahminlerine göre, 2006-2007 dünya şeker üretimi 162 milyon ton civarında. Uluslararası şeker ihracatının üçte birini Karayip ülkeleri gerçekleştirirken, AB ve Filipinler de kayda değer bir paya sahipler. ABD, Büyük Britanya, Rusya ve Japonya ise önde gelen ithalatçılar.

Çoğu meta gibi küresel şeker üretimi de birkaç ÇUŞ'un elinde bulunuyor. Bunlardan en büyüklerinden biri, ülkemizde de adı sık sık gündeme gelen Cargill'dir. 1865 yılında ABD'nin Iowa eyaletinde kurulan şirket, bugün 60 ülkede 90 bin işçiyle faaliyet gösteriyor. Tarım ve gıda alanında ABD'nin ilk beş, dünyanın ilk on şirketi arasında yer alan Cargill'in yıllık cirosu 60 milyar dolara yaklaşıyor. Cargill, Türkiye'de de tartışması çok yapılan nişasta bazlı şeker (NBŞ) üretiminde yoğunlaşıyor. NBŞ'yi büyük ölçüde mısırdan imal ediyor. Türkiye aracılığıyla Ortadoğu piyasasında NBŞ'yi hâkim kılma çabası içerisinde.

Türkiye'de milyonlarca çiftçinin geçim kaynağı şeker pancarı üretimi, IMF'nin dayatmasıyla Haziran 2001'de yürürlüğe giren Şeker Yasası'nca kotalara bağlandı. Şeker Yasası, kotaların belirlenmesini Şeker Üst Kurulu'na devretti. Nitekim yasanın yürürlüğe girmesiyle pancar kotaları azaltıldı, pancar üreticilerine verilen devlet desteği sonlandırıldı. Buna karşın, Cargill kota dışı NBŞ üretimine yöneldi. Bakanlar Kurulu da, "istim arkadan gelir" hesabı kotayı %10'dan %15'e çekti. Halbuki bu kota AB'de %2-3'ler civarında.

Tatlandırıcı kullanan Kraft gibi şekerleme, Coca Cola ve Pepsi gibi meşrubat üreticileri, küresel bir trende ayak uydurup, çeşitli vergi avantajlarından ve ucuz işgücünden yararlanmak için tatlandırıcı operasyonlarını yurtdışına kaydırıyorlar.

Doğal şeker yerine NBŞ üretimine ağırlık vermek, yerli şeker üreticilerini açmaza sokuyor. Biyoteknoloji yöntemleri kullanılarak genleri ile oynanmış mısırlardan üretilen NBŞ, hem insan sağlığı üzerinde doğrudan etkisiyle, hem de doğal çevre ve biyo çeşitlilik açısından sakıncalarıyla tedirginlik yaratıyor. Ama anlaşılan bunlar Cargill'i pek ırgalamıyor.

Şeker endüstrisinin devleri, şekerin sağlığa olan zararlarını raporlarında sık sık dile getiren ve günlük besin tüketiminde şekerin payının %10'u geçmemesi gereğinin altını çizen Dünya Sağlık Örgütü'ne (WHO) karşı 2003 yılında taarruza geçti. Şeker lobisi, ABD Temsilciler Meclisi'ne başvurarak WHO'ya yapılan yardımların azaltılması yönünde faaliyet yürüttü. Ayrıca WHO'dan da raporun revize edilerek, günlük şeker kullanım limitinin %25'e çekilmesini talep etti.

Şekerle ilgili diğer bir tartışma konusu da AB şeker politikalarıyla ilgili. AB şeker üretiminde "Şeker Pazar Rejimi" (CMO) adıyla ortak tarım politikası uyguluyor. CMO kapsamında AB şeker sektörünü yılda 1.5 milyar dolara yakın bir miktarda destekliyor. GOÜ'lere tarım sübvansiyonlarını kaldıran telkini yapılırken, zengin ülkeler kendi çiftçilerine para saçmaktan çekinmiyor. AB, DTÖ'nün şeker politikasını değiştirmesi için yaptığı baskılar sonucu, 2011'e kadar sübvansiyonları kaldırmayı taahhüt etti.

Tıp uzmanları tarafından uzak durma tavsiyesi aldığımız 3 beyazdan (tuz, şeker, un) biri olan şeker, büyük tekeller dışında ne yiyenin ne de üretenin yüzünü güldürmeyi başarıyor.

8. TÜTÜN

Bugün dünyada yetiştirilen tütünün %80'i sigara üretimi için kullanılıyor. Araştırmalar sigaradan dolayı her yıl 4 milyona yakın insanın hayatını kaybettiğine işaret ediyor. Eğer trend

böyle devam ederse, 2030'a gelindiğinde bu sayı 10 milyona yaklaşacak.

Sektörün dev firmalarının sigaranın zararlarını gizlemek için kamuoyuna yalan bilgi verdikleri, insanları nikotine alıştırmak için düzen kurdukları, sigara içme yaşının altındaki çocuklara bilerek satış yaptıkları, düşük katranlı sigaraları sağlığa daha az zararlı gibi sunarak kamuoyunu yanılttıkları, Amerikan federal mahkemelerince bir bir kanıtlandı.

Sigara üreticilerinin cürümü çete kurmaya sokularak ağır tazminat ödemelerine karar verildi. Tabii ki çözüm yine piyasadadan beklenecekti. Sigara firmaları 25 yıl boyunca satılan her paket başına eyalet hükümetlerine 50 cent ceza ödeyecekler. Böylelikle tam 280 milyar dolar toplanması bekleniyor. Bu para, sigara nedeniyle artan sağlık maliyetlerinin finansmanına kanalize edilecek. Yine de akla şu sorular takılıyor:

Tazminatın toplanmasının gelecekteki sigara satışına, yani insanların sağlıklarını tehlikeye atmasına bağlı oluşu doğru bir uygulama mı? ABD'de sağlık da büyük ölçüde özelleştigiğine göre, bu iş sonuçta sigara sektöründe kesilen cezayı özel sağlık sektörünün cebine koymak anlamı taşımayacak mı? Peki aynı sigaraları Türkiye'de, Cezayir'de, Portekiz'de tütürenlerin mağduriyetlerini kim telafi edecek?

Dünya genelinde sigara tiryakisi sayısı, 1.3 milyar kişi civarında. Günlük sigara tüketimi ise 15 milyar adet. Her gün 80 bin ile 100 bin çocuğun sigaraya başladığı tahmin ediliyor. Dünyanın en çok sigara tüketen ulusları: Çin, ABD, Japonya, Rusya ve Hindistan. Sigara tiryakilerinin oranı yoksul ülkelerde artarken, gelişmiş ülkelerde ise geriliyor.

Sigara yapımında %70 oranda Amerikan tütününden yapılan harmanlar kullanılıyor. Hemen arkasından esmer ve bizi de ilgilendiren şark tütünleri geliyor. Değişik iklimler ve bitki örtülerinde üretilebildiği için tütüne dünyanın farklı coğrafyalarında rastlanabiliyor. Sigara üreticileri genellikle yerli tütün kullansalar da, tütün üretiminin yaklaşık %30'u uluslararası ticarete tâbi.

Tütün ihracatçıları arasında Çin, Hindistan, Brezilya, ABD, Türkiye ve Zimbabve ilk sıraları alıyor. 2005 yılında 600 mil-

yon dolarlık sigara ihracatı yapan Çin, sektörün parlayan yıldızı olarak dikkat çekiyor. İşin ilginç yanı, aslan payını sigara üreticileri aldığı için, tütün üreticisi birçok GOÜ, net ithalatçı konumunda.

Dünya sigara karteli Amerikan, İngiliz, Japon ve Çinli şirketlerin elinde bulunuyor. Dünya piyasasının %18'i Marlboro ve Virginia Slims'i üreten daha çok Philip Morris ismiyle tanıdığımız Altria'nın elinde bulunuyor. Altria, 2006 yılında 70 milyar dolar ciro yapıp 12 milyar dolar kâr elde etti. %17 pazar payına sahip British American Tobacco, Kent, Kool ve Lucky Strike markalarını üretiyor. İngiliz Benson and Hedges ve Silk Cut sigaralarını portföyüne katan Japan Tobacco (JT) ise, dünya sigara piyasasının %11'ini kontrol ediyor. Bilindiği gibi JT, yakınlarda Tekel için 1.5 milyar dolarlık bir teklif verdi.

Sektördeki son gelişme, Gauloises ve Gitanes sigaralarının İspanyol-Fransız üreticisi Altadis'in Bristol'da yerleşik İngiliz Imperial Tobacco tarafından satın alınması oldu. Böylelikle Imperial-Altadis %5,5 payla sektör dördüncülüğüne yerleşti. Tüm bu gruplar Türkiye'de, Mısır'da olduğu gibi sektörün liberalleşmesi sayesinde büyüme planlarını gerçekleştiriyorlar.

Sigara sektörü, gelişmiş ülkelerde insanların daha az sigara kullanma eğiliminde olmaları, sigara karşıtı kampanyalar, yüksek vergiler, reklama getirilen kısıtlar ve kamusal mekânlarda sigara tüttürmenin yasaklanması gibi nedenlerle sıkıntıda. Bu da stratejik hamlelerin önemini artırıyor. Örneğin, Philip Morris aniden sigara denetiminin Gıda ve İlaç Yönetimi'ne (FDA) verilmesiyle, pazarlama ve reklama getirilen kısıtlamaları desteklemeye başladı. Philip Morris bir anda melek mi kesilmişti? Rakipleri konuya açıklık getirmekte gecikmedi: Tüm reklam ve pazarlama kısıtları piyasaya yeni giren markaları vuracak, ABD'de %50'ye yakın pazar payı bulunan Philip Morris'in aslında piyasa hâkimiyetini korumasına yardımcı olacaktı. Nikotin oranına getirilen kısıtlamalar ise, önceden önlem olarak üretim sistemlerini "esnekleştiren" Philip Morris'i etkilemezken, diğer firmaları zor durumda bırakacaktı.

Sigaranın nazik bir iş olması, iş ve siyaset erbabı ilişkisine sektörde özel bir anlam kazandırıyor. Dev şirketler hükümet politikalarını yönlendirebilmek amacıyla her yıl milyarlarca doları gözden çıkarıyor. 1995'ten beri ABD'deki sigara şirketlerinin; başkan adayları, senatörler, siyasi partiler derken, "siyaset sektörüne" 32 milyar kaynak aktardığı kaydediliyor.

Dünya ekonomisi ile ilgili neredeyse tüm tartışmalar "Çin Faktöründe" dögümleniyor. Tütün işinde de kaide bozulmuyor: Çin pazarını fetheden bu işin galibi olacak.

9. İNSAN SAÇI

İnsan saçı, küresel ticarete gittikçe önemi artan bir meta. Saç piyasası başlıca iki bölümden oluşuyor. Birincisi, dazlaklar veya kanser tedavisi nedeniyle saçını kaybedenlere yönelik, daha eski, yerleşik sektör. Diğer ise, son yıllarda yükselişe geçen saçın moda aksesuarı olarak "in" hale gelmesi. Saç biçimi, rengi, giyimdeki diğer aksesuarların yanında güzellik ve moda arayışında yeni bir opsiyon.

Küresel saç ticaretinde Güney ülkelerinden ucuza toplanan saçlar, Kuzey ülkelerinin güzellik salonlarında yüksek fiyatlarla "daha da güzel, en güzel" yarışındaki kadınların başını süslüyor. Sadece Hindistan'ın saç ticaretinden yıllık geliri 300 milyon doları buluyor. Hindistan'ın dünya saç arzındaki payının %20 civarında seyrettiği tahmin ediliyor. Hiçbir firma piyasanın yüzde 10-12'sinden fazlasını kontrol edemiyor. Birkaç yıl önce yeni yetişkin bir kızın veya 20'li, 30'lu yaşlardaki gençlerin başkasının saçlarını başına ekleme yapması düşünülemezdi. Bugün ise, peruk takmayı asla aklından geçirmeyecek kadınlar, alternatif saç aksesuarlarını büyük bir iştiaqla tepelerine konduruyor.

İtalya, geleneksel olarak yüksek kalite saçın merkezi bilinirdi. Son yıllarda saç tacirleri Rusya'nın küçük köylerine, cüzi bir para karşılığı saçlarını feda etmeye hazır yoksul kadınlara yöneldi. Bu saçlar sıklıkla İtalya'ya gönderiliyor, işlendikten sonra "Avrupa" saçı etiketiyle piyasalara sürülüyor. Rusya'da

insanların toplu biçimde tutulduğu hapisaneler, akıl hastaneleri, yatılı okulların, saç ticaretinin arz unsurunu oluşturduğu kanısı yaygın. Bite karşı önlem gerekçesiyle kesilen saçlar, soluğu uluslararası saç şebekelerinin elinde alıyor.

Victoria Beckham, hapisanelerden toplandığı iddia edilen saçları yaptırmakla suçlanıp bir kez daha medyanın ilgi odağı oldu. Güzellik salonu sahibi, “Müşterim kaynağını bilseydi hiç böyle ahlaksız bir oyunun parçası olur muydu?” yollu bir açıklamayla durumu kurtarmaya çalıştı. Kylie Minogue da benzer suçlamaların hedefi oldu.

Saç ticareti Asya’da ise, geleneksel kültürle, küresel kapitalizmin her şeyi paraya tahvil etme zihniyetinin iç içe geçtiği bir faaliyet. Hindistan’da en önemli saç kaynağı, “tapınak piyasası”. Hindistan’ın nüfusunun %85’ini oluşturan Hindular yılda en az bir kez saçlarını kutsal tapınaklarda kestirmenin sevabına inanıyor. Örneğin, Madras’taki Tirupati Tapınağı’nı yılda 20 milyon kişi, saçlarını Hindu Tanrısı Vishnu’ya armağan etmek üzere ziyaret ediyor. Tapınaklar arası rekabette Tirupati önde ve saç ticaretinden en yüksek geliri elde ediyor. Toplanan saçlar, tüccarlar tarafından satın alınıp fabrikalara sevk ediliyor. Bu fabrikalarda yaşı 11’e kadar inebilen çocuklar tarafından saçlar yıkanıyor. Bu işte 10 saatlik bir vardiyadan 1 dolar civarında bir para kazanılıyor. Halbuki Hindistan’daki saç komisyoncularının yıllık geliri 50 milyon doları aşıyor.

Çin ve Hindistan’dan toplanan saçların büyük kısmı Kore’ye gönderiliyor. Burada asit banyosundan geçirilen, dış tabakasından arındırılan saçlar boyanıyor, en son işlem olarak da “ısıtılı” görünmeleri için silikon uygulanıyor. Artık bu saçlar peruk ve ekleme yapılmak üzere hazırdır. Bazen saçların yardım kampanyalarına katkı için feda edilmesi örneğine de rastlanıyor. Örneğin, Filipinler’deki petrol sızıntısının zararlarını tamir kampanyasına on binlerce kişi saçlarıyla katkıda bulundu.

Dünyanın en büyük saç ithalatçısı ise ABD. Yıllık 1000 ton civarındaki saç alımı ülkeye genellikle Los Angeles’tan giriş yapıyor. Piyasa tüm rakiplerini silen Korelilerin elinde. Saçların kaynağı ise çoğunlukla Çin ve Endonezya. Çin’de binlerce

saç toplayıcısı kırsal bölgeleri arşınlar, çuvallara doldurduğu saçları kilosu yirmi centten güneydeki piyasaya ulaştırır.

Küresel piyasalarda başlıca üç çeşit saç işlem görür. En alt rayiç, “sıradan Hint ve Çin” saçları için geçerlidir. Alıcının saçının rengine göre boyanan, kimyasal işlemlerden geçen bu saçların birim fiyatı 2001’de 499 dolardı. İkinci kategori ise, Bohyme Remi tabir edilen, Avrupa saçı evsafı kazanabilmesi için uzun işlemlerden geçirilen Hint saçıdır. İddiası, insanın kendi saçından ayırt edemeyeceği ölçüde yumuşak ve pürüzsüz olmasıdır. Bu orta kalite saçın birimi ise, 649 dolardan işlem görür. En üst basamakta ise, Rus Avrupa saçı yer alır, dünyada en makbul kabul edilen bu doğal saçın birimi ise 999 dolardan satışa sunulur.

Saç ticareti, hem insan vücudunun bile metaya dönüşebileceğini gözümüze sokması hem de piyasanın “Hintli ve Çinlileri” en aşağıya yerleştiren hiyerarşik karakteriyle “küresel kapitalizmin” bir sureti gibidir.

10. ÇİÇEK

Uluslararası çiçek ticaretinin miladı, Kanuni Sultan Süleyman’ın Hollanda Kralı’na armağan olarak lale göndermesine kadar dayanır. 16. yüzyılın yükselen gücü Hollanda, paranın ve servetin birikmesiyle estetiğe ilginin arttığı bir dönemde laleyle tanışır ve lale soğanlarına artan rağbet, zamanla “tulipomanya” diye hatırlanan çılgınlığa dönüşür. Osmanlı’ya yolu düşen Viyanalı tacirlerin kendilerini büyüleyen lale soğanlarını ülkelerine taşımalarına benzeyen, ama dozu daha yüksek bir çılgınlığın burada da patlak vermesine yol açar.

Lale çılgınlığının boyutunu belki de en iyi anlatan, nadide bir lale soğanının Fransa’nın ünlü bir bira fabrikasıyla takas edilmesi örneğidir. Şimdi dünyayı saran finans enstrümanları, futures, opsiyon sözleşmelerinin ilk bilinen örnekleri de tüccarların henüz sahip olmadıkları laleleri gelecekte teslim etme taahhüdüne girmeleriyle Hollanda’da geliştirilir. Bütün finansal spekülasyonlar gibi, 16. yüzyılda başlayan lale çılgınlığı,

17. yüzyılda büyük iflaslarla son bulur. Ama bu dönemde uluslararası çiçek ticaretine adım atan Hollanda, bu geleneği günümüze kadar sürdürür.

Son yıllarda birçok ülkede kişi başına düşen kesme çiçek üretimi hızla artıyor. Başta Sevgililer Günü, Anneler Günü gelmek üzere, tüketicimin patladığı özel günlerde çiçeğe olan rağbet de tavan yapıyor. En gözde kesme çiçekler arasında gül, krizantem, lale ve orkide başı çekiyor.

Dünya kesme çiçek üretiminde 2004 yılında Avrupa'nın payı %42,3 iken, Asya'nın %26, Kuzey Amerika'nın %24,7, Orta ve Güney Amerika'nın %5,3'tü. Afrika'nın da son yıllarda kesme çiçek üretiminde devreye girdiği görülüyor.

Uluslararası kesme çiçek ticareti yaklaşık 5.5 milyar eurodur. İthalatın %67'sini Avrupa ülkeleri gerçekleştiriyor. Avrupa'yı %15 ile Amerika kıtası, %8 ile Asya ülkeleri izliyor. ABD ve Japonya ise dünyanın en büyük pazarları. Amerika'da kesme çiçek ve bitkiler için yılda 15 milyar dolar harcanıyor. 30.000 çiçekçiden, 23.000'i süper marketlerde bulunuyor. Almanlar ise kişi başına çiçeğe en fazla para harcayan millet.

İhracat cephesinden bakıldığında ise, %55'lik pay ile yine ilk sırada yer alan Avrupa'yı Latin Amerika izliyor. Ülkeler temelinde 2.3 milyar dolarlık kesme çiçek ihracatıyla Hollanda dünya lideri. Türkiye ise dünyaya sadece 16 milyon dolarlık çiçek satışı yapabiliyor.

Son yıllarda sektörde gözlemlenen en belirgin trend, şirket satın almalarının yaygınlaşması ve üretimin Güney ülkelerine kaymasıdır. 1998 yılında dünyaca ünlü meyve ve sebze devi Dole, dünyadaki en büyük çiçek üreticisi Floramerica'yı ve ABD'nin en yüksek ithalat yapan firması Sunburst Farm'ı satın aldı. Küreselleşme dalgasının yaygınlaştırdığı şirket evlilikleri ve ele geçirmeler, çiçekçilik sektörüne de damgasını vurdu.

Üretim yapısında yaşanan değişim incelendiğinde ise, elverişli iklim koşullarına sahip coğrafyaların tercih edilmesinin yanı sıra, yavaş yavaş emek ve arazinin ucuz ve çevre standartlarının düşük olduğu ülkelere doğru bir kayma gözlemleniyor. Özetle, kapitalist küreselleşme sürecinin net bir sureti

de kesme çiçek sektöründe ortaya çıkıyor. Kolombiya, Kenya, Ekvator, Peru, Zambiya, Çin ve Hindistan üretimin yaygınlaştığı ülkeler.

Örneğin, Kenya Avrupalı şirketlerin yatırımlarıyla bir anda çiçek ihracatını 140 milyon dolara yükseltti. 120 çiftlikte ihracata yönelik çiçek yetiştiriciliği yapılırken, 10 bin kişiye istihdam sağlayan dünyanın en büyük çiçek çiftliği de Kenya'da. Bu çiftliklerde çalışanların sağlığına yönelik tehdit oluşturan, ABD'de yasaklanmış haşere ilaçları yoğun biçimde kullanılıyor.

Kolombiya ise, Hollanda'dan sonra dünyanın ikinci büyük çiçek yetiştiricisi. Çiçek üretimi, ABD tarafından koka üretiminin panzehiri olarak teşvik edildi. Her ne kadar çiçek üretiminin yoğunlaştığı Sabana de Bogota, koka ekimine müsait değilse de, ihracatçılar 2000 yılında 650 milyon dolara varan gelirinden hiç de şikâyetçi değil. İşçilere gelince, güç koşullarda 1.30 dolarlık saat başı ücret, bir aileyi yoksulluk sınırının bile üzerine taşımaya yeterli değil. Kadınlara işe girişte hamilelik testi uygulanıyor. Çalışırken hamile kalanlara ise kapının yolu gösteriliyor.

Çiçek üretiminde emek havuzunun en dibine itilmiş vasıfsız işgücüne ağırlıkla yer veriliyor. Üçte ikisini kadınların oluşturduğu çiçek işçileri, çoğunlukla hiçbir sosyal güvenceye sahip olmadan haftada 50-60 saat çalışıyorlar. Bu yetmezmiş gibi, ayrıca kötü muameleye maruz kalıyorlar.

Çiçekler çok narin varlıklar oldukları için örselenmeden taşınmaları gerekiyor. Bu da uçak taşımacılığının devreye girmesi, atmosfere salınan yakıt tüketiminin sıçraması demek. Aynı zamanda ana piyasalara uzak ülkelerin rekabet gücünün zayıflaması anlamına geliyor.

Çiçek bilindiği gibi insanların sevgilerini göstermek için en fazla tercih ettikleri araçların başında gelir. Niyetimiz, "Acaba biraz sonra anneme, eşime veya sevdiğime uzatacağım çiçeğin sicili nasıl?" sorusuyla kimsenin keyfini kaçırmak değil. Bilinmez, belki de niye çiçek alamadığına "toplumsal bir kılıf" arayanlara yardımı dokunur.

10 Sembolik Sektör

1. İNTERNET

İnternetin hikâyesi, 1960'lı yıllarda ABD'nin askerî radarlarından bir şebeke oluşturmayı amaçlayan bir Pentagon projesiyle başlıyor. Proje, zamanla bilgisayar ve telefonu bir araya getiren büyük bir ağa dönüşüyor. Buradan ekmek yenebileceğini sezen uyanık girişimciler dört bir yandan internette iş kovalıyor. Google'dan eBay'e, You Tube'dan My Space.com'a altın bulanların sayısı hiç de az değil.

İnternet sadece bir teknoloji sayılmaz. Yaşamı düzenlemek için bir araç, tüm ilişkilerin aktığı sanal bir âlem. Bugün internete erişebilenlerin sayısı 1.1 milyar civarında. Evlerinde hızlı internet olanağından yararlanabilenler ise 300 milyonun biraz üzerinde. İnternetsiz bir yaşam düşünemeyenler ile henüz onunla tanışmamış olanlar arasındaki uçurum “dijital bölünme” (*digital divide*) diye adlandırılıyor. Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Uzakdoğu'nun gelişmiş teknolojiye sahip ülkelerinde internet kullanım oranları hızla yükseliyor. Çin, eğitimli orta sınıfının genişlemesi sayesinde yakında dünyanın en çok internet kullanıcısına sahip ülke unvanını alacak. G. Kore ise, hanelerin %90'ındaki internet bağlantısıyla dikkat çekiyor. Da-

ha 2000 yılında Amerika'da sadece 5 milyon kişinin evinde hızlı internet bağlantısı varken, bu sayı şimdi 60 milyonun üzerine çıkmış durumda. Öte yandan başta Afrika kıtası, dünyanın büyük bölümü henüz internetle tanışmış değil.

Bir ekonomik faaliyet alanı anlamında da internet son yılların en popüler ve canlı sektörlerinden biri haline geldi. Araştırmalar internetteki site sayısının her yıl ikiye katlandığını gösteriyor. İnternet yayıncılığının düşük maliyetli olmasının yanı sıra, Web 2.0 ve UGC gibi yeni teknolojiler, internetin olanaklarını genişletiyor. Bu sayede kullanıcılara yeni içerik belirleme, sitelere müdahale etme fırsatı doğuyor. Böylece reklam verenler için de yeni ufuklar açılıyor. Sadece "tüketicinin sesini duyurmanın" ötesinde, örneğin Nike kullanıcılarına kendi ayakkabılarını tasarlama imkânı veriyor. Lego'da ise, "kendin tasarla kendin oyna" yöntemiyle oyuncak tasarımı mümkün.

Tencereden cep telefonuna herkesin, her şeyi açık artırma usulü satışa sunabildiği eBay; yüz binlerce amatör video kaydının paylaşıldığı You Tube; bir milyondan fazla şarkının parasıyla indirilebildiği iTunes ve üniversite öğrencilerini tanıştırmak ve kaynaştırmak iddası taşıyan 23 yaşındaki Harvard'dan terk Mark Zuckerberg'in para bastığı Facebook. Gene de dijital âlemin starları, internette bulunan hemen her şeye anında ulaşma olanağı sağlayan Google ve Yahoo!.. Onların öncülüğünde internet reklamcılığı ve e-ticaret, son yıllarda patlama gösterdi. 2005 rakamlarına göre sırf Amerika'da internet reklamcılık gelirleri 13 milyar doları aşarken, e-ticaret satışları da 90 milyar dolara dayandı.

Sektör bu denli hareketli olunca, haliyle şirket ele geçirmeler, şirket evlilikleri hızla artıyor. 2005 yılında eBay'in internet üzerinden sesli iletişim hizmeti sunan Skype'a, üstelik de zarar ederken 2.6 milyar dolar ödeyerek sahip olması çok konuşulmuştu. Aynı yıl IAC/Inter Active arama motoru Ask Jeeves'e 1.9 milyar dolar ödemiş, Çin'de hazırlanan Alibaba.com ise 1 milyar dolara Yahoo'nun eline geçmişti. 2007'nin en çok konuşulan olayı ise Google'ın, 1.65 milyar dolarlık You Tube atağıydı.

Google demişken, son yılların bu en çok tartışılan şirketine biraz daha yakından bakmakta yarar var. Google 1997 yılında Sergey Brin ve Larry Page adlarında iki parlak Stanford Üniversitesi öğrencisinin doktora projelerinin bir parçası olarak doğdu. Yeni ve gelişmiş bir arama motoru buluşu yaptıklarını fark eder etmez üniversiteyi terk eden iki arkadaş, tuttukları bir evin garajında Google'ı ortaya çıkardıklarında bu işten nasıl para kazanacaklarını henüz keşfedememişlerdi. Ancak daha sonra arama sonuçlarının aynı zamanda en yüksek reklam ücreti ödeyen firmalara göre de sıralanabilmesini sağlayan bir sistem geliştirdiklerinde, Google'ın teknolojik başarı hikâyesi nakde dönüşmeye başladı.

Yaptığınız her aramanın sonucunda ekranda beliren linklerden Google'a reklam veren bir şirketi tıkladığınızda, Google'ın kasasına belli bir paranın girmesini de sağlamış oluyorsunuz. Google, böylelikle yeni atılımlar için daha fazla maddi imkâna sahip oluyor. Çalışanlarına zamanlarının %20'sini yenilik yapmaları için bağışlayarak, arayışlarında hız kesmiyor. Dünyanın her köşesini uydudan dört boyutlu izlemeyi sağlayan Google Earth'ten haber portalı Google News'a, Google Scholar gibi bir akademik arama motoruna ve Yahoo'dan 250 kat daha büyük bir bellek sunan Gmail gibi bir e-mail servisine kadar faaliyet alanlarını sürekli genişletiyor.

Ancak arama motoru Google'ın hâlâ en çok kâr getiren faaliyeti. Yahoo'nun pazar payı ise %30'un altına inmiş durumda. Reklam gelirleriyle kasası şişen Google'ın 2007 cirosunun 9.5 milyar dolar, kârının ise 3.7 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor. *Financial Times*'ın 2007 küresel markalar raporunda Google, 66.5 milyar dolar marka değeriyle 2006'daki 7. sıradan 6 basamak birden atlayarak şeref kürsüsüne çıktı.

Google'un patronları Larry Page ve Sergey Brin, kendi özel hayatları ile ilgili tüm bilgileri gizli tutuyorlar. Halbuki Google 9 yıldır arama motoruna giren herkese ait tüm bilgileri depoluyor. Tüm ilgi alanlarımız, eğilimlerimiz, alışkanlıklarımız, özel hayatımız, zaaflarımız, sırlarımız onların elinde. Adımızı değilse bile, bilgisayarımızın numarasını her hamlede kayde-

debiliyorlar. Arabayı teşhis edenin şöförün de izini sürmesi pek zor olmasa gerek. Dikkat biri bizi gözetliyor!

2. CEP TELEFONU

Bir zamanlar, cep telefonu *yuppielerin* hıza, teknolojiye düşkünlüklerinin sembolü, ayrıcalıklı bir cihazdı. Bugün ise o denli harc-ı âlem bir araç haline geldi ki, 3 milyar insan, dünya nüfusunun yaklaşık yarısı üzerinde cep telefonu taşıyor. 2011 yılında cep telefonu kullanıcılarının sayısının 4 milyarı bulacağı tahmin ediliyor. Genel bir kural, teknoloji gelişmiş ülkelere kişisel bilgisayar, az gelişmiş ülkelere ise cep telefonu yoluyla giriyor. Cep telefonu sektörünün bir bütün olarak, cihaz üreticileri, içerik sağlayıcıları ve şebeke operatörleriyle yıllık geliri 1 trilyon dolar civarında.

Birinci nesil (1G) olarak bilinen ilk cep telefonları, 1970'li yılların sonunda üretilmeye başlandı. Telekom sektörünün ulusal tekellerin elinde bulunduğu dönemde hiç kimse mobil haberleşmenin bu denli gelişme potansiyeli taşıdığına ihtimal vermiyordu. İskandinav ülkelerinde ve ABD'de, gerçi küçük bir cep telefonu pazarı oluşmuştu ama, sektörün atılım yapması için 1980'li yıllarda özelleştirme ve deregülasyon politikalarının tüm dünyada yayılmasını beklemek gerekecekti. Kapıyı 1981'de İngiliz ulusal iletişim şirketi British Telecommunications'ı özelleştiren Thatcher hükümeti açtı. Bunu 1984'te Amerikan AT&T'nin, bir yıl sonra da Japon NTT'nin özelleştirilmesi izledi. Kıta Avrupası'nda ise kısmi özelleştirmeler ve pazarın rekabete açılması, diğer bir deyişle deregülasyon tercih edildi. 90'lara gelindiğinde, hükümetlerin iletişim sektöründeki tekelleri kırılmıştı.

Sonraki aşamada daha yüksek kapasiteli ve SMS gibi kısa veri iletimine olanak tanıyan (2G) cep telefonlarının ortaya çıkışıyla iletişim endüstrisi hızla büyümeye başladı. Aynı hatla değişik ülkelerde konuşma olanağı sağlayan GSM protokolünün hızla dünyaya yayılması da bu yıllara rastlar. Diğer yandan 1990'lı yıllarda cihaz üreticileri ve şebeke operatörleri de

birbirinden ayrılmaya, piyasa bugünkü parçalı görünümünü kazanmaya başladı.

2000'li yıllarda ise üçüncü nesil (3G) telefonların ortaya çıkışına tanık olundu. 3G'ler telefon operatörlerine hem alışageldik iletişim için daha yüksek kapasite sağladı, hem de İnternet destekli hizmetler sayesinde yeni gelir olanakları yarattı. 3G'lerin altyapılarını hazırlamak, operatörlere 100 milyar dolardan fazlaya mâl oldu. Teknolojideki son gelişmeler, telefon operatörleri, internet hizmeti sağlayıcıları ve kablolu TV şirketlerinin birbirlerinin faaliyet alanlarına tecavüz etmelerine olanak sağlıyor. Müşteriye "dörtlü bir demet", sabit ve mobil telefon, genişbant internet erişimi ve çok kanallı televizyonu aynı abonelikte sunmak için kıyasıya bir rekabet yaşanıyor. Bazı yorumlar, ahtapotun beşinci ayağını en cazip kılanın, mobil TV veya dizüstü bilgisayarında kablosuz erişim ekleyen "dijital cennet"i yaratacağı, dolayısıyla rekabette bir adım öne sıçrayacağı yolunda.

1990'lardaki liberalleşmenin ardından, artık sınırlı sayıda marka, cep telefonu sektörünü kontrol ediyor. Şebeke operatörleri rekabetinde dört şirket NTT DoCoMo, Vodafone, China Telecom, Telecom Italia Mobile operatörlük hizmetlerinin önemli bölümünü ellerinde tutuyorlar. Türkiye piyasasına Tel-sim'i satın alarak adım atan Vodafone'un gelirlerinin dörtte üçü yabancı piyasalardan kaynaklanıyor. Amerikan AT&T ve Fransız Orange şirketleri de son yıllarda GOÜ pazarlarına hızlı bir çıkartma yaparak, sektörün büyükleri arasına girmeyi başardılar.

İşletim sistemlerinde de az sayıda firma pazarı elinde bulunduruyor. Bugün cep telefonlarının %63'ünde Symbian, %14'ünde Microsoft, %14'ünde Palm tabanlı işletim sistemleri kullanılıyor.

Küresel cep telefonu cihazlarında, pazarın %60'ı Nokia ve Motorola arasında paylaşılırken, %20'si de Sony Ericson, Samsung ve LG Electronics tarafından kontrol ediliyor. Ancak gerek teknolojik yeniliklerin yarattığı basınç, gerekse de operatörlerin ve tüketicilerin fiyatların aşağı çekilmesi için yükselt-

tikleri talep, son bir yılda gelirlerin ve kâr oranlarının düşmesine yol açtı.

Kâr oranlarındaki bu sıkışma, hem emeğin ucuzluğu hem de talebin Asya'da yoğunlaşması nedeniyle üretimin hızla Çin, Hindistan ve Tayland gibi ülkelere kaymasını getiriyor. Son olarak Nokia, Hindistan'da bölge ülkelere sevkiyat için bir fabrika kurdu. Her ay ortalama 6.6 milyon yeni insanın cep telefonu abonesi olduğu Hindistan'ın kendisi bile tek başına bu yatırımı haklı çıkarabilecek ölçüde dev bir pazar.

Ancak üretimin Asya'ya kayması, yoğun çocuk emeği sömürsü, zorunlu fazla mesai, iş güvenliğinin hiçe sayılması gibi bildik uygulamaların da yayılmasına neden oluyor. Bu konuda son bir vaka, Çin'in Guandong eyaletine bağlı Shenzen kentinde yaşandı. Motorola'nın taşeronu sıfatıyla cep telefonu kameralarının lenslerini üreten Hivac Startech firmasının dokuz işçisi, fabrikanın havalandırmasının çalıştırılmaması üzerine üretimde kullanılan kimyasalları soluyup ağır biçimde zehirlendiler. Hamile bir kadın işçinin düşük yapmasına da neden olan olay sonrasında, Motorola taşeronun sorumluluğunu da yüklendi. Ancak ÇUŞ'ları izleyen Hollanda'da, yerleşik araştırma merkezi SOMO'ya göre, Hivac büyük cep telefonu şirketlerinin fason iş yaptırdığı ve denetlenmesine izin vermediği yüzlerce taşeron firmadan sadece biri.

3. MEDYA

Kitlesel medya, topluma haber ve enformasyonu aktaran başlıca kanaldır. Sadece bilgilendirmekle kalmaz, fikirlerin, değer yargılarının, tepkilerin şekillenmesinde de belirleyici rol oynar. Egemen ideoloji açısından, kendini yeniden üretmek, düzene onay mekanizmaları yaratmak, sisteme yönelik direnişleri etkisiz kılmak için medyanın kimler tarafından kontrol edildiği çok önemlidir. Bu nedenlerle medyadaki mülkiyet değişiklikleri, gelecek stratejileri yakından izleniyor, toplumda ilgiyle konuşulan, tartışılan, kendisi magazinleşen konulardan biri haline geliyor.

Bu mercekten bakıldığında, medya sektörünün son yıllarda büyük şirket ortaklıkları ve el değiştirmeleriyle çok hareketli bir dönem geçirdiği söylenebilir. Pricewaterhouse Coopers'ın konuyla ilgili son raporuna göre, sırf 2006 yılında eğlence ve medya sektöründeki şirket evliliklerinin toplam değeri 72 milyar doları buldu. Aynı rapor, 2001 yılından bu yana medya ve iletişim sektöründe 2200 şirket birleşmesi gerçekleştiğini bildiriyor. Son iki yıla damgasını vuran şirket birleşmeleri arasında, Kanada'nın en büyük medya kuruluşu Thompson'un İngiliz haber ajansı Reuters'i 17.2 milyar dolara satın alması; Amerikan McClathy grubunun Knight Ridder şirketini 4 milyar dolar bedelle ele geçirmesi; 80 milyon okura sahip *Readers Digest* dergisinin 1.6 milyar dolara el değiştirmesi ve adına yüksek prestijli bir gazetecilik ödülü de verilen John Pulitzer'in kurduğu Pulitzer Inc'in 1.5 milyar dolara Amerikan Lee Enterprises'a satılması bulunuyor.

Son dönemde dünya medyasında en çok ses getiren satış haberi ise, 1 Ağustos tarihinde dev medya patronu Rupert Murdoch'un sahibi olduğu News Corporation'ın *The Wall Street Journal*'ı (WSJ) yayımlayan Dow Jones grubunu 5.6 milyar dolara satın almasıydı. Murdoch'un günlük Avrupa tirajı 81 bin, dünya tirajı ise 2.6 milyon civarında seyreden ünlü ekonomi gazetesini uzun süren bir çabadan sonra ele geçirmesi, diğer medya devleri üzerindeki baskıyı da artırdı. WSJ'nin Avrupa'daki ezeli rakibi *Financial Times*'ın telaş içerisinde Murdoch'a ait Fox TV'nin Amerika'daki rakibi CNBC televizyonu ile işbirliği için görüşmelere başladığı biliniyor.

Aslında WSJ fazla kârlı bir gazete sayılmaz, aksine son yıllarda zarar ediyor. Dili, anlatımı oldukça ağır, sade bir okuyucuya hitap etmekten uzak bir yayın. Buna karşın kapitalist fikirlerin, son çeyrek yüzyılda neoliberalizm ideolojisinin dünyaya yayılmasında *Financial Times* ile birlikte ayrıcalıklı bir misyona sahip. Piyasa toplumunun savunucusu *think tank* uzmanları, akademisyenler, bir makalelerini WSJ'de yayımlatabilmek için sıraya giriyorlar. Tüm dünyada koltuğunun altında WSJ taşıyan, Armani esvapları içindeki piyasa profesyoneli,

“homoglobalismus”un simgesi sayılıyor. İşin ilginç yanı, yapılan “exclusive” bir anlaşma gereği WSJ muhabirleri, 2012 yılına kadar CNBC ekranlarında dünya kapitalizmini yorumlamaya devam edecekler. Murdoch’un sahip olduğu News Corp. 71 milyar dolar piyasa değeriyle dev bir kuruluş. Ayrıca ABD’nin en büyük dördüncü televizyon şebekesi Fox da dahil, şirket bünyesinde 37 televizyon kanalını barındırıyor. Ünlü Harper Collins yayınevinin yanında, İncil ve dinî kitaplar konusunda uzman kolu Zonder Murdoch’un elinde bulunuyor. Hollywood’un ünlü sinema şirketlerinden Twentieth Century Fox da News Corp’a ait. Bilindiği gibi Murdoch, 2006 yılında Ahmet Ertegün’ün Atlantic Records şirketiyle birlikte TGRT’yi 98 milyon dolara satın alarak, Fox TV ismi altında Türkiye piyasasına da girdi.

Avustralya’da doğan Murdoch, sonradan olma bir Amerikan vatandaşı. Gençliğinde Oxford’da okurken biraz solcu biliniyor, okulun gazetesinde de yazılar kaleme alıyormuş. Murdoch’un ismini bu denli tartışmalı kılan, sahip olduğu medya gücünü siyasi ve ideolojik amaçları için kullanmakta çok fütursuz davranması. Zaten 1994 yılında serbest piyasacı *think tank* kuruluşu Center for Independent Studies’de yaptığı bir konuşmada, giderek bir medya tekeli haline gelirken, amacının kâr etmekten ziyade fikirleri şekillendirme gücü kazanmak olduğunu dillendirmekten çekinmemiştir.

Murdoch, George W. Bush’un kayıtsız şartsız destekçilerinden. Columbia Üniversitesi’nin gazetecilik dergisi *Columbia Journalism Review*’un bir araştırmasına göre, News Corp. şemsiyesindeki gazetelerde 2003’ten bu yana Irak işgalini sorgulayan tek bir satır dahi yer almamış. Dikkat edilirse “teröre karşı savaş” da, “ya serbest piyasayı, serbest ticareti, çok uluslu şirketleri, özelleştirmeyi desteklersiniz ya da teröristlerin safında yer alırsınız” gibi kaba bir kutuplaştırmayla ele alınıyor. Murdoch kuruluşları bu zihniyetin öncülüğünü yapıyor.

Murdoch en büyük özel uydu şebekesi Sky’la birlikte *Times*, *Sun*, *Daily Telegraph* gibi pek çok gazete sayesinde İngiltere’de de bir medya tekeline sahip. Margaret Thatcher’ın başbakanlı-

ğı döneminde Muhafazakâr Parti'yi militanca destekleyen, sendikaları yenilgiye uğratmak için her türlü oyunu deneyen Murdoch, emek kesiminin büyük tepkisini çekmişti. Gelgelelim, 90'ların sonunda Tony Blair'e çark etmekte tereddüt etmedi. Öyle ki, 1998-2001 yılları arasında Blair'ın basın danışmanlığını üstlenen Lance Price, Murdoch'un kabinenin 24. üyesi gibi varlığını hükümet üzerinde hep hissettirdiği yorumunu yaptı.

Siyasi amigo kimliğiyle son yıllarda Murdoch ismi fazlaca öne çıktıysa da, medyada tekelleşme eğilimleri yalnızca Murdoch'la sınırlı değil. Örneğin ABD'de tüm haber ve bilgi akışını yedi büyük medya grubu kontrol ediyor. Dünyanın bir numarası Time Warner, en büyük küresel dergi yayıncısı Time ile birlikte 104 dergi, CNN başta olmak üzere pek çok televizyon kanalı, Warner Bross, New Line Cinema gibi film şirketleriyle 44.8 milyar dolar ciroya ulaşıyor. Viacom, Amerika'nın ikinci büyük televizyon şebekesi CBS ve müzik kanalı MTV'nin yanında Simon and Schuster, The Free Press, Pocket Books ve Scribner'i kontrol ediyor. General Electric, belki Irak televizyonuna konuştuğu için Bağdat muhabiri Peter Arnett'i işten kovmasıyla hatırlayacağınız NBC'nin sahibi. Gannet grubu, Amerika'nın en yüksek tirajlı gazetesi *USA Today*'in de aralarında bulunduğu 102 gazete ve 22 televizyon kanalını egemenliği altında tutuyor.

Medya bu denli tekelleşirken, aynı zamanda sermaye egemenliğini perçinlemesi için neoliberalizmin altına kaygan filan değil, çok sağlam bir zemin inşa ediyor.

4. FUTBOL

Futbol Asla Sadece Futbol Değildir, bilindiği gibi Simon Kuiper'in Bangladeş'ten Güney Afrika'ya çok zor koşullarda dünyayı arşınlayarak kaleme aldığı kitabın ismi. Kitabın kendinden çok ismi bir kült. Kullanıla kullanıla adeta bir özdeyiş haline geldi. İşin ilginç yanı, kitabın özgün adı, *Football against the enemy* İngilizce'den birebir çevrilseydi, ortaya bu tılsımlı

ifade çıkmayacaktı. Anlaşılan Türkiye’de insanların futbolun sadece futbol olmadığı konusundaki farkındalıklarını ifade etme ihtiyaçlarına bu kitap cuk oturdu.

Aynı zamanda futbol bir endüstri. Ama takımlar henüz ulus-
sal; uluslararası arenada boy gösterseleler, çok sayıda yabancı
oyuncuya yer verseler dahi, sonunda İspanyol, İngiliz, Türk ta-
kımlarından söz ediyoruz. Beş ayrı ülkede faaliyet gösteren bir
takım söz konusu değil. Batılı takımların maliyetler ucuz diye
Afrika’da futbolcu fidanlığı oluşturması uygulamasını saymaz-
sak, bu yönüyle futbol henüz küresel bir endüstri değil.

AB’nin 2000 yılı Nice anlaşmasında futbolun, toplumsal ve
kültürel önemi nedeniyle özel muamele gerektiren kendine
özgü bir alan olduğu karara bağlandı. Futbolun, daha doğrusu
takım sporlarının, diğer iş kollarına benzemeyen bir özelliği
var. Bir deterjan veya bisküvi firması rakipleriyle kıyasıya bir
rekabete girer, onları piyasadan silmeye çalışır. Halbuki fut-
bolda rakipler de ayakta kalabilmeli ki, en azından karşınıza
çıksın; güçlü olmalı ki, müsabaka ilgi çeksın. Bu nedenle tele-
vizyon haklarının kolektif satışı antitröst yasalarına aykırı sa-
yılmıyor, çünkü rekabet satılan ürünün ta kendisi...

Televizyon gelirleri, bilet satışlarını geride bırakarak futbol
endüstrisinin bir numaralı gelir kalemi haline geldi. Baş-
ken İngiliz Premier Ligi’nin 20 takımı, önümüzdeki üç yılın
TV gelirlerini tam 5.4 milyar dolara sattılar. Ülkeler sıralama-
sında yıllık geliri 2.5 milyar dolara varan İngiltere’yi (Premier
League), 1.6 milyar dolarla İtalya Ligi (Serie A), 1.5 milyar do-
larla Alman ligi (Bundesliga) ve 1.4 milyar dolarla İspanya Li-
gi (La Liga) izliyor.

Gelirlerin kompozisyonu, takımlara göre farklılık gösterebi-
liyor. Örneğin, danışmanlık şirketi Deloitte’in her yıl yayımla-
dığı dünyanın en çok kazanan takımları sıralamasında 292
milyon euroluk geliri ile ilk sıraya oturan Real Madrid, gelirle-
rinin %45’ini lisanslı ürünler satışını da içeren ticari faaliyet-
lerden sağlıyor. Buna karşın ikinci sıradaki Manchester Uni-
ted’in 250 milyon dolarlık gelirleri içinde en önemli kalem,
%42 pay ile stadyum hasılatı.

Futbol “kıtlık rantının” en belirgin ortaya çıktığı alan. Bu nedenle, eşsiz yetenekleri bulunan bir futbolcunun büyük paralar kazanması doğal karşılanıyor. Rutin bir işi yaptırabilmek için verimli bir işçi yerine, düşük verimli iki işçi ikâme edilebilir. Halbuki her takım sahaya 11 kişi çıkar, teknik direktör elindeki oyuncu havuzundan en iyi onbiri sahaya sürmek zorundadır. Luis Figo’nun 2000 yılında Barcelona’dan 61 milyon dolara ve 2001’de Zidane’in Juventus’tan 76 milyon dolara Real Madrid’e transfer olması bunun en büyük kanıtı. Bu iki futbolcu dünyanın en pahalı transferleri durumundalar. Amerika’nın Los Angeles Galaxy takımıyla anlaşılan futbolun Michael Jackson’ı Beckham’ın, burada 5 yılda 250 milyon dolar kazanarak açık ara en fazla kazanan oyuncu unvanını ele geçirmesi bekleniyor.

1995’te Belçikalı oyuncu Marc Bosman’ın başvurusuyla sözleşmesi biten futbolcunun serbestçe transferinin önü açıldı, futbol endüstrisi de esnekleşen emek piyasalarına ayak uydurdu. Aynı karar, “yabancı kontenjanını” da AB hukukuna aykırı buldu.

Bazı uzmanlar, futbolun kendine özgü doğasının, takımlar arasında ciddi güç farklılıklarına karşın rekabeti öldürmediğini savunuyor. Londra Imperial College’den Stefan Szymanski’ye göre, futbol liglerindeki “piramit yapı”, ilginin sürekli canlı tutulmasını sağlıyor. Kimi klüplerin şampiyonluk için iddiası bulunmasa da, kümede kalma mücadeleleri heyecan yaratıyor. Orta kademedeki takımlar ise, Avrupa kupalarına katılabilmek için yarışıyor. Kupa maçları, sürprizlere daha açık yapısıyla işin tuzu biberi oluyor.

Küresel ekonomideki sınır ötesi doğrudan yatırım çılgınlığından futbol endüstrisi de nasibini alıyor. Özellikle İngiliz liginin en yüksek gelire sahip, en çok izlenen lig olması yatırımcıların iştahını kabartıyor. Muhammed El Fayed’in 1999’da Fulham’ı, Roman Abramovich’in Chelsea’yi almasıyla başlayan furya, Amerikalı milyarder Malcolm Glazer’in Manchester United’ı 790 milyon pounda, Tayland’ın devrik Başbakanı Tahsin Shinawatra’nın Manchester City’i 80 milyon pounda

ele geçirmesiyle hız kazandı. Premier ligin tüm takımlarının etrafında “şirket avcıları” kol geziyor. Bazı borsa uzmanları, “yıl sonuna” kadar 20 takımın tümü birden el değiştirirse kimse şaşırmasın” değerlendirmesini yapıyor.

UEFA Başkanı Michel Platini de, bu konunun sorulması üzerine, “Yasalarınız bir Amerikalı’nın, bir Suudi’nin kulüp patronluğuna izin veriyorsa, yapacak bir şey yok. Bana sorarsanız, bu işten hoşnut değilim. Chelsea, Arsenal, West Ham sizin kültürel mirasınızın, ulusal kimliğinizin parçaları değil mi? Ama bu futbolun suçu değil, daha çok toplumun, hükümetin sorunu,” değerlendirmesini yapıyor.

Yatırımcı gözüyle bakıldığında bilançolar, nakit akışları, pazarlama kampanyaları, genişleme stratejileri, borsada işlem gören hisseleriyle futbol kulüpleri de tipik birer şirket. Zaten futbolun “zamanın ruhunun” dışında kalmasını bekleyebilir miydiniz? “Sonunda elektronik aletler, alkolsüz içecekler gibi o da bir endüstri değil mi?” tarzı “objektif” analizler paralamak mümkün.

Gelgelelim, çoğumuzun duygu dünyasında, heyecanlarında, öfkelerinde, tutkularında, bağlılıklarında böyle “objektif” yaklaşımlara pabuç bırakmayacak bir “subjektif” boyutu var futbolun. Temennimiz, “katı olan her şey buharlaşsa da, yuvarlak olan paçayı sıyırsa” şeklinde. “Futbol asla yalnız kâr değildir” yazıları kaleme alacağımız günler umarız yakın değildir...

5. TOHUM

Tohum gıda zincirinin ilk halkası, bir anlamda yaşamın kaynağı. Toprağa gübre atmadığınızda ya da haşere ilacı kullanmadığınızda verim düşse de elinize bir miktar ürün geçiyor. Halbuki tohumunuz yoksa, eliniz de boş kalıyor. Tohumun hoş bir yanı, doğası gereği “kamusal” bir mal olması. Çiftçiler yüzyıllardan beri hasat sonrası ayırdıkları tohumları kendi aralarında değiş tokuş etmiş, farklı iklim şartları ve kültürlere uygun tohumlar ortaya çıkmış. Bir anlamda tohumlar insanlığın ortak mirası, bir kültür hazinesi. Örneğin, Hintli çiftçiler tohum-

larda geliştirdikleri yenilikler ve çaprazlama yöntemleriyle 200 bin çeşit pirinç türüne ulaşmışlar. Çinliler, 10 bin buğday, Amerikalılar 7 bin elma, And Dağları'nın çiftçileri 3 bin patates çeşidi üretmeyi başarmışlar. Tohumun bu kamusal karakteri hem çiftçilerin bağımsızlığının hem de yeryüzündeki biyo eşitliliğın teminatı olmuş.

İşte günümüzde tarımın endüstrileşmesi ve küresel piyasaların yerel etimi yutması bu kazanımları tehdit ediyor. Küresel kapitalizm, tohumun genetik şifresini patente bağladı, tarih boyunca doğal ve kendiliğinden işleyen tohum mübadelesini “paraya” tahvil etmeyi becerdi. Böylelikle, monokltre geçişin adımları atıldı; köylü, sermaye gruplarının eline bakar duruma düştü.

Tohumun piyasallaşması sürecinin hukuki zemini de, DT çerçevesinde imzalanan Ticaretle İlgili Fikrî Mülkiyet Hakları Anlaşmasıyla (TRIPS) izildi. Bilindiği üzere bu anlaşma şirketlere tohum bilgisini gaspetme ve bu bilgiyi özel mülk ilan ederek tekelleştirme yetkisi tanıyor. Günümüzde tohum endüstrisinin büyük bölümünü tek bir şirket, Monsanto kontrol ediyor. Monsanto'nun 90'lı yıllardan başlayarak kk, yerel tohum şirketlerini ve bu alanda teknoloji geliştirme çabası içinde bulunan şirketleri kendisine bağlamak için harcadığı paranın 10 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor.

Agracetus, Asgrow, Unilever, Calgene, Cargill, De Kalb Genetics, First Line Seed, EID Parry, MAHYCO, Holden, Manso, Paymaster Technology, Plant Breeding International Cambridge Limited ve Sementes Agrocerees gibi şirketlerin tohum bölümleri birer birer Monstanto tarafından yutuldu.

Monsanto'nun tekelleşme yolunda yaptığı en büyük hamleyse, 1998 yılında Delta and Pine Land adlı şirketi ele geçirmek oldu. Böylece Monsanto, ABD pamuk tohumu pazarının %85'ini kontrolü altına almayı ve pamuk tarımında küresel ölçekte hkimiyet kurmayı başardı. Dahası Delta Pine Land'in patentini elinde tuttuğu, “terminatör tohum” diye bilinen kısır tohum üretme teknolojisine de sahip oldu. Kendi embriyolarını imha edecek şekilde programlanmış terminatör tohumlar

ekildiğinde, yeni mahsulden tohum alınamıyor. Tahminlere göre, her türden bitki ve tohuma uygulanabilen bu patent, 2000'lerin başında en az 78 ülkede kullanılıyordu. 2001 yılı itibarıyla genetik değişikliğe uğratılmış dünya tohum piyasasının %91'i Monsanto tarafından kontrol edilmekteydi.

Çiftçileri her sene tohum şirketlerine mahkûm eden bu teknoloji, sektörün diğer bir devi Syngenta'ya da ilham vermiş olmalı ki, onlar da "işbirlikçi" tohumlar olarak anılan ve sonrasında şirketin diğer ürünlerini almaya zorlayan yeni bir teknoloji üretti. Bu teknolojinin patentlerinin çoğunu elinde tutan Syngenta, bu sayede üreticileri kendine bağımlı kılmayı başarak 2000'li yıllarda hızla büyüdü ve bugün Monsanto'nun tohumculuk sektöründeki en büyük rakibi oldu. Artık Monsanto ve Syngenta gibi şirketlerin denetimi altına giren genetiği değiştirilmiş tohumlar, dünya tarımının büyük bölümüne hâkim olmuş durumda.

Sadece ABD'de mısır üretiminin yarısı, pamuk üretiminin dörtte üçü, soya fasulyesi üretiminin %85'i GDO'lu tohumlarla yapılıyor. Bu şirketler dünya çiftçilerini öylesine bir cendere altında tutuyorlar ki, her yıl yüzlerce çiftçi kendi ürünlerinden elde ettikleri tohumları kullandıkları için "mülkiyet hırsızlığı" suçuyla dava edebiliyorlar. Hindistan'ın en büyük ve radikal çiftçi hareketi Karnataka Çiftçi Birliği, Monsanto'nun çiftçilere deneme amacıyla verdiği pamuk tohumlarının genetiğiyle oynandığını fark edince, bir sivil itaatsizlik eylemi düzenledi ve üç tarlayı törenle yaktı.

Çok uluslu tohum işletmelerinin iş yasalarına aykırı işçi çalıştırma pratiği de yaygın. Örneğin, 2003 yılında Hindistan'da en az 12 bin çocuğun Bayer, Monsanto, Syngenta ve Unilever'in pamuk tohumu işletmelerinde çalıştırıldığı saptandı.

Dünya nüfusunun hâlâ yaklaşık %70'i geçimini tarımcılıkla sağlıyor. On bin yıldır kamusal bir mal olarak kullanılan tohumun pakete girmesiyle milyarlarca insanın bir elin parmakları kadar şirketin insafına terk edilmesi, küresel kapitalizmin "kâr maksimizasyonu" arayışına uygun düşse de, yoksul ulusların "gıda güvenliği" için ciddi bir tehlike oluşturuyor.

6. SEKS TİCARETİ

Küresel seks endüstrisinde (Evet bir endüstri olarak kabul ediliyor!) çalışan kadınların sayısına ilişkin 9 milyondan başlayıp 40 milyona kadar yükselebilen tahminler yürütülüyor. Diğer bir yaklaşık rakam ise, organize suç şebekelerinin bu ticaretten yılda 52 milyar dolar para kazandığı yolunda. Yılda 4 milyon kadın ve kızın gelecekteki kocaları, muhabbet tellalları veya esir tüccarları tarafından alınıp satıldığına ilişkin kanıtlar var. Son on yılda sadece Güneydoğu Asya'da seks ticaretinin kurbanı olan kadın ve çocukların sayısı ise 7 milyon civarında.

Kapitalist küreselleşme, seks ticaretine de küresel bir boyut kazandırdı; yerel bir olgu, bir endüstriye dönüştü. Kadınlar ve çocuklar, erkeklerin "taleplerini" karşılayan tüketim nesneleri haline geldi. Fahişelik sıçramasını; Güney ülkelerinde son otuz yılda, Doğu Avrupa'da Berlin Duvarı'nın yıkılışından sonra, göçmen Iraklı kadınlar arasında da ABD'nin işgaliyle birlikte yaptı. Fahişeliğin en yaygın görüldüğü ülkelerin hemen hepsinde, Tayland, Filipinler, Endonezya ve Hindistan'da kırdan kente hızlı göç olgusuna da rastlanıyor.

Genel olarak ulaşımın ve iletişimin kolaylaşması, "egzotik" güzellik arayışı, daha da tazesini bulma merakı, seks turizminin potansiyelini artırıyor. Tabii cebi şişkin olana her şeyin mübah görüldüğü bir değerler sisteminin dünyada yaygınlaşmasının yarattığı müsait ortamın payı da inkâr edilemez. Bazı ülkeler için seks turizmi, ödemeler dengesi sorunlarını gidermede veya kalkınma hedeflerinin tutturulması açısından bile önemli. Berlin, Hamburg, Amsterdam gibi Batı şehirlerinde, egzotik meyvelerini süpermarketlerde seçerek alabildiğiniz coğrafyaların kadınları da benzer biçimde "kırmızı fenerli" bölgelerde dizilmiş müşterisini bekliyor.

En yaygın ticaret, 7 ile 15 yaş arasındaki kızlarda görülüyor. Alıcılar Afrika veya Asya'dan 30 ile 50 dolar arası bir rayiçten kızları toplayabiliyor. Genellikle bu kızlar en yakın sınırdan komşu bir ülkeye, diyelim Nepal'den Hindistan'a geçiriliyor.

Burada 100 dolar civarında bir fiyata ikinci ele aktarılıyor. Çoğu zaman icra-i sanat öncesi kısa bir yetiştirme seansını takiben, kız Bombay gibi bir ticaret merkezinde, bir mamanın portföyünde buluyor kendini. Çaresiz işe koyulur, 1.50 dolara kadar düşebilen fiyatlarla günde 10 ila 25 erkeğe yarım saat civarında hizmet sunar. Aynı kızın cirosu New York'ta günde 800 ile 5000 dolara kadar yükselir. Rakam ilk bakışta çok yüksek görünse de, sonunda yaşı küçük, dolayısıyla kullanım süresi kısa bir "meta" söz konusudur ve muhabbet tellalinin *bodyguard*lardan gözcülere, rüşvete bağlanmış polisler kadar bir koruma ağını besleme zorunluluğu vardır.

Japonya, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'nın çeşitli şehirlerinde fahişelik için ülkelerinden getirilmiş binlerce kız bulunur. En büyük kontenjan yaklaşık yılda 400 bin sayısı ile Güney ve Güneydoğu Asya'ya ayrılmıştır. Daha sonra eski Sovyetler Birliği, Latin Amerika ve Karayipler yurttaşları sıralanır. Birçoğu evlerinden buraya gelene kadar sözünü ettiğimiz gibi zorlu serüvenler yaşamış, defalarca el değiştirmiştir. Bazen bu kızları itaate ve teslimiyete zorlamak için dövme, aşağılama, tekrar tekrar tecavüz gibi şiddet türlerine başvurulur. Bu sektörde risklerin fazlalığına paralel, kâr oranları da yüksektir. Interpol'ün hesaplamaları, Avrupa'da yaşayan bir muhabbet tellalinin ortalama yıllık kazancının 108 bin euroyu bulduğunu gösteriyor. Kadın ticaretinin uyuşturucu ticaretinden bile kârlı oluşunun açıklaması ise şöyle: Uyuşturucu bir defalık kâr sağlar, halbuki bir fahişe muhabbet tellalı için yıl boyu nakit akış kaynağıdır.

FuHuş şebekeleri, genellikle pornografi ticaretinin de göbeğindedirler; seks shoplar, pornografik web siteleri, videolar gibi... Bu iş kolunda en fazla kâr kadın vücudunu aşağılayan ve bazen şiddet içeren görüntülerden sağlanır.

Evet seks ticareti tüm dünyada yaygınlaşıyor. Ama yine de küresel seks merkezlerinden söz edilebilir. ABD'de San Francisco ve New York; Avrupa'da Londra, Paris, Amsterdam, Prag ve Zürih; Asya'da Bombay, Bangkok, Manila ve Kuala Lumpur; Güney Afrika'da Johannesburg; Ortadoğu'da Tel Aviv. Bu

piyasalara değişik bölgelerden sevkiyat yapılır. Burma, Tayland ve Kamboçya'dan alınan kızlar; Bangkok, Manila ve Kuala Lumpur'da pazarlanır. Müşteriler mi? Asya'da en çok Japon ve Avustralyalı iş adamlarıdır. Orta Asya'dan gelen kızlar çoğunlukla kendilerini Hong Kong, Kalkta ve Bombay genelevlerinde bulur. Nepalli kızlar New York'ta, Hintli kızlar ise San Francisco'da makbuldür. Balkanlı kızların yolu Avrupa piyasalarına dağılmadan önce Arnavutluk ve İtalya'dan geçer. Seks piyasalarının en canlı olduğu yerler arasında, askerî üslerin civarı sayılabilir. Örneğin, Güney Kore'de ABD sleri yakınında Rus ve Latin Amerikalı kadın yoğunlaşması gözlenir.

Her şeyin satılığa çıkarıldığı, gerek ülkeler arasında, gerekse de ülkeler içinde gelir ve refah dağılımının bunca bozuk olduğu bir dünyada seks ticaretinin yaygınlaşması belki beklenir, ama bu doğal karşılanabileceği anlamına gelir mi? Peki yerelde ve ulusalda bu denli eskiye dayanan, hatta yeryüzünün en eski sanatı diye nitelendirilen bir işin uluslararası bir boyut alması hangi vesileyle gerçekleşmiştir? "Yine bir ABD parmağı mı arıyorsunuz?" dense de söyleyelim: Kore ve Vietnam savaşları sırasında izin günlerini "boşa geçirmek" istemeyen Amerikalı askerler Tayland ve Filipinler'e akın ederler. Arz eksikisi kırsal bölgelerden getirilen kızlarla kapatılır. Güney-Doğu Asya'nın küresel seks merkezi haline gelmesinin kökeninde işte bu olgu yatar.

7. İLAÇ

İlaç sektörü, günümüzde en kârlı iş alanlarından birisi. Tarihsel olarak üretici firmalara %20 kâr marjı sunuyor. *Fortune* dergisinin küresel 500 büyük firma araştırmasında, Amerikan Pfizer, dünyanın kr oranı en yüksek ikinci firmasıydı. Sektörün ilk 10 firmasının kr oranı %20'yi aşıyor; ilk 12 firmasının satışları 383 milyar doları buluyor.

Gelişmiş ülkelerdeki nüfus yaşlandıkça ve GOÜ'lerde satın alma gücü yükseldikçe, sağlık bakım giderleri, dolayısıyla ilaca olan talep de gün geçtikçe artıyor. ABD, Japonya, Almanya,

Fransa, İngiltere, İspanya gibi yoğun ilaç talebi bulunan gelişmiş ülkelerin yanı sıra Çin, Brezilya, Meksika gibi nüfusları hızla artan ülkeler de sektörün gözde pazarları arasında.

Sektör, küresel ekonomideki gelgitlere çevik refleksler verme gayretinde. Örneğin, 2005 yılında 49 milyar dolarlık satış rakamıyla dünyanın en büyük ilaç şirketi konumunda olan Pfizer, toplam işgücünün onda birine denk gelen 10 bin çalışanını işten çıkarma kararı aldı. Bu kararın arkasında 2006 yılı satışlarına ilişkin kaygılar yatıyordu. Nitekim satışlarını %5,6 artıran diğer bir Amerikan şirketi Johnson and Johnson, ciroda az farkla Pfizer'i geride bıraktı. Pfizer ise maliyetleri kısma stratejisinin semeresini aldı, 19.3 milyar dolarla kâr rakamlarında büyük farkla sektör birinciliğini kaptırmadı.

İlaç firmaları, Ar-Ge faaliyetlerine yüksek bütçe ayırabilmeleri için sürekli yüksek kâr elde etme zorunluluğundan dem vururlar. Halbuki mali tabloları, gelirlerinin %32'sini reklam ve pazarlamaya, ancak %15'ini araştırmaya ayırdıklarını gösteriyor. Ayrıca yeni tedavi edici ilaçları geliştirme zorunluluğundan bahisle, bunun hem zorlaştığını hem de pahalılaştığını tekrarlıyorlar. Halbuki, İsviçre'deki Sağlık Araştırmaları İçin Küresel Forum Vakfı'na göre, araştırma bütçelerinin sadece %10'u dünya nüfusunun %90'ını etkileyen hastalıklara ayrılıyor. Son otuz yılda pazarlanan yeni ilaçların sadece %1'i, özellikle yoksul ülkeleri ilgilendiren hastalıkların tedavisi ile ilgili. 1975 ile 1999 arasında geliştirilen 1393 yeni ilacın %1'den daha azı tropikal hastalıkların tedavisine yönelikti.

İlaç sektörü sürekli yeni buluşlar yapmak zorunda olduğundan, örneğin Coca Cola gibi formülünü elinde tuttuğu bir şurubu onlarca yıl satma şansı bulunmadığından yakınıp durur. Bunun tercümesi, "ilaçları pahalı satmamı mazur görün" şeklinde yapılabilir. Halbuki çok popüler bir kolesterol ilacı Lipitor, 2005'te, piyasadaki yedinci yılında ve 40 milyon hasta tarafından kullanılmışken, hâlâ pahalı bir fiyattan satılmaya devam ediyordu. Ayrıca, ilaç şirketleri pahalı klinik deneyler için ciddi bütçeler ayırsalar da, tıbbi buluşlar aslında çoğunlukla üniversite laboratuvarlarında gerçekleştiriliyor.

Üniversiteler de “Big Pharma” olarak adlandırılan büyük ilaç şirketlerinin baskısını üzerlerinde hissediyor. *New England Journal of Medicine*’in 2005’te yaptığı bir çalışma, ilaç sektörünün sponsorluğunda yapılan araştırmalarda, şirketlerin yapılacak yayınların içeriğini etkilediğini gösterdi.

Bir ilaç firması için yeni buluşlar yapmak, patent sistemi yüzünden de gereklilik. Çünkü patentler firmalara belirli bir süre için tahsis ediliyor. Bir ürünün patent süresi dolar dolmaz hemen jenerik kopyaları ortaya çıkıyor. Bu da ürünün fiyatını bazen onda birine kadar düşürüyor. Haliyle gerçek maliyetler ortaya çıkıyor. Gerçi patent sahibi firma da kendi jeneriğini üretebilir ama, “tatlı kârlar” artık geride kalmıştır. Dünyada jenerik ilaç piyasasının değeri şimdiden 62 milyar dolara ulaşmış durumda.

Afrika’daki AIDS sorunu salgın boyutlarında. Ne yazık ki HIV virüsü taşıyan 24 milyon kişinin %95’i, ARV adıyla bilinen ilaçlara ulaşamıyor. Burada jenerik ilaçlar üretilmesi gibi bir seçenek söz konusuysa da, GOÜ’ler içinde bu teknolojik kapasiteye sahip bir tek Brezilya ve Hindistan var. Hint şirketleri genelde de jenerik ilaçlar imalatında çok başarılı. Önemizdeki birkaç yıl içinde en büyük 50 ilaç şirketinin arasına 6 ile 8 Hintli markanın katılacağı tahmin ediliyor.

Dünya nüfusunun üçte biri, en temel ilaçlara bile erişemiyor. Afrika ve Asya’nın en yoksul bölgelerinde bu oran yüzde 50’ye yükseliyor. Dünyadaki insanların yüzde 72’si GOÜ’lerde yaşıyor. Bu nüfus, dünya çapında ilaç talebinin sadece yüzde 7’sini yaratıyor.

Sektördeki ayrıcalıklarını yitirmek istemeyen büyük şirketler, çareyi patent haklarına sıkı sıkıya sarılmakta buluyorlar. DTÖ’nün 1994’ten beri uygulamaya başladığı Ticaretle İlgili Fikrî Mülkiyet Hakları (TRIPS), 2005’te Doha raundunda güncelleştirildi. Buna göre, ilaçta patent haklarının süresi “Big Pharma”nın ağırlığını koymasıyla 20 yıla uzatılıyor. Daha önce vurguladığımız gibi, yoksul ülkelerin jenerik ilaç üretmelerini engellemese de, ithalatını men ettiği için bu teselli mükafatı sadece Brezilya ve Hindistan gibi en cevval 1-2 ülkeye yarıyor.

TRIPS anlaşmasına, patent korumasını artırıp tekelleşmeyi teşvik ettiği, böylelikle ilaç fiyatlarının yükselmesine neden olduğu, rekabetin önünü kestiği, eczacılık ürünlerinin yerel imalatını olumsuz etkilediği, özellikle yoksulları vuran, bu nedenle kâr potansiyeli sınırlı hastalıklara yönelik Ar-Ge'yi teşvik etmediği için yoğun eleştiriler var.

Madem bazı ilaçlar yaşamın korunması için bu kadar hayati, dünya çapında kamusal mal statüsünde olmasını, patente bağlanmasına cevaz verilmemesini önermekten başka akla çözüm gelmiyor. TRIPS anlaşmasına mı aykırı!? İnsanların yaşam hakkını kullanmasının önüne dikilen hangi anlaşmaysa, asıl onun insanlığa aykırı olduğunu söylemek herhalde fazla ileri gitmek sayılmaz.

8. BEBEK ÜRÜNLERİ

Ortalama her üç saniyede bir bebeğin dünyaya geldiği günümüzde, bebek ürünleri hızla büyüyen bir sanayi haline gelmiş durumda. Bebek odaları, giysileri, arabaları, bezleri, temizlik ürünleri, mamaları, oyuncakları, aksesuarları... Eskiden çoğunluğu aile içinde veya yerel ekonomiler tarafından üretilen bütün bu ürünler, artık yılda 23 milyar dolarlık satış rakamına ulaşan dev bir sektörün parçası.

Bu dev pazar içerisinde aslan payı, bebek giyim sektörünün. Son yıllarda kadın giyim sektöründen daha hızlı büyüyen bir piyasa bu. Amerika'da çocuk giyim sektöründe önde gelen The Right Start adlı şirketin başındaki Stanley Fiedstein, bu durumu veciz bir biçimde "Bebekler, günümüzün BMW otomobilleri," diyerek açıklıyor. Nasıl ki lüks otomobiller ona sahip olanlar tarafından statü sembolleri olarak kullanılıyorsa, orta-üst sınıf ebeveynleri tarafından oyuncak gibi giydirilmiş bebekler de ailelerinin gelir düzeyi ve yaşam tarzını sergileyen sembollere dönüştü. Nike, Tiffany gibi zengin ülkelerin daha ziyade orta sınıflarına hitap eden markalar zaten daha önceden bebelere yönelik giyim eşyaları üretmeye başlamışlardı. Ancak Ralph Lauren gibi lüks giyim firmalarının bu alana girmeleri yeni bir gelişme.

Pamuklu hırkaların 67 dolardan, çiçekli kız elbiselerinin 275 dolardan, kaşmir çocuk battaniyelerinin 350 dolardan satıldığı Ralph Lauren mağazasının çoğu müşterilerini 30'lu yaşlardan sonra çocuk sahibi olmuş, kariyer sahibi çiftler oluşturuyor.

Bebek ürünleri endüstrisini besleyen ve gelecekte giderek de büyüyeceği hesaplanan aslında bu demografik grup. Batının gelişmiş ülkelerinde 30 hatta 40 yaş üstünde çocuk sahibi olan ve hayatının geri kalan döneminde başka çocuk yapmayı düşünmeyen, her ikisi de meslek sahibi anne-babaların sayısı hızla artıyor. Örneğin Amerika'da, genç yaşta anne olanların sayısı giderek azalırken, ilk çocuğunu 30 yaşından sonra doğurmuş annelerin sayısı 1970'ten beri dörde katlanmış. 40 yaşından sonra doğum yapan kadınların sayısı da 1990'dan bugüne iki katına çıkmış. Sektör analizi yapan uzmanlar, gözlerini işte bu gruba dikmiş bulunuyorlar. Kariyer planları yüzünden çocuk yapmayı geciktirmiş, yaşam tempoları iş disiplini gereği saati saatine planlanmış bu ebeveynler, çocuklarına ayıramadıkları zamanı, onlara en yeni ve en pahalı ürünleri alarak telafi etmeye çalışıyorlar. Araştırmalar çocukların 18 aydan itibaren karakterleri tanımaya, iki yaşından itibaren ise markaları talep etmeye başladıklarını gösteriyor.

Bebek ürünleri endüstrisinin diğer bir önemli parçası oyuncak sektörü. Psikologlar ve pazarlama uzmanlarının da yardımlarıyla, oyuncak sektöründe faaliyet gösteren firmalar, kendilerine hedef kitlesi olarak 6 ay ile 2,5 yaş arasındaki bebekleri seçmişler. Satış rakamları, en çok bu yaşlar arasındaki bebeklere yönelik ürünlerde artış olduğunu gösteriyor. Bunun sebebi, ebeveynlerde bir saplantı haline gelmiş olan ve çocukların zihinsel gelişiminde bu yaşlarda kullandıkları oyuncakların belirleyici rol oynayacağına dair inanç...

Pedagojik iddiası bulunan yazılım paketleri "Kaşif Dora" (*Dora the Explorer*) ve "Bebek Einstein" (*Baby Einstein*) hasseten zihinsel gelişimi hızlandırma iddiası taşıyan projeler. Ama yapılan araştırmalar bu paketlerin geleneksel oyuncaklara, söz gelimi tahta bloklara göre bebek zekasını hızlandırdığını net bir biçimde kanıtlayamamış.

Oyuncak da başlı başına 22 milyar dolarlık bir sektör. Şimdinin çocukları bebeklerden, pilli kamyonlardan bilgisayar ve video oyunlarına, İpodlar'a çok hızlı geçiş yapıyorlar. Öyleyse tüm satışlar erken çocukluğa odaklanmalı. Hasılat Wal-Mart ve Target benzeri perakende zincirlerinde yoğunlaşıyor. Toys "R" Us gibi küresel oyuncak firmaları bile tutunmakta güçlük çekiyor. Bizdeki Fatoş oyuncakları türü küçük yerli firmalar ise, piyasadan zaten silinivermiş. Peki bu kadar çok sayıda, makul fiyatta oyuncak nereden geliyor?

Tabii ki Çin'den. Oyuncakların *Gerçek Öyküsü* (*The Real Toy Story*) kitabıyla konuyu derinlemesine araştıran İngiliz Eric Clark, bu fabrikalara "Noel Babanın Terhanesi" adını veriyor. 1 dolar yevmiyeye talim eden gencecik kızlar, günlük üretim kotalarını doldurabilmek için gece vardiyalarında bile çalışmayı sürdürüyor. Zehirli kimyasalların bulunduğu bir ortamda çalışıyor, yetersiz besleniyor, fabrika yatakhanelerinde kucak kucağa yatıyorlar. Geçtiğimiz günlerde tüketici örgütlerinin uyarısıyla, çocukların favori oyuncaklarından olan milyonlarca Thomas lokomotifini raftan kaldırıldı. Nedeni; sağlığa zararlı, kurşun içeren boya kullanımı. Peki bu trenleri üreten Çin'deki RC2 firmasındaki işçilerin sağlığı? Ne yazık ki şimdilik bu konuyu dert eden bulunmuyor.

Aslında neoliberalizmin hiyerarşik örgütlenmesinin tipik bir örneği karşımızda. Çocuklar oyuncaklarla daha fazla oyalansın ki; böylelikle bankacı, reklamcı, mimar ebeveynler evde bile işlerine yoğunlaşabilsin. Çin'deki işçiler daha çok ter akıtsın ki, zengin ülkelerde raflar oyuncaklarla dolabilsin. Peki daha çok oyuncak karşılığı kendilerine daha az zaman ayrılan çocuklar bu oyunun kazananı mı, kaybedeni mi? Ona da siz karar verin...

9. ÖZEL GÜVENLİK

Merkezi ABD'nin Maryland eyaletine bağlı Towson şehrinde bulunan Special Response Corporation (SRC) isimli özel güvenlik şirketinin verdiği bir ilanda elinde kalkanı, başında kas-

kı ve gaz maskesi, üzerinde çevik kuvvet polislerini andıran üniformasıyla şirket personelinden birinin resmi bulunuyor. Resmin hemen üzerinde ise şirketin sloganı yer alıyor: En Çok İhtiyaç Duyduğunuzda, Özel Bir Ordu... SRC müstakbel müşterilerine, grevler esnasında "işlerin aksamadan sürdürülmesi" için gerekli güvenlik ve kontrol önlemleri sunmayı teklif ediyor. Şirket, çalışanlarının hepsinin polis ve askerlik deneyimlerine sahip, öldürücü olmayan silahları kullanma ve protesto eylemleriyle başa çıkma konularında eğitilmiş profesyoneller oluşuyla övünüyor. SRC ayrıca, 1990'lı yıllarda yüzlerce iş uyuşmazlığı ve grev olayına müdahale ettiğini, bu alandaki hizmetleri esnasında yaklaşık 500 personelinin de yaralandığını kaydederek, "gerekirse şehit de oluruz gazi de" mesajını vermeyi ihmal etmiyor...

SRC gibi silah kullanma yetkisine sahip, toplumsal olaylara müdahale eden, gerektiğinde resmî polis güçleriyle de işbirliğine giren şirketler, özel güvenlik sektöründe bir istisna gibi görülebilir. Gerçekten de ABD'de SRC gibi silah kullanma yetkisine sahip özel güvenlik şirketleri sektörün sadece %10'unu oluşturuyor. Ancak tüm özel güvenlik sektörü, sırf ABD'de iki milyon kişiyi istihdam ediyor ve yılda yaklaşık %7 oranında büyüyor. Bir kıyaslama yapmak için ABD'de federal polis gücünün personel sayısının 700 bin olduğunu hatırlamak yeter. Bu şirketlerin toplam cirosu 1992 yılında 29.1 milyar dolardan, 1996'da 39.4 milyar dolara, 2000'de ise 53.4 milyar dolara ulaşmış. Derken, terör korkusunun arttığı, güvenlik kaygısının öne çıktığı 11 Eylül saldırısı, sektöre piyango gibi gelmiş.

Avrupa ülkelerinde de özel güvenlik endüstrisinin büyümesine ilişkin rakamlar göz kamaştırıcı. Örneğin Almanya'da, 1984-1996 yılları arasında özel güvenlik şirketlerinin sayısı iki katına çıkmış. Bu alandaki istihdam da yaklaşık üç kat artarak 176 bine ulaşmış. İngiltere'de de 160 bin kişinin çalıştığı özel güvenlik sanayi, 142 bin kişinin istihdam edildiği polis gücünü aşmış bulunuyor. Avrupa Birliği'nin geneline bakıldığında ise, istihdam edilen personel sayısının bir milyona yaklaştığı tahmin ediliyor. İş hacmindeki büyüme ise 1996'da 7 milyar

eurodan, 2006'da 12 milyar euroya yükselmiş. Kamu ile özel alan arasındaki sınırlar silikleştikçe, özel güvenlik sektörünün tanımını yapmak da zorlaşıyor, bu da sağlıklı istatistiki bilgiler vermenin önünde engel oluşturuyor.

11 Eylül, ÇUŞ'ların da güvenliğe daha fazla önem verdiği, kriz planlama birimleri kurduğu bir milad oldu. Dolayısıyla özel güvenlik sektörüne rağbet arttı. Taşınır ve taşınmaz malların korunması, para ve mücevheratın taşınması, VIP koruması, ev ve işyerlerine girişlerin kontrolü, hapishane güvenliği, alışveriş merkezleri ve otoparkların, tabii ki korunaklı sitelerin (*gated communities*) güvenliği özel güvenlikçilerin sorumluluk alanı içerisinde. Ayrıca posta ve kargo hizmetleri, alarm sistemleri tasarım ve montajı, rutin trafik denetimi de yer yer sektörden soruluyor.

Özel güvenlik sektörü, modern devletin en temel özelliği olan meşru güç kullanma tekeli kırıkmak, şiddeti özelleştirmekle kalmıyor; toplumun gözetlenmesi ve denetlenmesini içeren polis misyonunun devletin elinden kaymasına da yol açıyor. Bu da ister istemez devlet-toplum ilişkilerinin köklü bir biçimde değişebileceği, "öz koruma"ya bel bağlayan feodal cemaatler ortaya çıkabileceği ve kamu güvenliğinin kaosa sürüklenebileceği endişelerini artırıyor.

Türkiye'de de özel güvenlik sektörünün gelişmesi, Özallı yıllarda bankaların özel güvenlik birimleri kurmasına izin veren bir düzenlemeyle başladı. 1990'lı ve 2000'li yıllarda kentlerde suç oranının hızla artması, kamunun bu konuda yetersiz kaldığına ilişkin algının yaygınlaşması ve "güvenliğin taşeronlaşması", özel güvenlik sektörünü büyüttü. 2004 yılında yapılan bir kanun değişikliğiyle ivme kazanan sektörde, bugün 900'e yakın şirket hizmet veriyor; çalışan sayısı da 300 bine yaklaşıyor. Dahası önümüzdeki 5 yıl içerisinde çalışan sayısının 1 milyonu geçeceği tahmin ediliyor.

Türkiye'de özel güvenlik şirketlerinin tartışma konusu haline gelmesi, isimleri "derin devlet"le anılan pek çok kişinin bugün özel güvenlik sektöründe faaliyet gösteriyor olmalarından kaynaklanıyor. Şimdi hepsi emekli olan güvenliğin "A takımı",

MIT Müsteşarı Sönmez Koksall, MIT İstanbul Bölge Başkanı Nuri Gündeş, İstanbul Valisi Erol Çakır, Narkotik Müdürü Ferruh Tankuş, Susurluk olayında ismi sık sık gündeme gelen ancak yargılanması mümkün olmayan Tuğgeneral Veli Küçük, 28 Şubat sürecinin ünlü orgenerali Çevik Bir, sektörün köşe-başlarını tutmuş. Bu durum ister istemez özel güvenlik şirketlerinin zamanla mafya benzeri suç örgütlerine dönüşebileceği endişesi yaratıyor. Hele bir de söz konusu isimlerin muazzaf- lıktaki sicillerini hatırlayınca!

10. ÖZEL ASKERİ ŞİRKETLER

Eğitim, sağlık, sosyal güvenlik derken 90'larla birlikte şiddet kullanımının dahi piyasa sinyallerine tâbi kılındığına tanık olduk. Bir anlamda savaş da özelleşti. Çoğumuz özel askerî şirketlerden (ÖAŞ), ABD'nin Irak'ı işgaliyle haberdar olduysak da, sektörün yaklaşık 20 yıllık bir geçmişi var.

ÖAŞ hizmetlerinden Birleşmiş Milletler operasyonlarında 1990'dan beri yararlanılıyor. Kapsama alanlarına Latin Amerika'da uyuşturucu ticaretini önleme, etnik çatışmalara uluslararası müdahale, savaş kurbanlarına insani yardım derken, son olarak "uluslararası teröre" karşı mücadele de eklendi. Geçmiş çok eskilere dayanan paralı askerlik, yani lejyonerlikten farklı olarak; özel savaş sektörü, eğitim, istihbarat, lojistik destek, operasyonel destek gibi çeşitli alanlarda müşterilerinin hizmetinde. Bu da büyük bir ekonomik pasta, büyüyen bir pazarda kızıışan ÖAŞ rekabeti demek.

Bugün Irak'ta yaklaşık 50 bin kişiyi istihdam eden 200'e yakın ÖAŞ bulunuyor. Bunlar *bodyguard*, tercüman, gözcü, sorgucu (işkenceci desek yanlış mı olur!) gibi görevler üstleniyor. Yıllık cirosu 100 milyar dolara yaklaşan sektör, şu anda ABD'nin Irak'taki harcamalarının yaklaşık üçte birini kasasına indiriyor. Vinnel, Dyn Corp, Armor Group, KBR-Brown and Root, Bechtel, Blackwater bu alanda ismi öne çıkan şirketler. Hükümetlerden genelde 200-800 milyon dolar arası ihaleler kapıyorlar. Yıllık gelirleri birkaç milyar dolardan aşağı düşmüyor.

Blackwater ÖAŞ'lerden sadece birisi. 2003'te sırf "Genel Vali" Paul Bremer'in 11 ay korunması işinden 21 milyon dolar kazanmış. 2007'den beri Savunma Bakanlığı'nın 1 milyar dolarlık benzer koruma ihalelerinin 320 milyon doları Blackwater'in kasasına girmiş. Yönetim kurullarında Cofer Black gibi CIA üst düzey elemanları, Joseph Schmitz gibi emekli generalere yer veriyor. Felluce'de kömürleşmiş cesetleri elektrik direklerine asılan dört Amerikalı, şirketin personeliydi. Irak cehenneminde şu ana kadar yaşamını kaybeden Blackwater elemanı sayısı tam 28'i buldu.

Pentagon'un 2006'daki Dört Yıllık Savunma Stratejisi, savaş müteahhitlerini, silahlı kuvvetlerin bir parçası sayıyor. Ama yaşamını cephede yitirenlerin statüsünün ne olduğu açık değil, bu konuda ABD mahkemelerine açılan davaların sayısı durmadan artıyor.

ÖAŞ'ler sadece Irak'ta değil dünyanın çeşitli coğrafyalarında iş başındalar. Bu şirketler farklı uzmanlıklarla öne çıkıyorlar. Örneğin, Sandline ve Executive Outcomes; Angola, Sierra Leone ve Papua Yeni Gine'de orduları cepheye taşıma ve getirme maharetiyle ünlenen isimler. Kara, deniz ve hava savaşları için stratejik eğitim, silahlanma konusunda danışmanlık, derken sıra paramiliter hizmetlere bile gelebiliyor. Vinnel yeni Irak ordusunun eğitimi ihalesini ABD'den kaptı. MPRI ve Dyn Corp ise benzer hizmetleri Balkanlar, Angola, Haiti, Kolombiya ve Kuveyt'te sunuyor.

ÖAŞ'lerin önemli bir bölümüyse lojistik destek hizmetinde yoğunlaşıyor. İleştirim, istihbarat toplama, nakliyat, temizlik benzeri hizmetlerin sunumu bu alana dahil.

Bechtel, ICI Oregon, US Defence Systems gibi Amerika merkezli şirketlerin yanında Kanada'dan ATCO Frontec ve Global Risk Holdings, Güney Afrika'dan Falcooner, İngiltere'den Crown Agents da bu rekabetin içinde. Ancak bu piyasada aslan payı, ABD Başkan Yardımcısı Dick Cheney'nin bir zamanlar CEO'luğunu üstlendiği Halliburton'un yakın zamana kadar yan kuruluşu olan Kellog, Brown and Root'un (KBR).

Soğuk savaşın bitmesi, resmî orduların küçülmesiyle açıkta

kalan 6 milyon personel, ÖAŞ'lere yetişmiş işgücü sağlamış. Bazen bu sektörde en riskli işler muvazzaf asker maaşının on katı kadar kazandırabiliyor. Örneğin, Felluce'de yaşamını yitiren Blackwater personelinden Helvenston, günlüğü 600 dolar-
dan, 60 günde 36 bin doların hayalini görürken, ne yazık ki kendini toprağın altında buldu. Bir Amerikan veya İngiliz deniz piyadesi, ayda 9 ile 15 bin dolar arasında maaş alırken, bir peşmerge 300-500 dolara razı olabiliyor. Nepal, Şili, Fiji pasaportlular ise 1-2 bin dolara yaşamlarını tehlikeye atabiliyor. Kısaca, ABD şirketleri açısından, "zayıf küresel, kârlar yerel!"

Bazı ülke askerlerinin ise sektörde namı almış yürümüş. Apartheid rejiminde görev yapmış, Güney Afrika ordusunun emekli elemanları "cesaret ve gerektiğinde acımasızlık" deyince akla ilk gelenler.

ÖAŞ'ler uluslararası hukuk ve normları sık sık çiğnemelerine karşın, yasal statüleri belirsiz olduğundan sorumluluktan kolaylıkla sıyrılabilirler. Bazen de Irak'ta olduğu gibi faaliyet gösterdikleri ülkenin hukuki altyapısı çökmüş olduğu için yargılanmaktan kurtulabilirler. Dünyanın vicdanını titreten Ebu Garip cezaevi işkence skandalının sorumluları arasında bulunan CACI International ve Titan Corp. hâlâ yargı önüne çıkarılabilmiş değil. Devletin klasik tanımındaki meşru şiddet kullanımı bile özel kâr alanına devredildikçe, ne yazık ki sık sık Ebu Garip benzerlerini tartışmamız kaçınılmaz görünüyor!

10 Temsili Şirketi

1. MICROSOFT

Bilişim dünyası kadar değişimin hızlı yaşandığı, birileri kendini şipşak teknolojinin çöplüğünde bulurken, başka birilerinin aniden “yıldız” mertebesine yükseldiği bir sektör herhalde yok. Intel, eBay, Yahoo, Google; Steve Jobs, Larry Ellison, Larry Page... Ne var ki hiçbiri Microsoft-Bill Gates ikilisi kadar ünlü değiller. Hem de Microsoft’un sevilmeyen, güvenilmeyen, korkulan imajına karşın.

Kimbilir Bill Gates’in kendini bu denli hayırseverlik işlerine kaptırması, belki de “ruhunu kurtarma” çabasıdır. Gates üniversiteyi terk edip 1975’te arkadaşı Paul Allen ile Seattle’da, “her evin her masasında Microsoft yazılımıyla çalışan bir bilgisayar” sloganıyla işe koyulur. Görüldüğü gibi baştan beri aklında piyasayı egemenliği altına almak, tekel kurmak vardır.

Şansı da yaver gider. O günlerde kişisel bilgisayarların tartışılmaz ismi IBM, işletim mevzuuna fazla zaman ve para ayırmak istemez. Çünkü asıl bilgisayarın fiziksel gövdesini, donanımını üretmenin önem taşıdığını varsayar. “Yazılımı, elle tutulmayan kısmını başka birisi pekâlâ bizim için hazırlayabilir,” diye düşünür ve işi Microsoft’a pas eder. Microsoft da, MS-

DOS ismini vereceği işletim sistemini zaten başka bir şirketten satın alır.

Bu sıralarda IBM'in en ciddi rakibi Apple'dır. Onlar kendi işletim sistemlerini geliştirirler. Hem de MS-DOS'tan daha mükemmelini. Ama IBM'in başarısı, MS-DOS'un da tüm dünyaya yayılmasını sağlar. Ne zaman ki IBM, PC piyasasında sallanmaya başlar, Bill Gates yazılım lisanslarını rakiplere satar. 20. yüzyıl sona ererken IBM'in PC pazar payı %10'a gerilerken, Microsoft'un masaüstü bilgisayar işletim sistemlerindeki payı %90'dır. Özetle tam bir tekel kurulmuştur.

Microsoft 2006 yılında 44.6 milyar cirodan, 12.6 milyar dolar kâr sağladı. Tekel konumu sayesinde dünyanın en kârlı şirketlerinden birisi. Gelirlerinin %60'ını, kârlarının %85-90'ını sadece iki üründen sağlıyor: 2007'de Vista versiyonunu piyasaya sürdüğü Windows işletim sistemi ve kelime-işlem, *spreadsheet* uygulamalarının bulunduğu Office. Ama her iki kulvarda da yeni teknolojilerin tehdidi altında. Özellikle bedava işletim sistemi, açık kaynaklı Linux'un nefesi ensesinde...

Nasıl IBM donanımına, fiziksel ürününe güvenip de Microsoft'un yazılımına teslim olduysa; 21. yüzyılda bu kez Microsoft fiziksel bir ürüne bel bağlayan şirket konumunda. Çünkü Microsoft'un işletim sistemi ve yazılım uygulamalarının bulunduğu diskleri kutuda satın alıp kendi bilgisayarınıza takmak zorundasınız. Buna karşın Amazon, Google, eBay ve diğer rakipler aynı hizmetleri internet üzerinden veriyor, yazılım şirketleri abonman sistemiyle ürünlerini sunuyor. Böylelikle piyasaya giriş önündeki ekonomik ve teknik engelleri aşmak kolaylaşıyor.

Microsoft da baskıyı hissediyor, piyasadaki egemenliğini kaybetme endişesiyle direniyor. Örneğin, daha geliştirilebilmeleri için, Vista ve Office'in yeni versiyonları çeşitli erteleme-lerden sonra 2007 başında piyasaya sürülebildi.

Herkesin gözünü Çin pazarına diktiği bir dönemde, Microsoft'un da bir istisna oluşturması beklenemezdi. Microsoft 15 yıldır Çin pazarına nüfuz etme gayreti içerisinde. Şu anda ülkedeki 120 milyon PC'nin %90'ında Microsoft işletim sistemi

kullanılıyor. Ama bir türlü fikrî mülkiyet haklarını Çin'de yaşama geçirme olanağı bulamıyor. Bill Gates, Çin Cumhurbaşkanı Hu Jintao'yu evinde akşam yemeğinde ağırlayacak kadar samimiyet kurmasına karşın, "korsanlığın" ne yapsa da önüne geçemedi. Sonunda pes etti. Çin'de devlet dairelerinden ve yerel yönetimlerden elde edeceği gelire razı olup kopya Microsoft ürünlerinin işportada satılmasına göz yummaya karar verdi. Böylelikle ezeli rakibi Linux'la da daha iyi rekabet edeceğini düşünüyor. Çünkü kaldırımlarda Microsoft kutularından 3 dolar isteniyor. Linux'un yazılımı bedava olsa bile, daha fazla disk gerektirdiği için maliyeti 3 doları geçiyor.

Microsoft 30 yılı aşkın bir süredir bilişim piyasasında. Anti-tröst yasaları nedeniyle sık sık hüküm giyiyor, rakiplerinin sürekli yakınmalarıyla karşılaşılıyor ama, bir şekilde egemen konumunu kaybetmiyor. Aksine, işletim sistemlerindeki ağırlığını %95'e yükseltti.

Buna karşın bazı uzmanlar, son yıllardaki en başarılı teknoloji ürünlerinin hiçbirinin Microsoft patentli olmadığını hatırlatıyorlar; Google arama motorlarından tutun Blackberry'e, iPod'a kadar. Microsoft ise sebatla başarılı olduğu iki kulvarın dışında kendine yeni bir "niş" açmaya uğraşıyor. Ama şu ana kadar bu çabaları nafiye kaldı.

Örneğin arama motoru işinde Google'ın payı %50'nin üzerinde. Microsoft %13 ile %25'lik Yahoo'nun da arkasında 3. sırada. Buradaki yıllık 15.6 milyar dolarlık reklam pastasından 2007'nin ilk 6 ayındaki payı 840 milyon dolardı. Yıl sonuna kadar en fazla 2 milyar dolara ulaşabileceği tahmin ediliyor. Araştırmalar, 5 yıl içerisinde arama kaynaklı reklam gelirlerinin 50 milyar doları bulacağını gösteriyor. E-mail uygulamalarında Outlook Express, MSN web portalı, video oyunlarında Sony Play Station'la boy ölçüşmeye çalışan X box 360 şimdiye kadar istenen verim alınamayan girişimler.

Pratikte, Microsoft'u kullanmaya karar vermek neoliberalizmin çok reklamını yaptığı "tüketici özerkliğinin" doğal bir sonucu değil. Çünkü başka seçeneğiniz yok. Aslında Çin örneği, on milyonlarca kişi fikrî mülkiyet dayatmasına meydan oku-

yorsa bunun Microsoft'un sorunu olduğunu gösterdi. Dünya-
da ikinci bir Çin yok ama, diyelim Türkiye, Brezilya, Kore'de-
ki kullanıcıları toptasınız Çin'deki rakama ulaşamaz mı?

2. McDONALDS

Hamburger sevene de sevmeyene de kime sorarsanız McDo-
nalds'ı tanır. Dünyanın 119 ülkesine dağılmış 30.000 restoran-
dan en az birine denk gelmemek zaten mümkün değil. Araş-
tırmalar da McDonalds'ın sembolü "altın kemerlerin" çarmıh-
tan bile daha kolay algılandığını ortaya koyuyor.

1948'de McDonald soyadlı iki kardeş zamanın modasına
uyarak Kaliforniya San Bernardino'da arabaya servis yapan bir
restoran açarlar. Hamburger, patates kızartması ve malt içecek-
lerden oluşan dar bir menüsü, "basit yiyecek, hızlı servis" gibi
basit bir şiarı vardır. Zamanla yeni şubeler açılır, McDonalds
Kaliforniya'ya yayılır. Aslında tek yenilikleri köfteyi ekmeğin
içine koymayı akıl etmektir. Derken iyi kâr koklayan bir giri-
şimci, Ray Kroc, önce işletme hakkını alıp 1961'de zinciri ta-
mamen ele geçirir.

Ray Kroc, büyük hırslarını gizlemeyen, övünmeyi de pek
seven bir kişilikti. Basın toplantılarında bile servetine en son
katılan yatlardan, Arap atlarından, büyük baş hayvan sürüle-
rinden büyük bir hazla bahsederdi. "Eğer rakibimi boğulurken
görürsem hemen koşar, bir de ağzına yangın hortumu daya-
rım," benzeri münasebetsiz fantezilerle, "Vahşi kapitalist bana
denir!" mesajını vermekten de geri durmazdı.

Ama Kroc bir şeyi başardı: Henry Ford'un "T modeli" oto-
mobillerindeki montaj hattını, hizmet sektörüne taşımayı.
Ürünler standart olmalıydı. Hazırlanışındaki her bir adım ay-
rıntılı biçimde analiz edilmeli, her restoranda aynı şablon uy-
gulanmalıydı. George Ritzer bu süreci *McDonaldization* kav-
ramsallaştırmasıyla literatüre kazandırdı. Aslında George Rit-
zer'in yaptığı Max Weber'in "araçsal aklın" toplumları ege-
menliği altına alacağı tezini güncelleştirmekti. McDonalds'lar
"etkinliği, hesaplanabilirliği, tahmin edilebilirliği ve kontrol

edilebilirliği” temsil ediyordu. Bu sayede, “çabuk, ucuz, bildik” köfte ve patateslerle karın doyuyordu. Gelgelelim, gerek çalışanların, gerekse tüketicilerin “özerkliğini, yaratıcılığını, kontrol yetisini” körelten bir standartlaşma söz konusuydu.

1966’da McDonalds hisseleri New York borsasında işlem görmeye başladı. Bu, önceleri fazla önemsenmeyen *fast food* lokantaları işinin ciddi bir sektör haline geldiğini haber veriyordu. 1970’li yıllar McDonalds için hızlı büyüme, gelişme yılları oldu. 1980’lere gelindiğinde Avrupa’ya ayak basıldı, şirket hisseleri Tokyo, Paris, Frankfurt borsalarında da işlem görmeye başladı. Artık McDonalds blucin, Coca Cola gibi özenilen Amerikan kültürünün simgelerinden biri haline gelmişti. Bir anlamda McDonalds’ın öyküsü küreselleşme sürecinin genel mecraına paralel seyretti. Derken, 1990’larla birlikte Rusya ve Çin gibi sembolik önemi bulunan iki pazara adım atıldı. Thomas Friedman’ın, “McDonalds bulunan iki ülkenin savaştığı görülmemiştir” tezini veri kabul edersek, Moskova McDonalds’ın açılış gününü aynı zamanda Soğuk Savaş’ın bitiş tarihi olarak kaydetmek yanlış olmaz.

Yeryüzünün farklı kültürlere, alışkanlıklara, inançlara sahip insanların aynı hamburgeri tatması, cumburlop Amerikan rüyasının parçası olma hissini yaşıyor. Bir Türk, bir Koreli Big Mac’ten ilk lokmayı ısırduğında filmlerde, dizilerde, onlarca, belki yüzlerce kez karşılaştığı “ürünün” ilk kez kokusuyla, lezzetiyle tanışmış oluyor. Ama o ilk heyecan geçtikten, gastronominin gerçekleriyle yüzleştikten sonra sürekli müşteri kazanmak için yerelliği ıskalamamak gerekiyor. Aynı köfte Meksikalılara salsa, Japonlara teriyaki sosuyla sunuluyor. Türk insanının damak zevkine hitap ederken, gururunu da okşamak düşüncesiyle McTurca geliştiriliyor. Hindistan’da ineğin kutsalılığı, koyun kıymasından Moharaja Mac’ı ortaya çıkarıyor. İngilizlerin *curry* takıntısına, Almanların bira, Fransızların şarap düşkünlüğüne “saygı” gösteriliyor.

Tüm bu taktik incelikler, 21. yüzyıla girilirken McDonalds’ın tökezlemesine çare olmadı. Küreselleşme karşıtları, sağlık otoriteleri, çocuklarının obeziteye doğru gidişinden te-

dirginliğe kapılan ebeveynler derken, muhaliflerin listesi uzadıkça uzadı. Fransa'nın Irak işgaline yeşil ışık yakmamasını cezalandırmak için Amerika'da bazı lokantalar ince kızarmış patates, *French fries*'ı yemek listelerinde *freedom fries*'a çevire dursun, işgalci Amerika'ya yönelen tepkiler tüm dünyada McDonalds'ın da itibarını zedeledi. McDonalds, 2002'nin son çeyreğinde tarihinde ilk kez zarar açıkladı. 2003 yılı sonunda şirketin piyasa değerindeki kayıp 13 milyar doları buldu.

Gerçekten de McDonalds ürünleri yüksek yağ ve sodyum içeriyor. Center for Science in the Public Interest direktörü Michael Jacobson, "Daha fazla insanın McDonalds'ı ziyaret etmesi kamu sağlığının daha da kötüleşmesi demek," yorumuyla konuya açıklık getiriyor. Bu arada Morgan Spurlock'un, "reklamın kötüsü de olur" dedirten filmi *Şişir Beni'nin* (*Super Size Me*) olumsuz etkileri de cabası. Hatırlanırsa, 30 gün süreli McDonalds menülerine talim etmek, Spurlock'a 11 kilo aldırıyor. Bu kötü dönemde, şirketi kurtarmak için göreve çağrılan Contalupo kalp krizinden ölüyor, yerine geçen 43 yaşındaki Charlie Bell'e de kısa süre sonra kanser teşhisi konuyor. Bu tatsız gelişmeler kaderin garip bir cilvesi miydi, yoksa personelin bizzat McDonalds ürünleri tiryakiliğinin beklenen sonuçları mıydı, bilemiyoruz. Çıkış kolay değildi; herkes markayı tanıyordu, her yerde lokantalar mevcuttu, ama bir kez imaj zedelenmişti.

McDonalds krizi atlatmak için ilk elde 700 restoran kapattı. Sağlıklı beslenme kaygısı bulunanlar için salata çeşitlerine ağırlık verdi. Böylelikle küçük çocuğuna okul sonrası "Happy Meal" paketi alan, kendisi bir kahveyle yetinen annelere de hitap etmeye başlandığı görüldü. Restoranlara plazma TV'ler yerleştirildi, birçok şubeyi rahat koltuklarla tefriş etti. Starbucks'ın önünü kesmek için espresso ve pastane ürünleri satan McCafe tezgâhları açıldı. ABD'deki dükkanların %90'ı 24 saat 7 gün mesaiye geçti.

Mc kültürüyle tanışmamış tek bir ülke dahi kalmaması sloganına sarılan McDonalds, 2006 yılını 21.6 milyar dolar ciroyla kapattı. Sendikal faaliyetlere göz açtırmadığı 465 bin kişi is-

tihdam ediyor. Ortalama Amerikalı, haftada 1 kez McDonalds'a adım atarken, halkın %95'i yılda en az bir kez para bırakıyor.

Aslında McDonalds oyunu kuralına göre oynayan küresel aktörlerden sadece biri ama önemli, simgesel bir tanesi. Belki asıl üzerinde düşünmemiz gereken, cumartesi günü babasıyla Kızılay'a çıkan küçük bir çocuğun mutlaka bir Big Mac yemek istemesi, mütevazı memurun cebinden çıkan paraların soluğu Oak Brook Chicago şirket merkezinde alması, dünyanın 119 ülkesinde aynı arzuyu duyan 27 milyon kişinin katkısıyla yıllık kârın 3.5 milyar doları bulması...

3. STARBUCKS

Çoğumuzun Starbucks ile tanışması Seattle'daki DTÖ zirvesi sırasında gerçekleşti. Protestocular, işçilerin insanlık dışı koşullarda çalıştırıldığı plantasyonlardan kahve aldığı gerekçeyle Starbucks mağazalarını tahrip etti. Biraz da raslantı, Seattle iki önemli markanın, Microsoft ve Starbucks'ın genel merkezlerine ev sahipliği yapıyordu. Herhalde kahvecinin burada iyice göze batan varlığı, küreselleşme karşıtlarını zıvanadan çıkardı.

Şu anda İstanbul'dan Şanghay'a; Kahire'den Bükreş'e Starbucks'ın 39 ülkede 13.500 mağazası bulunuyor. Hedef kısa sürede 40.000 rakamına ulaşmak. Sadece bir ülkede Starbucks varlığına rastlamak imkânsız: İtalya. Herhalde Starbucks kurucusu Howard Shultz, "kahveciye kahve satmanın" münasebet-siz kaçacağını hissetmiş olmalı. Schultz, Starbucks'ta çekirdek kahve pazarlamacıyken 1983'te Milano'ya ilk seyahatinde, espresso barlarının ortamından çok etkilenir. Benzerini Amerika'da yaratmayı düşünür. Patronlarına bu fikrini kabul ettiremeyince bana eyvallah deyip kendi kahve dükkânını açar. 1987'de bazı yerel yatırımcıların da desteğiyle eski şirketi Starbucks'ı 4 milyon dolara satın alır.

Yakın zamanlarda kendisiyle yapılan bir mülakatta, "İtalyan espresso barlarında bir cemaat hissini ve insanlığı gözlemle-

dim,” açıklamasını yapıyor. Türkçe’ye çevrilen otobiyografisinde de, “İtalyanlar insanların kahveyle olan kişisel ilişkisini, konunun toplumsal boyutunu kavramışlardı. Starbucks yalnız güzel bir dükkân değil, büyük bir deneyim de olmalıydı,” sözleriyle İtalya örneğinden nasıl esinlendiğini anlatıyor.

1990’ların başında Starbucks Amerika’da yayılmaya başladığında hedef, kahve dükkânlarını evin ve işin dışında “üçüncü mekân” haline getirmektir. Profesyoneller burada kahvesini hõpürdetirken arkadaşlarıyla buluşabilmeli veya elindeki *Wall Street Journal*’a, *Financial Times*’a göz atabilmeliydi.

Starbucks’lar iyice tutunduktan sonra, müşteriler üzerinde gerçekleştirilen bir araştırma, aslında insanların buralarda kimseyle tanışmadığını, konuşmadığını, ancak müziğin, ortamın, kahvenin romasına kapılıp Starbucks ziyaretlerini bir alışkanlık haline getirdiklerini gösterdi.

Bizdeki mahalle kahveleri, gerçekten insanların üçüncü mekânlarıdır. Özellikle alt ve alt-orta sınıflar, iş sonrası kahvede arkadaşlarıyla buluşur, kağıt oynar, boyacı türü esnaf burada iş bekler, sohbet eder, dar ve boğucu ev ortamlarından biraz da bu sayede kurtulmuş olur. Akşam saatlerinde havasız, sigara dumanıyla dolu bir kahveye küçümser bakışlar atarken, buraya demir atmış kapıcıların aslında evlerinden daha ferah, daha aydınlık bir mekâna sığındıklarını aklımıza getirmek bile istemeyiz.

Starbucks kahve dükkânlarını “simit saraylarıyla” kıyaslamak sanki daha anlamlı gibi görünüyor. Her iki örnekte de çok bildik bir üründen, birinde simit, diğerinde kahveden bir konsept yaratma başarısı var. Ama en azından Türkiye’de, bu iki konsept oldukça ayrı toplumsal kesimlere hitap ediyor.

Tünelden çıkıp Taksim’e yürümeye başlayın. Hemen sağda eski Dünya Kitabevi’nin yerinde sizi bir Starbucks karşılayacak. Biraz daha yürüdüğünüzde solda bir ikincisi, yine aynı kolda bir üçüncüsü karşınıza çıkacak (Bu arada, gözden kaçır-dığımız bir dördüncüsü yoksa tabii!). Aslında hiç de tesadüf değil. Starbucks’ın, bir bölgede olabildiğince fazla dükkân açarak, gövde gösterisi yapmak şeklindeki ana stratejilerinden biri karşınızdadır.

Aynı postere ardı ardına birçok *billboard*'da rastladığınızda büyük bir kampanyanın söz konusu olduğunu, güçlü bir mesaj verme arzusunu, işin arkasında ciddi bir güç ve para bulunduğunu düşünürsünüz. Starbucks da doğrudan reklamı hiç sevmiyor. Schultz'a göre en iyi reklam, işin kendisini sergileyerek, yani kahve dükkânlarının sayısını artırarak yapılabilir. Reklamlar iki boyutlu, dükkânların kendisi ise üç boyutlu. Maksat kümeleme stratejisiyle aynı bölgede birkaç Starbucks'a rastlayınca, "İşte güçlü, kararlı, küresel bir marka!" dedirtebilmek.

Starbucks, hızlı bir büyüme döneminin ardından artık bilanço çıkarma zamanının geldiğini anlamış görünüyor. Schultz da, "Starbucks deneyiminin sulandığını," düşünüyor. "Bugünün kafe-barları geçmişin ruhuna sahip değil, bir mahalle mekânının sıcak hislerinden çok, sıradan bir zincirin parçası gibi duruyor," sözleriyle endişesini dile getiriyor.

Aslında Starbucks'ın bütün sırrı, dükkâna adım atanlara farklı bir şey yaptıkları, hoş bir deneyim yaşadıkları duygusunu vermektir. Korkulan, bu büyümenin bozulması. Aynı heyecanı uzun zamana, farklı mekânlara yaymak pek de kolay görünmüyor. Bir Batılı Meksika'da, Malezya'da McDonalds'a adım attığında bir hoşluk yaşamak aklından bile geçmez. Sadece bağırsağını bozma riskinden uzak emin ellerde, bildik bir menüyle öğün atlatma çabasıdır. Ama diyelim bir Alman Kuala Lumpur'daki dükkâna adım attığında Starbucks'ın işi daha zordur. Çünkü Starbucks'ın farklı bir deneyim yaşattığı duygusunu sürekli canlı tutması gerekir. Yoksa müşteri daha ucuz alternatiflere yönelebilir.

Starbucks'tan soğuyan müşterilerden biri de McDonaldlaştırma tezlerinin sahibi sosyolog George Ritzer. Ritzer 1998'de, McDonaldlaştırmanın kaliteli ürünler için de geçerli olabileceğini, ürün standart olsa dahi, Starbucks gibi yüksek kaliteli zincirlerin önemli bir işlev gördüğünün altını çiziyordu.

Ama Starbuckslar Londra'da mantar gibi bitmeye başlayınca fikrini değiştirdi. Ritzer'e göre, böyle yeknesak bir zincir "hiçbir şey" olgusunun en güzel örneği, kentin en işlek yerlerinde

hızla çoğalması ise “hiçbir şey” hissini yoğunlaştırıyor. Bir arkadaşın apartman dairesinde yenen akşam yemeği “bir şeydir.” Çünkü biricik, zamana ve mekâna özgü, insani ve sürprizlere açıktır. Halbuki Starbucks’taki hiçbir şeylik, jenerik, zamana ve mekâna özgü olmayan, kişiselilik içermeyen ve sürprizler beklenmeyecek bir tekrardan ibarettir.

Önümüzdeki yıllarda Starbucks’ın müşterilerini farklı bir iş yaptıklarına ikna etmek için daha fazla çaba sarf etmesi gerekecek. Yoksa inillete bir kahve içirip 2012’de 24 milyar dolar satış hedefine ulaşmak mümkün olmaz.

4. CITIGROUP

Halen dünyanın en büyük bankası olan Citigroup, 1998’de Citicorp ve Travelers sigortanın birleşmesiyle kuruldu. O gün bu mutlu izdivaç, küreselleşmenin son noktası, dünyanın tanık olduğu en büyük finansal hizmetler ağının yaratılması biçiminde yorumlanmıştı. Tek bir çatı altında menkul kıymetler, ticari bankacılık, sigorta ve bireysel bankacılık fonksiyonları toplanmıştı. Böylelikle dünyanın farklı coğrafyalarında faaliyet gösteren çok uluslu bir şirket, bankasını gittiği her yerde bulabilecek, tüm işlemleri onun üzerinden gerçekleştirebilecekti.

Büyük birleşme, ABD yanında Asya’da, Latin Amerika’da, Avrupa’da borçlanmak, tasarruflarını yönlendirmek, portföyünü yönetmek, fatura ödemelerini gerçekleştirmek, sigortalanmak isteyen bireye, bir anlamda finansal tüketiciye de “gerisini düşünme” mesajıydı. Birleşme görüşmelerinin o heyecanlı ortamında bir kokteylde ortaya atılan “Bizi kim durdurabilir?” sorusu, ancak uzunca bir beklemeden sonra cevapsız kalmaktan kurtuldu: “NATO”.

Birleşmeyle birlikte Citigroup’un 100 ülkede 100 milyondan fazla müşteriye ulaşması öngörülüyordu. Citicorp’un bankacılık, Travelers’in ise sigortacılık deneyimi bir sinerji yaratacaktı. 700 milyarlık mevduat, 90 milyar dolarlık gelir ve 44 milyar dolarlık öz sermaye güçlük çekmeden Citigroup’u dünyanın en büyük finansal hizmet şirketi haline getiriyordu.

Zaman, öngöröleri büyük ölçüde doğru çıkardı. Finansallaşmanın yaygınlaştığı, finansın üretim üzerinde adeta egemenlik kurduğu bir dönemde, sektörün bir numarasının etki gücünü tahmin etmek zor değil. Son verilere göre, Citigroup ABD içinde 154 bin, dışında 183 bin kişiye istihdam sağlayan, dünyanın 6 ana bölgesinde 200 milyondan fazla müşteriye hizmet veren bir dünya devi. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu birçok ülkede bankacılık ağını genişletmenin hesapları içerisinde. Banka satın alma mevzuatının liberalleşmesiyle, Asya, Latin Amerika ve Doğu Avrupa ülkelerinde yeni yatırımlar planlıyor. Yaygın faaliyetleri bulunan Meksika, Brezilya, Polonya, İspanya, Güney Kore ve Tayland'da ise, tüketici finansmanı ağını genişletme stratejisi izliyor.

Citigroup büyük satın almaları, ortaklık yapısı içerisinde de hâkim ortak konumuna sahip olmayı yeğliyor. Bu anlamda Akbank'ın %20 hissesini 3.1 milyar dolara satın alması, bilinen şablona tam oturmuyor. Türkiye'nin finansal kavşak özelliğinin yeni fırsatlara kapı açabileceği, bankanın buradan Ortadoğu, Afrika, Kafkaslar'daki finansal pazarlar için İstanbul'u bir atlama taşı olarak kullanmak istediği yorumları yapılabilir. Nitekim bankanın CEO'su Chak Prince, imzanın ardından, "Bu, Citigroup'un küresel iddiasının bir parçasıdır," açıklamasını yaparken, *Wall Street Journal*'ın yorumu da "Anlaşma global büyüme ve entegrasyon isteğinin göstergesidir," şeklindeydi.

Citigroup küresel banka sıralamalarının tepesinde oturmayı sürdürse de, bir kimlik bunalımından geçtiğini gizlemiyor. Nitekim şubat ayında ismini bile değiştirerek, "Citi" şeklinde kısalttı. Son beş yıldır şirket hisselerinin performansı gerçekten de hiç parlak değil. Banka uzmanlaşmak yerine "finansal süpermarket" olmayı seçtiği için, gerek yatırım bankacılığında, gerekse de ticari bankacılıkta rakiplerinin gerisinde kalmış durumda. Bu da 17 bin kişinin işini kaybetmesi sonucunda %5'lik bir istihdam daralmasına neden oldu. Banka ister istemez masrafları kısmak, kârları tırmandırmak için hummalı bir yeniden yapılandırma faaliyetine girişti. Son zamanlarda Amerikan SPK'sı, SEC'in soruşturmalarıyla da başı dertte. Özellik-

le, 2000'deki hızlı şirket ele geçirme furyası sırasında vergi kaçırdığı iddiaları banka yönetiminin canını sıkıyor.

Citigroup'un, kazançların daha çok sermaye piyasasından sağlandığı, Amerikan bankalarının bile kârlarının daha büyük kısmını deniz aşırı bölgelerden elde ettiği bir rekabet süreci içerisinde büyük iddialarından vazgeçtiği de söylenemez. Üst düzey yöneticilerden Klein, "Bir yere girdiyse orayı terk etmeyeceksin," sözleriyle temel felsefelerinin altını çiziyor.

Dünya ekonomisinin finansallaşması süreci hızlanıyor. Finansal olmayan firmalar para ve sermaye piyasalarında söz sahibi olurken, Citigroup'un da aralarında bulunduğu bankaların üretim üzerindeki egemenliğinin sağlamlaştığı gözleniyor. Bu, yeni riskler yanında yeni fırsatlar da demek. Nitekim Citigroup kendisi vergi kaçırmaktan muzdarip iken, bir muhasebe skandalıyla sarsılan Japonya'nın üçüncü büyük aracı kurumu Nikko'daki payını artırma gayreti içerisinde. Böylelikle Nikko'nun şube ağını ve varlık yönetim kolunu bir fırsata dönüştürmeyi umuyor. Daha 2004 yılında, kara para aklama iddiasıyla Citigroup'un özel bankacılık faaliyetlerine son verildiği akıllarda. Şimdi yeni ismiyle Citi, Japonya'da yeni bir başlangıç yapmayı planlıyor.

Bu da ister istemez neoliberalizm, "kapıdan kovulup bacadan girme sanatı mı acaba" sorusunu akla getiriyor.

5. BOEING-AIRBUS

Dünyada düopolun, diğer bir deyişle iki firmanın bir piyasayı kontrol altında tutabilmelerinin en tipik örneği havacılık sanayiinde gözleniyor. Özellikle 1997'de Boeing'in McDonnell Douglas ile birleşmesiyle birlikte meydan iki firmaya, adları hep birlikte anılan Boeing ile Airbus'a kaldı. 1999 yılına gelindiğinde, aralarındaki kıyasıya rekabette Airbus, Boeing'i toplam satışlarda ilk defa geride bırakmayı başardı. Aynı zamanda, sonraki yıllarda da çok tartışılacak A380 modeli dev uçağın tanıtımını gerçekleştirdi. Son yıllarda ise, yaptığı teknolojik atılım ve izlediği akıllı stratejiyle bir adım öne geçen Boeing oldu.

11 Eylül saldırısıyla birlikte özellikle ABD’de terör korkusuyla turistik seyahat eğilimi mola aldı. İletişim teknolojisindeki gelişmeler iş seyahatine çıkma, yüz yüze görüşme yapma ihtiyacını azalttı; üstüne üstlük petrol fiyatlarındaki sıçrama, sivil havacılık sektörünü, dolayısıyla uçak yapım sanayiini krize soktu.

ABD’de patlak veren resesyonun atlatılması, Çin ve Asya/Pasifik eksenini başta olmak üzere dünya ekonomisinin hızla büyümesi ile birlikte uçak siparişleri hızlandı, Boeing-Airbus rekabeti de haliyle kızıştı. Boeing’in tahminlerine göre, önümüzdeki 20 yılda 29.000 yeni uçağa talep olacak, yaklaşık 2.8 trilyon dolarlık bir pasta ortaya çıkacak. Ortada hatırı sayılır bir rakip görülmediğine göre, bu dev pasta iki ezeli rakip arasında paylaşılacak.

Boeing, iki ulusal rakibi Lockheed Martin ve McDonnell Douglas’ı saf dışı bırakınca, Amerika’yı kendisi için dikensiz gül bahçesine çeviriyor. Airbus ise tipik bir AB projesi. Airbus’ın ana şirketi EADS’nin en büyük ortakları, Alman Daimler ve Fransın Aérospatiéle. Zaten iki başlı bir yapısı var; CEO’ların biri Alman, diğeri Fransız. Üçüncü büyük ortak İngiliz BAE’nin, büyük partnerlerden biriyle saf tutması halinde diğeri azınlıkta kalacak. Alman ve Fransızlar birbirleriyle çekişmeler de bir üçüncü güçle, diğeri karşı birleşmelerine alışlageldiği gibi, en azından hükümetleri izin vermiyor. Airbus’un fabrikaları Almanya, Fransa, İngiltere ve İspanya’ya yayılmış durumda.

İçinden geçilen kapitalist küreselleşme ortamının acımasız rekabet koşullarına Boeing daha kolay ayak uydurabiliyor. Örneğin, 2001’den beri 38 bin işçiye kapıyı göstermiş. Halbuki Airbus’ta aynı konu gündeme gelince, kendi yurttaşlarına yönelik istihdamı korumak gayretiyle ulusal hükümetler devreye giriyor. Örneğin, Airbus’ın Hamburg fabrikası tartışılmaya başlanınca, 29 bin kişilik istihdamı gözden çıkaramayan Alman hükümeti, bir konsorsiyum kurarak EADS’ye para desteği sağlıyor.

Her iki şirket de savunma ihaleleri sayesinde güçlerine güç katıyor, sivil uçaklarda rekabet gücünü artırıyor. Boeing’in gelirlerinin %50’si, ABD’nin bu yıl 650 milyar doları bulacak sa-

vunma bütçesine dayanıyor. Avrupa'nın en büyük silah üreticisi BAE ise, bilindiği gibi Airbus'ın İngiliz ortağı. Boeing'in de, Airbus'ın da ciddi devlet sübvansiyonları alması, olası bir üçüncü rakip için iyice caydırıcı oluyor.

Zaten uçak sanayiinde ilk yatırım giderleri korkunç. Örneğin Boeing'in bir sonraki modelinin sadece Ar-Ge giderlerinin 15 milyar doları bulacağı tahmin ediliyor. Airbus'ın çok tartışılan 555 yolcu kapasiteli A380 uçağının, ilk deneme uçuşu öncesi maliyetlerinin 13 milyar doları aştığı biliniyor. Boeing; tasarım, tedarik zinciri yönetimi, pazarlama ve marka yönetimi gibi yüksek katma değerli faaliyetleri merkezde muhafaza ederken, üretimi farklı coğrafyalara yayıyor. Örneğin, Boeing'in çok sipariş alan 787 modelinin 20 önemli parçasının 6'sı Avrupa'da, 5'i Japonya'da, birer tanesi Kanada, Avustralya ve Güney Kore'de, sadece 6'sı ABD'deki fabrikalarda üretiliyor. Uçağın ana gövdesi İtalyan Alenia firmasından geliyor. Airbus ise ayakta kalabilmek için bu trende ayak uydurmaya, özellikle bazı parçaları ucuz maliyetli Çin'e kaydırmaya hazırlanıyor.

Tüm sektörlerde gözlendiği gibi uçak sanayiinde de, finansallaşmayı, paranın üretim üzerinde artan etkisini hissetmemek mümkün değil. Sektörde, uçak kiralama (*leasing*) firmalarının, özellikle bu sektörde dünyanın en büyüğü International Lease Finance'in (ILFC) borusu ötüyor. Boeing, uçaklarında alüminyum yerine karbon bileşimli plastik kullanarak kabin basıncını düşürmeyi, doğal nem ortamını yaratmayı başardı. ILFC'nin Airbus için aynı şartı koşması, A380 uçağının maliyetini artırdı, piyasaya sürülmesini geciktirdi. Haziran 2007'de ILFC 52 yeni uçak ısmarlayarak bir anda büyük rekabette Boeing'i avantajlı hale getirdi.

Görüldüğü kadarıyla uzun yıllar uçak yapım sektörü küresel rekabetin, Boeing ve Airbus'ın güçlerini koruyacakları varsayımıyla, daha doğrusu rekabet eksikliğinin en yoğun hissedildiği zemin olmaya devam edecek. Son zamanlarda euronun dolara karşı %20 değer kazanmasının Boeing'e avantaj kazandırması gibi makroekonomik faktörler de bu süreçte önemli rol oynayacak.

6. WAL-MART

Wal-Mart, 2006 yılında 351 milyar dolar satış rakamı ile, bir yıl önce Exxon Mobil'e kaptırdığı "dünyanın en büyük şirketi" unvanını tekrar ele geçirdi. Tam 1.900.000 çalışan sayısı ile istihdam konusunda da rakip tanımıyor.

Wal-Mart, 1945'te Arkansas'ta iş hayatına atılan Sam Walton tarafından 1962'de kurulur. Tam Amerikan tarzı, Güneyli, mahalle marketi imajıyla sürdürür faaliyetini. Mağazalardan birine adım attığınızda, sizi gülümseyerek karşılayan "teşrifatçı" hem bir samimiyet duygusu verir hem de dev mekânda yolunuzu bulmanıza yardımcı olur.

Baştan beri firmanın temel sloganı, "her gün düşük fiyatlar" olur (En düşük sıfatının kullanılmasına düzenleyici otorite izin vermediği için!). Bu vurgu, "doğru, özellikle her gün düşük ücretler" şeklindeki eleştirinin yolunu açar. Gerçekten de Wal-Mart baştan beri emek ve sendika karşıtı bir marka olarak kötü bir nam salar. Henry Ford, işçilerinin ürettikleri arabayı satın alacak kadar zenginleşmeleri gerektiğine inanırdı. Walton ise, market çalışanlarının en temel gıda maddelerini bile satın alamamasına hiç aldırmaz etmezdi.

Wal-Mart'ın hızlı yükselişi, 1970'lerde hisselerinin ilk defa New York borsasında işlem görmesi, mağaza sayısının 276'ya çıkmasıyla gerçekleşti. Wal-Mart'ın başarısının anahtarının "ölçek büyüklüğü" olduğu rahatlıkla söylenebilir. Rakipler mağazalarını mı büyütüyor, öyleyse sen iki misli, hatta üç misli mekânlarla cevap ver. Böylelikle ürünleri çok büyük hacimde, en ekonomik fiyatla almak kolaylaşır. Bisiklet mi? Sütyen mi? Domates mi? En büyük partilerle alınmalı, rakiplerden daha ucuza piyasaya sürülmelidir.

En düşük gelirli, kredi kartlarının zorlamasıyla ekonomik gücünün ötesinde bir yaşam sürmeye çalışanlar, Wal-Mart'ın orta direğidir. Wal-Mart kredi kartını cebine koyan, General Electric ile özel anlaşma kapsamında üretilen buzdolaplarından birini çok geçmeden evine taşıyabilir. E&J Gallo'nun mahzeninden yine Wal-Mart'a özel yapım bir Kaliforniya

Chardonnay şarabını buzluğa atabilir. Derken son yıllarda Wal-Mart daha çok Çinli üreticilere bel bağladı. ABD'nin Çin'den yaptığı ithalatın %10'u tek başına Wal-Mart tarafından gerçekleştiriliyor.

Wal-Mart'ın şu anda dünyada 6930 mağazası var. Bunların yaklaşık yarısı, 3443'ü ABD'de. Geri kalan mağazalar 13 ülkeye dağılıyor. Fakat iş hacmi büyük ölçüde Meksika, Kanada ve Britanya'da yoğunlaşıyor. Japonya ve Almanya'da tökezleyen Wal-Mart, bu piyasalardan çekilmek zorunda kaldı. Almanya'da uğradığı 863 milyon dolarlık zarar, "düşük fiyat, düşük maliyete" dayalı stratejinin, Amerikan tarzı yönetimin her ülkede tutmayabileceğini kanıtlandı.

Aslında Wal-Mart'ı, örneğin Carrefour ile karşılaştırmak henüz tam bir küresel marka haline gelemediği sonucuna götürebilir. 2006 yılındaki 7.7 milyar dolarlık uluslararası ciro, toplam satışların ancak %20'sini oluşturdu. Buna karşın Carrefour'un orta boy, sıradan süpermarketleri dünya üzerinde daha yaygın. Köylere ve mahallelere kadar girerek daha derine kök salmışlar ve farklı gelir gruplarına hitap etmeyi başarıyorlar.

"Harc-ı âlem mal satar" imajı, Amerikalı orta sınıfları Wal-Mart'tan uzak tutuyor. Bazı orta sınıf mensupları, özellikle liberal eğilimli profesyoneller (Biliyorsunuz Amerika'da liberal solcu anlamında kullanılır.) ise etik kaygılarla Wal-Mart'a, "vicdani red" uyguluyorlar.

Öncelikle, Wal-Mart'ın kadınlara daha az ücret ödediği, terfilerde erkekleri kayırdığı, yani cinsel ayrımcılık uyguladığı yolunda yerleşik bir kanı var. Wal-Mart ayrıca sendikaları şirkette barındırmamak için her yola başvuran, çalışanların sağlık sigortalarını bile yatırmayayım diye hiçbir hokkabazlıktan kaçınmayan kötü bir işveren olarak tanınıyor. Çalışan memnuniyeti de düşük düzeyde. 1 yıl içerisinde mağazada çalışan her iki personelden biri işi bırakıyor. Ekolojik konulara da duyarlılık gösterilmiyor. Üstelik, Wal-Mart'ta maliyetleri aşağı çekmek amacıyla Honduras'ta, Çin'de ve Bangaldeş'te terhanelerde üretilen mallar satılıyor.

Yönetim, Wal-Mart'ın imajını düzeltmek için çareyi PR firmalarına başvurmakta bulur. Gerçekten de imaj sorunları nedeniyle hem şirketin hisse senetlerinin göreceli düşük seyrettiği hem de satışların baskı altında bulunduğu sonucuna varılır. Çare, imaj transplantasyonudur.

Wal-Mart bir anda, "Hangi dağda kurt öldü?" dedirtircesine, çevreci gruplarla dirsek temasına geçer, daha "yeşil" paketlemek ve raflarda daha fazla organik ürün bulundurabilmek için işbirliği önerir. ABD'nin en büyük elektrik üreticisi, en geniş ikinci kamyon filosunun sahibi Wal-Mart, yenilenebilir enerji kullanımı konusuna ağırlık vereceğini açıklar. Yönetim kuruluuna biri Hispanik üç kadın ve iki Afro-Amerikan'ı dahil eder. Daha fazla sayıda çalışanın sağlık sigortası primlerini ödeyeceğini duyurur.

Şirketin hâlâ %40'ını kontrol eden, 80 milyar dolar servetle dünyanın en zengin aileleri arasında bulunan Waltonlar'da samimi bir insanileşme çabası söz konusu olabilir mi? Bilinmez. Ama bu operasyon daha çok eğitilmiş orta sınıfları "dükkâna" çekebilmek için bir PR manevrası izlenimi uyandırıyor.

Çünkü Wal-Mart, dünyanın en büyük şirketi konumunday-
sa da 2006'da satışları sadece %1,6 kadar artabildi. Bu tarihin en kötü performansı anlamına geliyor. Wal-Mart, ABD'deki, özellikle Güney ve Orta bölgelerde yerleşik 45 milyon düşük gelirli tüketicinin teveccühüne mahzar olmayı başarıyor. Ne var ki bu kesimin gelirleri düşüyor. Ülkede sosyal programların tasfiyesi hane halkının eğitim ve sağlığa cebinden daha fazla katkı koymasına neden oluyor, günlük harcamalara ayıracak para azalıyor. Wal-Mart, mağaza çalışanlarını ithal edemeyeceğine göre, Amerikalı işçilerden düşük ücret, uzun saatler çalışma, minimum sosyal haklara rıza gösterenlere yöneliyor. Ülkenin en büyük özel sektör işvereni olduğu için de bütün Amerika emek piyasasını etkiliyor.

Sonunda Wal-Mart kendi silahıyla vurulmuş oluyor. Mallar "her gün düşük fiyatlar"la sunulsa dahi, her gün "düşük ücrete" talim edenler tüketim arzularını etkin talebe dönüştürmüyor.

7. GENERAL ELECTRIC

Küresel holding dendiğinde ilk akla gelen isim General Electric (GE) olur. Enerjiden finansa, alt yapıdan sağlığa, medyadan imalat sanayiine, nereye baksanız GE'nin izini bulursunuz. Zaten bazıları bu nedenle GE'nin açılımının General Eklektik şeklinde yapılmasının daha gerçekçi olduğunu düşünüyor. Dünyada, şirket birleşmelerinin, şirket ele geçirmelerin en yoğun olduğu bir konjonktürde GE sürekli portföyünü yeniliyor. Adeta, denk gelir de kare çıkartırım umuduyla elindeki değerli kartları sürekli yenileyen bir poker oyuncusuna benziyor.

Örnek mi? GE'nin patronu Jeffrey Immelt, plastik sektöründe kariyerini başlatmış, buradan zirveyi yakalamış. Aynı şekilde, ileride sözünü edeceğimiz, Immelt'in selefi "efsanevi lider" Jack Welch de genç bir mühendis olarak plastik işinden GE'ye adımını atmış. Immelt, Mayıs 2007'de GE Plastics'i hiçbir duygusallığa prim vermeden 11.6 milyar dolara Suudi Arabistan'ın SABIC şirketine sattı. Bilindiği gibi GE, geçtiğimiz yıl Garanti Bankası'nın %25,5'ini 1.6 milyar dolara almıştı.

Bu anlamda GE sağlık, enerji, altyapı, insan yaşamını ilgilendiren her alanın metalaştırılabileceğinin en tipik örneği. Tek tek bireylere bu metalar pazarlanırken, kârın kaynağı firmalar da sürekli el değiştirebilir. Üstelik bu faaliyet Latin Amerika'dan Afrika'ya, Ortadoğu'dan Avustralya'ya adeta "hattı kâr yoktur sath-ı kâr vardır" dercesine yeryüzünün her bölgesinde yürütülür.

Kurucusu hizasında Thomas Edison'un ismi yazan, 1900'de küçük bir çiftlikte faaliyete başlayan bir Amerikan şirketi GE. Gerçi şirketin Edison ismine yakışan araştırma laboratuvarları eksik değil ama, en hayati birimi tam zamanlı 230 kişinin çalıştığı "iş geliştirme" departmanı. Burada dünyada ele geçirilmesi söz konusu tüm şirketler masaya yatırılıyor, GE'nin büyüme stratejisine etkileri irdeleniyor. Temel ilke, her varlık alınır, her varlık satılır; yeter ki fiyat uygun olsun.

GE tarihinin en popüler ismi Jack Welch'e dönersek, bu hırslı İrlanda kökenli Amerikalı, daha şirketteki ilk yıllarında

“Beş yıl sonra nerede olmak istersiniz?” sorusuna “Patron koltuğunda,” demekle hırslarını açığa vurmakta beis görmemişti. 80’lerin hırsları, açgözlülüğün kol gezdiği iş ortamında artık hayalini kurduğu koltuktaydı ve kimsenin gözünün yaşına bakmama hususiyetiyle namı yürümekteydi. GE’nin tökezlediği bir noktada sorumluluğu devraldı, kısa sürede işgücünü 412 binden, 229 bine çekti. Welch’e methiye dolu bir biyografi kaleme alan Robert Slater, “GE’yi daralttı ama daha güçlü, daha rekabetçi duruma getirdi; daha az kişi, daha az işletme birimi ve daha az yöneticiyle” cümleleriyle anlatıyor efsanevi patronu. “En güçlü olan yaşamını sürdürür. Yaşamını sürdürecekt olanlar da gereksinim duyulanlardır,” tarzı harc-ı âlem Darwinist görüşlerini gururla dile getirmesinden belki daha ilginç olan, onun bu laflarına alkış tutanlar korosunun gittikçe kalabalıklaşmasıydı.

Neredeyse yirmi yıl Welch, ekonomi dergilerinin kapaklarından inmedi. *Harvard Business Review*’e verdiği bir mülakatla başlayan gönül ilişkisi, gürültülü bir boşanma davası derken 2001’de koltuğunu Immelt’e devretmek zorunda kaldı. Şimdi yeni eşiyle *Business Week*’in arka kapağını “Welch Tarzı Fikirler” köşesinde onurlandırıyor. Sendikaların ne kadar fuzuli olduğu benzeri yazılarla malum çizgisini sürdürüyor. Aylık *Kapital* dergisini alanlar da, Welch’i Türkçe okumaktan eksik kalmıyor!

Welch, nirengileme (*benchmarking*), müşteri memnuniyeti kavramlarını, Six Sigma stratejisini popüler hale getirerek küresel işletme kültürüne damgasını vurdu. Welch’in, Ivy League denilen Amerika’nın en elit üniversitelerine pek rağbet etmediği, daha mütevazı okulların mezunlarını, özellikle askerî okul çıkışlıları yeğlediği biliniyor. Çünkü sıkı çalışmaya dayanabilmek ve acımasız rekabette tutunabilmek için beyin gücünden çok, savaşma kapasitesinin gerektiğine inanıyordu. Aynı zihniyeti şirkette kadınlara pek prim tanımayarak, tüm kritik pozisyonlar için erkek dünyası dışına çıkmayarak da sergiledi.

“Küreselleşme dışında bir çıkar yol yok,” sözlerine karşın, bütün alt bölümlerin merkezi Amerika’daydı ve Amerikalılar

tarafından yönetiliyordu. General Patton Welch'in baş kahramanıydı. Dolayısıyla bütün kurmaylar ancak Amerikalı olabildi! Zaten şirketin Crotonville'deki eğitim merkezinde Six Sigma çerçevesinde yeni fikirler hep iş âlemi-savaş metaforları çerçevesinde tartışılıyordu. Sonunda da savaş sanatlarından esinlenerek, eğitimde başarılı olanlara siyah kuşak takılıyordu.

Bir Amerikalı odaya girip GE ampulü takılı lambayı yakar, GE buzdolabından bir bira çıkarıp CNBC'de borsayı izlemeye başladıktan sonra, haberlere NBC'ye dönerse, GE'den örülü bir yaşamın dışına çıkmamış olur. Sahi, Immelt'in bir sorumluluğu da, GE'nin 16 milyar dolarlık medya kolu NBC'nin "prime time" haberlerde ratinginin 1. sıradan 4. sıraya düşmesinin nedenlerini araştırmak!

Evet, GE 2006'da 167 milyar dolar ciro, 20.8 milyar dolar kâr ve 319 bin personeliyle *Fortune* dergisinin Dünyanın En Büyük 500 Şirketi sıralamasında 11. sıradaydı. Buna karşın, uluslararası yatırımcılar, GE hisselerine hâlâ fazla rağbet etmedikleri için Welch dönemindeki performans bir türlü yakalamıyor.

GE'nin büyük bir holding olarak kalmaktaki ısrarı tartışma yaratıyor. Bazı uzmanlar holdingin borsada işlem görmesi, GE yönetim kurulunun eldeki fonların nerelere tahsis edileceğine karar vermesi yerine üye şirketlerin ayrı ayrı sermaye piyasalarına açılmasını öneriyorlar. Böylece, nihai kararın piyasalar tarafından verilmesinin daha akılcı olacağını düşünüyorlar. Bazıları da medya bölümünün, NBC'nin, tüketici finansmanı kolunun ve emlak işlerinin elden çıkarılarak, alt yapı, enerji gibi GE'nin asıl uzmanlık alanlarına odaklanmanın en doğru strateji olacağı kanısındalar.

Küresel kapitalizmin kendi iç mantığı çerçevesindeki tartışmaları bir yana bırakırsak, Jack Welch, GE'yi terk edeli altı yıl olsa da insani hasletleri bulunanlar açısından GE markası hâlâ ürperti veriyor; GE üzerinde Welch'in hayaleti dolaşmaya devam ediyor...

8. MITTAL

Çeliğe su verilmesi bir dönem sanayileşmenin, dolayısıyla kalkınmanın anahtarı sayılırdı. Örneğin ABD'nin en büyük iki çelik firması U.S. Steel ve Betlehem Steel, tek başlarına 505 bin kişiye istihdam sağlıyorlardı. Şu anda iki firmada toplam çalışan sayısı sadece 34 bin.

21. yüzyıla girilirken, özellikle "bilgi ekonomisi", "Yeni Ekonomi" tartışmalarının hararetlendiği günlerde çelik bir anda yıldızı sönen, geleceği parlak görülmeyen sektörlere örnek gösterilir duruma düştü. Derken, dünyada yaşanan hızlı büyüme, özellikle Çin'in bitmek tükenmek bilmeyen hammadde iştahtı, çelik sektörünü yeniden hareketlendirdi. O günden bugüne hem üretimin hem de fiyatların hızla arttığı bir konjonktüre girildi.

Son yıllarda çelik sektöründe hummalı bir şirket ele geçirme, solun alışılan jargonuyla yoğunlaşma ve tekelleşme sürecine tanık olundu. İşte bu süreçte Mittal şirketi belki de içinden geçtiğimiz küreselleşme sürecinin tüm özelliklerini bünyesinde toplayan en çarpıcı örnek.

Şirketin patronu Lakshmi Mittal Hintli, bizim Kayseri benzeri, tüccarlarıyla nam salmış Racistan eyaletinden. Mittal babasının çelik haddahanesinde sektöre adımını atmış. İlk olarak kendi işini kapitalizmin Avrupa ve ABD'de durgunluğa sürüklendiği dönemde Endonezya'da kurmuş, böylelikle Asya'nın dolu dizgin büyümesinden pay almış. Şirketi, veliahtı, Amerika'nın en ünlü finans okulu Wharton'dan diplomalı oğlu Aditya ile yönetiyor. Merkezi Lüksemburg'da bulunan Mittal'in adı *Fortune* dergisinin 500 büyük şirket sıralamasında Hollanda firması olarak geçiyor. Mittaller küresel operasyonlarını Londra'dan yönetiyor, burada 12 odalı lüks bir şatoda yaşıyor, Gulfstream 6550 uçaklarıyla dünyadaki tesislerini arşınıyorlar. Başlıca fabrikaların dördü ABD'de, diğerleri Kanada, Meksika, Şili, Arjantin ve Brezilya'da. Trinidad ve Tobago'dan Kazakistan, Romanya ve Cezayir'e kadar birçok ülkede üretim yapıyor. Özellikle Çin'in küçük dökümhanelerini ele geçire-

rek üretim ağını dünyanın en fazla çelik üreten ülkesinde yaygınlaştırmaya çalışıyor.

Mittal, ününü Avrupa'nın en büyük çelik firması Arcelor'u ele geçirme hamlesiyle yaptı. Arcelor'un tüm savunma taktiklerini, Putin'in yakın adamlarından Rus Oligarkı Mordaşov'un Severstal firmasıyla uzun süre flört ederek Mittal'i püskürtme girişimlerini boşa çıkartarak, 2006'da muradına erdi. Amerikan yatırım bankası Goldman Sachs'ın kurnazca taktiklerinin de yardımıyla 38 milyar dolara bu izdivaç gerçekleşti ve dünya çelik üretiminin %10'unu elinde tutan Arcelor Mittal ortaya çıktı.

Aslında Mittal 80'lerden beri esen liberalleştirme ve özelleştirme rüzgârının bir ürünü. Asya krizi yaşanır, dünya çelik talebi diplerde gezerken baba Mittal büyük risk alarak agresif bir yatırım faaliyetine girişti. Özellikle Doğu Avrupa'daki ve Ceza-yir'deki fabrikaları kelepirci fiyata ele geçirdi. Dünya Bankası ve hasseten Doğu Avrupa'yı özelleştirmek amacıyla kurulmuş Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), cömertçe finansal destek sağlayarak ve zarar eden firmaların bir an önce elden çıkarılmasını telkin ederek Mittal'in önünü açtılar.

Mittal Arcelor birleşmesinin, Mittal'in tüm coğrafyalara yayılmış fabrikalarının, Arcelor'un daha verimli üretim yapan ve Ar-Ge'ye büyük önem veren Avrupai tarzıyla etkileşim halinde bir sinerji yaratması bekleniyor. Bu dev izdivaç, sektördeki diğer birleşmeleri de tetikledi. Yine bir Hintli Rotan Tata'nın, Tata çelik firması, 12 milyar dolara İngiliz Corus Grup'u satın aldı.

Sektörde büyük balıkların küçük balıkları yuttuğu, her firmanın yutulmamak için daha cüsseli olmak, dolayısıyla hızla yeni balıkları mideye indirmek için amansız bir rekabete giriştiği bir dönemden geçiliyor. Ama Mittal dahil kimse, yuttuğu balıkları henüz hazmedebilmiş değil. Mittal'in borç hanesinde tam 20 milyar dolar yazıyor. Eğer dünya çelik talebi bir yavaşlarsa, hele bir de Çin üretim fazlasını ucuz fiyatlarla küresel piyasalara akıtırsa, Mittal efsanesinin sallanışı, uzatmalı bir Hint dizisinin finali haline gelir. İşte o zaman, hep güler yüzle kameralara poz veren bu haris patronun farklı yüz ifadelerini görmek mümkün olur.

Ama şimdilik Arcelor Mittal'ın kartvizitinde "Dünyanın en büyük çelik firması, satış hasılatı 59 milyar dolar, kârı 5.2 milyar dolar, personel sayısı 320 bin kişi" yazıyor.

9. HALLIBURTON

Fortune dergisinin Dünya'nın 500 Büyük Şirketi araştırması incelendiğinde, petrol ve doğalgaz ekipmanları grubunda 22.6 milyar dolar ciro, 2.4 milyar dolar kârla birinci sırada Halliburton ismine rastlanıyor. Hem de en yakın rakibi Schlumberger'in çok önünde.

Ama bu bilgiler Halliburton'ı anlatmaya yetmez. ABD Başkan Yardımcısı Dick Cheney'nin senelerce yönetim kurulu başkanlığını yaptığı şirket dendiğinde konu biraz aydınlanmaya başlar. Dick Cheney, Halliburton'daki görev süresince tam 44 milyon dolar gelir sağlamış. Her ne kadar "Şirketle bütün bağlantılarımı kopardım," dese de, şirketten yılda 150 bin dolar, akmasa da damlıyor. Elindeki hisse senedi opsiyonlarının, diğer bir deyişle şirket hisselerini belli bir fiyattan alma hakkının piyasa değeri 2004 yılında 18 milyon dolar olarak hesaplanıyordu. Amerikalı ünlü gazeteci Bob Woodward, Dick Cheney'i Bush'un Irak'ı işgalinde "en önemli faktör" olarak niteliyor. Öyleyse Halliburton'a Irak piyangosundan daha büyük hizmet herhalde düşünülemezdi.

Ama asıl KBR'den (Kellog Brown and Root) bahsetmemiz gerekir. Adı şaibelerle anılan Halliburton'un özel askerî şirketinden (ÖAŞ). Şaibeli dediğimize bakmayın KBR Amerikan devleti nezdinde bir şeref abidesi. Nereden mi çıkarıyoruz? Şu anda Irak'ta yaklaşık 125 bin ÖAŞ elemanı görev yapıyor. Bunların tam 50 bini KBR personeli. Göğüslerine Özgürlük Savunucusu madalyası takılan 119 kişinin 95'i KBR'den.

Söylemeye gerek yok, dünyanın neresine giderseniz Amerikan üsleri ile karşılaşsınız. Nerede bir üs varsa, orada KBR için de kârlı bir iş kapısı vardır. Üs kurar, işletme ve bakım işlerinin müteahhitliğini yapar. Afganistan'ın anlı şanlı Bagram üssü, Özbekistan'ın Kanabad üssü, Küba'daki kötü şöhretiyle

nl Guantanamo ss KBR'nin eserleri arasında. Balkan operasyonlarına harcanan 6.8 milyar doların 2.2 milyar doları KBR'nin kasasına girmiş. Incirlik ss'nn bakım ihalesini de onlar almış. Kısaca, KBR için daha fazla mal, daha fazla hizmet filan değil, "daha fazla kan daha fazla kr" anlamına geliyor.

Irak savaşının bilançosu, insanlık açısından, özellikle Irak halkının cephesinden tam bir yıkım ve trajedi anlamı taşısa da, Halliburton için 27 milyar dolar ciro demek. Hem de çoğu ihale aılmaksızın hediye edilen işlerden.

2007'nin Nisan'ında Halliburton, önemli bir stratejik hamle mi desek, PR operasyonu mu desek, yan şirketi KBR'yle yollarını ayırdı. Halliburton'un petrol aranması, çıkarılması ve üretilmesi sağlayan enerji hizmetler grubu ayrı, KBR ayrı faaliyet gösterecek.

Halliburton'un ikinci stratejik kararı da şirketin merkezini Dubai'ye taşımak. Üst düzey yetkililer, bundan böyle şirketin Ortadoğu, Avrupa, Asya ve Afrika'ya yöneleceği açıklamasını yaptılar. Halliburton önümüzdeki beş yılda bu bölgelerde toplam 80 milyar dolar civarında 60 ihaleye girmeyi amaçlıyor. İşte bu noktada resim netleşmeye başlıyor. Bir yandan bunca yoğun uluslararası tepkiye konu olan Irak'taki faaliyetlerinizi srdreceksiniz, öte yandan Ortadoğu hükümetlerinden ihale bekleyeceksiniz. Halliburton yetkilileri dahi "Bu kadarı da fazla!" diye düşünmüş olacak ki, zevahiri kurtarmak için KBR'yle görüntüde yollarını ayırdılar.

Halliburton'ın şirket merkezini Houston'dan Dubai'ye taşıma kararında, Ortadoğu pazarından daha fazla pay kapmak amacından başka, Dubai'nin birkaç yıl önce açılan uluslararası borsasında hisselerini işleme amak, kendine Ortadoğulu petrol zengini ortaklar bulmak arayışının da rol oynadığı kolaylıkla tahmin edilebilir.

Bunlar, Halliburton'un geleceğe ilişkin gizlemediği planları. Bir de Ortadoğu'ya reklenmesinin "gizli gündemi" zerine spekülasyon yapmak mümkün. Örneğin, ABD'nin muhtemel bir saldırısı, öncelikle İran'ın devlet kontrolündeki petrol sanayine yönelecek. Bu da, petrol sektöründe onarım, bakım ko-

nusundaki Halliburton için cazip bir iş fırsatı demek. İlk bakışta fazla mantıklı görünmüyor değil mi? O zaman biraz hafızamızı zorlayalım ve hatırlayalım: ABD Irak'ı bombalamaya başlayınca alev alan petrol kuyularındaki yangının söndürülmesi ihalesi Halliburton'a verilmemiş miydi? B-52 uçaklarından dökülen her bomba, Irak halkının cebinden Halliburton'un bilançosuna kâr yazmamış mıydı?

Dubai demişken, 2006 yılında bir Dubai şirketinin belli başlı birkaç Amerikan limanının yönetimini almasının nasıl bir reaksiyon yarattığını unuttunuz mu? Amerikan Kongresi "ulusal çıkar" gerekçesiyle satış kararını yüz geri etmemiş miydi? Şimdi ise anlaşılan, Irak ve Afganistan'daki birliklerin ihtiyaçları bir Dubai şirketi tarafından tedarik edilecek!

Halliburton'un henüz Amerikan şirketiymiş Kuveyt'ten Irak'a taşıdığı petrol nedeniyle devleti 61 milyon dolar zarara uğrattığı unutuldu mu? Ya Amerikan birliklerinin önüne toksinli, bakteri üreten yiyecekleri sürdüğü, Fırat'ın sularını arıtmadan askerlere içirdiği?

Amerikan üniformasıyla Irak'ta ölenler bir yana; ÖAŞ'ler için çalışırken, diğer bir deyişle üzerlerinde Halliburton, Bechtel üniforması, yaşamını yitirenlerin sayısı 800'ü geçti. Ne demeli, Amerikan üniforması uğruna savaştığını düşünenler de, yoksa Halliburton, Bechtel, Exxon Mobil için mi savaşıyorlar?

10. ENRON

Enron, altı yıl arka arkaya *Fortune* dergisi tarafından "en yenilikçi" (*most innovative*) firma seçildikten sonra Aralık 2001'de büyük bir çatırtıyla battı. Bu kez de Enron'un hisse senedi sahiplerine yanlış bilgi vermek, kâr ve nakit akışı rakamlarını şişirmek, paravan şirketler aracılığıyla fiktif satışlar yapmak türü "yenilikleri" bir bir ortaya dökülmeye başladı. Amerika'nın en büyük bankaları Citigroup ve J. P. Morgan Chase'in Enron'un gerçek mali durumunun ortaya çıkmasını engellemek amacıyla Enron'a tam 8.3 milyar dolar kredi açtığı ortaya çıktı. Yolsuzluk skandalının patlak vermesinden sonra bankalarla,

308 milyon dolar ceza ödemeleri karşılığında, fazla üzerlerine gidilmemesi üzerinde uzlaşıldı.

Enron'un iflası, sadece bir şirketin, faaliyet gösterdiği enerji sektörünün değil, Amerikan kapitalizminin, hatta dünya kapitalizminin itibarını sarstığı için önemli. Enron vakasıyla neredeyse kapitalizmin tüm "kutsallarını" yargılama fırsatı doğdu. Enron hisse senetleri 1998 başlarında 20 dolarken, Ocak 2001'de 80 dolara yükselmişti. O sıralar şirket yöneticilerini sözde motive etmek için başvurulmuş yaygın bir uygulama, "hisse senedi opsiyonlarından" Enron yöneticileri inanılmaz paralar kazandı.

Bu tip opsiyonları elinde tutan o şirketin hisse senedini belli bir fiyattan, diyelim Enron'u 30 dolardan satın alma hakkı kazanıyor. Enron hisseleri söz gelimi 70 dolara yükselirse, aradaki fark opsiyon sahibinin cebine giriyor. Asil-vekil kuramına göre (*agency theory*) böylelikle yönetici ile kurum çıkarlarının kesiştiği, yöneticinin varını yoğunu şirketin başarısı için harcayacağı varsayılıyor. Tabii bir de "etkin piyasa" tezinin geçerli olması, piyasaya doğru ve zamanında bilgi akışı sağlanması, hisse senedinin fiyatının gerçek değerini yansıtmaması zorunluluğu var. Enron yönetiminden borsalara sürekli yalan ve çarpıtılmış bilgiler pompalanınca, haliyle hisseler tavan yapıyor. Savcıların iddialarına göre şirketin halef-selef CEO'larından Kenneth Lay 217, Jeffrey Skilling 89 milyon dolar haksız kazanç sağlıyorlar.

Enron'un yükselişi, internet hisselerinin Nasdaq endeksini uçurduğu ve Yeni Ekonomi tezlerinin kabul gördüğü konjonktüre rastlar. Yeni Ekonomi'nin hızlı savunucuları, teknolojik devrimlerin kapitalizmin sorunlarını çözdüğü, konjonktür dalgalanmalarının tarihe karıştığı, enflasyon illetinin illebet halledildiği iddiasındaydılar. 2000'de Nasdaq borsasının dibe vurması, Amerikan ekonomisinin durgunluğa girmesiyle ayaklar biraz suya erdi. Zaten bilgisayar, medya, iletişim şirketlerinin ekonomideki ağırlığının artışı, burjuvazinin üretim araçlarında sürekli atılıma gerek duyduğu yolundaki Marksist öngörüye de aykırı değil.

Önemli olan, ekonomide kalıcı bir verimlilik artışı gerçekleştirecek bir aşamaya ulaşıldığı, kapitalizmin doğasından kaynaklanan krizlerin geride kaldığı tezinin doğrulanmamasıydı. İşte tam bu tartışmaların ortasında, ABD'nin altıncı büyük şirketi Enron'un iflasının ortaya çıkması şok etkisi yarattı.

Enron'un çöküşünün, Yeni Ekonomi'nin yıldızı, serbest piyasa ideolojisinin ve girişimcilik ruhunun alamet-i farikasının gümbürdemesi anlamında sembolik bir önemi vardı. Teksaslı küçük bir doğalgaz boru hattı firması, birdenbire enerji sektörüne damgasını vurmuş, Exxon-Mobil'in tahtına göz dikmişti. İnternet üzerinden yapılan alışverişlerde giderek ekonominin neredeyse tüm sektörlerinde aktif hale gelmiş, dünyanın en büyük şirketi olma şansını yakalamıştı.

Belki Enron battı ama, bu "musibet" sayesinde kapitalizmin kontrol ve denetim mekanizmalarının ne denli çürük temeller üzerinde yükseldiği ortaya çıktı.

Örnekler mi? Uluslararası denetim firması Arthur Andersen'in, şirketin asılsız kâr rakamları açıklamasına göz yumduğu anlaşıldı. Moody's ve Standard and Poors gibi kredi derecelendirme kuruluşları, zamanında Enron'un notunu düşürmeyerek, yeni borçlanmalara girmesine, masum yatırımcıları peşinden sürüklemesine yataklık yapmış oldular. Wall Street'in yatırım bankaları, kalantör bir müşterinin finansal piyasalara ihraçlarından kazandıkları komisyon nedeniyle, bireysel yatırımcıları yaklaşan tehlike konusunda uyardılar. Vadeli işlemler piyasasının riskleri azaltmak bir yana, bir kumar aracına dönüşebileceği ortaya çıktı. Hisse senedi opsiyonları konusu zaten malumunuz. Şirket yönetim kurulu üyelerinin tüm şirket hissedarlarının çıkarlarını korumak yerine, kendi bireysel çıkarları peşine düşebileceği kanıtlandı. Şirket avukatlarının mesleki bilgilerini sistemde gedikler bulmak, kamuya sağlıklı bilgi erişimini engellemek, işleri kitabına uydurmak için kullandıkları görüldü.

Serbest piyasa düzeninin ekonomi ile siyasetin ayrışması, ekonomik kararların siyasetin gölgesinden kurtulması iddiasını yalanlarcasına Enron'un tepe yöneticisi Kenneth Lay'in

Bush'un golf arkadaşlığına kadar uzanan ilişkileri faş oldu. Emeklilik fonlarının çalışanları sermaye piyasalarının nimetleriyle buluşturması gerektiği nerisi, tasarruflarını Enron hisselerine yoğunlaştıran şirket çalışanlarının gelecek umutlarını da karattı. Adam Smith'in "görünmez elinin" hükmünü icra edeceği biricik zemin olarak sunulan internet ticaretinde düzenlenmeye gerek bulunmadığı tezi, Enron'un cretkr hamlelerinin sayısız iflaslar yaratması nedeniyle yalanlandı.

Kısaca, Enron'la efsaneler kt! Başka bir şirket kılığında da olsa bir gün "efsanelerin geri dönmesinden" korkulur.

1. NIKE

Nike, *Fortune* dergisinin dünyanın 500 büyük şirketi sıralamasında 2007'de 500'üncülükten 499'unculuğa yükseldi. Bu kadar yaygın kötü şöhreti, yine bu kadar yaygın parlak şöhreti bulunan bir firma için pek yüksek bir sıra sayılmaz. Aslında içinde bulunduğu durumu en iyi açıklayan, Nike'in kendi reklam sloganı, "imaj her şeydir" olmalı.

Nike'ı 1964'te kuran, kendisi de bir atlet olan Phil Knight bugün hâlâ şirketin yönetiminde. Nike, 80'lerle birlikte Alman firmaları Adidas ve Puma'nın spor ayakkabıları sektöründeki egemenliğine son veriyor. Çünkü yıldız sporcuların yarışma sırasında giydiği ayakkabıları, "otantik atletik performans" sloganıyla sıradan insanın ayağına yakıştırma konsepti tutuyor. Hem fiziksel hem de parasal gücü temsil eden kahramanları başarıya ulaştıran ayakkabıyı teninde hissetmek, özellikle gençlere ayrı bir heyecan veriyor.

Nike'ın kurumsal serüveninde dönüm noktası 1984'te basketbolda yıldızı yeni parlamaya başlayan Michael Jordan'la yaptığı 2.5 milyon dolarlık sözleşme. Böylelikle spor, medya ve moda dünyası arasındaki "çapraz pazarlama" tasarımının yolu

açılıyor. Evet başarıda Jordan'ın üstün sporculuğu büyük rol oynuyor. Sonunda ne kadar reklam yaparsanız yapın, en iyi zıplayan, en hızlı koşan, bileği en düzgün "mücevhere" sahip değilseniz proje çöker. Ama, *Michael Jordan ve Yeni Küresel Kapitalizm* kitabının yazarı Walter LaFeber'e göre, Jordan'ın yanında, medya patronu Rupert Murdoch, CNN'in sahibi Ted Turner, Chicago Bulls'un başı Jerry Krause ve Nike'tan Phil Knight, "yeni küresel kapitalizm takımı"nın ilk beşini oluşturmasaydı, bu başarı da gelmezdi. Feber'e göre, modern kapitalizm kitlesel üretimin kitlesel pazarlar için yapılmasıydı. Post-modern kapitalizm ise, bu örnekteki gibi imajlar ve izlenimler yaratmak, sonra da küresel piyasalara pazarlamaktı.

Evet proje tutmuştu; daha çok Nike ayakkabı satılıyor, dünya çapında NBA daha fazla ekrana geliyor, daha uzun süreler TV izleniyor, Jordan 90'larda takımını başarıdan başarıya koştururken, daha fazla para kazanıyordu. 1998'de, tam da küreselleşme karşıtı hareketin Seattle'daki DTÖ zirvesi sırasında yükselişe geçtiği dönemde, San Francisco'da faaliyet gösteren Global Exchange örgütü, "Endonezya'daki Nike İşçilerinin Ücretleri ve Yaşam Koşulları" başlıklı bir rapor yayımladı. Günde 0.80 dolar ücret alan işçiler, şirketten bunun iki katına çıkarılmasını talep ediyorlardı. Gelgelelim bu, 20 milyon dolar bir maliyet getiriyordu. Ne ilginçtir ki aynı tutar, "marka büyükelçisi" ilan edilen Jordan'a 1 yılda yapılan ödemelere denkti.

Ardından Vietnam'daki fabrikadaki 65 saat haftalık çalışma süresi, yetersiz havalandırma, kanserojen yapıştırıcı kullanımı, çocuk işçi çalıştırma haberleri duyuldu. Pou Chen fabrikasında, kadınlar ustabaşılar tarafından dövülüyor, tur tur koşma cezalarına çarptırılıyordu. Naomi Klein'ın *No Logo* kitabında vurguladığı gibi, bu aslında küresel ekonomik sistemin davet ettiği bir uygulamaydı. Nike da bu trende ayak uyduran firmalardan sadece bir tanesiydi. Vebali, emek standartlarının yerinde yeller esen ucuz emek cennetlerinde, taşeronlara ısmarladığı ayakkabıları %70-80 kârla pazarlamaktan ibaretti.

Nike'ın, New York Beşinci Cadde'deki "kâbesi" 28 milyon dolara mâl olan Nike Town'a da taşan gösteriler şirkete geri

adım attırdı. Ücretler yükseltildi, çalışma koşulları iyileştirildi, fabrikalar gözlemcilerin denetimine açıldı. Tüm bu imaj cilalama gayretlerine karşın, üçüncü dünyada sefalet koşullarında işçi çalıştıran şirket denince hâlâ akla ilk Nike geliyor.

25 yıllık Nike klasığı Air Force 1, 85-100 dolar arasındaki fiyatıyla hâlâ peynir ekmek gibi satıyor. Mr. Cartoon gibi fan-tezi tasarımlar 180 dolar civarında bir fiyatla alıcı buluyor. Evet bunlar kendi türlerinin en pahalı ayakkabıları. Ama müşterilerin Gucci, Prada meraklıları gibi en üst gelir gruplarından geldiğini zannedenler yanılır. Nike ürünleri “telafi edici tüketime” klasik örnekleri arasında. Yani ABD’deki siyahi, Hispanik gençler, yiyemediklerinin, gezemediklerinin, yapamadıklarının acısını ne yapıp edip tek bir kaliteli ürüne sahip olarak çıkarmayı deniyorlar. 90’larda bu ayakkabılar onlara Michael Jordan olup “yırtma” umudu da aşılıyordu.

Neden bugünün caka satma nesnesi, yarının ekmek teknesi olmasındı? Şimdi de golf yıldızı Tiger Woods ile, lise sonrası üniversiteye uğramadan Nike’la 90 milyon dolarlık 7 yıllık sözleşme imzalayan basketbolun yeni yıldızı Le Bron James ile aynı umutlar taze tutuluyor. Hem sadece Bronx’ta ve Harlem’de mi? İstanbul’da, Bakü’de, Sao Paulo’da da...

2. BLACKBERRY

70’lerde kocaman *Facit* hesap makinelerinin uzun zamanda yapabildiği aritmetik işlemlerini 1-2 tuş hamlesiyle gerçekleştiren hesap makineleri hayranlık uyandırmıştı. Şimdi işportada bir paket sigara fiyatına bulabileceğiniz hesap makineleri, o zamanlar iş adamlarının elinde hem hayatı kolaylaştıran hem de statü kazandıran sembolik bir önem taşıyordu.

80’lere gelindiğinde zamanın genç profesyonelleri *Yuppie*lerin üzerlerindeki cep telefonları hızın, mobilitenin, çağı ve teknolojiyi yakalamanın simgesi olarak, “ben varım” mesajını aktarmak için biçilmiş kaftandı. Bugün artık cep telefonları, “milyar” rakamını zorlayan satışlarıyla iyice harc-ı âlem bir aygıt.

2000'lerde ise Blackberry kısa sürede bir statü sembolü olmayı başardı. 1999'da adı sanı pek duyulmamış, Kanadalı RIM firması elde veya cepte taşınabilen, *e-maillerin* kolayca alınabileceği bir yazılım geliştirdi ve bu yazılımı 850 ve 950 modelleri olarak pazarlamaya başladı. Özellikle şirketler sektörü, üst düzey elemanlarını bir Blackberry ile (Türkçesiyle kara yemiş!) donatarak bağlantıyı 24 saat, evde-yolda, yemekte-plajda sürekli hale getirdi. Acar gazeteciler, iddialı reklamcılar, pazarlama seyyahları açısından da Blackberry bir "olmazsa olmaz"dı artık.

Blackberryli bir profesyonel, "ben sürekli bağlantıda kalınması gereken biriyim", "tüm gün boyunca *e-mail* alabilirim ve gönderebilirim", "hiçbir kritik iş elimden kaçmaz" türü iddialı mesajları yarın kiloluk bir cihazla iletmeyi başarıyordu.

Blackberry zamanla sadece Kanada firmasının bir ürünü olmaktan çıkıp, Sony'nin Walkman'i gibi "jenerik bir marka"ya dönüştü. İlk rakip Palm One'in ardından iletişim piyasasındaki tüm devler kablolu *e-mail* rekabetine katıldılar. Pabucun pahalı olduğunu fark eden RIM de, cep telefonu üreticilerine yazılım programı lisansı vermekten daha fazla kazanacağını hissetti. Bugün üzerinde Blackberry yazsın veya yazmasın, profesyoneller âleminde bu cihazların taşınması başlı başına bir statü mesajı.

Blackberryler zamanla "çok amaçlı" iletişim rekabetine ayak uydurmak için cep telefonu, müzik dinleme aracı fonksiyonlarını geliştirdiler. Eğlence âleminin daha fazla rağbet ettiği, Demi Moore'un canlı yayında sevgilisi Ashton Kutcher ile *chat*-leştiği, Paris Hilton'un "*hackerların*" gadrine uğradığı T-Mobile'in *Sidekick*leri devreye girdi.

Bildiğiniz tüm cep telefonu markaları da *e-mail* ve müzik kulvarını da içeren amansız bir rekabete giriştiler. Tüm bu gelişmeler, aslında "kablolu çağa" adım atmanın bir sonucu. Yakın zamana kadar bağlantı (*connection*) demek, kablo demektir. Ne ölçüde kablo demetiniz kalınsa, o ölçüde teknolojiyi yakaladığınız düşünülmüştü. İşte Blackberryler ve benzerleri, dünyaya bağlanmanın artık kabloyu ıskartaya çıkardığı dönemin sembolleri.

Kablosuz dönem, enformasyonun radyo dalgalarıyla iletilmesi, bu dalgayı toplayacak aygıtların üretilmesi anlamına geliyor. Artık bildik masa bilgisayarlarını da, *laptop*ları da üniversitelerde, otellerde, havaalanlarında, büyük şirketlerde rastlayacağınız Wi-Fi teknolojisiyle “kablosuz erişim” alanlarında kullanmak mümkün. Starbucks kafeleri de hizmet sektöründe bu akımın öncüsü.

Daha hızlı, daha hafif ve daha küçük yarışında şu anda iPhone öne geçmiş görünüyor. 2007 yazında ABD’de ilk iPhone’ların satışa çıkarılması büyük bir medya olayına dönüştü, Apple mağazaları önünde kuyruklar oluştu. Küçük bir araçla cep telefonuna, videolu iPod’a, *e-mail* terminaline, internet arama motoruna, fotoğraf makinesine, daha birçok marifete sahip oluyorsunuz. Örneğin, sekiz *gigabyte* hafızası 1825 şarkı almaya müsait. Yazılımı da basit ve kullanışlı olma iddiası taşıyor.

Yakınlarda Fransız hükümeti, kabine toplantılarına BlackBerry’lerin sokulmamasını kararlaştırdı. Çünkü ABD’deki server sayesinde ulusal sırlara ulaşılabilirdi. *Financial Times* gazetesinde yer alan “Plaja BlackBerry’nizi Götürmeyin” başlıklı bir köşe yazısında da, şirketlerin çalışanlarına tatilde gönderdikleri *e-maillerin* çalışma saatlerini ihlal ettiğine, mahkemeye başvurulması halinde yüksek bir tazminat koparılabilceğine dikkat çekiliyordu.

iPhone’un da saltanatı kendinden daha hünerli, daha hızlı, daha pratiği gelene kadar sürecek. Muhtemelen bu da çok fazla bir zaman almayacak. BlackBerry, 2000’li yılların kapitalist küreselleşme ortamının kâr arayışı içerisinde tüm dünyayı arşınlayan profesyonellerin alamet-i farikası bir jenerik isim olarak çoktan gündelik dilde yerini aldı bile.

3. DİSNEY

The Walt Disney Corporation, dünyanın en etkili markalarından biri kabul edilir. Çoğumuz “imajlar” dünyasıyla Miki, Mini, Donald, Gufi, Varyemez Amca gibi karakterler aracılığıyla tanıştık. Resimli kitaplarını, çizgi filmleri izledik. Daha 30’lar-

da Mickey Mouse bebekleri imrenilen bir oyuncak olarak Amerikalı çocukların rüyalarını süslüyordu. 50'lere gelindiğinde ise Disney, kendi karakterlerinden yapılan ürünlerde lisans komisyonları toplamayı akıl etmişti bile.

Asıl büyük değişim ise, 80'lerin başında Mike Eisner şirketin başına geçip, hisselerin borsa değerini yükseltmek için işe koyulunca başladı. O zamana kadar Disney'in gelirleri çizgi filmlerden, Disneyland gişelerinden ve buradaki satış mağazalarından geliyordu. Yeni stratejiyle, tüm alışveriş merkezlerinde dükkânlar açılıp Disney'in sevilen karakterlerinin yanı sıra çocukların talep edebilecekleri her ürün, tişörtler, pijamalar, bardaklar satılmaya başlandı. 2000 yılına gelindiğinde Disney'in tüm dünyada tam 700 mağazası vardı. Çocuklar burada aşina oldukları karakterlerle üç boyutlu, fiziksel olarak tanışıyor, hayal dünyalarındaki yerleri daha somut biçimde şekillendiriyordu.

Küçük çocuklar Winnie the Pooh'a sarılıp uyurken ya da *Korsanlar* filminde heyecandan heyecana sürüklenirken, Disney'in marka yöneticileri de boş durmuyor, Varyemez Amca gibi dolar tutkusuyla gece gündüz kafa patlatıyordu. Disney tam yedi koldan kâr çıkarması yapıyor:

- 1) Disney karakterlerinin kaliteli mallarda kullanılmasına izin verip lisans komisyonu toplayarak,
- 2) Disney hikâyelerini kitaplara, dergilere, karikatürlere yansıtıp, basılı ürün şeklinde satarak,
- 3) En sevilen Disney şarkılarını ve hikâyelerini kasetlerle ve CD'lerle pazarlayarak,
- 4) Disney maceralarını bilgisayarlara yükleyerek ve video oyunlarına aktararak,
- 5) Okullar ve kütüphaneler için Disney filmleri hazırlayıp, eğitim materyali haline getirerek,
- 6) Disney sihrini ABD'deki ve tüm dünyadaki mağazadaki satışlarla hasılatı dönüştürerek,
- 7) Disney ürünlerini tüketiciye katalog satışıyla ulaştırarak.

Son olarak, yeni CEO Bob Iger, Apple'ın Steve Job'uyla Disney filmlerinin iPod'larda yer alması konusunda el sıkıştı.

Iger'in stratejisi, Disney ürünlerinin mümkün olduğunca bilgisayar dünyasına aktarılması. Çünkü Iger artık en büyük paranın bilgisayar ekranından ve iPod benzeri ileri teknoloji ürünlerinden kazanılacağına inanıyor.

Disney'in o şirin, yaramaz karakterlerinin aslında birbirleriyle acımasız bir rekabeti var. Örneğin, Winnie the Pooh, A. Milne tarafından 1966'da bir çizgi film karakteri olarak yaratıldı. 90'ların ikinci yarısında sevimli ayıcığın bir anda yıldızı parladı, satışları 1995'teki 390 milyon dolardan 3.3 milyar dolara sıçradı. 2000 yılında ise Pooh ürünleri tam 6 milyar dolarlık satış hasılatı sağladı. Bir dönemin en tutulan karakterleri Miki, Donald, Plüto ise sabırla, yıldızlarının tekrar parlayacağı anın gelmesini bekliyorlar. 2001'de, Disney Winnie the Pooh'nun tüm mülkiyet haklarını satın alarak lisans primi ödemekten kurtuldu. Fiyat mı? Tam 340 milyon dolar.

Disney karakterlerine arabadan, bebek bezine, McDonalds hamburgerlerine kadar her malın pazarlamasında rastlayabilirsiniz; yeter ki hizmetlerinin bedeli ödensin. Bazı tüketiciler, favori karakterlerini en süfli işleri yaparken görmek istemediklerini söyleyerek şikâyetçi oluyorlar. "Niye benim sevgili Miki'mi hamburgerci yaptınız", diye veryansın ediyorlar. Halbuki kapitalizmde "patent hakkını veren düdüğü çalıyor".

2006'da Disney, 7.4 milyar dolara Pixar film stüdyolarını ve onların sahip olduğu karakterleri satın aldı. Bu ortaklık, avanaklığıyla ünlü Gufi gibi karakterleri yeniden canlandıracak kısa filmler yapmayı planlıyor.

Sırf bebeklere yönelik "imaj" pazarı, 250 milyar dolar civarında bir pasta sunuyor, Disney de buradan en büyük dilimi kopartmanın gayreti içerisinde. Iger'in 2005'te göreve gelmesinin ardından, iki yıl içerisinde şirket hisselerinin değeri %40 arttı. 2006 sonunda Disney 34 milyar dolar satış hasılatı, 3.4 milyar kârı, 133 bin çalışanıyla Time Warner'in arkasında eğlence sektöründe dünya ikincisiydi.

Pamuk Prenses ve Yedi Cüceler'den, Aslan Kral'a, Bambi'ye kadar nesilden nesile çocukların hayal dünyasını zenginleştiren öykülerin Disney sayesinde hayatlarımıza girdiği bir ger-

çek. Yine de, tüm bu karakterlerin Disney'in hissedarlarının elinden kurtarılmayı bekleyen şirin köleler olabileceği kuşkusunu insanın aklına takılabiliyor. Ne dersiniz?

4. GUCCI

Markalar dünyasında G armasını görünce anlayın ki bir Gucci ürünüyle karşı karşıyasınız. İtalya'da saraçhane olarak kurulan Gucci'nin adı, 1923'ten beri kaliteli deri ürünleriyle anılıyor. Ayakkabılar, bavullar ama özellikle G-tokalı kemerler, Gucci markasıyla, "sofistike bir moda duyarlılığı ve kalite garantisi" mesajı vermeye çalışıyor.

Aslında Gucci, Pinaut Printemps Reboute (PPR) grubunun bir üyesi, belki de belkemiği. Bottega Veneta, Yves Saint Laurent, Boucheron, grubun diğer önde gelen üyeleri. 60'larda jet sosyetenin takdirine mazhar olan Gucci'nin itibarı 80'lerde Gucci ailesinin cinayet iddialarına varan iç çatışmalarıyla yıpranmıştı. 90'lara gelindiğinde ise Gucci lisansı 22 bin üründe kullanılıyor, markanın *exclusive* olma iddiası erozyona uğruyordu. Yönetim değişikliği 7 bin parçaya çekilme, dağıtımı sınırlama, moda tarzını da "star tasarımcı" Tom Ford yönetiminde göbeği açıkta bırakan, yüksek topuklu seksi kulvara kaydırma stratejisinde başarılı oldu.

Gucci'nin şimdiki "kreatif direktörü" Frida Giannini, 60'lar da Grace Kelly'nin taktığı eşarbin tekrar piyasaya sürülmesi türü "retro" atraksiyonlarla Gucci'ye en parlak iki yılını yaşattı ve satışlar 2.1 milyar euroya sıçradı. Belki de bu başarıda en önemli faktör, Merrill Lynch'in araştırmasının gösterdiği üzere dolar milyonerlerinin servetinin 10 yıl önce 16.6 trilyon dolar-ken, bugün 33.3 trilyon dolara yükselmesiydi. Yoksa timsah derisi çantalara 8000 dolar, yılan derisinden yapılanlara ise 5000 dolar verecek müşteri öyle pek kolay bulunamazdı.

PPR'ın patronu François-Henri Pinault'un genişleme hırsları bir türlü dinmiyor. Fransız deri ve ipekli uzmanı Hermès, İtalyan mücevher imalatçısı Bulgari ve İngiliz lüks giyim ve aksesuar markası Burberry, portföyüne katmak istediği isimler.

Beklenmedik bir anda 7.1 milyar dolara Puma'yı satın aldı. Buna karşın süper market zinciri Printemps'i, kitap ve beyaz eşya şirketi FNAC'ı, mobilya satış mağazalarını elden çıkardı. Anlaşılan kâr marjları zaman zaman %80'e varan lüks eşya sektörüne odaklanmak Pinault'a daha cazip görünüyor.

Gucci'nin G'si, "lüks, statü, elegans ve kalite"yi tek bir harfte toplama iddiası taşıyadursun, grubun diğer bir iddialı ismi Bottega Veneta, New York merkezli Lüks Enstitüsü tarafından dünyanın en lüks markası seçildi. Hem de bir logosu bile olmadan. Lüks Enstitüsü'nün ortalama yıllık geliri 318 bin dolara ulaşan bir kitle üzerinde yaptığı araştırma, Bottega Veneta'nın "en fazla hayranlık duyulan" lüks marka olduğunu gösteriyor.

Bottega Veneta'nın özel bir teknikle üzerine küçük hayvan figürleri işlenmiş deri ürünleri pek revaçta. Yapan ustanın imzasını taşıyan çantalar 3000 eurodan başlıyor. Elbise koleksiyonu ise az parçadan oluşuyor ve sınırlı miktarda dikiliyor. Böylelikle "exclusive" sıfatı korunuyor. 18 karatlık altın kolye ve bilezikler de çevrelerine ışıkla birlikte statü de saçıyor.

İkisi Shanghai ve Pekin'de bulunan Bottega butiklerinin sayısı: 97. 2006'da 267 milyon euro ile grubun Gucci'den sonra ikinci para makinesi haline gelmişler. Araştırmalar, Çinli tüketicilerin şimdi %12'ye ulaşan lüks ürünler piyasasındaki payının 2014'te %25'i bulacağını gösterdiğine göre, Çin'de yeni Bottega mağazaları bekleyebiliriz.

Gucci, 2007 sonunda grup gelirinin %70'ini getirecek, 16'sı Çin'de 226 mağazaya sahip olacak. Prestij mekânı da Manhattan 5. Cadde'deki 4500 m²'lik dev mağaza. Buralarda 6 bin kişi çalışacak. Gucci'nin CEO'su Mark Lee, genel felsefelerini "Eğer timsah derisi çanta piyasası 20 bin dolarsa, sen 40 bin dolarlık bir ürünle gelmelisin," şeklinde açıklıyor. Esin kaynakları mı? Lüks stratejistleri, Lyotard, Derrida gibi postmodernist düşünörlere pek bir yakınlık duyuyor, onları sempatiyle "pomax" diye adlandırıyorlar.

Siz milyarlarca yoksula bakmayın; 2.9 milyonu ABD'de, 2.8 milyonu Avrupa'da, 2.4 milyonu Asya Pasifik'te olmak üzere

dünya dolar milyonerlerinin sayısı 8.7 milyona ulaşmışsa Mark Lee'nin felsefesinin başarı getirmemesi için hiçbir neden bulunmuyor...

5. LOUIS VUITTON

Markalar, tüketim ideolojisinin kültürel altyapısı için çok önemlidir. Bir marka geçmişi ne kadar gerilere uzanıyorsa, o ölçüde kıymete biner. Kapitalist sisteme bir anlam dünyası kazandırmak için de gereklidir markalar. LV logosuyla Shanghai'dan Bombay'a, İstanbul'dan Cape Town'a tüm dünyada karşınıza çıkan Louis Vuitton bir marangozun aynı adı taşıyan oğlu tarafından bavullar, çantalar, seyahat aksesuarları yapılmıyla işe başladı.

O zamanlar seyahat etmek zaten zenginlerin tekelinde olduğundan, haliyle "kaymak üstü tabakaya" yönelik tasarımlar yapılıyordu. Orient Express'ten, Transatlantik seferlerine kadar statü ifade eden tüm seyahatlere LV'li çantalarla çıkılırdı. 19. yüzyılın sonunda Hintli mihracelerin favorisi olan Louis Vuitton, bugün de Hintli, Çinli, Koreli iş kadınlarının kollarında "güç ve zenginlik" mesajıyla sallanıyor.

Küresel lüks ürünler piyasasına başlıca üç grup hükmediyor: LVMH, Richemont ve Pinault Printemps Rebouté. LVMH, yıllık 20 milyar doları aşan satışlarıyla sektörün en büyüğü, grup sahibi Bernard Arnoult da bir anlamda "lüks âleminin kralı". İçki, şampanya ve parfüm grubu Moët Hennessy ile birleşince LVMH ortaya çıkıyor, derken 1993'te ayakkabı tasarımcısı Berluti, 1999'da saatçi TAG Heuer, 2000'de ise Donna Karan ile grup büyüdüğüne büyüyor.

Bugün 50'den fazla lüks markayı bünyesine katan lüks imparatorunun önemli markaları şunlar:

Şampanya, Şarap, Konyak ve Brandy:
Moët and Chandon
Dom Perignon
Hennessy

Kokular:
Christian Dior
Givenchy

Moda Tasarımı:
Berluti
Christian Lacroix
Givenchy
Louis Vuitton
Donna Karan
Tag Heuer

Kozmetikler:
Hand Candy
Fresh
Urban Decay

Saatler:
Ebel

Tüm diğer ünlü markalara karşın, grubun belkemiği LV çantalar, gelirlerin dörtte birini, kârların üçte birini tek başına sağlıyor. Araştırmalar zengin kadınların daha on yıl önce 1-2 tane markalı çantası varken, bugün bu rakamın 4-5'e yükseldiğine işaret ediyor. Haliyle bu çantaların biri muhakkak LV oluyor.

LV arması, zevk sahibi ve rafine olma mesajı verme iddiasında. LV'nin bir bakışta fark edilmesi, tüm dünyada statü arayanlarca talep edilmesinin üzerine fiyatlarının tuzluluğu da eklenince, haliyle en fazla taklit edilen markalar arasına giriyor. Nitekim dünyanın en büyük şirketi Wal-Mart bile, kendine bağlı bir pazarlama ağı, Sam's Club dolayısıyla bu tartışmaya dahil oldu. Sahte çantalar pazarladığı tespit edilince, LVMH'ye miktarı açıklanmayan bir tazminat ödeyerek işten sıyrıldı.

LVMH ürünlerini sınırlı miktarda piyasaya sürüyor, fiyatlar çok yüksek, haliyle kâr marjları da. Neredeyse hiç indirimli kampanya uygulamıyor, Noel sonrasında bile. Grubun bir özelliği de tüm malları kendi üretiyor, hiç taşeron kullanmıyor. Pazarlamasını da LVMH mağazalarında gerçekleştiriyor, lisanslı ürün satışına hiç yanaşmıyor.

Yıllık satışlarının %10'u civarında müthiş bir reklam ve tanıtım bütçesi var. "Amerika Kupası" yat yarışları gibi çok "prestijli" bir olayın da sponsoruydu bu yıla kadar. Önceleri pek yanaşmadığı internet ortamına da 2000 yılında eLuxury sitesiyle adım attı.

LVMH'nin Paris'teki Champs-Elysées mağazası adeta "lüksün tapınağı" muamelesi görüyor, günde 3-5 bin turist için Eyfel Kulesi, Notre Dame Katedrali'nin ardından görülecek

yerler sıralamasına giriyor. Belki alışverişe aç Japon, Çinli, Rus, Türk turistleri LVMH'nin ürünlerinin kendisi tatmin ediyor ama, Avrupalı ve Amerikalılar için biraz daha kültür şırın-gası gerekiyor.

Fransız yüksek mahkemesi de LVMH'yi bir "yüksek kültür deneyimi" olarak değerlendirdi ve sendikanın tüm itirazlarına karşın Champs-Élysées'deki yedi katlı, art deko mağazanın pazar günleri de açılabilmesine izin verdi!

Mağazanın üst katlarında sergilere yer veriliyor. Burada LV kompozisyonlarından oluşan bir fotoğraf sergisi açan Vanessa Beecroft durumu, "Çanta satmak için kullanıldığımı düşün-müyorum. Sofistike bir markanın entelektüel ve devrimci içeriğini ortaya çıkararak ruhunu kurtarmasına yardımcı oluyorum," şeklinde yorumluyor.

Acaba Adorno, "kültürün ticarileşmesi, metalaşması ve standartlaşması, şeyleşmeyi getirir" derken, LVMH'den iyi örnek bulabilir miydi?

6. HERMÈS VE BURBERRY

80'li yılların yükselme hırsı, açgözlülük ve statü sembollerine aşırı bağlılıkla bilinen profesyonelleri "yuppie"lerdi. Yuppiele-rin alamet-i farikaları arasında ise, Burberry pardesüler, Hermès eşarplar ve Mont Blanc kalemler oldukça önemliydi. Bugün de erkek profesyoneller üzerlerindeki Burberryler, kadınlar ise Hermèsler aracılığıyla "dış görünüşüme önem veriyorum; geleceğe yönelik hırslarım beklentilerim var, bu nedenle en has markalara yatırım yapmaktan çekinmiyorum" mesajı vermeye devam ediyorlar. Her iki markanın da zamana ve mekâna meydan okuma gibi benzer iddiaları var. Bu nedenle Filipinli bir bankacıda, İngiliz bir reklamcıda veya Brezilyalı bir pazarlama yöneticisinde neredeyse eşit olasılıkla Burberry'e rastlamak mümkün.

Lüks eşya sektöründe büyük grupların şemsiyesi altına girmemiş, geleneksel çizgisini sürdüren Chanel, Hermès ve Burberry gibi bağımsız pek az marka kaldı. Burberry, 1856'da İn-

giltere’de elbise imalatçısı olarak adını duyurdu. Geliştirdiği, daha sonra “gabardin” diye tanınacak sert sağlam elyaflı kumaş, zamanla kraliyet ailesi ve ordunun takdirine mazhar oldu. Ama Burberry asıl ününü su geçirmez kumaşlara borçlu. Bu kumaşlardan dikilen pardesüler, “trençkot”, kelimesi kelimesine çeviriyle “siper pardesüsü” diye adlandırıldı ve İngiliz ordusunu Birinci Dünya Savaşı’nda kardan tipiden korudu. Norveçli kâşif Amudsen, 1911’de Güney Kutbu’na ulaşırken, Humphrey Bogart 1942’de *Kazablanka* filmini çekerken üzerlerinde hep Burberry vardı.

Hermès’in geçmişi ise daha eskilere gidiyor ve 1837’de Thierry Hermès tarafından eyer yapımıyla iş başlıyor. Zamanla deri eşyalarda, özellikle kadın çantalarında ünü yayılıyor. El yapımı ürünleri zengin kadınların kolunda tek başına sükse yapmaya yetiyor. Ama Hermès’in spesiyalitesi, 1933’ten beri ürettiği ipekten yapılmış meşhur kare eşarplar. Kahverengi, krem, siyah-beyaz gibi kontür renkler kullanılarak her yıl 12 yeni eşarp piyasaya sürülüyor. Bir koleksiyon malzemesi olarak da rağbet gören Hermès eşarpların, kadın profesyonellerin omuzlarında, “süreklilik, ciddiyet, geçmiş bilinci, gelecek tasavvuru” mesajları verdiği düşünülüyor.

90’larda, artık kapitalizmin zaferini açıkça ilan ettiği, Yeni Ekonomi başta olmak üzere her şeyin yenisine temayül edildiği bir dönemde eskiyi ve gelenekseli temsil eden Burberry de, bir kimlik bunalımı yaşamaktan kurtulamadı. Artık Burberry pardesüleri ağır ve sıkıcı bulunuyordu. Taze CEO Rose Marie Brown, tartan fon temasını terk etmeksizin yeni ve daha pratik ürünler geliştirdi. Burberry’nin bile reklama ihtiyacı olduğunu kabullendi. Böylece karizma bir parça çizildiyse de, satışlar kılmıdamakta gecikmedi. Yeni ürünler Akdeniz iklimine de hitap ettiği için, özellikle İtalya ve İspanya’da satışlar fırladı. Ünlü kadınlar Victoria Beckham ve Kate Moss’un Burberry’e rağbet etmesi, Burrberry’i erkeklere özgü bir marka gibi algılanmaktan da kurtardı.

Bugün Burberry’nin desenleri Meksika’dan, Atina’ya her yerde ayırt edilebiliyor. Hermès ise dünyanın farklı coğrafyala-

rında edinilecek itibarın “kapitalizmin finansal başkenti” iddiasındaki New York’ta varlık göstermekle sağlamlaşacağına inanıyor. Nitekim 19. yüzyılın efsane bankacısı J. Pierpont Morgan’ın çalıştığı binada, New York borsasının bulunduğu Broad Street’te büyük bir mağaza açtı. Tarihi 1842’ye kadar giden binanın hem Hermès’in “köklülük” imajının altını çizmesi hem de bankacıların, borsacıların, turistlerin geçiş yolu üzerinde bulunmanın avantajlarından yararlanması umut ediliyor.

Dünyadaki hızlı büyümenin nimetlerinin en fazla üst gelir gruplarına düşmesi Burberry’nin de, Hermès’in de yüzünü güldürüyor. Örneğin, Burberry’nin 2007 yılı ilk yarısındaki satışları %18 arttı. Lüks ürünlerin tüketicileri ekonomik çalkantılardan daha az etkilendikleri için, bir kez piyasada bir “niş” yakaladığınız zaman sırtınız kolay yere gelmiyor. Hermès’e olan rağbeti ise, hisselerinin 40 gibi bir fiyat kazanç oranıyla büyük prim yapması gösteriyor.

Hermès’in New York mağazasının duvarlarında J. P. Morgan’ın, “Eğer fiyatı sormak zorundaysan, o fiyatı ödeyemezsin,” sözleri çınlıyor mu bilinmez. Ama her iki markanın da müşterileri, kaliteli bir ürünü kullanmakla kalmıyor, “madem Burberry ya da Hermès giyebiliyorum, öyleyse fiyatını da ödeyebiliyorum” mesajını da verebilmek için kesenin ağzını açmakta tereddüt etmiyor.

7. PORSCHE

Magazin sayfalarında zaman zaman “Yakışıklı bir erkeği mi, yoksa Porsche’si bulunanı mı tercih edersiniz?”, benzeri anketlerle karşılaşırız. Porsche, dünya marka sıralamalarının üst sıralarında rastlanan tek spor otomobil firmasıdır. Louis Vuitton, Chanel, Cartier gibi markalarla Fransız egemenliğinde bulunan, sadece İtalya’nın Gucci, Prada, Armani ile rekabete girişebildiği lüks ürünler piyasasının tek Alman temsilcisidir aynı zamanda. Range Rover’ları ile Nişantaşı sokaklarını zorlayanları kategori dışı bırakırsak, spor araba denince akla ilk Porsche geldiği rahatlıkla söylenebilir. Ferrari’den Lamborghi-

ni'ye, spor araba sektörünün cirolardan yüzünün güldüğü 2006 yılında, Porsche 100 bin araba çitasını geçmeyi başardı.

Porsche benzerleri otomotiv piyasasının en hassas bölgesinde rekabet ediyor. Örneğin 80 bin dolar civarındaki fiyatıyla, satışların yaklaşık %40'ını, kârların %50'sini getiren 911 Carrera modelini biraz ucuzlatıp, diyelim Toyota müşterisine de hitap etmeye kalkmak, markanın tüm tılsımını yitirmesine yol açabilir. Öte yandan Targas'tan Turbo'ya, fiyatı 440 bin doları bulan "lüksün lüksü" modellerle satış rakamlarını bir noktadan sonra artırmak ise imkânsız. Bir de "kitlesel" lüks araba markaları Mercedes, BMW ile farkını koyabilme zorunluluğu var her daim.

Porsche, spor araba piyasasındaki patlamadan o denli sebeplendi ki, "büyük balığın küçük balığı yuttuğu" piyasa mantığını tersine çevirerek dev Volkswagen'in büyük ortağı haline geldi. Porsche, sattığı her arabadan 9 bin dolar kâr ediyor, bu da onu sektörün en kârlı arabası yapıyor. 2005'te elinde biriken nakitle Volkswagen'in %17 hissesini 3.6 milyar dolara aldı. Kendisi *Fortune* dergisinin ilk 500 sıralamasında yer almayan Porsche, 16. sıradaki Volkswagen'in şu anda 31 milyar dolar değerle %31'ine sahip. Volkswagen 325 bin işçiyle yılda 5.7 milyon araba üretirken, Porsche 11 bin 300 işçiyle, 102 bin üretim rakamında.

Porsche'nin sadece %20'si kendi işçileri tarafından yapılıyor. Geri kalan bölümleri ise, "outsourcing" yani dış kaynak kullanımı yoluyla taşeronlara havale ediliyor. Örneğin, çelik gövde Volkswagen'in Slovakya'daki montaj hattından geçiyor. Porsche'nin 2009 için hazırladığı 4 kapılı iddialı model Panamera da, Volkswagen'in Hannover fabrikasında monte edilip boyandıktan sonra "küresel aristokrasinin" huzuruna çıkacak.

İtalya'nın Formula gediklişi Ferrari'sinden, Alfa Romeo'ya, Rolls Royce'a, herkes küresel zenginlerin peşinde. Nazar değişmesin onların sayısı arttıkça da sektörün patronlarına el ovuşturmak kalıyor. Ferrari bu yıl Ortadoğu ve Asya Pasifik satışlarını %15 artırdı. Thomas Friedman'ın *Lexus ve Zeytin Ağacı* kitabına konu olan Toyota'nın bu lüks markasının 100 bin do-

lardan fazlaya m  l olan LS600 sedanları ABD'de peynir ekmek gibi satıyor. Avrupa'da ise fiyatı 75 bin euroyu aşan l  ks araba satışları 2005'te 124 bin iken, bu rakamın 2007'de 161 bini bulması bekleniyor.

“Efsanevi” marka Rolls Royce'un, salamanjesi yoksa da, salonlu arabası Phantom, 500 bin dolardan başlıyor. Yeni modeli, iki kapılı, d  rt koltuklu Drophead Coup  ler ise 600 bin dolar civarında. Rolls Royce yılda sadece 800 araba satıyor ve siparişle   alışıyor. Kişiy   özel tasarım detaylandık  a maliyet kabarıyor, bir   inli m  şteriy   2 milyon dolara araba sattı  ı s  yleniyor.

Bu sekt  rde işin p  f noktası, m  şterinin “ayrıcalıklı” bir alışveriş yaptı  ı hissini kaybetmemesi. Sipariş verilecek, sıra beklenecek ve farklı bir   r  n teslim alındı  ı heyecanı yaşanacak. Talebin Seul'den Rio'ya, Barcelona'dan Moskova'ya, geniş bir coğrafyaya yayılması işi kolaylaştırıyor. Araba kullanımı “ulusal” niteli  ini b  y  k   l  de korudu  u i  in, yabancı partnerinizin kolundaki Cartier marka saatle “pişti” olmanız benzeri bir tehlike pek yok.    nk   sizin arabanız Londra'da, onunki İstanbul'da park ediyor.

Yine de “farklılık” sınır tanımadı  ı i  in, Lamborghini ile modacı Versace ortaklı  ında g  r  ld    gibi   apraz işbirliklerine gidilebiliyor. İ   dekorasyonu Versace imzalı, m  şteriy     zel, markasız otomobil iddiasıyla cebi derinlerin gururu okşanabiliyor. Otomobillere yapılacak yatırım, stat   sembolleri i  erisinde belki de en verimli olanı.    nk   seyyar, kimsenin dikkatinden ka  amayacak cesamette,   stelik de pratik kullanımı da bulundu  u i  in “g  z  n  z araba g  rs  n” mesajının zahmetsizce iletilebildi  i bir yatırım l  ks araba.

B  t  esi spor araba yatırıma el vermeyenlere de c  z  m   retmekte gecikmemiş uyanık yatırımcılar. Bir nevi “S  per devre m  lk” sistemiyle yıllık 15 bin doları g  zden   ıkardı  ınızda; Alfa Romeo, Ferrari, Aston Martin gibi bir portf  yden 60 g  nl  k bir kullanım fırsatı yakalıyorsunuz. E  er buna dahi erişecek g  c  n  z yoksa, yine de umutsuzlu  a kapılmayın. Minyat  r arabadan tiş  rte tutkunu oldu  unuz markanın lisanslı   r  nlerinden edinin,   zlemlerinizi birazcık da olsa din-

dirin. İşte bu türev ürünler pazarında da 200 milyon dolarlık yıllık gelirle Porsche liderliği kimseye kaptırmıyor.

8. ROLEX

Çoğumuz Rolex saatlerin varlığından 80'lerde Uğur Mumcu'nun köşesinden, "liboş" sıfatı eşliğinde haberdar olduk. Özal'ın prensleri, müteahhitleri, ihracatçılarından sonra 90'lı yılların yıldızları, finansçıların bileklerinde de sık rastlanır oldu Rolex saatlere. Cem Boyner'in YDH'nin kuruluşu sırasında etrafına topladığı genç profesyonel profili şöyle çiziliyordu: Çoğunluğu finans sektöründen 30 kadar genç, 16 Temmuz Cuma akşamı Vafi Korusu'ndaki köşklere birinde toplandı. Altın Rolex saatli, Armani kostümlü, yaş ortalaması 27 civarında olan bu İstanbul yuppierlerinin bazılarını ev sahibi doğrudan davet etmişti...

Rolex, tahminlerin aksine İsviçre'de değil, Bavyeralı Hans Wildsdorf tarafından Londra'da iş hayatına adımını attığında yıl 1908'di. Dünyanın İsviçre'deki enstitüden kalite sertifikası alan ilk kol saati unvanını aldı. İlk yaygın kullanımı, Birinci Dünya Savaşı'nda dakik saatlere ihtiyaç duyulması, siperlerde kol saatinin cep saatinden daha pratik olduğunun anlaşılması üzerine gerçekleşti.

Wildsdorf reklam ve tanıtımın önemini en erken kavrayanlardan biri olarak, yeni modeli Rolex Oyster'i, 1927'de Manş Denizi'ni geçmeyi ilk deneyen kadın, Mercedes Gleitze'nin koluna taktı. Gleitze'nin başarısı, haliyle Rolex'in tanıtımı anlamına da geldi.

Rolex 1931'de, kurulması gerekmeyen ilk saati piyasaya çıkararak ve 1945'te takvim gösteren pencereyi geliştirerek sektörde yeniliklerin öncülüğünü kimseye bırakmadı. Rolex Oyster, saat endüstrisinin önde gelen şahsiyetlerinin oluşturduğu bir jüri tarafından "Yüzyılın Saati" seçildi.

Rolex, lüks ürünler için arzın hep talebin altında kalması gerektiğine inanan bir strateji izledi ve bunda da başarı kazandı. Gittikçe Rolex satan bayilerin sayısı azaltıldı, yöneticileri

basına hiçbir mülakat vermeyerek şirket etrafında gizemli bir hale oluşmasını sağlandı. Böylece markanın sembolik anlamı güçlendi.

Evet, Rolex zamanı zerre şaşmadan gösteren bir saat. Ama hiç kimse koluna bu nedenle Rolex takmaz. Pekâlâ 5 dolara da o denli dakik saatler bulunabilir. Rolex'iniz fazla söze hacet kalmadan sosyal statünüzün düzeyi, banka hesabınızın şişkinliği, hayata ilişkin iddialarınızın büyüklüğü hakkında fikir verir. Bazılarına göre Rolex, "taşınabilir Porsche"dir.

Radikal gazetesinin 23 Temmuz 2007 tarihli haberine göre, Başbakan Erdoğan'ın da kolunda bulunan Frank Muller marka saatlerin bedeli 736 bin doları buluyor. Hele bir de Richard Mille RM 008 Tourbillon Split-Second Wrist Watch size hediye gelirse yandınız! Neden mi? Çünkü bu saatlerin yıllık bakım ücreti yaklaşık 20 bin dolar. Saati 600 bin dolara alınca yıllık bakım ücretini de gözden çıkarmanız gerekiyor. Korkmayın, Rolex saatleri ise o kadar pahalı değil. Örneğin Rolex'in popüler modellerinden Cosmograph Daytona'nın fiyatı 8 bin dolar civarında.

Rolex'in en önemli özelliği, tüm modellerinin likiditesinin yüksek olması. Diğer bir ifadeyle, Rolex, ikinci el piyasasında en kolay, değerinden hiçbir şey kaybetmeden elden çıkarılabilen saat. Hatta bazı eski modelleri yüksek primle de alıcı bulabiliyor. Rolex, dünyada en fazla sahtesi üretilen saat markası sıfatını da kimseye kaptırmıyor.

Rolex, Cenevre merkezli, özel ellerde bulunan, yani hisseleri borsalarda işlem görmeyen bir şirket. Satış rakamları açıklanmamakla birlikte, uzmanlar tarafından yıllık 650 bin ile 800 bin arasında tahmin ediliyor. Saatlerin parçaları bir yana, konuldukları kutular, keseler, yapımda kullanılan altın bile Rolex'e bağlı şirketler tarafından imal ediliyor, tedarik zinciri sıkı bir biçimde kontrol altında tutuluyor.

25 yıl önce saat sanayi, *quartz* saatlerin piyasaya çıkmasıyla büyük sıkıntı içine girmişti. Bugün yine başa dönüldü; el yapımı saatler çok gözde. Dünyanın her yerinde bozulan gelir dağılımından payına hatırı sayılır dilimler düşenlerin zenginlik-

lerini zahmetsizce sergileyebilecekleri, yoğun el emeği isteyen mallara rağbet etmelerinin bir sonucu bu. Bir anlamda küresel bit pazarlarına nur yağıyor. Rolex de bu furyadan fazlasıyla nasibini alıyor.

Değişim değerinin kullanım değerine egemenliğinin sürdüğü bir dünyada, Rolex'in sırtı kolay kolay yere gelmez. Şakül kullanım değeriye, kolunda 5 dolarlık saatler bulunanlar da mamafih pek bir şey kaybetmez.

9. AMERICA'S CUP

1851'den beri kesintisiz yapılan America's Cup yat yarışları, tarihin en eski spor müsabakası, yaygın tabirle "trofe"si. Wimbledon tenis turnuvası, Ascot at yarışları ile birlikte paranın, statünün, lüks yaşam tarzının, modanın hemhal olduğu üç organizasyondan biri bu. Sponsorluk çekişmesi, markalar savaşı, teknoloji restleşmesi derken "rekabet olimpiyatı" desek yeridir America's Cup için. İş âlemiyle de tıpatıp benzer bir formatı var; acımasız rekabetten bir tek kazanan çıkıyor, asla yarışmanın bir ikincisi ilan edilmiyor. Kazanan, yani en güçlü, bir sonraki yarış için kuralları koymaya da hak kazanıyor.

2007'de yarışmanın mekânı Valensiya'ydı. Kupa, Atlantik Okyanusu'nu geçerek Wight Adası yakınlarında tam 14 İngiliz teknesini yenilgiye uğratan Amerikan yatının anısına bu ismi taşıyor. O günden bugüne ilk kez müsabakaların Avrupa'ya taşınmasının nedeni ise, 2003'ün birincisinin denize kıyısı bulunmayan bir İsviçre yatı, Alinghi olmasıydı. Valensiya, Lizbon, Marsilya ve Napoli'yi geride bırakarak işi kaptı. Yaz aylarında yelkenler için gerekli esintiye sahip olması önemli bir avantaj sağlasa da, şehrin 1 milyar euroluk alt yapı yatırımı güvencesi vermesi işi kolaylaştırdı. Sırf 1 milyon m²'lik America's Cup Limanı 350 milyon euroya mâl oldu. Marinasının yat kapasitesi 700, eğlence alanları ise 20 bin kişiyi ağırlayacak cesamette. Bu yıl America's Cup için limana gelenlerin sayısı 5.7 milyon kişiye ulaştı.

2007 trofesi de 2003'ün galibi Alinghi'nin oldu. Alinghi'nin

başkanı ve aynı zamanda çift kollu vinci kaldırma göreviyle sorumlu mürettebatı, Ernesto Bertarelli. İsviçre'nin önde gelen ilaç firmalarından Serono'nun veliahtı Bertarelli, geçtiğimiz yıl firmayı 6.9 milyar euroya Alman Merck'e satarak kendini tamamen yatçılık işine verdi. Çaylarını içtiğimiz Thomas Lipton, CNN'in patronu Ted Turner, Harold Vanderbilt, daha evvel America's Cup'a katılan ünlü patronlardı. 2007'de Oracle CEO'su Larry Ellison, BMW Oracle Racing'in başkanıydı.

Her teknede 2.5 milyon euro ile 25 milyon euro arasında katılım primi ödeyen sponsor firmalar bulunuyor. Kazanan Alinghi'de ana sponsor Union Bank of Switzerland'ın yanı sıra yedi marka daha işin içinde. Finalde Alinghi ile kapışan ETNZ ise, Dubai havayolları Emirates, Toyota, Estrella Damm'ın yanı sıra denizciliğin ulusal spor kabul edildiği Yeni Zelanda'nın Turizm ve Ticaret Bakanlığı'nı sponsor listesine dahil etti.

Boy gösteren 12 teknenin her birinin ilginç bir öyküsü var. Örneğin BMW, adından anlaşılabileceği gibi Oracle Racing'in sponsorları arasında. BMW ve Oracle'in yanı sıra aynı teknede Allianz, Girard-Perregaux, Henry Lloyd, Network Appliance da bulunuyor. Firmalar burada sadece paralarını değil, teknolojik birikimlerini de ortaya koyuyor. Örneğin BMW, Formula 1'deki deneyimiyle geliştirdiği, tekerleklerdeki sürtünmeyi azaltan seramik malzemeyi yelken vinçlerinde kullandı.

Tüm teknelerin yarışı kazanmak gibi bir iddiası yok. Canal + ve Le Figaro'nun da katılımcıları arasında bulunduğu Fransız teknesi Areva Challenge'in ana sponsoru Areva, nükleer reaktörler yapan bir firma. Söylemeye gerek yok, tüketicilere yönelik bir pazarlama faaliyeti de bulunmuyor. Formula gibi karbon emisyonu tartışmasına gömülmemiş, "temiz" bir spor olayında sırf imajını düzeltmek amacıyla yer alıyor. 2003'te Yeni Zelanda'daki yarışlarda Greenpeace'in eyleminin yatlarını ciddi biçimde hasara uğratması bile onları 2007 kupasına katılmaktan caydıramadı.

America's Cup'ın 24 yıldır ana sponsoru Louis Vuitton'du. İsminin böyle yüksek statülü bir organizasyonla anılması herhalde LV'nin 2007 *Financial Times* tarafından en değerli lüks

marka seçilmesine katkıda bulunmuştur. LV, Kupa'ya özel bazı yeni ürünler geliştirmeyi de ihmal etmiyor: Suda yüzecek kadar hafif güneş gözlükleri, su altında da yazan kalemler gibi. LV, 2007 Kupası ertesinde Bertarelli'nin işi tamamen ticarileştirme ve "avamlaştırma" eğilimine artık katlanamadığını öne sürerek işten çekildi. Dedikodular Rolex'in bu işe soyunacağını, böylelikle İsviçrelilerin işe ağırlığını koyacağını fısıldıyor.

Bir ürünün denizde kullanılabilmesi; dolayısıyla rüzgâra, suya, tuza dayanıklılığı, "yıllara meydan okuma" mesajı veriyor. Bu da tüm markaların iştahını kabartıyor. "Teknelere sponsorluk beni aşar," diyen firmalar için bile fırsatlar yok değil. Örneğin, Hublot saatleri, İtalyan Luna Rossa'nın sponsorları arasında bulunan Prada ile bir ortaklık geliştirdi. Turnuvanın başlamasıyla birlikte, tekne mürettebatına armağan ettiği saatlerden özel imalat 1000 tanesini 15 bin İsviçre Frangı'na satışa çıkardı. 2000 saatlik başka bir tasarım da turnuva sonrasına saklandı.

Denizden, rüzgârdan, dalgadan, kısaca mevzuun sportif yönünden bahsetmeye fırsat bile bulamadan, yatçılık üzerine bir yazının sonuna geldik. "Yatçılık yalnız yatçılık değil"se de; herhalde yalnız markalar, sponsorluklar, promosyonlardan da ibaret olmasa gerek.

10. F1

Birçok insan için pazar günleri televizyonun karşısına geçip saatte 300 km hıza ulaşan Formula 1 (F1) araçlarını izlemek bir alışkanlık haline geldi. Her yarışın 150'ye yakın ülkede canlı olarak yayımlandığı düşünülürse, bu alışkanlığı edinen insanların sayısının hiç de az olmadığı anlaşılır. Nitekim F1 dünyada en çok seyirciye hitap eden organizasyon unvanı taşıdığı iddiasında. Markalar sıralamasının büyük önem taşıdığı günümüzde, F1 denince hız, çabukluk, teknoloji, güç, para, şöhret kısaca küreselleşmenin önümüze sürdüğü tüm değerler akla geliyor.

Sportbusiness Group yazarları Christian Sylt ve Caroline Reid'in kaleminden çıkan "The Business of Formula One" raporuna göre, F1 2005 yılında 4 milyar dolardan fazla kazanç

sağlamış. Bu kazancın alt kalemlerine bakılınca ilk basamakta, takım sahiplerinden toplanan 1.3 milyar dolar yer alıyor. Sponsorlardan elde edilen kazanç 880 milyon dolarla ikinci, TV yayın hakları ve bilgisayar isim hakları geliri 395 milyon dolarla üçüncü, bilet gişe hasılatı ise 285 milyon dolarla dördüncü sırada. Unutmadan hatırlatalım, söz konusu raporun kendisi 895 pounddan satılıyor, bir anlamda lüks ve statü tutkunlarının konuya ilgisini yansıtıyor.

Bir marka olarak F1'i oluşturan üç bileşen var: Takımlar, sponsorlar ve hepsinin üstünde büyük patron Ecclestone'un etrafındaki organizasyon. Bu sporun en gözde yayını kabul edilen F1 Racing'in 2007 Martı'nda yayımladığı rapora göre, F1'deki 11 takımın toplam harcamaları 3 milyar dolar civarında. Henüz yaptığı yatırımın karşılığını alamayan Toyota bir yana bırakılırsa, harcamalarla başarı F1'de paralel gidiyor. Takımların bütçelerine bakıldığında Toyota 418.5 milyon dolarla ilk sırada. Ferrari 406.5, McLaren 402, Honda 380.5, BMW Sauber 355, Renault 324, Red Bull 252, Williams 195.5, Midland F1/Spyker 129, Toro Rosso 75 ve Super Aguri 57 milyon dolarla Toyota'yı izliyor. Birçok takımın sırf F1 araçlarına motor, şasi, yedek parça üretmek için fabrikaları var, buralarda çalışan sayısı 1000'e kadar yükselebiliyor.

Takımların F1'e yatırım yapmalarının başlıca iki nedeni bulunuyor: Prestij kazanmak ve AR-GE çalışmaları için özel pistleri kullanıp deneyim biriktirmek. F1'e yapılan yatırımın amorti edilmesi ve doğrudan reklam daha sonra geliyor. Geliştirilen teknolojiler yarışlarda deneniyor, elde edilen sonuçlar belki de 10 sene sonra piyasaya sürülecek arabalar için ilham kaynağı oluşturuyor.

Otomotiv firmaları yanında, değişik sektörlerden küresel markalar da sponsorluk yoluyla F1'i büyük bir tanıtım fırsatı olarak görüyorlar. Yarışlarda her yıl ortalama 150 değişik sponsor bulunuyor. Ama asıl havayı, isimleri otomobil markasının önüne yerleştirilen ana sponsorlar basıyor: Vodafone, McLaren, Mercedes gibi. Bu kategoride şimdiye kadar ismine rastlananlar arasında kimler yok ki: Exxon Mobil, Vodafone;

Panasonic, Marlboro, ING Group, AT and T, Elf, HP, Telefonica, Petronas, Bridgestone, Shell, Red Bull ve niceleri...

Sponsorlukla ilgili en önemli tartışma konusu sigara reklamları. F1 Başkanı Bernie Ecclestone'un, sigara şirketlerinin sponsorluğunu engellememesi için İngiliz İşçi Partisi'ne 1 milyon pound bağışta bulunduğunun ortaya çıkması üzerine bir skandal patlak vermişti. Daha sonra İşçi Partisi bu parayı iade etmek zorunda kaldı. Dünya Sağlık Örgütü'nün sigara ve tütün reklamlarının, spor dünyasında yasaklanması için attığı adımlar F1'i de etkiledi; AB, üye ülkelerdeki yarışlara yasak koydu. 2007'den başlayarak American Tobacco ve Mild Seven firmaları F1'den elini ayağını çekti. Marlboro ise Bahreyn'deki yarışa reklam vererek şimşekleri yeniden üzerine topladı. Üstelik, "madem beni pistlere almıyorsunuz; ben pistleri paketlerime taşıyım" mantığıyla özel olarak ürettiği sigara paketlerinin üzerinde Ferrari F1 araçlarına yer vermeye başladı.

F1 markasının son ayağı da başkan Ecclestone. 80 yaşını devirmesine karşın hiçbir yarışı kaçırmayan bu adam, tabiri caizse F1'i parmağında oynatıyor. 80'lerin sonunda kaosa sürüklenen F1'i düzene sokmaya başardı, kendisi başlı başına bir marka haline gelen Michael Schumacher'in popülaritesi sayesinde yarışmaların prestijini yükseltti. F1'in anayasası kabul edilen "Concorde Anlaşması" ile yerini sağlamlaştırdı, 2.3 milyar poundluk servetiyle dünyanın sayılı zenginleri arasına girmeyi başardı.

Bu yıl 2021'e kadar İstanbul Park'ın işletmesini de ele geçirdi. Ayağının tozuyla İstanbul Park'ı antreman pistleri arasına soktu, buradan elde edeceği gelirle yaptığı yatırımı amorti etmeyi planlıyor. Bu arada yarışın İstanbul ayağı, Petrol Ofisi Türkiye Grand Prix'si oldu.

Her iki üç haftada bir, stres atmak için mi, adrenalin depolamak için mi bilinmez, birçok insanı ekran başına mihlayın F1'in, sunulduğu gibi bir spor olayı olup olmadığı çok tartışma götürür. Ama kendisinin başlı başına küresel bir marka haline geldiği apaçık ortada.

1. DÜZELMEYEN GELİR DAĞILIMI

Gelirler adil mi dağılıyor, yoksa belli ellerde mi toplanıyor? Neoliberalizm ticaretin serbestleşmesini, özel mülkiyet haklarının yaygınlaşmasını, özelleştirmelerin hızlanmasını dayatırken, karşılığında hızlı büyüme, azalan yoksulluk ve adil bir gelir dağılımı vaat ediyordu. Peki bu vaatler gerçekleşti mi?

Kabaca 1960-78 arasını kapsayan, “yönetilen kapitalizm” dönemiyle, 1979-2000 arasındaki “küreselleşme” dönemi karşılaştırıldığında, dünya büyüme oranının %2,7’den %1,5’e gerilediği gözleniyor. Son yıllarda hızlanan büyüme tablosunun, 2006’da dünya büyüme oranının %5’i aşmasının, uzun dönemli trendleri değiştirmeye yeterli olmayacağı ortada. Büyüme performansı bazı coğrafyalarda özellikle düşük. Örneğin, Latin Amerika’nın o çok eleştirilen ithal ikâmecî politikalara sahne olan 1960-79 arasında kişi başına geliri %80 sıçrarken, makbul addedilen liberal politikaların uygulandığı 1980’den 2004’e uzanan 24 yıllık dönemde, kişi başına gelir sadece %12’lik bir artış gösterebilmiş.

Gelelim gelir dağılımına. Neoliberalizm, üretim faktörleri olan emek ve sermayenin piyasanın merhametine göre gelir el-

de etmeleri gerektiğini vaz eder. Bu da arz ve talebe göre, o faktörün göreceli kıtlığına (arz) ve üretkenliğine (talebin etkilenebilirliği yoluyla) bağlı olarak belirlenecektir. Neoliberalizm, piyasa adaletinin emek de dahil değerli üretim faktörlerinin heba olmasına izin vermeyeceği tezini öne sürer. Fiyat ayarlamaları, talebin karşılanması ve tüm faktörlerin ekonomi için seferber edilmesini sağlar.

Bu iddia, Chicago okulu parasalcılığının temelidir ve ekonomilerin tam istihdama kendi ayarlamalarıyla varacağı varsayımına dayanır. Para ve maliye politikalarının işsizliği azaltmak için devreye sokulması ise enflasyon üretecektir. Burada asıl kastedilen, sendikaların ve sosyal dayanışma kuruluşlarının ekonomiye ayak bağı teşkil ettikleri, hatta daha da ileri giderek piyasa süreçlerini çarpıttıkları için işsizliğin sorumlusu olduklarıdır.

Pratiğe gelince, neoliberal reçeteler emek piyasalarında sürekli kuralılaştırma marifetiyle uygulandı. Reel ücretleri aşağı çekme, sendikaları baltalama, istihdam güvencesini yok etme gayretlerinin ardı arkası kesilmedi. Sonuçta da gelir ve servet eşitsizliği gittikçe tırmandı.

Gerçi son zamanlarda neoliberal ideologlar, küreselleşme döneminde gelir dağılımı bozukluğunun azaldığı yönünde propaganda yapıyorlar. Gerçekten de satın alma gücü paritesi-ne göre ölçüldüğünde, dünya gelir dağılımının 1980'den bu yana düzeldiği sonucuna varılabilir. Ama bu durum tek bir faktörün sonucu, Çin'den kaynaklanan bir istatistik cilvesidir. Çin istatistik dışı bırakıldığında, küreselleşme döneminde dünya gelir dağılımının iyice bozulduğu ortaya çıkar.

Yakınlarda BM tarafından gerçekleştirilen bir araştırma, dünya servet dağılımının gelir dağılımından daha da adaletsiz olduğunu ortaya koydu. Araştırmaya göre dünyadaki servetin yarısından fazlası nüfusun %2'sini oluşturan çok küçük bir azınlığın elinde birikmiş durumda. Dünya nüfusunun yarısını bulan yoksullar ise, küresel servetten sadece %1'lik bir pay alıyor. Dünyanın en zengin %1'lik kesiminin %37'si ABD'de, %27'si Japonya'da, %23'ü Avrupa'da, %13'ü ise tüm diğer coğrafyalarda yaşıyor.

Gelir dağılımında en yaygın kullanılan ölçüt, İtalyan istatistikçi Corrado Gini tarafından 1912'de geliştirilen katsayıdır. 0 ile 1 arasında bir değer olan katsayı yükseldikçe gelir dağılımı bozulur. Gini ölçeğine göre, gelirin en adil dağılımı İskandinavya'dadır. En bozuk gelir dağılımına ise, ülke bazında Brezilya, Arjantin, Bolivya, Güney Afrika, Mali'de, özetle Latin Amerika ve Afrika'da rastlanır.

Gelir dağılımı, sistem sınırları içinde yüksek gelir sahiplerinden daha fazla vergi toplanması ve bu vergilerin alt gelir grubundaki yurttaşlara hükümet harcamaları yoluyla geri dönmesi sayesinde düzeltilebilir. Ne yazık ki neoliberalizmin felsefesi, her iki uygulamaya da kapalıdır. Nitekim Birleşmiş Milletler Üniversitesi'nin 2007 yılı araştırması da, Asya bir yana bırakılırsa bütün bölgelerde gelir dağılımının daha da bozulduğunu doğruluyor.

Kuzey ülkeleriyle Güney ülkeleri, zenginlerle yoksullar arasındaki fark açılırken, küreselleşme sürecinde erkeklerle kadınlar arasındaki gelir ve statü ayrımcılığı da derinleşiyor. Nitekim ABD'de Ulusal Ekonomi Araştırmaları Bürosu'nun (NBER) son çalışması da, büyümenin tüm meyvelerinin en üst gelir grubu tarafından toplandığını ortaya koydu. Ama bu bile bir olumsuzluk değil, ekonominin giderek sıkı çalışmayı ödüllendirdiği biçiminde yorumlandı. Demek ki neoliberalizm, gelir dağılımının düzeltilmesi dahil giderek kendi iddialarından da uzaklaşıyor; aksine, ortaya çıkan defoları övünme mevzuu yapıyor.

2. ARTAN YOKSULLUK

AB inek başına günde 2 dolar sübvansiyon dağıtırken, dünyada aynı parayı kazanamayan insanların sayısı 2.7 milyar civarında. Unutmadan hatırlatalım, Japonya'da bir inek için günlük ödeme tam 7 dolar. Dünyada günde bir dolardan az bir gelire talim edenlerin oranı Çin ve Hindistan'ın hızlı ekonomik büyüme başarısıyla geriledi, 2015'te %15,8'in altına düşme ihtimali var. Ancak aynı tarihte Afrika'da hâlâ her dört kişiden biri 1 doların altında bir gelirle yetiniyor olacak.

Benzer bir biçimde, iyi beslenmeyip cılız kalan 5 yaş altı çocuklarının oranı 1990'da dünyada %33 iken, şu anda hâlâ %27. Afrika'da ise, ne yazık ki %46 oranında yetersiz beslenen çocuk bulunuyor. BM, tüm dünya çocukları için evrensel ilk öğretimi amaçlarken, Sahra altı Afrika'da %30, küresel bazda %12 oranında çocuk okuldan mahrum.

DB, son yıllarda yoksulluk sınırının altında yaşayan insanların oranının düştüğünü ilan etse de, yoksulluk sınırının günlük kalori ihtiyacı ve demografik yapıya bakılmadan 1 veya 1.08 dolar olarak belirlenmesi başlıca eleştiri konusu. Nitekim BM'nin Latin Amerika'da bu hassasiyetle gerçekleştirdiği araştırmada, yoksulluk DB bulgularından iki kat fazla çıktı.

George Monbiot'nun DB'ye yönelik eleştirisi ise, yoksulların satın alma gücünü ekonomideki tüm mal ve hizmetleri yansıtan tüketici endeksine göre ölçmeye kalkmasına yönelik. Halbuki yoksul suya, yiyeceğe, barınmaya para harcar; uçak biletlerine, manikürcülere, fitness merkezlerine değil. Çünkü yoksul ülkelerde ihtiyaç maddeleri zengin ülkeler karşısında göreceli olarak daha pahalı iken, hizmetler daha ucuzdur. Yoksul ülkelerde mebzul miktardaki atıl emek, hizmetleri iyice ucuzlatsa da, George Monbiot, "Aşırı yoksullar temizlikçi, şoför, kuaför kullanmaz ki," sözleriyle bunun yoksullara bir faydası bulunmadığını hatırlatıyor.

Neoliberalerler, gelirin yeniden dağıtımının, yatırımcıların şevkini kıracağı gerekçesiyle yoksulluğu önlemeye yönelik politikalara karşılar. Onlara göre, sermayeye yönelik vergi oranlarının yükseltilmesi, sendikal faaliyetlerin yoğunlaşması ve emek piyasası düzenlemeleriyle birleşince yüksek ücret, yüksek enflasyon ve işsizlik tablosuyla karşılaşılacaktır. Tam tersine, vergi oranlarının düşürülmesi, emek piyasalarının esnekleştirilmesi, sendikaların gücünün kırılması, büyüme ve istihdamı canlandıracak, "refah devletine" bağımlılığı azaltacaktır.

Tüm bunlar, daha çok, gelişmiş ülkelerdeki yoksulluğun azaltılmasına ilişkin tartışmalar. Az gelişmiş ülkelerde gelişkin bir refah devleti bulunmadığı için, günah keçileri genellikle temel gıda maddelerinin sübvansiyonu, kamu sektörünün

ekonomideki ağırlığı v.b'dir. Neoliberaler bu müdahaleci politikaları, yavaş büyümenin ve ödemeler dengesi sorunlarının sorumlusu olarak sunarlar. Özellikle küreselleşmenin hızlandığı son dönemlerde, ticaretin liberalleşmesinin ülkeler arası büyüme oranlarını birbirine yaklaştıracığı iddiası öne çıktı.

DB bünyesinde David Dollar ve Aart Kray'in yaptığı, 137 ülkeyi 50 yıllık bir dönem için kapsayan araştırma, 2000'li yıllarda neoliberalerinin adeta "kutsal metni" haline geldi. Bu çalışma, büyüme oranıyla, ortalama gelire sahip hane halkı ve en yoksulların gelir değişimleri arasında yüksek bir korelasyon saptıyor. Diğer bir deyişle, yeter ki neoliberal politikalarla büyüme sağlansın, tüm gemiler birlikte yüzecektir mesajını veriyor. Dollar ve Kray'in bulgularına tüm ülkelerin ortalamasına bakıp bölgeler ve ülkeler arasındaki farklılıkları göz ardı ettiği için ciddi eleştiriler yöneltiliyor.

Son dönemde dünyada yoksulluğun çok göze batar hale gelmesi, neoliberal ideolojiyi reforma zorladı. Eğitime ve sağlığa kaynak ayrılması, sınırlı ölçüde varlıkların yeniden dağıtımını politikaları özellikle "yeni kurumsalcı" yaklaşımda kabullenilmekle birlikte; bu yaklaşım nihai çıkışı ticaret, finans ve sanayinin liberalleşmesi, kısaca "neoliberal reçetenin" uygulanmasında bulduğu için, özde büyük bir farklılık bulunmuyor.

Cambridge Üniversitesi'nden ünlü kalkınma uzmanı Ha-Joon Chang, yoksul ülkelere "eşit koşullarda rekabet" in nimetlerinin empoze edilmesinin, liberal ticaret ve yatırım rejimi, güçlü patent korumasının şart koşulmasının şiddetle karşısında. GOÜ'lerin korumacılık, sübvansiyonlar, düzenlemelerden mahrum bırakılmasını spor metaforuyla eleştiriyor. Evet, eşit koşullarda rekabet ama boksta, güreşte, halterdeki gibi yaşa, cinsiyete, ağırlığa göre sınıflandırma yaptıktan sonra. Yoksa, ABD ile Honduras'ı, İsviçre ile Swaziland'ı rekabete sokmak, 48 kilo güreşçiyi ağır sikletin karşısına dikmeye benzer.

Nitekim Ann Harrison'un yaptığı, "Küreselleşme ve Yoksulluk" çalışmasında, ancak etkin devlet politikalarıyla küreselleşme ortamında yoksulluğun azaltılabileceği anlatılıyor. Örneğin, çiftçilere Zambiya'da kredi ve teknik bilgi edinme ola-

nağı tanındığında, Meksika'ya yeterli doğrudan gelir desteği ulaştığında veya Etiyopya'ya yiyecek yardımı ulaştığında küreselleşme yoksulluğun azalmasında olumlu rol oynayabilir.

Bütün bunların yanı sıra GOÜ'ler kısa vadeli olsun, uzun vadeli olsun, sermaye girişlerine kapılarını ardına kadar açıyor. Beyin göçü yoluyla, en kıt kaynakları eğitilmiş insan varlığı erozyona uğruyor. Zengin ülkeler emeğin dolaşım hakkını tanımamaya, yoksul insanları bir kez daha açlığa mahkûm ediyor. İsterseniz son olarak yine Chang'a kulak verelim, "madem küreselleşmeden söz ediyoruz, bu serbest ticaret savunucusu iktisatçılara bırakılamayacak kadar önemli bir mevzudur."

3. TIRMANAN İŞSİZLİK

Savaş dönemlerinde ortaya çıkan istisnai durumlar bir yana, kapitalizm hiçbir zaman tam istihdamı sağlayamadı. Hoş, ideolojik propaganda bir yana bu durumu pek dert ettiği de söylenemez. Çünkü Marx'ın, "yedek emek ordusu" diye nitelediği işsiz kitleler mevcut çalışanların ücret düzeyini düşük tutar, yeni açılan işler kapanın elinde kalır. Ancak sistem derin bir yapısal krize sürüklendiği, toplam talep gerilediği, dolayısıyla yatırım fırsatları değerlendirilemediği zaman, işsizlik sorun haline gelir. Üstelik içinden geçtiğimiz kapitalist küreselleşme döneminde, özellikle imalat sanayi açısından potansiyel talep yurtiçi piyasayla ilintili olmadığı için, ulusal işsizlik oranı sermayeyi fazla ırgalamıyor.

Gerçekten de, son dönemde dünya ekonomisinin hızlı bir büyüme temposu yakalamasına karşın, işsizlikte belirgin bir gerileme gözlenmiyor, dahası bu pek de sorun edilmiyor. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) en son rakamlarına göre, dünyada 195 milyon işsiz bulunuyor. Bu, 2006 yılında en yüksek tarihsel işsizlik rakamıyla karşılaştığı anlamına geliyor.

Neoliberal reçete, özellikle ticaretin serbestleşmesiyle dünyada işsizliğin ve ücret eşitsizliğinin azalacağını iddia ediyordu. İnsanlar daha az çalışacak, daha fazla özgür zamana sahip

olacak, daha yüksek bir yaşam standardına ulaşacaktı. Ne yazık ki yaşam bu tezleri doğrulamadı.

ILO verileri, küresel işsizlik oranının 1996 yılında %6,1 iken, 2006 yılında %6,3'e çıktığına işaret ediyor. İşsizlik, en fazla 15-24 yaş arası gençleri etkiliyor. Bu kesim, 2006 yılında dünyadaki toplam işsizlerin %44'ünü oluşturunuyordu.

ILO Genel Direktörü Juan Somavia, ekonomik büyümenin istihdama yansımamasına ilişkin değerlendirmelerini, "Son beş yılda görülen güçlü ekonomik büyüme, çalışmasına karşın aileleriyle birlikte yoksulluk içinde yaşayanların sayısının azaltılması açısından çok sınırlı bir etki yarattı ve bu olumlu etki de ancak bir avuç ülkede gözlemlenebildi. Özetle, büyüme küresel işsizliği azaltmayı başaramadı. Dahası, küresel ölçekte büyüme, 2007 yılında da güçlü biçimde sürmesine karşın, insana yakışır yeni işler yaratılması ve mevcut istihdam sahiplerinin yoksulluğunun azaltılması açısından ciddi kaygılar sürüyor," sözleriyle dile getiriyor.

Fotoğrafa biraz yakından bakmak, büyümenin işsizlik sorununa niye merhem olmadığına açıklık getirebilir. Son yıllarda verimlilik %26'lık sıçrama gösterirken, istihdam sayısı ancak %16 artıyor. Her ne kadar makinelerin insanların yerini almasının veya firmaların daha nitelikli eleman çalıştırmalarının verimliliğe olumlu katkısı bulunsa da, işçilere fazla mesai yaptırıp kapasiteyi zorlamanın ciddi etkisi de göz ardı edilemez. Esnek emek piyasaları, değişen emek talebine ekonominin daha kolay uyum sağlamasına olanak veriyor. Ama adalet ve eşitlik kaygısı güdenleri tatmin edemiyor.

2006 küresel istihdamda ilk kez hizmet sektörünün istihdamdaki payının tarımı geride bıraktığı yıl oldu. Hizmetler toplam istihdamdaki payını %39,5'ten %40'a yükseltirken, tarımın payı %39,7'den %38,7'ye geriledi. Haliyle istihdamın tarım gibi vasıfsız emeğe dayalı bir sektörden, nitelikli emek gereksinimi daha fazla, daha yoğun teknoloji kullanan hizmet sektörüne kayışında toplumsal dönüşümü gerçekleştirmek, eğitim düzeyini yükseltmek gerekli. Aksi takdirde işsizliğin artışı ve ücretler arası farklılıkların açılması kaçınılmaz görünüyor.

İşsizliğin bölgesel dökümü de, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'yı %12,2'lik oranla birinci sıraya yerleştiriyor. Daha sonra %9,8'lik oranla Sahra-altı Afrika geliyor. Son dönemlerde hızlı bir büyüme kulvarına girmelerine karşın, AB üyesi olmayan Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile Bağımsız Devletler Topluluğu, planlı ekonomiden çıkış sürecinde hâlâ %9,3 işsizlik oranına sahipler. Ancak, on yıl öncesine göre bir toparlanma içinde oldukları ortada. Uzun yıllardır işsizlik sorunlarıyla boğuşan Latin Amerika ve Karayipler bölgesinde, 2006 yılında işsizliğin 2005'teki %8,1'den %8'e düşmesiyle sınırlı bir iyileşme görüldü.

Şu anda %3,6 işsizlik oranıyla bu sorunu en az hisseden bölge Doğu Asya. Asya krizinden sonra, başta Çin olmak üzere elde edilen hızlı büyüme bu performansta etkili oldu. Bölgenin hem emek yoğun hem de sermaye ve teknoloji yoğun mal üretimi arasında hassas bir dengeyi tutturması başarısının anahtarı gibi görünüyor.

Gelişmiş ülkelerde hem işsiz sayısı hem de işsizlik oranı açısından belirgin bir iyileşme söz konusu. 10 yıl önceki %7,8 ortalama işsizlik oranı, %6,2'ye geriledi. Ülke bazında ise, İtalya, Çek Cumhuriyeti, Almanya, Fransa, İspanya ve ABD'de işsizlikte bir kıpırdanma gözleniyor.

Küresel düzenin altta kalanlarına toplu bir bakış, günde 1 dolar kazanarak çalışan yoksulların sayısının 1996'daki 595 milyondan 2007'de 507 milyona gerilediğini gösteriyor. Burada en önemli etken Çin'in müthiş büyüme tablosu. Günde 2 dolara çalışan yoksulların sayısı ise aynı dönemde 1368 milyondan 1455 milyona yükseliyor.

"Peki çare ne?" diye sorulunca, akla ilk serbest ticaret yerine adil ticaret, fazla mesai yerine çalışma saatleri kısaltılarak mevcut işlerin daha çok kişiye paylaştırılması, para ve maliye politikalarının önceliklerinin finans kapitalin talepleri yerine istihdam ve büyümeye yönlendirmesi geliyor. Ne yazık ki neoliberalizmin böyle bir gündemi bulunmuyor.

4. CAN ÇEKİŞEN REFAH DEVLETİ

Modern refah devleti kavramı, 1880'lerde Otto von Bismarck'ın Almanya'da kurduğu hastalık ve iş kazası sigortalarına dayanır. Çünkü 1871 Paris Komünü, Alman hükümetini bir toplumsal devrim korkusuna sürüklemişti. Çare, genel bütçeden karşılanacak ve işveren katkısıyla desteklenecek sosyal sigortada arandı. Benzer biçimde, İngiltere'de Lloyd George'un Liberal hükümeti, sosyalist bir partinin iktidara gelişini engelleme telaşıyla sigorta sistemini başlattı. İspanya'da Franco hükümeti de işçi hareketinin başkaldırması korkusuyla emek piyasası düzenlemelerine gitti.

Avrupa'da refah devleti, sosyal hak kavramı üzerinde yükselir. ABD'nin sosyal politika ortamını ise, daha çok bireysel sorumluluk vurgusu biçimlendirir. T.H. Marshall'a göre, "sivil haklar" 18. yüzyılın, "politik haklar" ise 19. yüzyılın kazanımlarıdır. Sağlık, eğitim, sosyal güvenlik gibi bireyin yaşam standartlarını doğrudan yükselten "sosyal hakların" devreye girmesi için 20. yüzyılı beklemek gerekecektir. Bu aşamayla bir anlamda "negatif haklara", "pozitif haklar" eklenmiş olur.

İkinci Dünya Savaşı'nın bitiminden, 1970'lerde ekonomik krizin aşikâr hale geldiği döneme kadar kesintisiz bir büyüme sağlanır, yaygın kullanımla kapitalizmin "Altın Çağı" yaşanır. Keynesyen uzlaşma, işçileri "etkin talep" unsuru kabul ettiği için, onların yaşam standartlarının yükselmesi, sistemin işleyişinin de gereğidir. Batı dünyasının "Komünizmin" nefesini sürekli ensesinde hissetmesi, işçi sınıfı örgütlenmelerinin yükselmesi, refah devletinin yerleşmesine katkıda bulunan diğer unsurlardır.

Refah devletinin üç boyutundan söz edilebilir. Birincisi, bireylerin servetlerinden ve emeklerine piyasanın biçtiği değerden bağımsız asgari bir gelire sahip olması. İkincisi, devletin hastalık, yaşlılık, işsizlik gibi bireyi ve aileyi krize sürükleyen durumların üstesinden gelinmesi için devreye girmesi. Üçüncüsü, sınıflarına ve statülerine bakılmaksızın tüm yurttaşların toplumsal hizmetlerden eşit biçimde yararlanabilmesi.

Gerçekten de refah devletinin yükseliş döneminde Avrupa başta olmak üzere, gelişmiş ülkelerde emekçilerin sosyal hakları genişler; eğitim, sağlık, konut, istihdama yönelik sosyal harcamalar katlanarak artar. Özellikle İskandinav ülkeleri, sosyal devletin imrenilen kaleleri olarak örnek alınır.

Kapitalizmin krizinden çıkış için, neoliberal stratejinin devreye sokulmasıyla birlikte bu sefer rüzgâr yön değişir. Refah devletini bir yük ve gelişmenin önünde ayak bağı olarak gören zihniyet egemenlik kazanır.

Bu kurguya göre, küresel ekonomide mal, hizmet, her şeyden önce sermaye akımları serbest bırakılmalıydı. Dolayısıyla sistem birbirleriyle boğaz boğaza rekabet eden ulus devletler ve ekonomik bloklar üzerine kurulacaktı. Haliyle, uluslararası sermayenin iltifatına mazhar olabilmek için ücretleri, istihdam ve sosyal güvenlik standartlarını aşağı çekme yarışı başlatılacaktı.

Neoliberalizmin refah devletine saldırısı; sosyal harcamaların ekonominin üzerinde taşınamaz bir yük haline geldiği; bireyin girişimciliğini, inisiyatif almasını baltalayan bir bağımlılık kültürü yarattığı, devletin her sorunu halleden bir “dada” gibi algılandığı; gelişmiş ülkelerde nüfusun yaşlanması nedeniyle artan maliyetlerin sosyal güvenlik kurumlarını iflasa sürüklediği, noktalarında yoğunlaşıyordu. Öyleyse, “gece bekçisi” devletten refah devletine uzanan süreç tersine işletilmeliydi.

Belki hepsinden önemlisi, küresel ekonomi parametreleri içerisinde neoliberal saldırının nasıl amaçlarına ulaştığıdır. Birincisi, küreselleşme sermayeye üretimi en ucuz mekânlara kaydırma fırsatı tanıyor. Bu mevcut işleri daha güvencesiz kılıyor. İşsiz kalma olasılığını artırıyor. Devlet, maliyeti işverenlere yükleyerek hakemlik çabası içine girerse, bu kez sermaye yatırımdan cayıyor. İkincisi, devletler sermayeyi cezbetmek için yüksek ücretlerden, sosyal güvenlik fonlarına güçlü katkılardan, asgari ücret standartlarından, iş güvenliği ve çalışma saatlerine ilişkin emekten yana düzenlemelerden imtina ediyor. Üçüncüsü, devletin ekonomik faaliyetlerden elini eteğini çekmesi, zor zamanlarda istihdam yaratma seçeneğini geçersiz

kılıyor. Hükümetlerin ekonomiye müdahale alanlarının daralması, istihdama yönelik politikalar izlemesini de güçleştiriyor. Dördüncüsü, hükümetlerin yatırımları çekmek için amansız rekabeti, karlardan refah devletini fonlayacak ölçüde vergi alınmasının önünü tıkmıyor.

Asya krizi, Doğu Asya ülkelerinde sosyal koruma sistemlerinin eksikliğini ortaya çıkardı. ABD ve İngiltere ise neoliberal refah sistemlerinin en aşikar örnekleri. Sınırlı sosyal programlar sendikalarla pazarlık sonucu ortaya çıkmıyor, devletin bir lütfu gibi sunuluyor. İşsizlere, sosyal yardıma muhtaç duruma düşenlere, hizaya getirilmeye, disiplin altına alınmaya müstehak unsurlar gözüyle bakılıyor.

Belki refah devletinin tabutuna son çivi, Mart 2000'de "Avrupa'yı 2010'a kadar dünyanın en rekabetçi pazarı yapmayı amaçlayan" Lizbon Stratejisi'nin kabul edilmesiyle çakıldı. Her şeye karşın Avrupa sosyal modeli, tarihsel bir sürecin, çalışan sınıfların 150 yıllık mücadelelerinin ürünü. Üstelik bu haklar büyük ölçüde AB mekanizmaları dışında kazanıldı.

Bu bakımdan Lizbon Stratejisi şu ana kadar istenilen mesafeyi kat edemedi. Yaşanan tüm erozyona karşın, 2004'te yapılan bir ILO araştırması; hükümetlerin sosyal harcamalara ayırdığı pay, gelir dağılımı, sendikalaşma düzeyi, iş kazaları gibi birçok etmeni göz önüne alarak, "en sosyal ülkeler" sıralamasında ilk 9 sırayı Avrupa ülkelerine verdi. ABD 25. sırada yer bulabildi.

Refah devleti can çekişse de, çıkmadık candan umut kesilmiyor. Umudu yeşertmek için de boş vermemek gerekiyor.

5. VAHŞİCE SÖMÜRÜLEN KADIN VE ÇOCUK EMEĞİ

İktisat tarihi kitapları, sanayi devriminin ilk yıllarında Manchester'daki fabrikalarda kadın ve çocuk işçilerin sefil koşullarda günde 16 saate yakın mesai yaptıklarını yazar. Charles Dickens'in romanlarına aşina olanlar da çok etkilenmişlerdir bu insanlık dışı koşulların ustaca anlatımından. Aradan geçen 300 seneye karşın, dünyada hâlâ acımasızca bir emek sömürüsü sürüyor ve hâlâ kadınların ve çocukların hali bin perişan.

Tartışmaya kadın emeğiyle başlarsak, ILO verilerine göre 1996'dan 2006'ya gelindiğinde kadınların işgücüne katılma oranı %49,6'dan %48,9'a düştü. Bu düşüşün başlıca iki nedeni var. Birincisi, dünyadaki işsizlik artışının kadınları da etkilemesi. İkincisi ise, eğitim süresinin uzamasından kaynaklı, kadınların emek piyasasına daha geç katılmaları. Çalışan kadınlar da toplumsal cinsiyete dayalı ücret farklılığının devam etmesi nedeniyle mağduriyetten kurtulamıyorlar. Dünyanın hemen her yerinde benzer işlerden kadınlar erkeklere göre daha az kazanıyor. Örneğin, 2004 rakamları, ABD'de erkeklerin kazandığı her 1 dolara karşılık aynı işi yapan kadınların eline 77 cent geçtiğini gösteriyor.

Üstelik kadınların evin çekilip çevrilmesindeki sorumlulukları daha fazla, çocukların ve yaşlıların bakımında da kadınlara daha büyük yük düşüyor. Kadınlar arasında da ırka dayalı veya eğitimden kaynaklanan ücret farklılıkları azalmak şöyle dursun artıyor.

Kadınların %66,3'ü tarım sektöründe istihdam ediliyor. Bu kadınların %60'ı ise ücretsiz aile işçisi konumunda. Hizmetler kadınların %22,4'ünün, imalat sanayi %11,3'ünün iş bulduğu sektörler. Kadın emeğine en fazla serbest ticaret ve üretim bölgeleri rağbet ediyor. Çünkü buralar emek standartlarına en az riayet edilen yerler ve tahmini 27 milyon istihdamın %90'ı kadın. Kadınların kayıt dışı ekonomideki ağırlıkları da fazla. Tekstil atölyelerinde çalışan, evlere temizliğe, hasta, çocuk bakımına giden, fuhuş sektöründe bulunan kadınları belki en iyi anlatan slogan: "Kadının kaydı yok." Geçici, parça başı, sendikası, güvencesiz çalışanlarda da kadınların oranı, genel ortalamanın çok üzerinde.

Eğitim düzeyi yüksek, profesyonel meslek sahibi kadınların sayısı artarken, onların ev içi "görevlerini" gündelikçi, çocuk bakıcısı yoksul kadınlar üstleniyor. Amerika'da Filipinliler, Türkiye'de Doğu Avrupa ve Türki Cumhuriyetlerden kopup gelenler derken, neredeyse bazı ulusların orta sınıflarının ev işlerini başka ulusların kadınlarına yıktığı bir uluslararası kadın işbölümü tablosu ortaya çıkıyor. Özellikle, dağılan Sovyet-

ler Birliği'nde doktor, mühendis, ekonomist gibi profesyonel meslek sahibi olmuş kadınların hemcins meslektaşlarının süfli hizmetlerine amade edilmeleri hazin bir çelişki oluşturunyor.

Çocuk emeği de, çocuk yaştakilerin çeşitli işlerde ücretli istihdamını anlatıyor. Batılı ünlü markaları imal eden fabrikalarda çalışan, işportacılık yapan, turist rehberliğine soyunan, çiftliklerde veya lokanta, dükkân gibi aile işletmelerinde istihdam edilen çocuklar, hep çocuk emeğinin bir parçası. Çocuk işçiler, eğitim olanaklarından yoksun kalmak, iş kazalarına açık bulunmak, yetişkin patron veya iş arkadaşlarının fiziksel veya cinsel tacizine muhatap olmak, fiziksel gelişimlerinde sorunlarla karşılaşmak, yetersiz ışıklandırma ve havalandırma koşullarından kaynaklı sağlık sorunları yaşamak gibi riskler altında işlerine devam ederler. Çocuklar ayrıca silahlı çatışmalarda gerilla kuvvetleri, milisler, hatta devletin organize ettiği gruplar tarafından cepheye sürülebilir. Halbuki BM çocuk hakları konvansiyonuna göre, 18 yaşın altındaki herkes çocuktur.

Kadınlar, başka ülkelerde daha iyi çalışma koşullarına kavuşacakları, küresel ekonomide fırsatlar dünyasının onları beklediği vaatleriyle fuhuş sektörüne çekiliyorlar. Pasaportlarına el konularak, zorla senet imzalatılarak sürüklendikleri bu girdaptan çıkmaları kolay olmuyor.

Kore ve Vietnam savaşları sırasında işgal güçlerinin çığır açtığı, çocukların seks kölesi olarak kullanılması, Asya seks turizminin başlangıcı oldu. AIDS gibi bulaşıcı hastalıkların yaygınlaşmasıyla birlikte daha güvenli oldukları varsayılan çocuk seks kölelerine talep arttı. UNICEF'in tahminlerine göre, 1 milyona yakın çocuk, fuhuş sektörüne giriyor. Hindistan'da 400 bin, Filipinlerde 100 bin, Tayland'da 200-300 bin, Tayvan'da 100 bin ve Nepal'de 500 bin çocuk fahişe bulunduğu belirtiliyor.

Bazen, çocuk emeğinin sömürölmesinin engellenmesine yönelik adımlar tartışmalı sonuçlar yaratıyor. Örneğın, 1992 yılında ABD'de, 15 yaş altı çocuk emeği kullanılan ürünlerin ithalatı yasaklandı. Ancak 1993 yılında, ABD Çalışma Bakanlığı'nın yaptığı araştırmaya göre, bu kararla Bangladeş'teki teks-

til sektöründe 50 bin çocuğun işinden olduğu, böylelikle daha da yoksullaştığı ortaya çıktı. Öyleyse, ILO'nun çocuk emeğini korumak için hazırladığı Konvansiyon 182'ye sahip çıkmak önemli. Ama yeryüzü kaynaklarını daha paylaşımcı, dayanışmacı bir biçimde kullanacak bir dünyadan uzaklaşıp neoliberal kurguya teslim olunursa, Bangladeşli çocukların geleceğini kurtarmaya ILO sözleşmeleri de yetmeyecek.

6. KÜRESEL ISINMA

Küresel ısınma ile ilgili yeni bir felaket senaryosunun tüylerimizi ürperttiği bir haberle karşılaşmadan neredeyse gün geçmiyor. İşin garip yanı, “demokratik biçimde” ırk, ulus, zengin-fakir bakmaksızın herkesin ve gelecek nesillerin yaşamını tehdit eden bir konu bile magazinleşti: Buz dağları eriyecek, az sonra... Denizler taşacak, az sonra... Bizi hangi hastalıklar bekliyor, az sonra...

Küresel ısınma, özellikle salınan karbon gazlarının etkisiyle hava sıcaklıklarının gitgide artmaya başlaması ve sonrasında ekolojik dengelerin bozulmasıyla ortaya çıkan bir sorun. İngiltere hükümetinin ekonomi danışmanı olan Sir Nicholas Stern'in küresel ısınma ve iklim değişikliği ile ilgili hazırladığı rapor, son zamanlarda yayımlanan en çarpıcı çalışmalardan biri. Bu arada Stern'in rapordaki tavsiyeleri hükümet tarafından göz ardı edildiği için, çok geçmeden istifa ettiğini hatırlatalım.

Stern'in senaryosuna göre, hava sıcaklığının 1°C artması halinde her yıl 300.000'e yakın insan cilt kanseri, ishal, sıtma ve açlıktan ölebilir. 2°C'lik bir artış ise, başta Akdeniz ve Afrika'nın Güney kısımları olmak üzere, dünyadaki su kaynaklarını kurutabilir, tropikal bölgelerde tarımsal ürünlerin verimini düşürebilir ve kutup ayısı gibi bazı canlı türlerinin yok olmasına sebep olabilir. Londra, Tokyo, New York gibi sembolik anlamı bulunan şehirler dahil, yaşam alanlarını sular altında bırakacak 5°C'lik bir artıştan söz etmek bile kâbus.

Birleşmiş Milletler Üniversitesi'nin (BMÜ) son raporuna göre ise, küresel ısınma sonucu yağmurlar azalacak, dolayısıyla

otlaklar kuruyacak, hayvanlar telef olacak, hayvancılıktan geçinen göçerler açlıktan kırılacak. Bu da Afrika ve Orta Asya'nın bazı bölgelerinden büyük ölçekli güçleri tetikleyecek.

BM evre ve İnsan Güvenliği Bölümü Direktörü Janos Bogardi, küresel ısınma sonucu karşılaşılacak kuraklık ve deniz seviyesindeki yükselme sonucunda, gerek iç savaşların, gerekse bölgesel çatışmaların tırmanacağına dikkat çekiyor. Bogardi'ye göre, Sudan'ın Darfur bölgesinde yaşanan, 200.000 insanın yaşamına ml olan çatışma bunun en çarpıcı örneklerinden birisi.

1988 yılındaki kuruluşundan bu yana 4 tane kapsamlı rapor hazırlayan BM Hkmetlerarası İklim Değişikliği Uzmanlar Grubu da, 21. yüzyılda yaşanabilecek 1,1C ile 6,5C ısı artışı nedeniyle küresel ısınmaya küresel bir çözüm gerektiğini vurguluyor. Bu konu ile ilgili tek ciddi girişim olan Kyoto Protokolü, atmosfere CO₂ salınımında sınırlı bir kısıntı öngörüyor. ABD, Avustralya gibi bazı gelişmiş ülkeler, Çin ve Hindistan'ın yan çizmesini bahane ederek bu protokolü bile imzalamaya yanaşmıyor.

Kyoto Protokolü aslında, neoliberalizmin sıkıştığı anda piyasa çözümüne sarılma genel düsturuyla örtüşüyor. Kurulacak bir küresel karbon piyasasında ülkelere ve ülke içinde firmalara karbon kotaları konulması öneriliyor. Bir firma veya ülke kendi kotasını aşınca, atmosferi fazlaca kirletmek için, "hakkını tam kullanmayanlardan" karbon kotası satın alabilecek. Bu kotalar vadeli piyasalarda da işlem görecek. Bu kapsamda ilk karbon ticareti 2005 yılında Kanada ile Meksika arasında gerçekleştirildi.

Teknik ayrıntılar bir yana, Stern Raporu durumun vehametini ortaya koymakla birlikte, üretimden ve tüketim alışkanlıklarından fazla özveride bulunmadan karbon gazı salınımlarında ciddi kısıntılara gidilebileceğini savunuyor. Buna göre, Kyoto Protokolü'nn süresinin dolduğu 2012'de, GSYİH'nin sadece %1 düşmesi yeterli olacak. 2050 yılına kadar da kısıntı oranı %25'e kadar yükselecek.

Buna karşın neoliberalizme köklü eleştirileriyle tanınan İngiliz araştırmacı George Monbiot ise ısı (*Heat*) kitabında, 2030'a

kadar atmosfere salınan CO₂ %90 azaltılmadığı takdirde sonumuzun felaket olacağını öne sürüyor. Monbiot'nun Stern'den temel farkı, bireyler tüketim alışkanlıklarında, yaşam tarzlarında ciddi özveriyi göze almadıkları takdirde bir çıkış bulunamayacağının altını çizmesi. Kısa süreli tatillerde uçakla okyanuslar aşıldıkça, jiplerle yollar aşındırıldıkça, dünyanın derdine çözüm bulunamayacak. Çözüm daha fazla yürümekte, daha fazla pedal çevirmekte, mutlaka bir vasıta gerektiğinde, tren gibi kamusal ve enerji etkin seçeneklere yönelmekte.

Buraya kadar, küresel ısınmanın varlığını ve zararlı olduğunu tartışmayı bile akla getirmedik, peşinen kabullendik. Halbuki kökten neoliberaler her iki olguyu da inkâra kalkışıyor. Margaret Thatcher'ın Maliye Bakanı Nigel Lawson, Nicholas Stern'i hedef alarak, "çevrecilik kapitalizme ve piyasa ekonomisine derinden karşıttır" iddiasını ortaya attı. Bu, sırf emekli bir politikacının uçuk fikirleri olarak kalsa, o kadar ciddiye alınmayabilir. Ama sağcı düşünce kuruluşları, muhafazakâr medya çığırtkanları ve tabii ki Beyaz Saray, çevreciliğin kapitalizm karşıtlığına tekabül ettiğini, küresel ısınma konusunda kanıt sunan iklim bilimcilerin ve hatta bu kanıtlara itibar eden bireylerin kapitalizmin düşmanları olduğunu iddia ediyor.

2001'de, "Başkan Bush Amerikalılardan enerji kullanımında tasarruf mu talep ediyor?" sorusunu Beyaz Saray sözcüsü Ari Fleischer, "Kocaman bir hayır!" diye yanıtlar ve devam eder:

"Başkan Amerikan yaşam tarzına inanıyor ve politikacıların amacının bunu korumak olduğunu düşünüyor... Başkan ayrıca Amerikalıların enerji kullanımının, Amerikalıların keyfini sürdürdükleri yaşam tarzının, ekonomimizin gücünü yansıttığına inanıyor."

Küresel ısınma gibi bir tehlike bulunmadığı yolundaki lobi faaliyetlerinin baş destekçisi ise Exxon-Mobil. Bir zamanlar, tütün şirketlerinin aslında sigaranın insan sağlığına pek de zarar vermediği yolundaki yanıltıcı kampanyalarının bir benzeri de şimdi küresel ısınmada sahneleniyor.

Washington'da yerleşik Competitive Enterprise Institute (CEI) isimli düşünce kuruluşu, ideolojik zeminde başrole so-

yunmuş durumda. CEI'ye göre, iklim değişikliği, "daha yumuşak, daha yeşil, daha müreffeh bir dünya" getirecek. Zaten Kyoto, "aldatma ve korku" üzerine kurulu bir emrivaki. CEI'nin destekçileri listesi haliyle pek şaşırtmıyor: Exxon-Mobil, American Petroleum Institute, Dow Chemical, GM, IBM v.b.

Bu tartışmalar sürdürüledursun, büyük şirketler çevre duyarlılığını nakde dönüştürme çabasından da geri durmuyorlar. Çevre dostu seçenekler piyasasının 600 milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. Örneğin GE, hem nalına hem mihına, bir yandan rüzgâr türbinlerine ağırlık verirken, öte yandan daha fazla jet motoru satma gayretinde. Tam 6000 tedarikçi şirkete sahip Wal-Mart ise, 100 milyon ultra etkin floresan lamba pazarlama hedefiyle ortaya çıktı. Merrill Lynch, küresel ısınma nedeniyle kıymete binecek aş sektörüne büyük yatırım yaptı.

Küresel ısınmada, "tüketiyorum öyleyse varım" zihniyetini aşacak, doğayla barışık bir yaşam tarzına yönelecek bireylere elbet büyük sorumluluk düşüyor. Ancak kapitalist üretim ilişkileri içerisinde, hele neoliberal yorumun hegemonyasında, insanlığın iklim değişikliğinin tasavvur edilemez ekolojik maliyetinin önüne set çekilebileceğine inanmak için fazla iyimser olmak gerekiyor.

7. TERHANELER

Terhane, "sweatshop" teriminin Kenan Erçel'e borçlu olduğumuz cuk oturan Türkçe karşılığı. Erçel, *Birikim* dergisinin Mayıs 2007 sayısındaki "Terhaneler: Emegin 'Oryantal' Halleri" başlıklı makalesinde, terhanenin yüzyıl kadar önce Eski Dünya'dan Yeni Dünya'ya göç eden Avrupalıların istihdam edildiği imalat atölyelerini anlatmak için kullanıldığını hatırlatıyor. Söz konusu işletmelere barındırdıkları içler acısı çalışma koşulları nedeniyle terhane deniyordu. İşçiler izbe, havasız, gürültülü dar mekânlara istiflenerek 12-14 saatlik iş günü boyunca dur durak demeden ter döküyorlardı bu atölyelerde.

Derken, 90'ların ortalarında ABD üniversitelerinde aniden bir "vicdan serinletme" hareketi boy gösterdi. Kampüslerden,

üstelik Georgetown Üniversitesi gibi en muhafazakâr mahfillerden yükselen bu ses karşılıksız kalmadı. Nike ve GAP gibi üretimlerini Üçüncü Dünya’da yoğunlaştıran şirketler, boykot ve tüketici eylemleri sonucunda hizaya geldiler. Yoksa Amerikalı gençlere bile ayakkabı, gömlek satamayan markaların hali nice olurdu!

Vicdanlara kalk borusu niteliğindeki ilk uyarı, *Los Angeles Times*’ın 63 Taylandlı kadının tel örgülerle çevrili bir üretim kompleksinde, kilit altında haftada 84 saat çalıştıkları haberi idi. Bu köle işçiler Çin’de, Vietnam’da, Endonezya’da değil tam da gazetenin yayımlandığı eyalette, Kaliforniya El Monte’de istihdam ediliyorlardı.

New York’ta yerleşik Ulusal Emek Komitesi adına “casusluk” yapan Charles Kernaghan, Honduras’ta insanlık dışı koşullarda üretim yapılan bir fabrikaya sızmayı başardı. Araştırma, ünlü sabah program sunucusu, bir nevi Amerikan Seda Sayan’ı, Kathie Lee Gifford’un üzerindeki kıyafetlerin Honduraslı kızlar tarafından 33 cent saat ücretiyle üretildiğini ortaya çıkardı. Gifford, canlı yayında kurtuluşu gözyaşlarına sığınmakta aradı. Bu arada aynı kıyafetler Gifford etiketiyle Wal-Mart’ta kapış kapış gidiyordu.

Ekim 2000’de de, *Business Week*, Çin’de dayığın ve cezanın kol gezdiği koşullarda çalışan kızların hikâyesini gündeme getirdi. Ayda 22 dolara talim eden, tıkiş tıkiş yatakhanelerde barınan bir kız, üstelik bu paranın 15 dolarını yiyecek bedeli olarak ödüyordu. Böylelikle, ucuza mâl edilen bu ürünlerin Wal-Mart’ta kesesine uygun fiyatla Amerikan tüketicisinin beğenisine sunulması mümkün oluyordu.

Daha sonra ILO’nun ve çeşitli üniversitelerin raporları, Üçüncü Dünya’da düşük ücret, güvenliksiz ve sağlıklı koşullar altında çalışan, temel işçi haklarından yoksun milyonlarca işçi bulunduğunu ortaya koydu. Durum her yerde, Honduras’ta, Dominik’te, Bangladeş’te teşhir edilen en vahim örneklerdeki kadar kötü değildi elbet. Ama uluslararası iş bölümü, az gelişmiş ülkelerde ancak ucuz emeğin “rekabet avantajı” getirebileceğini öngörüyordu.

Nitekim ucuz emek düsturuyla Çin, Güney Kore, Tayvan, Tayland, Hindistan, Latin Amerika, hatta bazı Afrika ülkeleri ihracatlarını hızla artırdılar. Az gelişmiş ülkelerde imalat sanayinin ihracat içindeki payı 1980'de %17,7 iken, bugün %80'lere yaklaştı. Sermayenin güvenine mazhar olabilmek telaşıyla birçok ülke; ücretleri, çalışma koşullarını, çevre düzenlemelelerini aşağı çektikçe dibe doğru bir anaför oluştu. İşte bu durum, "dibe doğru yarış" (*race to the bottom*) diye adlandırılıyor. Bazen de, kağıt üzerinde makul emek standartları bulunsa bile uygulanmıyor veya üretimin önemli bir kısmı kayıt dışı gerçekleştiriliyor. Kısacası, küresel ekonomide terhanelere davetiye çıkaran objektif koşullar mevcut.

Neoliberal çevreler, aslında terhanelerin işçileri daha da korkunç bir yoksulluğun pençesinden çekip çıkardığı iddiasındalar. "Sorun terhanelerin çokluğu değil azlığı," yorumunu yapan, Columbia Üniversitesi'nin ismi marka niteliğindeki iktisatçılarından Jeffrey Sachs bu tezin destekçilerinden. Yine onun kadar ünlü *New York Times* köşe yazarı Paul Krugman da, "Terhaneler yüz milyonlarca kişiyi feci koşullardan, berbat ama neresinden baksan ehven-i şer koşullara taşıyor. Öyleyse terhanelerin yaygınlaşması dünya yoksulları için bir müjdedir," cümleleriyle alkış tutuyor.

Massachusetts Amherst Üniversitesi'nden Robert Pollin'in kapsamlı araştırması ise, ücretler düştükçe istihdamın arttığı iddiasını doğrulamıyor. 1988-97 arasını kapsayan, 22 ülkenin hazır giyim sektörü verilerini inceleyen araştırma sadece 4 ülkede, o da 22.300 işçi için, ücretler düşünce istihdamın yükseldiğini ortaya koyuyor. Halbuki, 1.215.400 işçinin çalıştığı 8 ülkenin hazır giyim sanayiinde ücretler ve istihdam birlikte yükseliyor.

Yine Kenan Erçel'in anlatımıyla; o zamana dek özümü yiyip bağıını sormayan tüketiciler, 1990'lı yılların ortalarından itibaren, uzak coğrafyalarda ister istemez ortak oldukları "sömürü" karşısında kayda değer bir duyarlık kazandılar ve kendilerini suça alet eden ÇUŞ'lardan artık hesap sormaya başladılar. Bu çıkır sayesinde Nike, Timberland, GAP gibi şirketlere fason

Üretim yapan irili ufaklı birçok Türk firması da, işçi alıştırma ölçütlerine uygunlukları açısından denetime tâbi tutuluyor. Bu denetimlerin ciddiyeti tartışma götürür ama, her geçen gün yaygınlaşıp rutinleştiklerine şüphe yok.

Sömürünün elbette iyisi olmaz. Ama kötünün kötüsü terha-
nelerin, üstelik neoliberal küreselleşmeyle bağlantısı kurula-
rak teşhiri hayırlı bir faaliyetdir. Hamama girene eyvallah da,
fabrikaya girenin terlemesi herhalde gerekmez.

8. KAYBOLAN ORTA SINIFLAR

Orta sınıf deyince gelir dağılımının orta sıralarında yer alan-
lardan ziyade, emekçi sınıflarla egemen sınıflar arasında sıkı-
şan, yaşam ve çalışma alanlarında iki kutup arasında yalpala-
yanları anlamak uygun olur. Avukat, doktor, muhasebeci gibi
profesyonel meslek sahipleri; küçük iş erbabı, orta kademe y-
neticiler, orta sınıfın yeleri kabul edilebilir.

Orta sınıfların kaymak tabakası, küreselleşme sürecine tam
entegre olabilecek donanımda, uluslararası rekabetin nimetle-
rinden yararlanabilen, çoğunlukla çUş'ların orta-üst kademe-
lerinde çalışan mensupları zaten "homoglobalismus" kategori-
sine giriyor. Bir de orta sınıfların konumları ve statüleri sallan-
nan, gelecek korkuları ağır basan tabakaları var. Orta sınıflara
modern kapitalizmin ekonomik, politik, ideolojik yapılarını
belirleme şansı pek tanınmaz. Kendilerine sunulan koşulları
veri alırlar ve uyum göstermeye çabalarlar.

Orta sınıflarda, alt sınıfların yanına düşme korkusu ile sınıf
atlama özlemi at başı gider. Diğer belirgin bir özellikleri, ocuk-
larının geleceğine ilişkin, zaman zaman takıntı düzeyine çıkan
kaygılarıdır. Çünkü zengin üst sınıfların da, yoksul alt sınıfların
da çocukları kendi sınıflarının doğal bir yesi olarak doğarlar.
Halbuki orta sınıfların çocuklarının hayata tutunabilmesi, en
azından ebeveynlerinin konumlarını koruyabilmeleri, bir mes-
lek sahibi olmalarına bağlıdır. Bu nedenle orta sınıflar çocukla-
rının eğitimine fedakârlık sınırlarını zorlayarak destek verirler.

ABD'den başlarsak, yapılan araştırmalar 1973'ten beri orta-

lama çalışanın reel gelir düzeyinin artmadığını gösteriyor. Küreselleşmenin tüm gemileri yüz dreceği tezini 90'ların sonundaki dört yıllık parlama dışında veriler doğrulamıyor. Teknolojik değişim ve sendikaların gten düşmesinin de etkisiyle, orta sınıfın gelirden aldığı pay bir türlü artmıyor. Küreselleşmenin nimetleri tepedeki %5'lik krema tarafından gaspediliyor. ABD'de şirket CEO'ları, yani zirve yöneticileri ortalama elemanın 475 katını kazanıyor.

Avrupa'da her şeye karşın, refah devletinin kurumlaşma düzeyi orta sınıfları daha vahim akıbetlerden koruyor. Ama artık orta sınıf yeliği, kendi evinin sahibi, güvenli bir işi bulunan, çocuklarına makul bir eğitim sağlayan kişi kalıbını garanti etmiyor.

Türkiye'de de yaz başındaki Cumhuriyet mitingleri zaman zaman "orta sınıf başkaldırısı" olarak nitelendirildi. Yaşam tarzı tartışmalarını bir yana bırakıp yaşam standardı konusuna yğunlaşırsak, gerçekten şehirli orta sınıfların önemli bir bölümü, özellikle eğitimci, sağlıki gibi kamu çalışanları, insanca bir yaşamın uzağına düşmüş durumdalar. Kamusal eğitim, sağlık, sosyal güvenlik sistemlerindeki tahribat, artık bu hizmetlerin müşterisi olmaktan ık mış, kendini "piyasa alanına" emanet etmiş ayrıcalıklı bir azınlığın dışındaki toplum kesimlerini çok olumsuz etkiliyor. Aslında liberal gurmelerin, "ayrıcalıklarını kaybetmenin asabiyeti" tespiti pek yanlış sayılmaz. Tabii bir orta sınıf mensubu için başını sokacak bir evi, yazın kısa bir tatili bile "ayrıcalık" haline getiren neoliberal rejim veri kabul edilirse!

Küreselleşmeyle imalat sanayiinin batıdan doğuya kayması metropollerdeki orta sınıfa darbe vururken, Çin, Hindistan, Malezya gibi "ucuz emek" cennetlerinde yeni bir orta sınıf yükseliyor. Örneğin Hindistan'da her altı kişiden birinin orta sınıfa terfi ettiği bildiriliyor. Gelgelelim Hindistan'daki orta sınıf tanımı, söz gelimi Fransa'dakinden çok farklı bir içerik taşıyor. Evinde televizyon ve tuvalet bulunması kişiye kolaylıkla orta sınıf statüsü kazandırıyor.

Küreselleşmenin bir toplumdaki orta sınıf gibi, uluslararası sistemdeki orta gelir kategorisindeki ülkeleri de sandviç gibi araya sıkıştırdığı tartışması yaygınlaşıyor. Kaliforniya niver-

sitesi'nden Geoffrey Garten, Polonya ve Meksika gibi orta gelir grubundaki ülkelerin Amerika, Japonya, Almanya ile teknolojik rekabette başa çıkamayacakları görüşünde. Çünkü hem iş güçleri yeterli beceri düzeyine sahip değil hem de ekonomik kurumları yatırım ve buluşlara destek verecek ölçüde gelişmemiş. Öte yandan Garten'a göre bu ülkeler, vasıfsız ve ucuz emeğe dayalı mevcut teknolojileri kullanan imalat sanayinde Çin'le, düşük ücretli hizmetlerde de Hindistan'la rekabette yenik düşmeye mahkûmlar.

DB, ülkeleri gruplarken en tepedeki %25'i "yüksek gelir", en alttaki %30'u düşük gelir, aradaki %45'i de "orta gelir" kategorisine sokuyor. Orta gelirli ülkelerin kişi başına geliri 2500 dolar civarında. Bu grupta yer alan ülkeler, ihracatlarının GSMH'ye oranını %20'den %30'a, ihracat içinde de imalat sanayinin payını %50'nin üzerine çıkarmayı başardılar. Velakin 80'ler ve 90'lar boyunca kişi başına gelirlerini ancak %20 artırılabildiler. Sonuç olarak yüksek gelir grubundaki ülkelerle aralarındaki fark dolar bazında iyice açılırken, oransal olarak da %20 sıçradı.

Öte yandan, Latin Amerika ve Doğu Avrupa'da finansal liberalleşmeye yelken açmak, beraberinde istikrarsızlığı, yüksek oynaklığı getirdi. Krizlerden başını kaldırıp da, bir türlü beklenen depara kalkma fırsatı bulunamadı. 1994, 1999, 2001'de ardı ardına üç krizle karşılaşılması; tekstil ve hazır giyim sektöründeki tıkanma, Türkiye'nin de "orta gelirli ülke" sendromundan muzdarip olduğuna delalet ediyor.

Anlaşılan, kapitalist küreselleşme ne ülkelerin ne de kişilerin ortadan, usul usul ilerlemesine izin veriyor...

9. TALAN EDİLEN AFRIKA

Afrika'ya "kara kıta" denmesinin tek nedeni sırf insanların çoğunun kara derili olması mı? Yoksa asırlarca tüm kıta üzerinde emperyalizmin kara gölgesinin çöreklenmesi mi? Gerçekten de 1491'de Portekizli kâşiflerin Kongo krallığını ziyaretiyle birlikte Atlantik üzerinden köle ticaretinin başlamasından beri, Afrika'nın amansızca talanı sürüyor.

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın İnsani Kalkınma Endeksi'nin en alt sıralarını Afrika ülkeleri işgal ediyor. Sahra-altı Afrika'da insanların %47'sinin geliri günde 1 doların altında. Dünyada her yıl sıtmadan ölen 1 milyon kişinin %90'ı Afrikalı. Yine dünyada AIDS virüsü taşıyan 39 milyonun 24 milyonunu Afrikalılar oluşturuyor. Son otuz yılda ortalama Afrikalı'nın gelir düzeyinde artış kaydedilmedi. Ortalama yaşam beklentisi ise 46 yıl. Bazı ülkelerde durum daha da vahim: Zimbabwe, Lesotho ve Botswana'da 1975'te ortalama yaşam beklentisi sırasıyla 55, 50, 56 yıl iken, şimdi 37, 36, 35 yıl. Bu iç karartıcı tabloyu daha fazla uzatmadan, kıtanın ekonomik; politik; eğitim ve sağlık başta olmak üzere sosyal standartlarda dünyanın çok gerisinde kaldığını söyleyebiliriz.

Afrika'nın sürüklendiği bu hazin akıbet karşısında dünyanın vicdanı harekete geçti. İngiliz hükümetinin 2005'te hazırlattığı Afrika Komisyonu Raporu durumu, "zamanımızın en büyük trajedisi" olarak adlandırdı. Haziran 2005'teki Live 8 konserleri iki milyar izleyiciye ulaştı ve bir hafta sonra G-8 Afrika'ya yardımı iki misline, 25 milyar dolara çıkarmayı kararlaştırdı. Papa'dan Bono'ya, Jeffrey Sachs'a, birçok ünlü şahsiyet Afrika'ya yardım elini uzatmak için seferberlik ilan etti. Çeşitli Batılı inisiyatiflerin yanı sıra kıta içinden de Afrika'nın Kalkınması İçin Yeni Ekonomik Ortaklık (NEPAP) ve Afrika Birliği'nin yenilenmesi gibi ciddi hamleler gözleniyor.

Afrika'nın içine sürüklendiği krizde, "uluslararası topluluğun" ihmali ve ahlaki sorumluluğu gerçekten az değil. Ama sorunun temelinde sadece merhamet eksikliği mi yatıyor? California Üniversitesi, Berkeley Afrika Çalışmaları Merkezi Direktörü Michael Watts'a göre, Afrika'nın krizinin gerçek nedeni, DB'nin yapısal uyum, IMF'nin istikrar politikalarıyla çeyrek yüzyıldır uygulanan katı neoliberal reform.

Watts, 70'li yılların sonunda, Şili'deki Pinochet rejiminin yanı sıra Afrika'nın da Hayekçi karşı devrimin deneme tahtası yapıldığını hatırlatıyor. Elliot Berg'in DB adına hazırladığı, "Sahra-altı Afrika'da Hızlandırılmış Kalkınma: Eylem Gündemi" raporuyla birlikte neoliberal politikalar Afrika'yı kasıp ka-

vurdu. Bu sıralarda Mont Pelerin Topluluğu ve Ekonomik İlişkiler Enstitüsü gibi parasalcı düşünce odakları, “reform” sürecini şiddetle destekliyorlardı. BM’ye göre, 1998 yılına gelindiğinde 32 Sahra-altı ülkenin 26’sı “liberal” ekonomik rejime sahipti. Neredeyse tümü, Berg raporunun ardından, bir şekilde yapısal uyum programı uygulamıştı.

80’ler, düşen temel mal fiyatları, bozulan dış ticaret hadleri, IMF programlarının iflasıyla Afrika’nın “kaybedilmiş onyı” oldu. Son 15 yılda da reformun olumlu sonuçları ne yazık ki ortaya çıkmadı. İşin ilginç bir yanı ise, bölge ülkelerinin liberal rejimlerine karşın, Afrika’nın giderek sermaye birikim döngüsünün dışına itilmesi idi. 1970’lerde Afrika, Üçüncü Dünya’ya doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının (DYSY) %25’ini çekerken, bugün bu oran %3,8 mertebesinde. DYSY’nin 1995-2001 arasında yılda 7 milyar dolara yükseldiği gözlemlendi. Ancak, bu sermaye girişinin üçte ikisi üç ülkeye (Angola, Nijerya, Güney Afrika) yönelirken, bunların %90’ı yeni petrol sahalarına yönelik yatırımlardı.

Afrika, doğal kaynaklar açısından oldukça zengin olsa da, bu zenginlikler halka refah getireceğine hep acılar yaşattı. Neredeyse insanlar yeni kaynaklar bulunmaması için dua eder duruma geldi. Savaş ağalarının özel çıkarları, silah tacirlerinin kirli oyunları ve organize suç çeteleri son on yılda Afrika’daki çatışmaları körükledi. Aslında çekişme kıtanın kaynaklarını talan kavgasıydı. Küreselleşme, ölüm mangalarından en muteber şirketlere uzanan uluslararası bir ilişkiler ağı yaratıyor. Parmaklara takılan elmas yüzüklerden, bambu bahçe mobilyalarına, cep telefonlarının ve oyun konsollarının çerçevesini oluşturan koltan ve niyobyum gibi nadir madenlere kadar birçok ürün Afrika kaynaklı. Bazıları bu ticaretten dolar istiflerken, sade Afrikalı, para kazanmak bir yana, yaşamını dahi yitirebiliyor. Örneğin, yasadışı elmas ticareti yüzünden Afrika’da 4 milyon kişinin öldüğü tahmin ediliyor.

Tarım sektörü bölgenin gelirlerinin %17’sini, ihracatının hâlâ %40’ını oluşturuyor. Tarımda dinamizmin kaynağı, küresel tedarik zincirlerine yönelik yapılan üretim. Güney Afrika’da

taze sebze ve meyve, Kenya'da çiçek, Senegal'de taze fasulye yetiştiriciliği sözleşmeli üretimle gerçekleştiriliyor. Çoğu Afrikalı olmayan şirketlerin yönlendirdiği bu "tek ürüne" dayalı üretim, eşitsizlikleri körüklediği gibi açlığı da tırmandırıyor.

Küresel devler Afrika'nın bakir topraklarında hiçbir kâr fırsatını iskalamama çabası içerisindeler. Kıtadaki altmış su havzasının ve nehirlerin kullanım hakkına talip olan şirketler arasında, Exxon-Mobil, Chevron, BP ve Shell bulunuyor. Ama asıl büyük rekabet petrol kaynaklarında yaşanıyor.

Doğru, Afrika petrol ve doğalgaz açısından Körfez ülkeleri ölçüsünde zengin sayılmaz. Ama ABD bir denge unsuru olarak kıtadaki hidrokarbon yatırımlarına özel önem veriyor. Son yıllarda yeni keşfedilen petrol yataklarından her 4 varilin 1'i Afrika'da, özellikle Atlantik kıyısındaki ülkelerde. Bush yönetimi yatırımların Gine Körfezi'nde, Nijerya'dan Angola'ya uzanan şeritte yoğunlaşmasını teşvik ediyor. Nijerya ve Angola'da günde çıkarılan 4 milyon varil, Afrika'nın petrol üretiminin yarısını oluşturuyor. 2005 yılına kadar Amerikan petrol şirketleri bölgeye 40 milyar dolar yatırım yaptı. 2010'a kadar 30 milyar dolar daha yeni yatırım bekleniyor.

Afrika, uzun yıllar gözümüzden, gönlümüzden uzak büyük acılar yaşadı. Ama bu acılı süreç neoliberalizmin Afrika'yı ihmal etmesinin değil, tam tersine yakından ilgilenmesinin sonucu olarak katmerlendi.

10. GÖÇ

Tarih boyunca insanlar gelecek hayallerinin peşinde doğdukları topraklardan uzaklara göç etiler. Günümüzde ise, ulaşım ve iletişim teknolojisindeki atılımlar sayesinde fiziksel anlamda göç daha mümkün, daha arzulanır ve daha az külfetli hale geldi. Çünkü artık çok uzak mesafelere çok daha kısa zamanda seyahat edilebiliyor. Göçmenlerin memleketleriyle haberleşmeleri için de gittikçe ucuzlayan birçok kanal bulunuyor.

Şu anda dünyada yaklaşık 175 milyon kişi doğduğu ülkenin dışında yaşıyor. Bu rakam göçtüğü yerde yerleşenleri, sözleşmeli

geçici işçileri, ÇUŞ'ların farklı ülkelere atanabilen profesyonellerini, kaçak göçmenleri, mültecileri ve sığınmacıları kapsıyor.

Bazı hükümetler işçi dövizlerinin ödemeler dengesine anlamlı katkıları nedeniyle açıkça göçü teşvik ediyor. Türkiye özellikle 60'lı, 70'li yıllarda, sınırlı ihracat gelirleri elde edildiği bir dönemde, işçi dövizlerine bel bağlayan ülkelerin başında geliyordu. Filipinler'de döviz musluğu gibi görülen göçmen işçilere "kahraman" muamelesi yapılıyor. Meksika'da ise, GSMH'nin %8'ine varan işçi dolarlarının artırılması, en azından korunması, ABD ile ilişkilerde bir numaralı gündem maddesini oluşturuyor.

Göç başlıca iki nedene dayanıyor: Yabancı ülkelerde daha iyi bir yaşam standardı yakalamak ve kendi ülkesindeki savaş, kargaşa ortamından kurtulabilmek. Ev sahibi ülkeler ise, özellikle vasıfsız emek gerektiren işlerde yoksul ülkelerin ucuz emek gücünden yararlanmanın yanında, beyin göçü yoluyla, eğitim maliyetlerine katlanmadıkları uzman işgücünü cezbetmek amacıyla göçmen kabul ediyorlar.

Kapitalist küreselleşme kurgusu, tüm üretim faktörlerinin tam akışkanlığını öngörüyor. Malların, hizmetlerin, sermayenin serbest dolaşımını yoksul ülkelere empoze eden zenginler kulübü, iş emeğin serbest dolaşımına gelince genellikle yan çiziyor. Avrupa'da, Fransa'da Le Pen, Avusturya'da Haider ile simgeleyen yabancı düşmanlığının, şimdi ABD'de Samuel Huntington aracılığıyla daha "rafine" bir versiyonu popülerite kazanıyor.

Huntington, ABD'nin 17. ve 18. yüzyılda büyük ölçüde beyaz, Britanyalı, Protestan yerleşimciler tarafından yaratıldığını söylüyor. Bu insanların değerleri, kurumları ve kültürünün ABD'ye damgasını vurduğunu, yakalanan başarının ardında da bu temel faktörün yattığını öne sürüyor. Huntington'a göre, Latin Amerika'dan gelen Katolik, İspanyolca konuşan göçmenler bu kültüre yatkın değiller. Hukukun üstünlüğü, Protestan çalışma ahlakı, bireysellik onlara epey yabancı. Üstelik çok çocuk yaparak nüfusun çoğunluğunu ele geçirmeleri tehlikesini de gözden uzak tutmamak gerekiyor. Huntington'un tezlerinin pratiğe tercümesi ise, Meksikalı, Latin Amerikalı

göçmenler başta olmak üzere, yabancı unsurların ülkeye sızmalarının bir an önce engellenmesi. 11 Eylül sonrasında ortaya çıkan korku ve kuşku psikolojisi de, bu ırkçı tezlerin taraf-tar bulmasını kolaylaştırıyor.

Önlerine çıkarılan tüm engellere karşın, Afrika, Ortadoğu, Balkanlar ve Latin Amerika'dan gerek yasal, gerek yasadışı yollarla milyonlarca kişi göç etmeye çalışıyor. Afrika'da iç savaşlar, yoksulluk, hatta açlık nedeniyle insanlar göç yoluyla bir çıkış arıyor. Ortadoğu ve Balkanlar'dan göçlerin temel nedeni ise, siyasal çalkantılardan, çatışmalardan sıyrılıp kendini huzurlu topraklara atma arzusu. Latin Amerikalılar da daha çok, iş bulmak, refahlarını artırmak çabasıyla göçe yöneliyor. İstatistikler, dünya üzerindeki 175 milyon göçmenin 110 milyonunun gelişmiş ülkelerde ikâmet ettiğini gösteriyor.

Çoğu zaman gittikleri ülkede ikinci sınıf insan muamelesi gören, aradığını bulamayan göçmenler, çareyi belli mahallelerde yoğunlaşarak, gettolaşmakta buluyor. Artan ırkçı uygulamalar, yaşadıkları topluma entegrasyon şansının kalmadığı hissinin yaygınlaşması, 2005 Kasımı'nda Fransa'da patlak veren "banliyô isyanları" benzeri toplumsal patlamaların pimini çekebiliyor.

Ellerinde sözleşmeleriyle Manila havaalanından, Kuveyt Havayolları veya Suudi Arabistan Havayolları uçağına binen Filipinliler gibi, yasal yollardan çalışma olanağı yakalayan göçmen işçiler de var. Kamyon kasalarında, kaçak teknelerde, hatta yaya, yaşamı pahasına "umuda yolculuğa" çıkanlar da... Çaresiz insanları, kaçak yollarla müreffeh ülkelere sokmanın kendisi de büyüyen bir sektör. Örnek vermek gerekirse, Pakistan'dan Türkiye'ye kaçak yollardan giriş yapmak için insan tacirlerine kişi başına 4 bin dolar ödenmesi gerekiyor. Türkiye genellikle ara geçiş noktası olarak kullanılmakta olduğundan, Avrupa'ya kapağı atmanın başlangıç noktası Yunanistan'a geçiş için 1500 dolar daha talep ediliyor. İnsan ticareti tahmini 7 ile 12 milyar dolar arası yıllık hasılatla, uyuşturucu ve silah ticaretinin ardından en çok para kazandıran yasadışı sektör konumunda.

Yılda ABD'ye 1 milyon yasal, 0.5 milyon kaçak göçmen girişi söz konusu. Avrupa'da ise aynı rakamlar 2.8 milyon ve 0.8 milyon. Özellikle Avrupa'da bir yandan gerileyen doğum oranlarından, öte yandan yaşam beklentisinin, dolayısıyla emekli nüfusunun artmasından kaynaklanan ciddi bir iş gücü açığı baş gösterdi. 2001'de yapılan bir araştırma, Avrupa'nın iş gücüne katılma oranını sabitleyebilmek için 2025 yılına kadar tam 159 milyon göçmen alması gerektiğini gösterdi.

DB projeksiyonları ise, Avrupa, nüfusunun %1'i kadar yeni göçmen kabul ederse GSMH'sinin %1,25-1,50 aralığında artacağına işaret ediyor. Gelişmiş ülkelerin 14 milyon göçmene kapılarını açması ise, kendilerine 162 milyar dolar, çalıştıkları ülkelere 143 milyar dolar, anavatanlarına ise 139 milyar dolar kazanç getirecek. Çünkü göçmen işçiler ülkelerindekinden daha yüksek ücretlerle çalışacak, gelişmiş ülkeler onların ucuz emeği sayesinde maliyetleri aşağı çekecek, yoksul ülkeler de işçi dövizlerinin katkısıyla dış âlem gelirlerini artıracak.

Yukarıdaki hesaplamaların ampirik anlamda gerçekleşeceğini kabul edelim. Ancak 80'lerden beri Türkiye'de, Meksika'da, Filipinler'de neoliberal politikalar uygulandığını göz önüne almadan yapılacak analizler en azından eksik olur. İhracata yönelik büyümeye kilitlenen, kamu işletmelerinin özelleştirildiği, kamu harcamalarının kısıldığı, sosyal hizmetlerin gerilediği ekonomilerde işsizlikle karşılaşan ya da esnek emek piyasalarında düşük ücretlere talim eden insanların iki yakalarını bir araya getirmek için göçten medet ummaları anlaşılabilir.

Ama bu eğilimin, neoliberal rejimin yıkıcı sonuçlarından sadece biri olduğunu göz ardı etmemek gerekir. Eğer işgücünün serbest dolaşımı sağlanırsa, piyasa mantığı hükmünü icra eder. Emek, ücretlerin göreceli yüksek olduğu mecralara doğru akar. Bu kez yeni mekânındaki en düşük ücretli, en güvencesiz, çocuklarının eğitimi için en az umut veren işlerde boşlukları doldurmak için...

1. HOMOGLOBALISMUS

Bildiğiniz gibi 80’li yılların hırslı, kariyer merdivenini hızla tırmanırken aşağı bakmamayı düstur edinmiş, tüketim ideolojisini yaşam tarzı haline getirmiş profesyonelleri “yuppie” diye adlandırılıyordu.

Bunlara biraz da küçümsemeyle yaklaşıyordu. Halbuki yuppierlerin değerlerinden pek de farklılık göstermeyen 21. yüzyılın küresel elitlerine takdirle, imrenerek bakılıyor. Gelgelelim, bu “türe” genel kabul görmüş bir sıfat yakıştırlamadı. Samuel Huntington’un “Davos İnsanı” kavramı, üst orta sınıfa uzanmadığı, fazla “*crème de la crème*” izlenimi verdiğinden olacak tutmadı. Kozmopolitler yönetimi anlamı taşıyan kozmokrat ise, Sovyet uzay insanı “kozmonot” çağrışımı yaptığı için biraz yadırgandı.

Tedavüle sokulan diğer bir kavram da, “dijital göçebeler”. Makimoto ve Manners’in ortaya attığı dijital göçebe, özellikle teknolojiye hâkimiyetleri, yeryüzünün her köşesinde geçerli uzmanlıkları nedeniyle işlerini tek bir yerelde takılı kalmadan sürdüren küresel elitleri anlatıyor. Bir bilgisayar programcısı, bir grafik tasarımcısı veya uluslararası yatırım uzmanı sürekli

seyahati, bir mekândan öbürüne konmayı bir “yaşam tarzı” olarak benimseyince, bu sıfat üstüne cuk diye oturuyor.

İngiliz *New Statesman* dergisi ise, en seçkin üniversitelerden diplomalı, hiçbir yeri sürekli mekân tutmayan uluslarüstü şirket yöneticilerini “kozmopolit orta sınıf” kategorisine sokuyor. A alışverişlerinin çoğunu havaalanlarındaki gümrüksüz mağazalardan yaptıkları için onlar “*Duty Free Kuşağı*” olarak adlandırılıyor. Bu kimseler en kaliteli Kûba purolarını, İskoç viskilerini, Fransız peynirlerini, İtalyan salamlarını uzaktan görünce tanıyorlar, markaları nefessiz sıralıyorlar. Böylelikle sanki Kûba kültürünü, İskoç halkını, Fransız politikasını tanıyorlarmış gibi bir yanılsama yaratıyorlar.

Gucci çantalarıyla yeryüzünü arşınlayan bu küresel elitin sayısı, OECD çalışan nüfusunun yüzde beşi civarında tahmin ediliyor. Bu da yaklaşık 27 milyon kişiye denk geliyor. Örneğin, Londra’da bu nitelikte 200 bin Amerikalı ve Alman, 250 bin Fransız profesyoneli bulunduğu tahmin ediliyor. Küresel elitler, örgütlü toplumu hem bireysel rekabete dayanan zihniyetleriyle uyuşmadığı hem de hiçbir yerde kök salamadıkları için ıskalıyorlar. Fazla fazla Liverpool, Barcelona taraftarı olma aidiyetini gittikleri ülkeye taşıyorlar. Bir dağ başında ağızlarını çeşmeye dayayıp kaynak suyu içmemiş olsalar da, beş yıldızlı otellerin mini barlarındaki Evian, Volvic gibi en seçkin kaynak sularının tiryakisiler.

Yeni küresel elitleri tanımlamak için sanki “homo globalismus” en uygun kavram gibi duruyor. “Homo economicus” yaşama sadece ekonomi penceresinden bakan insanı tanımlar. Halbuki “homo globalismus” hem neoliberal politikaları tartışmasız benimser, iktisadın kâr ve rekabet merkezli bir disiplin gibi sunulmasını sorgulamaz hem de kozmopolit kültürü, bireyden yola çıkarak tüm insanlığa doğru giden; yerel, ulusal ve bölgesel konakları göz ardı eden bir anlayışı tartışmasız kabul eder. İnsanlar tek bir topluluğun parçası varsayıldığına göre, onlara düşen de kendilerine benzer küresel elitlerle ilişkî ağlarını (*connections*) geliştirmektir.

Leslie Sklair, küresel elitleri, uluslararası sermaye sınıfının

(USS) bir bileşeni olarak tanımlıyor. Sklair'e göre, artık sermayenin çıkarlarıyla organik bir biçimde bütünleşmek için üretim araçlarının mülkiyet ve kontrolünü elinde bulundurmamak gerekmiyor. Sklair, uluslarüstü yönetici burjuvaziye, "girişimci eliti, firma yöneticilerini, üst düzey devlet bürokratlarını, önde gelen politikacıları, profesyonel meslek sahiplerini, toplumun tüm katmanlarında benzer statüdeki kişileri" katıyor. Bu kesimin tüketim ideolojisi kültürünün profesyonel çığırtkanları olduğunu belirtirken, oynadıkları küresel sistemin tüketimci amaçlarını geniş kitlelere "pazarlama" misyonunun takipçileri rolünün önemini de vurguluyor.

Sklair'e göre USS, en az üç düzlemde uluslarüstüdür. Üyeleri birçok konuda yerelden ziyade küresel perspektife sahip olma eğilimindedir. Çoğunlukla farklı pasaportlar taşıyıcılar da, kendilerini "dünya vatandaşı" olarak tanımlamayı yeğlerler. Benzer lüks mal ve hizmet tüketim kalıplarını paylaşırlar.

USS'nin politik etkileri de iki bağlamda incelenebilir. Birincisi, sermaye ile emek arasındaki mücadelede, hep birinciden yana dengeleri etkilemek için faaliyet göstermesi. İkincisi, USS'nin yerel pratikleri küçümseyip, yeni ve ışıltılı uluslarüstü örneklerle kıyaslayarak, küçümseyici bir "komprador" zihniyeti yerleştirmeye çalışması. Uluslarüstü beyin göçüne katılan, uluslarüstü büyük şirketlerde istihdam edilen seçkinler, USS'nin temel direğini oluştururlar.

William Tabb, bu kesimin yoksul ülkelerdeki acentalarını, "Üçüncü Dünya'da yerel elitler devlet öncülüğünde kalkınma stratejisinden vazgeçip, uluslararası sermayenin bölgesel vekilleri rolünü sevinçle benimsediler. Ekonomilerinin küresel şebekelere entegrasyonu için çaba harcamaya başladılar," cümleleriyle anlatıyor.

Türkiye'de de ekonomi bürokrasisi 60'lardaki planlamacı, kalkınmacı misyonunu tamamen terk etti. Bu bürokratlar kendilerini mensup oldukları toplumdan çok, Washington'daki IMF ve DB kumanda merkezlerine sorumlu hissediyorlar. Zaman zaman ekonomiyle siyaseti birbirine karıştırma günahını işleyen "popülist" yerel politikacıları ikaz etme sorumluluğu-

nu üstleniyorlar. İşte bu kesim, gurusunu 2001 krizi sırasında Kemal Derviş'le buldu. Derviş, Özal'ın şehirlisi, çokça lisana vâkıf, tenis oynayan, ABD ve İngiltere'nin en parlak üniversitelerinden diplomalıydı. Derviş'in arkasından bu role soyunan Tayyip Erdoğan'ın ekonomi kurmayı Ali Babacan'ın parlak CV'si ise, karizma eksikliğini kapatmaya yetmedi.

“Davos insanını” bir yana bırakıp, herhalde “küresel düşünüp ulusal davranabilen” Porto Allegre insanı üzerinde biraz düşünme zamanı geldi. Neoliberal politikalardan yaşamı ve çıkarı etkilenen “büyük insanlığın” kaderiyle kendi kaderini ayırtı tutmayan, kozmopolit değil de enternasyonalist insan; belki “homo enternasyonalismus”...

2. GLOBISH

Küreselleşme kültürünün bir de dili olmalıydı elbet. Gerçi yeryüzünde konuşulan 6800 dil vardı ama, internette “chatleşen”, birbirine mal ve hizmet pazarlamaya çalışan, turist kızlarla flört etmek isteyenler için pratik bir dil gerekliydi. İşte bu dil, *Globish* yaygınlaşırken, her iki haftada bir, kadim dillerden biri yok olmaktan kurtulamıyor.

Araştırmalar yitip giden diller için üç suçluya işaret ediyor: kapitalizm, turizm, televizyon. Bir toplum dilini kaybedince kültürü de güdükliyor; bir ülke dilini kaybedince bağımsızlığı da uçup gidiyor; bir uygarlık dilini kaybedince farklılıklar da silikleşiyor. *Globish* bir taraftan sıradan insanların yaşamını kolaylaştırıyor, öte yandan yukarıda sıralanan vahim sonuçların sorumluluğunu taşımaktan kurtulamıyor.

Globish dilinin isim babası bir Fransız işadamı, Jean-Paul Nerrière. Belki de Nerrière'nin yaptığı, çoktan doğmuş çocuğa isim koymaktan ibaretti. Légion d'Honneur nişanlı, mavi blazerli bu konuşkan Fransız, IBM'in başkan yardımcısı sıfatıyla Tokyo'dan Seul'e, Moskova'dan Prag'a dünyayı arşınlarken, muhataplarıyla iletişimi yeni bir dille sağladıklarını fark etti.

Evet, İngilizce kelimeler kullanılıyordu kullanılmasına ama, bu dil, standart İngilizce'den daha basit ve pratikti. İki İngiliz

ve Amerikalı'nın kendi aralarında konuştukları dilden ise oldukça farklıydı. Bir kez kullanılan kelime sayısı taş çatlasa 1500'ü geçmiyor, deyimlere, kinayeli ifadelere, serzenişlere, imalara hiç rastlanmıyordu. Nüansları törpülenmiş, basit, yalın, köşeli bir dildi *Globish*. Nerrière'e göre, "üçüncü milenyumun" diliydi karşımızdaki. Bir anlamda "kafeinsiz İngilizce".

*Globish*le gerçekleşen bir diyalog, Oxford diplomalı bir İngiliz için azapsa, bir Koreli veya Yunanlı için "ful komfor" demekti. Mutfak akla gelmediğinde "yemek pişirdiğimiz oda", havuzun İngilizce karşılığında tereddüt edildiğinde, pekâlâ "yüzduğümüz yer" denerek sorun aşıyor, zaten sıra "Pizza, Cola, Espresso"ya geldiğinde iş kendiliğinden çözülüyordu. "Taksi", "polis" derken sorunsuz kelimelerle sözlük genişliyordu.

Globish, Esperanto gibi yapay bir dil değil, tüm dünyada konuşulan İngilizce'ydi. Bu dilde konuşanların, yazarların, sözelimi bir İngiliz lisesinde geçer not alma şansları bulunmasa da; son tahlilde bu bozuk, kırık dökük dil sayesinde Anglo-Amerikan kültürel hegemonyası sağlamlaşıyordu. Doların dili, IMF'nin dili, Holywood'un dili, NBA'in dili meşrulaşıyordu.

Globish ister istemez küreselleşmeye, neoliberalizme muhalefetin de dili haline geliyor. Filistinli aktivistler duvarlara "direniş terörizm değildir" (*resistence is not terrorism*) yazıyor, slogan imladan çaksa da, meramını anlatmakta sorunla karşılaşmıyordu. "*Junk WTO*" pankartıyla DTÖ'yü protesto eden Filipinliler, "*Stop the nukes*" sloganıyla Kuzey Kore'nin nükleer denemelerini lanetleyen Güney Koreliler, karikatür krizi sırasında Danimarka büyükelçiliği önünde öfkelerini "*Viking beware*" ifadesiyle dile getiren Londra'daki müslümanlar hep bu dili kullanıyordu.

WWW deyip de internete girdiğinizde karşınıza %80 ihtimalle bir tip İngilizce çıkıyor. Almanca'nın bu kulvarda ağırlığı %4,5 iken, Japonca %3,1'i geçemiyor. Nerrière bu duruma, "Fransızlar, Almanlar bu durumdan alınmasın. Shakespeare'i, Harry Potter'ı okumak isterseniz İngilizce öğrenin. Eğer 'business' yapmak isterseniz *Globish* öğrenin. Bunlar farklı kavramlar," yorumunu yapıyor.

Globish Doğu Asya'nın serbest ticaret bölgelerinde, Bangkok'un, Shanghai'ın tekstil atölyelerinde, Türkiye'nin, Meksika'nın Carrefour, Tesco gibi hipermarketlerinde egemenliğini ilan etmiş bile. "Khanatchı"da pırzolayı "steyk" diye ısmarlar-ken aslında bu dili kullanmıyor muyuz?

Şili'nin sosyalist başbakanı Bachelet büyük bir yabancı dil öğrenme kampanyası başlatırken, *globishten* söz ettiğinin farkında mıdır bilinmez? Ama on yılda 2 milyar kişiye ulaşmayı hedefleyen Dünya İngilizce Projesi'ni başlatırken The British Council'in mevzuya vâkıf olduğu açık. Çünkü BBC İngilizcesi, Kraliçe'nin İngilizcesi, Standart Amerikan İngilizcesi'nden farklı, daha basit bir İngilizce versiyonunun amaçlandığı açık-ça ifade ediliyor.

Globish devrimi ne tam İngiliz ne de Amerikan. Ama DNA'sının bu kültürlerden beslendiği ortada. Neoliberalizmin malların, hizmetlerin, paranın, yerine göre insanlar ve bilginin serbestçe dolaşması, tüm yeryüzünde kâr fırsatlarının kovalanması kurgusu, dilinin de *Globish* olduğu genellemesi yapılabılır. Buradan *Globish*in mülkiyetinin topyekûn uluslararası sermayeye ait olduğu söylenebilirse de, Anglo-Amerikan dünyasının "eşitler arasında birinci" konumunu kimseye bırakmayacağı ortada. Sahi şifresini çözmeye soyunduğumuz "neoliberalizm" ibaresi de, *Globish* sözlüğünden fırlamadı mı?

3. MİLENYUM KALKINMA HEDEFLERİ

BM 1960'tan beri önüne tam 50 hedef koymuş, ne yazık ki şu ana kadar hedeflerin hiçbirini yakalanamamış. En büyük başarı, 10 yıl hedefiyle yola çıkılmışken çiçek hastalığının 11 yılda yok edilmesiyle yaşanmış. Ama BM tarihinin en iddialı paketi, IMF, Dünya Bankası ve OECD ile işbirliği içerisinde hazırladığı "Milenyum Kalkınma Hedefleri"ydi. Eylül 2000'de "Milenyum Deklarasyonu" ile açıklanan sekiz hedef, BM'ye üye 189 ülkenin tamamı tarafından kabul edildi.

Aslında, Milenyum Kalkınma Hedefleri 90'lı yıllarda uluslararası konferanslar ve zirvelerde dile getirilen kalkınma hedef-

lerinin rakamsal bir şablona dökülmüş hali. 2015 yılına kadar ulaşılması planlanan hedefler özetle şöyle belirlenmişti: Aşırı yoksulluk içerisinde yaşayanların sayısının yarıya indirilmesi; tüm çocukların temel eğitim almalarının sağlanması; beş yaş altı çocuk ölümlerinin üçte iki oranında azaltılması; HIV/AIDS, sıtma ve diğer bulaşıcı hastalıkların yayılmasının tümünden durdurulması; güvenli içme suyu ve temel sağlık hizmetlerinden yoksun insanların sayısının yarıya düşürülmesi; doğum sırasında anne ölümlerinin beşte üç oranında aşağı çekilmesi; kalkınma için küresel işbirliğinin geliştirilmesi; az gelişmiş ülkelere yardım ve borç hafifletilmesi gibi kolaylıklar sağlanması.

7 Temmuz 2007’de, Milenyum hedeflerine ulaşmak için belirlenen sürenin yarısı resmen geride kaldı. Ancak bu hedeflerden sadece yoksulluğa ilişkin olana ulaşılması mümkün görünüyor. Tahminler, GOÜ’lerde günde bir dolarla geçinenlerin, 1990’da %32 civarında seyreden nüfus içindeki oranının, 2015 yılına dek %19’a düşeceği yolunda. Şimdiden bu oran %23’e gerilemiş durumda (Tabii 1 doları kazananın aşırı yoksulluktan terfi ettiği varsayımıyla!). Yoksulluk oranındaki bu iyileşmenin büyük ölçüde Çin ve Hindistan’da yakalanan hızlı büyümeden kaynaklandığını vurgulamakta fayda var. Buna karşın Sahra-altı Afrika’da tek bir hedefin bile yakalanması çok uzak ihtimal görünüyor.

Afrika genelinde aşırı yoksulluk sınırı altında yaşayanların oranı bugün %41 ve 2015 hedefi %22’nin çok üzerinde. Beş yaş altı çocuklar arasında yetersiz beslenme ve açlık oranı 1990’da %33 iken, 15 yılda küçük bir gelişme kaydedilerek %29’a gerilemiş. Halbuki Milenyum Hedefleri’nde bu oranın %16’ya düşürülmesi planlanmıştı.

Dünya Sağlık Örgütü’nün (WHO) araştırmaları, AIDS, sıtma, tüberküloz gibi bulaşıcı hastalıkların yok edilmesi bir yana, bazı bölgelerde bu belaların dolu dizgin arttığını gösteriyor. Sahra-altı Afrika’da 1990’dan bu yana HIV virüsüyle yaşayanların sayısında %20 sıçrama gözlenmiş, böylelikle tüm kıtada %7,4 oranına ulaşılmış. Bugün bölgede 1.3 milyon kişi AIDS ilacı alıyor.

Daha üç yıl evvel bu sayı 100 bin kişiydi. Ama hâlâ, ihtiyaç duyanların ancak %28'ine ilaç ulaşabiliyor. Ülke bazında da ürkütücü tablolara rastlanıyor. Örneğin, Malavi'de 40 bin kişinin tedavisi başarıldı. Ama aynı sürede 80 bin kişi hastalığa yakalandı.

Tüm çocukların ilköğretimi tamamlamaları hedefinin yakalanması ise, hızlı nüfus artışı nedeniyle çok zor. Çocukların eğitim olanaklarına kavuşması ancak okulların parasız olmasıyla beklenebilir, bu da zengin ülkelerin maddi desteğine bakıyor. Halbuki söz verilen yardımların sadece %1'i gerçekleşti. Sonuç olarak 92 ülkede okullar paralı ve 77 milyon çocuk temel eğitimden yoksun. Bazen de hedefleri tutturma çabası, sınıfların iyice kalabalıklaşmasına; nitelikli öğretmen bulanamamasına; masa, sıra, tuvaletler dahil kaynak sıkıntısı çekilmesine neden oluyor veya tüm olanaklar ilköğretime yığılınca, orta öğretim için, yetişkin eğitimi için kaynak kalmıyor.

İki yıl önce Gleneagles zirvesinde G-8'in zenginleri 2010'a kadar Afrika'ya yardımlarını iki katına çıkarmaya söz vermişlerdi. Böylelikle yoksul kıtaya 25 milyar dolar takviye yapılacaktı. Sözünde duranlar sadece Britanya ve Japonya oldu. İkiye katlanmak şöyle dursun, Fransa ve İtalya'nın yardım miktarları geriledi. OECD'ye göre, 2006'da Afrika'ya verilen toplam yardım bütçesinde de düşüş kaydedildi. Zirvenin "yoksulluğu tarihe gömelim" sloganı havada kalmış oldu.

Milenyum Kalkınma Hedefleri'nin en önemli özelliği, soyut vaatlerin ötesinde rakamlarla ortaya konulmuş somut ve ölçülebilir hedefler koymasıydı. Böylece gelişmiş ülkeler ve uluslararası kalkınma örgütleri, kaçamayacakları sorumluluklar üstlenmiş oluyordu. Ancak aradan geçen yedi yılda vaatler tutulmadı. Çünkü gerekli kurumsal yapı kurulmamış; sözün tutulmamasının getireceği siyasi ve ekonomik yaptırımlar tartışılmamıştı. Peki bu dönemde neler oldu? 2001 yılında başlayan Doha raundu, DTÖ görüşmelerinde yoksul ülkelerin; ilaçlarla ilgili patent haklarının esnetilmesi, zengin ülkelerin adaletsizlik yaratan tarımsal desteklere son vermesi talebi geri çevrildi. 2002 Monterrey Kalkınma Finansmanı Konferansı'nda, yoksul

lkelere, küresel piyasalara daha sıkı entegre olmaları tavsiye etmekten başka bir çıkış yolu gösterilmedi. G-8 toplantılarında, yoksul ülkelerin dış borçlarının silinmesi konusunda somut adımlar atılmadı.

Ne yazık ki Milenyum Kalkınma Hedefleri bir kez daha hali hazırda ki g ilişkileri ve egemen zihniyet sürdükçe, küresel yoksulluğun ve eşişsizliklerin giderilmesi için sarf edilen sözlerin pek bir anlam taşımadığını gösteriyor.

4. ÜÇÜNCÜ YOL

“nc Yol” kavramının yıldı zı 1997 yılında Tony Blair liderliğinde İngiliz İşçi Partisi’nin iktidara gelmesiyle parladı. Blair, 18 yıl iktidarın uzağında kalmış partisine, üstelik “piyasa dostu” bir söylemle seçimi kazandırmamış mıydı? Neden “nc yol” neoliberalizmin ideolojik hegemonyasıyla sarsılmış, piyasa ile “eski sosyal demokrasi” arasında sıkışmış merkez sola “can simidi” olmasındı?

Tarihe sırf “ukurumla gemeyeyim” telaşıyla entelektüel konulara daha fazla eğilen Bill Clinton ile Hollanda’da Wim Kok, adını henüz nc Yol koymasalar da, seçmen tatmini ile piyasa onayını bağdaştıracak bir orta yol arayışına önceden girmişlerdi. Blair’in bir kanat ırpmasıyla esmeye başlayan rüzgârın gücü 90’lı yılların sonunda daha net hissedilmeye başlandı.

1999’a girilirken 15 Avrupa ülkesinin 13’nde artık merkez sol partiler iktidardaydı. Fransa’da Başbakan Lionel Jospin belki Troçkist geçmişini hatırlayıp nc Yola fazla yakınlık göstermese de, Maliye Bakanı Dominique Strauss-Kahn’ın teveccühü eksik değildi (Bugün IMF’nin başında olan şahsiyet, o günden gcl rüzgârlara adaptasyon yeteneğini hissettiriyordu!). nc Yol’un Latin Amerika acentalığınıysa Brezilya Devlet Başkanı, neomarksist kapitalizme bağımlılık kuramından, kapitalizme bağlılık kuralına çark eden Fernando Henrique Cardoso yapıyordu.

nc Yol, 80’li yıllarda yeni sağ partilerin ezici seçim başarıları karşısında merkez solda başlayan “yenilenme”, “mo-

dernleşme" arayışlarının devamı olarak da değerlendirilebilir. Zaten en önemli kuramcısı, "saray sosyoloğu" Anthony Giddens, Üçüncü Yol'u "sosyal demokrasinin günümüz toplumsal koşullarına uyarlanmış biçimidir" tanımını yaptıktan sonra, şöyle devam ediyor: Üçüncü Yol, sosyal demokratlar kişiyi beşikten mezara koruyan güçlü refah devletini insancıl bir toplumun gereği sayarken; neoliberaler girişimciliğin düşmanı, miskinliğin kaynağı görür ve bir güvenlik ağına indirgemeye çalışırlar. Üçüncü Yol'un refah devleti ise, sosyal yatırımcı devlet olacak. Mümkün olduğunca insan sermayesine yatırım yapacak, sadece beklenmedik risklere karşı eğitimde ve sağlıkta koruyuculuk rolü üstlenecek.

Son zamanlarda yaygınlaşan, "yurttaş beğensin, devlet ödesin" finansman modeli aslında Üçüncü Yol kurgusuna tam uyuyor. İçsel büyüme teorisine göre, istikrarlı büyüme ancak sosyal sermayenin gelişimiyle mümkündür. Bu anlamda eğitim, Ar-Ge, yetiştirme gibi faaliyetler üretici potansiyeli geliştirmek için hayatidir, ama piyasada yeterince üretilmezler. İşte söz konusu "kamusal mallar" kamu tarafından ya doğrudan sunulmalı ya da piyasaca temini için kamusal kaynak ayrılmalıdır.

Soğuk Savaş'ın sona erişiyile kapitalizmin artık reformist bir çözüme gerek duyup duymadığı tartışması; Marksizmin çekim gücünün erozyona uğraması; küreselleşmenin alıp başını gitmesi sonucu birçok üründe iç piyasanın etkin talebi belirleyen dinamik olmaktan çıkması, dolayısıyla sermayenin bütünü açısından emek kesimine verilecek tavizlerin anlamını kaybetmesi; sosyal demokrasi adlı farklı bir politik felsefeye ihtiyaç duyulup duyulmadığı tartışmasını gündeme getirmişti. Üçüncü Yol işte bu soruya yanıt verme iddiasıyla ortaya çıktı.

İngiliz İşçi Partisi'nde modernleşme arayışları, 1981'de şimdi tarih olan Sosyal Demokrat Parti'nin kuruluşuna dek gidiyor. Hatta Üçüncü Yol'u 50'lere, Anthony Crossland'in kapitalizmi aşmak niyeti bulunmayan revizyonizmine kadar götürülenler var. Ama kırılma noktası, programdaki üretim araçlarının toplumsal mülkiyetini amaçlayan 4. maddenin kaldırılma-

siyla gerçekleşti. Artık Üçüncü Yol'un en büyük ilham kaynağının Thatcher olduğunu kabul etmek için engel kalmamıştı.

Blair, bizzat Thatcher'ın belediyeleri daha az kaynakla yönetmek iddiasıyla yürürlüğe soktuğı, "kentsel yönetim" reformlarından sitayişle bahsediyor. Hizmet sunumunda devlet-özel sektör-gönnüllü kuruluşlar ortaklığını öngören, piyasa ruhunu devlete aşıl原因an bu neoliberal uygulamalar Blair döneminde yaygınlaştırılarak sürdürüldü.

Blair'e göre Üçüncü Yol'un varlık nedeni geçmişteki iki alternatifin geleceğinin bulunmamasıdır. Bunlardan biri Keynesçi talep yönetimine dayanan; devlet müdahaleleri, yüksek vergiler, sanayileşme politikasıyla malul "eski sol"; diğeriye dünyaya gözüne bir nevi pazar yeri gibi gözüken "yeni sağ". Her ne kadar Blair bu projeyi ara bir formül değil de, her ikisini de "aşan" bir "değerler ve ilkeler bütünü" şeklinde tanımlasa da, Üçüncü Yol aslında stratejik bir yönelimi bulunmayan son derece pragmatik ve amorf bir siyasal proje olarak kaldı. Bu sınırsız ideolojik esneklik bir avantaja da dönüştü zaman zaman.

Üçüncü Yol'un makroekonomik politikaları, enflasyonun kontrolünü işsizliğin azaltılmasının önüne alması, finansal piyasalarda kredibilite kazanmayı önemli bir gereksinme kabul etmesi nedeniyle "yeni Keynesyen" sınıfına sokuluyor. Para politikalarını "bağımsız merkez bankasının" uzmanlarına terk eden, maliye politikalarının önemini yadsıyan bir zihniyet gözleniyor. "Küresel bilgi toplumu", "yaşam boyu eğitim", "sosyal yatırım", Üçüncü Yol jargonunda öne çıkarılan kavramlar. Bu söylem düşkünlüğü, "Üçüncü Yol tutarlı bir fikirler manzumesi mi? Yoksa bir reklam sloganı mı?" tartışmasının zaman zaman alevlenmesine neden oluyor.

Üçüncü Yol'un temel yaklaşımlarından birisi "sorumluluk yoksa hak da yok" anlayışı. Üçüncü Yol'un cemaatçi retorikle süslenen, otoriterliğe yatkın politika anlayışının tipik ifadesi. Orta sınıf oylarını çokça önemseyen Üçüncü Yolcular, onların refah devleti karşısındaki ahlakçı tepkisini harekete geçirmekten medet umuyorlar. Bireyin sorumluluklarının haklarından

önce geldiğini, eskiden olduğu gibi her şeyi devletten bekleme döneminin arkada kaldığını sıklıkla dile getiriyorlar.

Perry Anderson, *New Left Review* dergisinin yeni dizisinin ilk sayısındaki makalesinde, Üçüncü Yol'u "neoliberalizmin bugün sahip olduğu en uygun ideolojik kabuk" diye nitelendirmişti. 2000'li yıllarda Üçüncü Yol partilerinin çoğu artık iktidarda değil. Ancak muhalefete de düşseler sosyal demokrasinin ekonomik, politik ve felsefi temellerini deforme etmekten vazgeçmiş görünmüyorlar.

5. HAYIRSEVERLİK

Warren Buffet herkesin aşına olduğu American Express, Coca-Cola, Gillette, Disney gibi şirketlere, zamanlaması çok iyi ayarlanmış yatırımlarla dünyanın en zengin üçüncü insanı haline geldi. Hatta yatırım felsefesi, "Buffetoloji" jenerik ismiyle anılarak popülerite kazandı. Buffet, 2006 Haziran'ında yaptığı bir açıklamayla, 44 milyar dolar olduğu tahmin edilen servetinin 31 milyar dolarını, dünyanın en zengin insanı Bill Gates'in kurmuş olduğu Bill ve Melinda Gates Vakfı'na bağışladı. Bu rakam şimdiye kadar bir hayır kuruluşuna yapılmış en büyük bağış. Aşağı yukarı Bill Gates'in kendi vakfına aktardığı miktara eşit. Bir karşılaştırma yapabilmek için, "Amerikan hayırseverlik geleneğinin" iki dev ismi John D Rockefeller ve Andrew Carnegie'nin hayır işleri için harcadıkları toplam paranın bugünün satın alma gücüyle 11.8 milyar olduğunu hatırlatalım.

Hayırseverlik neoliberal dönemin zenginleri arasında boy gösteren bir "trend". Eskiden bu tip faaliyetler, kişinin doğduğu veya şirketinin merkezinin bulunduğu yerellere yönelirken, küreselleşme çağında coğrafi ve toplumsal kapsamı iyice genişledi. Hatta *Business Week*, "en büyük şirketler", "en popüler markalar" benzeri yıllık hayırseverlik listeleri yayımlamaya başladı.

İşin ilginç yanı, büyük sanayicilerden, *hedge* fonlar sayesinde "süper vurgunlar" vuran yeni zenginlere ve Hollywood "starlarına" kadar herkesi, "dünyayı daha iyi bir yer" haline

getirme heyecanının sarmış olması. Şöhretli isimler, bu avantajlarını hayır kuruluşlarının hizmetine seferber ediyor. Manhattan'da hayır faaliyetlerine para toplamak için düzenlenen, belki medyanın yoğun ilgisinin de teşvik ettiği yemeklerin bazılarında bir masa kapatabilmek 1 milyon dolara mâl oluyor.

“Kişilerin hayırseverliği” yanında gelişen bir diğer akım da “şirketlerin hayırseverliği”. “Kurumsal sosyal sorumluluk” adıyla maruf şirket hayırseverliği dünya ekonomisinde rekabet gücünü artırmak isteyen şirketlerin es geçemeyecekleri bir zorunluluk haline geldi. Zira, artık şirketler için sadece iyi ve kaliteli üretim yapmak, yüksek satış rakamlarına ulaşmak yeterli olmuyor; işin içine bankalar, tedarikçiler, müşteriler, STK'lar gibi dış faktörler girdiği için “güven yaratan” şirket olmak önem kazanıyor. Bu yüzden şirketler kendilerine yöneltilen eleştirilere kulak verme, faaliyet yürüttükleri ülkelerin sosyal sorunlarıyla ilgilenme ya da en azından ilgilenir görünme zorunluluğu hissediyorlar. Bu şirketler, aynı finansal raporlardaki gibi, politikaları, yönetim sistemleri ve performansları ile ilgili bilgileri derleyerek, kamuoyuna sunuyorlar. Bu raporlara ilişkin değerlendirmeler marka değeri, bilinirlik, itibar ve yüksek kredibilite gibi son yılların moda göstergelerini de etkileyebiliyor.

Amerikan ekonomisinde yatırıma ayrılan her 10 dolardan 1'inin sosyal sorumluluk sıralamasında üst sıralarda yer alan şirketlere yöneldiği tahmin ediliyor. Ayrıca çalışanlarının, iş ortaklarının ve nihai müşterilerinin de sosyal sorumluluğunu müdrik şirketlere bakış açıları değişiyor. Bu nedenlerle pek çok dev kuruluşun, “sosyal sorumluluk” yarışının içinde bulunması için, “kârlılığı artırmak dahil” pek çok neden var.

Devletin hizmet sunumunda güvenilmez ve verimsiz olduğuna ilişkin neoliberal propaganda ve hayır faaliyetlerini iyice çekici hale getiren vergi indirimleri, giderek sosyal hizmetlerin gönüllü kuruluşlara, “üçüncü sektöre” havale edilmesiyle sonuçlanıyor. Bu durum hastanelerin, okulların, sosyal yardımların geleneksel olarak özel bağışlara dayandığı Amerika'yla sınırlı değil üstelik. Avrupa'da da cömert zenginlerin toplumsal amaçlı pro-

jelere büyük bağışlar yapmaları moda. Örneğin Almanya'da, hayır kurumlarının sayısı 1997'de 4000 civarındayken bugün 13.000'in üzerinde. Hindistan, Rusya, Çin gibi hızla yeni zenginler türeyen ülkeler de bu kervana katılıyorlar. Chelsea kulübünün sahibi olarak tanınan Rus Oligark Roman Abramovich bunlardan biri. Abramovich, Kamçatka bölgesindeki yoksulların yaşam şartlarını iyileştirmeye yönelik yardımda bulunuyor.

Yine de hayırseverlik konusunda ABD liderliği kimseye bırakmıyor. Bir araştırmaya göre ABD'de gönüllü kuruluşlara yapılan yıllık bağışlar, 2006 yılında 295 milyar dolara ulaştı. Bu rakam GSMH'nin %2'sini aşıyor. Hayırseverlik faaliyetlerinin hızla genişlemesi, orta sınıflar açısından zamanla kariyer olanakları sunan bir sektör anlamı da taşımaya başladı. Amerika'da toplam istihdamın %7'sini bu gönüllü kuruluşlar sağlıyor.

Hayırseverliğe bu denli kaynak ayrılabilmesinin ardında, son yıllarda servetin belli ellerde toplanması yatıyor. 1996'da dünyada 423 dolar milyarder varken, 2006'da bu rakam 691'e çıktı. Bunların 341'i Amerika'dan. DB verilerine göre ABD'de 7.4 milyon kişi de dolar milyoneri. Borsadaki yatırımların %53'ü de en zengin %1'in elinde toplanmış durumda. Tabii bütün zenginler paralarını hayır işlerine yatırmıyor. Aslında zenginlerin çok küçük bir bölümünün bu taraklarda bezi var. Örneğin Amerika'da yapılan bir araştırmaya göre, 1 milyon doların üstünde serveti bulunan ailelerin yalnızca %4,9'u hayır kurumlarına yardım ediyor. Ancak bağışladıkları meblağ, toplam bağışların %42'sine ulaşıyor. Yani hayırseverlik alanını zenginler belirliyor.

Hayırseverlik faaliyetlerinin kendisi de büyük bir değişim içerisinde. Devlete güvenmeyen, her fırsatta kamunun sosyal hizmetleri üretmekte verimsiz olduğunu tekrarlayan günümüz zenginleri, geleneksel hayırseverlik düzenine karşı da mesafeliler. Onlara otokratik, elitist, paraları çarçur eden kurumlar gözüyle bakıyorlar. Bilgi toplumunun gereği olarak hayırseverlik yatırımlarının biçimi de değişiyor. Örneğin, Carnegie herkesin görebileceği azametli kütüphaneler inşa ederdi. Bill Gates ise, ilaç firmalarının Ar-Ge faaliyetlerine katkıda bulunuyor. Yakında Microsoft'taki görevinden tamamen ayrılmayı

planlıyor. Tüm zamanını dev ilaç şirketlerini Afrika'ya ucuz ilaç satmaya özendirecek piyasa düzenlemelerine kafa yormaya hasredecek.

Gelelim konunun eleştirel boyutlarına. Birçok bireyin hali-sane duygularla yardım severlik faaliyetlerine giriştiklerine şüphe yok. İşin reklam, tanıtım şirketlerine meşruiyet kazandırma gibi boyutlarını göz ardı etmesek de. Yalnız, hayırseverlik etiketiyle George Soros gibilerinin demokrasi getiriyorum diyerek ülkelerin iç işlerine karışmasını meşru görmek imkânsız. George Soros, belki Macar asıllı olmasının da getirdiği bir tutkuyla, özellikle Doğu Avrupa ve eski Sovyetler Birliği ülkelere yöneliyor. Açık Toplum Enstitüsü aracılığıyla 1989-1994 arasında “demokrasiye geçiş” için, bazı iddialara göre seçimlere müdahale de dahil 123 milyon dolar harcadı.

Hayırseverlik faaliyetinin çıkış noktası, kamusal sosyal hizmetlerin beyhudeliği olduğundan, kamusal eğitime, sağlığa sahip çıkma, kamu çıkarını savunma, kamuyu reforme etme çabalarını güçleştiriyor; dolaylı yoldan sürekli “piyasa toplumu” propagandası yapıyor. Halbuki, Bill Gates'in ilaç firmalarına yönelmesi bile, aslında özel sektör yoluyla yapılan üretimin toplumsal ihtiyaçlara cevap vermediğinin en açık kanıtı.

Yardım paralarının etkin kullanımının ancak sermaye piyasalarının daha da gelişmesi, piyasa mekanizmalarına işlerlik kazandırılmasıyla mümkün olacağı öne sürülerek, pratikte neoliberal zihniyetin çığırtkanlığı yapılıyor.

Unutmayalım ki, Bill Gates sürekli Microsoft'un haksız kazanç sağlaması yüzünden sorun yaşayan, cezalara çarptırılan bir şahsiyet. Buffet'in da etik olmayan yatırım iddialarıyla başı dertte.

Öyleyse “hayırseverliğe” karşı, çok da “evetsever” olmak zorunlu değil.

6. DIŞ BORÇLARIN SİLİNMESİ

Yoksul ülkelerin dış borçlarının silinmesi için çaba gösteren Jüble 2000 Koalisyonu ses getiren eylemlerle dünyanın dik-

katini çekmeyi başardı. Örneğin, zamanın İngiltere maliye bakanı, şimdiki Başbakan Gordon Brown'a, biri de kendi annesinden, 500 bin tane "Borçları Sil" kartı gönderildi. İtalya'da Milan ve İnter gibi ezeli rakiplerin taraftarları bu kampanyanın tişörtlerini giyerek ilk kez bir ortak paydada birleşti.

G-8'in 1998 Birmingham Zirvesi sırasında, 70 bin kişi bir insan zinciri oluşturdu ve 1999 Köln Zirvesi sırasında 17 milyon imzalı talepleri liderlere sundu. Çabalar sonuç verdi ve aralarında Clinton, Blair ve Chirac'ın da bulunduğu liderler yoksul ülkelerden alacaklarını, tek taraflı olarak iptal ettiklerini duyurdular. Ayrıca gelecek 10 yıl içerisinde yoksulluğun azaltılması ve çok taraflı mali kuruluşlara olan yoksul ülke borçlarının %90'ının silinmesi için 100 milyar dolarlık bir fon yaratma sözü verdiler.

Aslında IMF ve DB öncülüğünde, Aşırı Borçlu Yoksul Ülkelerin (ABYÜ) borçlarının azaltılmasına ilişkin bir çalışma 10 yıldır sürdürülüyor. Bu girişim, Üçüncü Dünya borçlarının sadece %10'una sahip, 42'si Afrika'dan 53 en yoksul ülkeyi kapsıyor. Burada da küçük bir "detay" var: ABYÜ kategorisine giren bir ülkede IMF gözetiminde bir yapısal uyum programı başlatılıyor. Eğer üç yıl sonra IMF ve DB uzmanları ülkenin borçlarını "sürdürülemez" bulursa, sıkı bir neoliberal reçete anlamına gelen ikinci "reform" paketi açılıyor. Bu reformlar ticaretin liberalizasyonundan, kamu harcamalarının kısılmasına, sermayeye yönelik vergiler düşürülürken faturayı emekçiye çıkaran dolaylı vergilerin artırılmasına, gıda güvenliğini hiçe sayar biçimde ülkenin besin maddeleri üretiminin ihracata yönlendirilmesine, su ve enerji dahil kapsamlı bir özelleştirme programı uygulanmasına kadar neoliberal bir "şok tedavi" anlamına geliyor.

Aradan üç yıl geçince dağın fare doğurduğu anlaşıldı. Sadece dört ülkenin (Uganda, Bolivya, Mozambik ve Burkina Faso) borçlarının, o da küçük bir kısmı silindi. Bu sürede söz konusu ülkeler daha da yoksullaşmış, doğal kaynakları yağmalanmış, tarım üretimi temel besin maddelerinden ihracata yönelik ürünlere kaydırıldığından açlık baş göstermişti. ABYÜ girişi-

minin açıkça başarısızlığı ortaya çıkınca, "sürdürülebilirlik" kriterleri bir parça yumuşatıldı, sivil toplum katılımının önü açıldı; yine de borçların azaltılmasında kayda değer bir ilerleme sağlanamadı.

En son, 2005 yılı Edinburg G-8 zirvesinde, zengin ülkeler yoksulların borç yüklerinin azaltılması için 2010'a kadar 50 milyar dolar ayırma kararı aldılar. Bu, ülke başına yılda 2 milyar dolarlık bir fatura demek. G-8'in yıllık askerî harcama bütçesi olan 700 milyar doların, ABD'nin Irak işgalinin aylık maliyeti olan 4 milyar doların yanında bu rakamın devede kulak olduğu ortada.

Üstelik bu anlaşma sadece 18 ülkeyi kapsıyor. Bu ülkelerin dış borcu Türkiye'nin de aralarında bulunduğu az gelişmiş ülkeler dış borcunun sadece %2'si. BM'nin yoksulluğun azaltılmasına ilişkin hedeflerine ulaşmak 62 ülkenin borçlarının tümünün iptalini gerektiriyor, halbuki bu ülkeler açlık pahasına yılda 10 milyar doların üzerinde borç ödemesi yapmaya devam ediyor. Anlaşma kapsamındaki 18 ülkenin ise sadece IMF, Dünya Bankası, Afrika Kalkınma Bankası'ndan kullandığı kredilerde bir indirim söz konusu. Özel yatırımcılar, G-8 dahil kredi veren hükümetler alacakların tahsilini sürdürecekle.

Bu dış borç batağını eleştiren sosyal hareketlerin talebi ise Üçüncü Dünya'nın kamu borçlarının koşulsuz iptal edilmesi. Bir hesaplama göre, Üçüncü Dünya, dünya borç krizinin patlak verdiği 1982'den bu yana, o dönemdeki toplam borçlarının 7 katı kadar geri ödeme yapmış. Üçüncü Dünya'nın 2.4 trilyon dolar olan toplam dış borcu ise, zengin ülkelerin hükümetleri ve finansal kuruluşlarının alacaklarının sadece %5'i. Sosyal hareketler, IMF-DB kaynaklı neoliberal yapısal uyum programlarının iptalini, Tobin Vergisi benzeri bir vergi yoluyla toplanacak kaynakların toplumsal ihtiyaçları öne alan ve doğayla uyumlu kalkınma projelerini desteklemek için kullanılmasını öneriyorlar.

Daha köklü bir tartışma, dış borçların meşruiyeti üzerine. Çünkü yoksul ülke borçlarının önemli bir bölümü, yolsuzluk ve rüşvete bulaşmış baskı rejimlerine bilerek verilen krediler.

Örneğin, Filipinli Diktatör Ferdinand Marcos iktidardan düşürüldüğünde yabancı bankalarda 10 milyar doları bulunuyordu. Demek ki, Filipinler'in dış borcunun üçte birini doğrudan cebine indirmişti. Aynı dönemde inşa edilen Bataan nükleer santralını Amerikan Eximbank finanse etmişti. 2.3 milyar dolar harcanan santral hiç kullanılmadı çünkü bir yanardağın eteğinde, fay hattının üzerinde kurulmuştu!

Kasım 2004'te Irak'ın 30 milyar dolara yaklaşan dış borcunun alacaklı hükümetlerin oluşturduğu Paris Kulübü'nde şıp diye silinmesi sırasında, bu "gayrimeşruluk" argümanı kullanıldı. Küçük bir "ayrıntı": Uzun süredir Saddam'la arası açık olan ABD haliyle alacaklılar arasında yoktu. Dolayısıyla bu operasyona tereddütsüz öncülük etti. Şimdi Jübile 2000 gibi toplumsal hareketler, gayrimeşruluk argümanının genelleştirilerek, yoksul ülkelerin borçlarının tümünden silinmesi için mücadele ediyorlar.

7. MİKROKREDİ

Mikrokredi, yoksulların gelir sağlayıcı girişimcilik faaliyetlerine başlayabilmeleri için onlara küçük miktarlarda finansal destek sağlanması düşüncesine dayanıyor. Verilecek küçük kredilerle kurulacak mikro-işletmelerin zamanla daha büyük işletmelere dönüşeceği, böylelikle yoksulluk kısır döngüsünün kırılacağı varsayılıyor. Kavramın isim babası, 1976'da Bangladeş'te kırsal alandaki yoksul köylüleri, özellikle de kadınları hedefleyen bir kredi programını başlatan Grameen Bank'ın kurucusu, 2006 Nobel Barış Ödülü'nün sahibi Muhammed Yunus.

Mikrokreditinin yoksullukla bir mücadele yöntemi olarak dünya çapında yaygınlık kazanması, uluslararası finans kuruluşlarının 1990'lı yılların ortalarından itibaren bu yaklaşıma ilgilerinin artması sayesinde mümkün oldu. Örneğin, Dünya Bankası'nın girişimiyle ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, Uluslararası Tarımsal Kalkınma Bankası gibi kalkınma ajanslarının iştirakiyle kurulan Yoksullara Yardım İçin İstisare

Grubu isimli bir konsorsiyum aracılığıyla, mikrokredi projeleri yoğun bir biçimde desteklenmeye başlandı.

Şu anda Türkiye dahil 111 ülkede uygulanmakta olan mikrokredi programlarının bu kadar ilgi görmesinin nedenlerinden biri, kuşkusuz, bu programların finansal ve kurumsal olarak “sürdürülebilir” kabul edilmesi. “Sürdürülebilirlik”, yani verilen kredilerin büyük oranda geri dönmesi mikrokredi uygulamasının en büyük meziyeti kabul ediliyor. Genellikle “başarılı” bir mikrokredi programının verdiği kredilerin %97 oranında geri dönmesi bekleniyor.

Mikrokredi yoksullara sağlanacak küçük bir finansman olanığının onları bataktan kurtarmaya yeteceği varsayımına dayanıyor. “Mikrokredi minimalizmi” olarak bilinen anlayış çerçevesinde, eğitime ve beceri geliştirmeye yönelik programlara gerek duyulmuyor. Mikrokredi, geçmişte bankalarla hiç işi olmamış, kredi kayıtları bulunmayan bireylere, bilindik teminatları da talep etmeden finans sağlıyor. Aslında beş-altı kişilik gruplar birbirlerine karşılıklı kefil olmuş sayılıyor. Böylelikle gruptan bir üyenin borcunu ödeyememesi, diğerlerinin de kredibilitesini tehlikeye sokuyor, pratikte yoksullar, “birbirlerinin gardiyanı” haline geliyor. Zaten mikrokredi projeleri çoğunlukla kadınları “hedef kitle” seçiyor. Yapılan araştırmalar grup baskısının kadınlar üzerinde daha etkili olduğunu gösteriyor. Bangladeş’teki Yunus’a ait Grameen Bankası da kadınları daha “güvenilir ve itaatkâr” kabul ediyor.

Mikrokredi, 1976’da Yunus’un kendi cebinden yoksul köylüleri 27 dolar kredilendirmesiyle uygulamaya giriyor. Bugün ise dünyada 10 bin mikrofinans kurumu tam 7 milyar dolar kredi açmış durumda. Rakamların büyümesi, mikrofinansla yönelik yurtdışı kredilerin açılması, yoksulluğun azaltılması iddiasıyla finansal liberalleşmeyi şart koşuyor. Nitekim Citigroup, ABN Amro ve HSBC gibi devler bu denklemin içindeler. Zaten faiz oranları da oldukça yüksek, dolayısıyla tatlı kârlar söz konusu. Örneğin, Grameen’in %20 diye ilan ettiği faiz oranının reel %31,7’ye tekabül ettiği hesaplanıyor.

Mikrokredi uygulamaları üzerinde yapılan araştırmalar, ger-

çekten bu programların yoksulluğu azalttığına ilişkin bir kanıt bulamıyor. Yunus'un ülkesi Bangladeş'te %45'e varan yoksulluk oranı, 20 yılda ancak 2 puan geriletilebilmiş. Bu kredileri alıp da, "orta sınıf" statüsüne terfi eden bireylere de pek rastlanmıyor. Mikrokrediden yararlananların, fonları çoğunlukla ya eski borçların ödenmesi ya da tüketim için kullandıkları ortaya çıkıyor. Kumar oynayanlardan, mikrokrediyi sağlık ihtiyaçları için kullananlara kadar farklı müşterilere rastlanabiliyor. Eline geçen imkânı çehiz parası yapan kızların sayısı da hiç az değil. Yoksul ülkelere akan fonların mikrokrediyeye tahsis edilmesi, okullar, yollar, hastaneler, ışıklandırma ve kanalizasyon sistemleri gibi altyapı yatırımlarının da can damarını kurutuyor. Kısaca, kolektif kurtuluş umutları, bireysel paçayı kurtarma özlemiyle yer değiştiriyor.

Dünya Bankası, mikrofinansı genellikle yapısal uyum programından (YUP) geçen ülkelerde teşvik ediyor. Bangladeş'te YUP'un doğurduğu korkunç işsizliği enformel sektörde soğurmak için mikrokredi uygulaması can simidi olmuştu. Bolivya'da da geniş çaplı özelleştirmeler ve kemer sıkma politikalarını içeren "şok terapi" yaygın bir toplumsal direnişle karşılaştığında, "tampon mekanizması" görevini yerine getirmişti. Bolivya'da kurulan Banco Sol mikrofinans kuruluşu, neoliberal politikalar uygulayan ülkelere o gün bugün Dünya Bankası tarafından örnek gösterilmeye devam ediyor.

Mikrokredinin mucidi Muhammed Yunus'u Nobel Barış Ödülü'ne taşıyan ana etmen, bu uygulamanın neoliberalizm için bir "imdat freni" işlevi görmesi, en yoksulları "öldürmeyip süründürmekte" ciddi hizmetlerine şükran duyulması olmalı.

8. YÖNETİŞİM

Yönetişim son dönemlerin moda kavramlarından, küreselleşmenin diliyle "buzzword"lerinden biri. Sosyal ve siyasal alanın değişik aktörleri arasında, farklı anlamlar ve işlevler yüklenecek yoğun bir biçimde tartışma konusu ediliyor. Yönetişim, en yaygın biçimde yurttaşlarla kamu yönetimi arasındaki ilişkileri

tanımlamak, yönetim kavramının içeriğinin “karşılıklı etkileşim” anlayışına doğru evrilmesini vurgulamak için kullanılıyor.

Yönetişimin kullanım alanı sadece kamu reformu programlarının genel çerçevesine gönderme yapan “kamu yönetişimi” ile sınırlı değil. Yeni işletmecilik tekniklerine dikkat çeken “şirket yönetişimi”; belediyeleri daha az kaynakla yönetmek sanatı şeklinde ifade edilen “kentsel yönetişim”; IMF, DTÖ gibi çok taraflı resmî kuruluşlar, küresel STK’lar ve çok uluslu şirketler arasındaki esnek ilişkilene biçimlerini vurgulayan “küresel yönetişim” bir yandan kavramın yaygınlığına, öte yandan tek bir tanımla karşılanmasındaki güçlüğü işaret ediyor.

Etimolojik açıdan yönetişim kelimesinin kökeni eski Yunanca’daki kubernan fiiline kadar uzanıyor. Rehberlik etmek veya dümen tutmak anlamına gelen kubernan, Platon’un eserlerinde kural koyma / yönetme biçimi ve sanatını betimlemek için kullanılıyor. Daha sonra aynı bağlamda Latince’ye ve Fransızca’ya aktarılan kelime, 19. yüzyılda İngilizce’ye “governance” şeklinde geçtiğinde aslında yönetim kavramından bir farkı kalmıyor ve esas içeriği zamanla unutuluyor. Tekrar gündeme gelmesiye, 1980’lerde Dünya Bankası tarafından yeniden keşfi; ardından IMF, OECD, BM’ye bağlı kuruluşlar ve küresel STK’lar tarafından benimsenmesiyle gerçekleşiyor.

Altını çizdiğimiz gibi, yönetişime ilişkin pek çok tanım dolayışında bulunmakla birlikte, tartışmayı, birlikte karar vermeyi ima eden içeriği üzerinden sürdürebiliriz. Örneğin, 1999’da DB’nin ortaya koyduğu “Kapsamlı Kalkınma Çerçevesi” (*Comprehensive Development Framework-CDF*) Paul Cammack’ın değerlendirmesine göre dört aktörlü bir matristen oluşuyor. Yönetişim bu dört bileşen, “Uluslararası kalkınma toplumu, hükümetler, sivil toplum ve şirketler” arasındaki düzenleme biçimini anlatıyor. Yönetişim deyince şeffaflık, açıklık, hesap verebilirlik, katılımcılık, çoğulculuk, etkililik, kararların yaşamı o karardan etkilenenlere en yakın birimlerce alınması gibi ilkelere de gönderme yapılmış oluyor.

Yönetişim mekanizmalarının özellikle DB-IMF gibi çok taraflı kuruluşlar ve küresel STK’lar aracılığıyla harekete geçiril-

diği örnekler biraz daha dikkatle incelendiğinde, farklı bir tabloyla karşılaşılıyor. İlk bakışta demokratik değerlerle sarmalanmış gibi görünen bu kavramın, aslında neoliberalizmin yönetsel işleyişini sağlamaya yönelik bir araç niteliği öne çıkıyor. Neoliberal politikaların 1990'lı yıllarda Meksika'dan başlayarak Uzakdoğu'ya, sonra da Arjantin, Rusya, Türkiye'ye uzanan bir yaygınlıkla krizler üretmesi bütünlüklü bir "neoliberal küreselleşme" eleştirisine karşı, bir savunma refleksi verilmesine yol açtı. Ayrıca bir bütün olarak Güney ülkelerinde yoksulluk ve az gelişmişlik sorununun kendini daha şiddetle yeniden üretmesi gerçeği de bir açıklama gerektiriyordu.

İşte bu küresel görünüm, beceriksiz ve liyakatten yoksun hükümetlerce kamu erkinin kötü kullanılması olarak yorumlandı. Yöneticilerin sorumsuz, sonuç odaklı düşünemeyen, verimsiz ve etkisiz olmaları sorunun özüydü. Öyleyse, modern şirket yönetimlerinden aşına olduğumuz, hissedarların işletmeler üzerindeki kontrol ve denetim olanaklarını genişleten toplam kalite yönetimi gibi tekniklerin kamu yönetimine uygulanması ve kamuda girişimcilik ruhunun yaratılması gerekiyordu. Rekabet, piyasa, risk alma, müşteri memnuniyeti ve verimlilik gibi işletmecilik âleminin kavramları böylelikle devlet örgütlenmesinin içine taşındı.

Bu yeni durum, 1980'li yılların ana gündemi olan devletin küçültülmesi tartışmalarını da neredeyse tamamen ortadan kaldırdı. Zaten atı alan Üsküdar'ı geçmiş, kamunun işletmecilik rolü neredeyse tasfiye edilmişti. "Her işe soyunan hantal devlet" elbet istenmiyordu ama, şimdi devletin "ne" yaptığından çok "nasıl" yaptığına odaklanmak zamanıydı. Böylece yönetim kelimesinin orijinal anlamına avdet ediliyordu: Kürek çeken değil dümen tutan devlet.

Mümkün olduğunca siyasetten arındırılmış, teknokratik bir yönetim tarzını ifade eden bu "dümenci" devlet anlayışı, DB raporlarında genellikle "iyi yönetim" olarak tanımlanıyor. DB'ye göre iyi yönetim, kamu hizmeti sunan kuruluşların saydamlığıyla başlıyor, hesap verebilirliğinden geçiyor, farklı aktörlerin katılımıyla gelişiyor ve verimlilikle "mutlu sona" ulaşıyor.

“Saydamlık”, yönetim işlevinin güçlendirilmesini, piyasa aktörleri için açık ve öngörülebilir olmasını; yerel ve merkezî düzeyde planların, bütçelerin güvenilirliğini talep ediyor. Örneğin, kamu harcamalarında planlananın üzerinde bir artışı “kötü yönetim” şeklinde tercüme etmek gerekiyor. “Hesap verilebilirlik”, denetim mekanizmalarını özel denetçi kuruluşlara terk ediyor. “Katılımcılık” çeşitli yönetim kademelerinin sivil toplumun katılımına açılması, hatta zamanla kamunun yerine getiremediği işlevleri sivil topluma bırakmasını öngörüyor. “Verimlilik” ise yönetimin başarısını piyasa kantarına vurmak anlamını taşıyor.

Yönetişim küreselleşen dünyaya uygun yeni bir iktidar etme tarzı, yeni bir devlet anlayışı ve devlet-toplum ilişkilerinin kurulması için yeni bir model sunma iddiasında. Her kavram gibi o da masum değil, özellikle asıl amacının neoliberal düzeni yeniden üretmek ve cilalı laflarla rejimi yukarıdan aşağı kontrol etmek olduğu kanısını taşıyanlar için...

9. KENTSEL DÖNÜŞÜM

“Küresel şehir” veya “dünya şehri” kavramları, küresel mali sistemin hızla genişlemesi ve sermaye akımlarının mekân tanımaması gibi süreçlerin ürünü olarak ortaya çıktı. Hizmetler sektörünün hem yatırımlarda başı çekmesi hem de ulusal gelirdeki payının sürekli artmasının doğal sonucu, mekânın da yeniden tanzimi gereğinin kendini hissettirmesiydi. Bu arada sanayi sektörü ayrıcalıklı konumunu yitiriyor; terk edilen fabrikaların, depoların, madenlerin kent estetiğine zarar verdiği düşünülüyordu.

Sermayenin küreselleşmesinde öneme sahip gözde sektörlerin; örneğin iletişim, finans ve sigorta hizmetlerinin; medya, pazar araştırma ve reklam şirketlerinin; küresel ölçekte faaliyet gösteren hukuk, muhasebe ve danışmanlık kurumlarının şehir merkezlerinde yoğunlaştığı gözlenirken, sanayi üretimi de kaçır gibi şehirleri terk ediyordu. Daha doğrusu, bu dönüşümü başaran kentler ayrıcalıklı bir statü kazanırken, değişime ayak uyduramayanlar hızla gözden düşüyordu. Örneğin,

Amerikan otomotiv sektörünün kalbi, “Motown” diye adlandırılan Detroit, eski önemini yitirirken, New York’un yıldızı daha da parlıyordu. Sanayi devriminin kalbi Manchester’in merkezinde ikâmet edenlerin sayısı 80’lerin başında dibe vurmuşken (Manchester da 2000’lerde kültürel mirasını öne çıkararak “geri dönüşü” başardı, şimdi aynı bölgede 20 bin kişi yaşıyor), Londra küresel finans ve turizm merkezi odaklı dönüşüm stratejisiyle yükselişini sürdürüyordu.

80’lerde, “küresel şehir” misyonuna soyunan merkezlerin sayısı bir elin parmaklarını geçmiyordu. New York, Londra, Tokyo, Sidney gibi şehirler maddi olanakları, kültürel ve tarihsel mirasları ile, kısaca “fundamentallerinin” güçlülüğüyle zaten hazırlıklıydılar bu oyuna. Ancak 90’lı yıllardan sonra “küresel kentler rekabetinde” yer edinmek isteyen çokça aday çıktı ortaya ve onların bu hiyerarşide üst sıralara tırmanabilmeleri için çok çaba harcamaları gerekiyordu.

Öncelikle, küresel vizyonu bulunan kentlerden küresel sermayeyi cezbedecek altyapıya, havaalanlarına, iş merkezlerine, iletişim ağlarına sahip olmaları bekleniyor. Ancak bunlar da yetmiyor. Kentte ikâmet edecek yeni elit profesyonellerin lüks konut, alışveriş, çocuklarının eğitimi, eğlenme ve rekreasyon taleplerinin karşılanması gerekiyor. Bu insanların yerel dokudan yalıtılmış, steril bir atmosferde kendilerini huzurlu hissetmeleri için kentsel mekân yeniden düzenleniyor.

İşte kentsel dönüşüm ya da kentsel yenilenme adı altında yürütülen tasarım, böyle bir toplumsal ve ekonomik bağlamın ürünü. “Kentsel dönüşüm”ün çok reklamı yapılıyor da, resmî bir tanımının ortaya çıkması herhalde postmodernizmin “her şey uyar” anlayışıyla tercih edilmiyor. Genellikle medyada ve ya politikacı sınıfının dilinde, “teknik, toplumsal ve ekonomik bakımdan bozulmuş, eskimiş ya da işlevini kaybetmiş kent parçalarının yenilenip sağlamlaştırılması” kapsamında biraz muğlak, masum görünüşlü bir tanım yeğleniyor. Zaten kentsel yönetişimin vazgeçemediği yenilenme, misyon, katılımcılık, hesap verilebilirlik ve şeffaflık gibi kavramlara kentsel dönüşüm projelerini meşrulaştırmada yaygın bir biçimde başvuru-

luyor. Ancak bu yönetim jargonunun altında yerel yönetimleri, yasal düzenlemelerle güçlendiren; küresel sermayeyle işbirliği olanaklarını geliştirerek, kentleri emlak spekülasyonlarına açık hale getiren bir kurgu yatıyor.

Bu sürecin sosyolojik açıdan en çarpıcı boyutu ise, üst ve üst-orta sınıfların kent merkezlerini ve potansiyel gelişme alanlarını istilasıyla, alt sınıfların kentin dış çeperlerine itilmesi. İlk defa Londra'nın merkezlere yakın işçi mahallelerinin orta sınıflar tarafından işgal edilmesi sürecini betimlemek için kullanılan soylulaştırma (*gentrification*), artık kendiliğinden işleyen, istisnai bir durum değil. Yerel yönetimlerin küresel ortaklarıyla sürdürdükleri sistemli bir strateji. Bu soylulaştırma ameliyesi Delhi'den Tenerife, Sao Paulo'dan Cape Town'a, Seul'den Mexico City'e kadar dünyanın dört bir yanında alt sınıfların yaşadıkları "sosyal ve ekonomik çöküntü alanlarında" kol geziyor. Kent merkezlerinde mülkiyetin el değiştirmesi, bazen büyük sermaye yatırımlarıyla emlak pazarının genişlemesi sonucu usturuplu bir biçimde başarıyor. Bazen de "asayiş ve güvenlik sorunları" bahanesiyle veya "turizm odaklı kent tasarımı" öne sürülerek aniden harekete geçiliyor, tepkiler yoğunlaşınca zor kullanımına başvurmaktan kaçınılmıyor.

Adı sonradan konsa da İstanbul'da da 6-7 yıldır fiilen kent-sel dönüşüm projeleri yürütülüyor. Avrupa, Balkanlar, Doğu Akdeniz ve Ortadoğu'nun bölgesel başkenti vizyonu ile hareket eden Büyükşehir Belediyesi, inşaat şirketleriyle kurduğu ortaklıklar yoluyla şimdilik yarı-resmî biçimde yürütüyor bu projeleri. TBMM'de bekleyen, "Dönüşüm Alanları Hakkında Kanun Tasarısı" ile birlikte sürecin hız kazanacağı aşikâr. Misyon başarıldığında belki de "bölgesel New York" olacak İstanbul. Silivri-Kartal eksenine sürülmesi beklenen ahalinin ayak basmadığı bir New York.

10. DUBAİ

Dubai, Basra Körfezi'nin güneydoğusuna kıyısı olan, 1.4 milyon nüfusa ve İstanbul'un yaklaşık yarısı kadar bir yüzölçü-

müne sahip bir kent-devleti. Onu Birleşik Arap Emirlikleri'ni oluşturan diğer yedi emirlikten ayıran özelliği, 2000'lerin başından itibaren giderek bir küresel finans ve lüks tüketim cennetine dönüşmesi. 1833'ten beri Dubai'yi yöneten el-Maktum Hanedanı'nın bugün 58 yaşındaki temsilcisi Şeyh Muhammed Raşid el-Maktum'un mülkiyet haklarına ve neoliberal değerlere bağlı, farklı yaşam tarzlarına karşı "hoşgörülü", "aydınlanmış despotik" yönetimi altında bu küçük emirlik, yeni küresel elitlerin yatırımlarını değerlendirmek ve en pahalı hayallerini gerçekleştirmek için akın ettikleri bir vaha adeta.

Dubai son yıllarda yıldızının parlamasını, 11 Eylül sonrası Ortadoğulu yatırımcıların servetlerini bölgede tutmaya karar vermelerine borçlu. Morgan Stanley, Deutsche Bank, Barclays gibi finans devleri, Uluslararası Dubai Finans Merkezi'nde bir kat sahibi olmaya can atarken, haliyle akıllarında öncelikle petro-dolarlardan pay kapma telaşı vardı. Elini çabuk tutanlar arasında bölge merkezlerini Dubai'ye kaydıran Microsoft ve Cisco Systems de bulunuyordu. Halliburton ise genel merkezini Dubai'de konuşlandıracak kadar ileri gitti. Böylelikle sayıları 200 bine ulaşan Batılı yönetici ve girişimciyi barındıran, her yıl 2.5 milyon zengin turistin ziyaret ettiği, "lüksün kâbesine" dönüştü Dubai.

Amerikan dolarına bağlanmış para birimi ve düşük gümrük vergileri sayesinde, lüks tüketim meraklılarının Harvey Nichols'tan Louis Vuitton'a kadar yüzlerce ünlü markanın ürünlerini "uygun fiyatlarla" bulabildiği alışveriş merkezleri, Dubai'nin en cazip mekânları. Zaten 1000 mağazalı, dünyanın en büyük alışveriş merkezi Dubai Mall da bu sene açıldı. Böylelikle, içinde 400 metrelik bir kayak pisti de bulunan Emirates alışveriş merkezini bir nebze de olsa gölgede bırakmış oldu.

Dubai, 2010 yılına kadar bitirilecek dünyanın en abartılı mimari projelerinin ev sahibi olmaya hazırlanıyor. İnşaat sektörü halihazırda ülkenin petrol dışı milli gelirinin %13'üne yakınına oluşturuyor ve yılda %27 büyüyor. Bu kulvarda Dubai'yle yarışabilen tek kent, 2008 Olimpiyatları'na hazırlanan, 15 milyon nüfuslu Pekin.

Tasarımını Amerikan Skidmore, Owings&Merill firmasının yaptığı ve 2009 yılında tamamlandığında, Tayvan'daki Taipei 101'i geçerek dünyanın en yüksek binası haline gelecek Burç Dubai, iddialı projelerden sadece bir tanesi. İngiliz Foster&Partners şirketinin ürünü olan ve enerjisini kendisi ürettiği için "ekoloji dostu" olmakla övünen, dünyanın en yüksek rezidansı One Central Park ise bu sene tamamlandı. Bu alanda en ilgi çeken projeyse, yukarıdan bakıldığında yedi kıtanın da bulunduğu bir dünya haritasını andıran, denizden çekilen kumlarla denizin 40 kilometre karelik kısmına oturan, 300 özel adacıktan oluşan "The World". İnşaat, 2009 yılında tamamlanacak, ancak şimdiden adalar kapışılmaya başlanmış. Söylentilere göre David Beckham, Rod Stewart ve Pamela Anderson gibi ünlüler bu adalardan birer tane satın almışlar bile. El-Maktum da ünlü Formula 1 pilotu Michael Schumacher'e 2006 yılındaki Brezilya Grand Prix'sindeki şampiyonluğu dolayısıyla bir adayı hediye etmiş. Schumacher ise bu adada bir özel yarış pisti kurabileceğini açıklamış.

"En yüksek", "en büyük", "en pahalı"... Şeyh el-Maktum, Dubai'yi Las Vegas benzeri küresel bir tüketim mekânı olarak dizayn etmek için her şeyin en aşırısının peşinde. Dubai, 22 ayar altın varaklı döşemeleri ve mobilyalarıyla, geceliği iki bin dolardan başlayan oda fiyatlarıyla dünyanın yedi yıldızlı ilk oteli Burç el-Arap'ın 1999'da açılmasından başlayarak, *Guinness Rekorlar Kitabı*'na her yıl en az bir ilk sokmayı başarmış.

Dünyanın ilk denizaltı oteli olan, denizanası şeklindeki Hydropolis de 2007 yılı sonunda açılacak. Ünlü Alman mimar Joachim Hauser tarafından tasarlanan Hydropolis'in 220 lüks odası, pleksiglas duvarları sayesinde müşterilerine yüzen deniz-kızlarını ve inanılmaz ışık oyunlarını izleme imkânı verecek.

Dubai'nin sunduğu bu şatafatlı eğlence ve lüks dünyasının hemen gerisinde, şehrin arkasını döndüğü varoşlarda, turistlerin gözüne çarpmamaları için kasvetli çalışma kamplarından çıkamayan ve her türlü haktan mahrum bırakılmış işçiler bulunuyor. İngiliz sömürgesi olduğu dönemden beri emek haklarının yerinde saydığı Dubai'de, hemen hepsi Güney Asya ül-

kelerinden devşirilmiş, vatandaşlık hakları tanınmamış yüz binlerce işçi çalışıyor. Kendilerini Dubai'ye getiren acentalar tarafından kaçamasınlar diye pasaportlarına el konan bu insanların büyük bölümü fiili kölelik şartlarında, Dubai'nin devasa mimari projelerinde 12'şer saatlik vardiyalarla, haftanın 6,5 gününü çalıştırılıyorlar.

Dubai'nin karanlık yüzü bununla sınırlı değil. Uluslararası mafyanın kontrolündeki zorunlu seks işçiliği (Dubai, "Orta-doğu'nun Bangkok'u" olarak da pazarlanıyor) ve el-Maktum Hanedanı'nın ev içi hizmetlerde ve deve yarışı gibi "incelmiş" zevklerinde kullandığı çocuk köleliği Dubai'nin pek dile getirilmeyen yönleri.

Bu özellikleriyle Dubai, birileri için küresel ütopyanın şehriyse, başka birileri için küresel kâbusun Körfez şubesi.

Belirtilen kaynaklar dışında *Financial Times*, *International Herald Tribune*, *The Guardian* gazeteleri; *The Economist*, *Business Week*, *Fortune*, *Newsweek*, *Time*, *Prospect* dergilerinin çeşitli sayılarından yararlanılmıştır.

ÖNSÖZ

Santoz, De Sousa Boaventura. *The Rise of the Global Left: The World Social Forum and Beyond*. New York/London: Zed Books. 2006.

Hinkelammert, F. *Crítica de la Razon Utoica*. Bilbao: Desclee de Brouvuer, 2002 (Aktaran Boaventura De Sousa Santos).

10 DÜŞÜNCE ODAĞI

Belen, Balanya v.d. *Europe Inc.*, Sterling: Pluto Press, 2003.

Bourdieu, Pierre. *Acts of Resistance*, Cambridge: Polity Press, 2001.

Graz, Jean-Christophe. "How Powerful are Transnational Elite Clubs? The Social Myth of the World Economic Forum", *New Political Economy* (Kasım 2003).

Gill, Stephen. *American Hegemony and the Trilateral Commission*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

Harvey, David. *New Imperialism*, Oxford: Oxford University Press, 2003.

Harvey, David. *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press, 2005.

Hettne, Bjorn (ed.). *International Political Economy*, London and New Jersey: Zed Books, 1995.

Hoedeman, Olivier. "Right Thinking", *Red Pepper* (Ekim 2005).

Hoogvelt, Ankie. *Globalisation and The Postcolonial World*, London: Macmillan Press, 1997.

- Lacy, Mark J. and Wilkin, Peter. *Global Politics in the Information Age*, Manchester: Manchester University Press, 2005.
- Lowes, David E. *The Anti-Capitalist Dictionary*, Nova Scotia: Fernwood Publishing, 2006.
- Mann, Michael. *Incoherent Empire*, London: Verso, 2005
- Micklethwait, John ve Adrian Wooldridge. *The Right Nation*, London: Allen Lane, 2004.
- Micklethwait, John ve Adrian Wooldridge. *A Future Perfect*, New York: Random House, 2003.
- Saad-Filho, Alfredo ve Deborah Johnston. *Neoliberalism – A Critical Reader*, London and Ann Arbor: Pluto Press, 2005.
- Stubbs, Richard ve Geoffrey R.D. Underhill. *Political Economy and the Changing Global Order*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Turner, Rachel S. "The 'Rebirth of Liberalism': The Origins of Neo-liberal Ideology", *Journal of Political Ideologies*, cilt 12, no. 1 (Şubat 2007).

10 KUMANDA TEPEŞİ

- Anderson, Sarah ve John Cavanagh. "Factsheet on the NAFTA Record: A 10th Anniversary Assessment", *Institute for Policy Studies*, 22 Ocak 2004.
- Bello, Walden. *Dilemmas of Domination*, New York: Metropolitan Books, 2005.
- Bello, Walden. "It's Good Not to Talk", *Red Pepper* (Eylül 2006).
- Black, Maggie. *The No-Nonsense Guide to International Development*, London: Verso, 2002.
- Chomsky, Noam. "Zapatista Ayaklanması", *Birikim*, no. 75 (Temmuz 1995).
- Giddens, Anthony. *Runaway World*, Cambridge: Polity, 1999.
- Griffin, Penny. "The World Bank", *New Political Economy*, cilt 11, no. 4 (Aralık 2006).
- Harvey, David. *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Hettne, Bjorn (ed.). *International Political Economy*, London and New Jersey: Zed Books, 1995.
- Hooghe, Liebet ve Neill Nugent. "The Commission's Services", *The Institutions of European Union* içinde. (der.) J. Peterson ve M. Shackleton, New York: Oxford University Press, 2006.
- Hoogvelt, Ankie. *Globalisation and The Postcolonial World*, London: Macmillan Press, 1997.
- Kield, Ray. *Empire in the Age of Globalisation*, London: Pluto Press, 2005.
- May, Christopher. "The World Intellectual Property Organization", *New Political Economy*, cilt 11, no. 3 (Eylül 2006).
- McGiffen, Steven P. *The European Union: A Critical Guide*. London: Pluto Press, 2001.
- Narlikar, Amrita. "The Ministerial Process and Power Dynamics in the World Trade Organization: Understanding Failure From Seattle to Cancun", *New Political Economy*, cilt 9, no. 3 (Eylül 2004).

- Picciotto, Sol. "The WTO After Hong Kong", *Red Pepper* (Şubat 2006).
- Saad-Filho, Alfredo ve Deborah Johnston. *Neoliberalism – A Critical Reader*, London and Ann Arbor: Pluto Press, 2005.
- Seabrooke, Leonard. "The Bank for International Settlements", *New Political Economy*, cilt 11, no. 1 (Mart 2006).
- Sell, Susan K. *The Globalization of Intellectual Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Stanford, Jim. "The North American Free Trade Agreement: Context, Structure and Performance", *The Handbook of Globalization* içinde, ed. Jonathan Michie, Ceheltenham: Edward Elgar, 2004.
- Stubbs, Richard ve Geoffrey R.D. Underhill. *Political Economy and the Changing Global Order*, Oxford: Oxford University Press, 2000.
- Sussman, Gerald. "US Intervention in Eastern European Elections", *Monthly Review* (Aralık 2006).
- Thirkell-White, Ben. "The International Monetary Fund and Civil Society", *New Political Economy*, cilt 9, no. 2 (Haziran 2004).
- Wilkinson, Rorden (ed). *The Global Governance Reader*, London and New York: Routledge, 2005.
- Wilkinson, Rorden ve Steve Hughes (ed.). *Global Governance: Critical Perspectives*, London: Routledge, 2002.
- Wood, Patrick. "Global Banking: The Bank for International Settlements", *The August Review*, 19 Ağustos 2005 <http://www.newswithviews.com/Wood/patrick4.htm>
- Woodward, Richard. "The Organisation for Economic Cooperation and Development", *New Political Economy*, cilt 9, no. 1 (Mart 2004).

10 EKONOMİ POLİTİKASI

- Bello, Walden. *Dilemmas of Domination*, New York: Metropolitan Books, 2005.
- Bello, Walden. "It's Good Not to Talk", *Red Pepper* (Eylül 2006).
- Cohn, Theodore H. *Global Political Economy*, New York: Pearson Longman, 2005.
- Ghosh, B.N. ve Güven, M. Halil. (der.), *Globalization and The Third World*, New York: Palgrave Macmillan, 2006.
- Giddens, Anthony. *Runaway World*, Cambridge: Polity, 1999.
- Hertz, Noreena. *The Debt Threat and Why We Must Defuse It*, London: Harper Perennial, 2005.
- Harvey, David. *New Imperialism*, Oxford: Oxford University Press, 2003.
- Leonard, Mark. *Why Europe Will Run the 21st Century*, London: Fourth Estate, 2005.
- Narlikar, Amrita. "The Ministerial Process and Power Dynamics in the World Trade Organization: Understanding Failure From Seattle to Cancun", *New Political Economy*, cilt 9, no. 3 (Eylül 2004).
- Öniş, Ziya ve Koray Mutlu. "WTO at the End of Its First Decade: The Political Economy of Asymmetric Interdependence", *The Journal of International Trade and Diplomacy* (Bahar 2007).

- Picciotto, Sol. "The WTO After Hong Kong", *Red Pepper* (Şubat 2006).
- Pollin, Robert. *Contours of Descent: U.S. Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity*, London: Verso, 2003.
- Rodrik, Dani. "Trading in Illusions", *Foreign Policy* (Mart/Nisan 2001).
- Roy, Ravi K, Denzav, Arthur T. ve Willet Thomas D. (der.), *Neoliberalism and Regional Experiments with Global Ideas*, London: Routledge, 2007.
- Saad-Filho, Alfredo ve Deborah Johnston. *Neoliberalism – A Critical Reader*, London and Ann Arbor: Pluto Press, 2005.
- Steger, Manfred B. *Globalism*, Oxford: Rowman and Littlefield Publishers, 2002.
- Stiglitz, Joseph E. ve Charlton, Andrew. *Fair Trade For All*, Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Wilkinson, Rorden ve Steve Hughes (ed.). *Global Governance: Critical Perspectives*, London: Routledge, 2002.
- Yates, Michael D. "Poverty and Inequality in the Global Economy", *Monthly Review* (Şubat 2004).

10 FİNANSAL TRENDİ

- Cohn, Theodore H. *Global Political Economy*, New York: Peason Longman, 2005.
- Erbil, Gamze ve Ali Şimşek. *Neo-Con Yeni Muhafazakârlar*, İstanbul: Yeni Hayat Kütüphanesi, 2004.
- Foster, John Bellamy. "The Financialization of Capitalism", *Monthly Review* (Nisan 2007).
- Seabroke, Leonard, "Everyday Legitimacy and International Financial Orders: The Social Sources of Imperialism and Hegemony in Global Finance", *New Political Economy*, cilt 12, no. 1 (Mart 2007).
- Sinclair, Timothy J. "Bond Rating Agencies", *New Political Economy*, cilt 8, no. 1 (Mart 2003).
- Thirkell-White, Ben. The International Financial Architecture and the Limits to Neoliberal Hegemony, *New Political Economy*, cilt 12, no. 1 (Mart 2007).
- Tricks, Henry. "The Biggest Bets in the World", *Prospect* (Aralık 2006).

10 KRİTİK METASI

- Harford, Tim. *The Undercover Economist*, London: Little Brown, 2006.
- Macdonald, Kate. "Globalising Justice Within Coffee Supply Chains: Fair Trade, Starbucks and the Transformation of Supply Chain Governance", *Third World Quarterly*, cilt 28, no. 4 (2007).
- Roberts, Janine. "Diamonds in the Rough", *New Internationalist*, no. 367 (Mayıs 2004).
- Tirman, John. *100 Ways America is Screwing up the World*, New York: Harper Perennial, 2006.

10 SEMBOLİK SEKTÖRÜ

- Arman, Serkan. "Medyada Hareketli Günler", *Milliyet*, 5 Ağustos 2007.

- Avant, Deborah. "Private Security Companies", *New Political Economy*, cilt 10, no. 1 (Mart 2005).
- Balasubramaniam, Kumariah. "Access to Medicines: Patents, Prices, Public Policy", *Global Intellectual Property Rights: Access and Development* içinde, (der.) P. Drahos & R. Mayne, New York: Palgrave Macmillan, 2002.
- Bekmen, Ahmet. "Topraklarından Başka Kaybedecekleri Olmayanlar", *Gelecek*, no. 35 (Aralık 2006).
- Chester, Jeff. "The Next Frontier for Media Reform", *Independent Media Institute*, 10 Ocak 2007. <http://www.alternet.org/story/46504/>
- de Waard, Jaap. "The Private Security Industry in International Perspective", *European Journal on Criminal Policy and Research*, cilt 7, no. 2 (1999).
- Doğan, Sibel. "Tarım-Gıda Sisteminin Küreselleşmesi ve Çok Uluslu Şirketlerin Artan Önemi", *İktisat Dergisi* (Eylül 2006).
- Ganuşi, Sümeyye. "Egemenlik Halkın Değil Murdoch'un", *Radikal*, 14 Ağustos 2007.
- Gold, Ann Grodzins. "Vanishing: Seeds' Cyclicity", *Journal of Material Culture*, cilt 8, no. 3, 2003.
- Goozner, Merrill. *The \$800 Million Pill: The Truth Behind the Cost of New Drugs*. Berkeley: University of California Press, 2004.
- Gutman, Huck. "Soldiers for Hire: US Privatizes War", *Monthly Review* (Haziran 2004).
- Harvey, David. *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press, 2005.
- Kuper, Simon. *Futbol Asla Sadece Futbol Değildir*, İstanbul: İthaki Yayınları, 2003.
- Rosen, Nir. "Security Contractors: Riding Shotgun With Our Shadow Army in Iraq", *Mother Jones* (24 Nisan 2007),
- Shiva, Vandana. *Çalınmış Hasat*. İstanbul: bgst Yayınları, 2006.
- Steinbock, Dan. *Wireless Horizon: Strategy and Competition in the Worldwide Mobile Marketplace*, New York: Amacon, 2003.
- Penenberg, Adam L. "Is Google Evil?", *Mother Jones* (Kasım-Aralık 2006).
- Veseth, Michael. *Globaloney Unraveling the Myths of Globalization*, Oxford: Rowman and Littlefield Publishers, 2005.
- Zielinski, Mike. "Armed and Dangerous: Private Police on the March", <http://mediafilter.org/caq/CAQ54p.police.html>
- Zabcı, Filiz Çulha. "Yeni Sömürgecilikte Şiddet Politikaları ve Özel Askeri Şirketler", *Küreselleşmeye Güneyden Tepkiler* içinde, (der.) Ceyhun Gürkan, Özlem Taştan, Oktar Gürel, Ankara: DipnotYayınları, 2006.

10 TEMSİLİ ŞİRKETİ

- Micklethwait, John ve Wooldridge Adrian. *A Future Perfect*, New York: Random House, 2003.
- Pavitt, Jane (ed). *Brand New*, London: V & A Publications, 2000.
- Sklair, Leslie. *The Transnational Capital Class*, Oxford: Blackwell Publishers, 2001.
- Tirman, John. *100 Ways America is Screwing up the World*, New York: Harper Perennial, 2006.

Veseth, Michael. *Globaloney Unraveling the Myths of Globalization*, Oxford: Rowman and Littlefield Publishers, 2005.

Williams, Gareth. *Branded?*, London: V & A Publications, 2000.

Zukin, Sharon. *Point of Purchase*, New York: Routledge, 2005.

10 AFİLİ MARKASI

Bali, Rıfat N. *Tarz-ı Hayat'tan Life Style'a: Yeni Seçkinler, Yeni Mekanlar, Yeni Yaşamlar*, İstanbul: İletişim Yayınları, 2002.

Garcia, Guy. *The New Mainstream*, New York: Harper Collins Publishers, 2004.

Haig, Matt. *Brand Royalty*, London: Kogan Page, 2006.

Keller, Kevin Lane. *Strategic Brand Management*, New Jersey: Prentice Hall, 2003.

Pavitt, Jane (ed). *Brand New*, London: V & A Publications, 2000.

Schultz, Howard. *Starbucks: Gönlünü İşe Vermek*. İstanbul: Babıalı Kültür Yayıncılığı, 2007.

Slater, Robert. *Jack Welch ve General Electric'in Yolu*. İstanbul: Literatür Yayınları, 2000.

The Business of Luxury, *Financial Times Special Report*, 4 Temmuz 2007.

Tirman, John. *100 Ways America is Screwing up the World*, New York: Harper Perennial, 2006.

Williams, Gareth. *Branded?*, London: V & A Publications, 2000.

Zukin, Sharon. *Point of Purchase*, New York: Routledge, 2005.

10 İBRET VEREN SONUCU

Ainger, Katherine. "Scramble for Africa", *New Internationalist*, no. 367 (Mayıs 2004).

Bakan, Joel. *The Corporation*, New York: Free Press, 2004.

Barnes, Will. "Capital Crimes", *Mute*, cilt 2, no. 5 (Nisan 2007).

Bourdieu, Pierre. *Acts of Resistance*, Cambridge: Polity Press, 2001.

Cohn, Theodore H. *Global Political Economy*, New York: Peason Longman, 2005.

Erçel, Kenan. "Terhaneler: Emegin 'Oryantal' Halleri", *Birikim Dergisi* (Mayıs 2007).

Garrett, Geoffrey. "Globalization's Missing Middle", *Foreign Affairs*, cilt 83 no. 6 (2004).

Goldsmith, Edward ve Jerry, Mander. *The Case Against the Global Economy*, London: Earthscan Publications, 2001.

Hamilton, Clive. "Building on Kyoto", *New Left Review*, no. 45 (Mayıs- Haziran 2007).

Harvey, David. *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press, 2005.

Helleiner, Eric ve Geoffrey Cameron. "Bush and HIPC Debt Cancellation", *New Political Economy*, cilt 11, no. 1 (Mart 2006).

Hertz, Noreena. *The Debt Threat and Why We Must Defuse It*, London: Harper Perennial, 2005.

- Kield, Ray. *Empire in the Age of Globalisation*, London: Pluto Press, 2005.
- Klein, Naomi. *Fences and Windows*, London: Flamingo, 2002.
- Lavelle, Kathryn C. "Moving in from the Periphery: Africa and the Study of International Political Economy", *Review of International Political Economy*, cilt 12, no. 2 (Mayıs 2005).
- Lowes, David E. *The Anti-Capitalist Dictionary*, Nova Scotia: Fernwood Publishing, 2006.
- Monbiot, George. "Environmental Feedback: A Reply to Clive Hamilton", *New Left Review*, no. 45 (Mayıs-Haziran 2007).
- Saad-Filho, Alfredo ve Deborah Johnston. *Neoliberalism – A Critical Reader*, London and Ann Arbor: Pluto Press, 2005.
- Steger, Manfred B. *Globalism*, Oxford: Rowman and Littlefield Publishers, 2002.
- Tirman, John. *100 Ways America is Screwing up the World*, New York: Harper Perennial, 2006.
- Watts, Michael. "The Empire of Oil and The Scramble for Africa", *Monthly Review* (Eylül 2006).
- Wilkinson, Rorden (ed). *The Global Governance Reader*, London and New York: Routledge, 2005.
- Wilkinson, Rorden ve Steve Hughes (ed.). *Global Governance: Critical Perspectives*, London: Routledge, 2002.
- Yates, Michael D. "Poverty and Inequality in the Global Economy", *Monthly Review* (Şubat 2004).
- Yates, Michael D. "Disposable Workers", *Monthly Review*, (Nisan 2004).
- Zweig, Michael. "Six Points on Class", *Monthly Review*, (Temmuz-Ağustos 2006).

10 CİLASI

- Akça, Bahar. "Mikrokredi Uygulamaları Dönüştürülemez mi?", *Gelecek Dergisi*, sayı 35 (Aralık 2006).
- Bayıksel, Şeyma Öncel. "En Gözde Yatırım", *Capital Aylık İş ve Ekonomi Dergisi*, 1 Ocak 2004.
- Blowfield, Michael. "Reasons to be Cheerful? What We Know About CSR's Impact", *Third World Quarterly*, cilt 28, no. 4 (2007).
- Bond, Patrick. "Global Governance Campaigning and MDG's: From Top-down to Bottom-up Anti-poverty Work", *Third World Quarterly*, cilt 27, no. 2, 2006.
- Callinicos, Alex. *Against The Third Way*, Malden USA: Polity, 2001.
- Davis, Mike. "Fear and Money in Dubai", *New Left Review*, sayı 41, Eylül-Ekim 2006.
- Frankental, Peter. "Corporate Social Responsibility: A PR Invention?", *Corporate Communications*, cilt 6, no. 1 (2001).
- Hall, Stuart. "New Labour Has Picked Up where Thatcherism Left off", *The Guardian*, 6 Ağustos 2003.
- Hanlon, Joseph. "'Illegitimate' Loans: Lenders, Not Borrowers are Responsible", *Third World Quarterly*, cilt 27, no. 2 (2006).
- Helleiner, Eric ve Geoffrey Cameron. "Another World Order? The Bush Administration and HIPC Debt Cancellation", *New Political Economy*, cilt 11, no. 1, 2006.

- Güzelsarı, Selime. *Kamu Yönetimi Disiplininde Yeni Kamu İşletmeciliği ve Yönetişim Yaklaşımları*, A.Ü. SBF-GETA Tartışma Metinleri, Mart 2004.
- Insel, Ahmet. "Yönetişim İdeolojisi", *Radikal İki*, 23 Eylül 2001.
- Kjaer, Anne Mette. *Governance*, Cambridge: Polity Press, 2004.
- Klein, Naomi. *Fences and Windows*, London: Flamingo, 2002.
- Keyder, Çağlar. *Ulusal Kalkınmacılığın İflası*, İstanbul: Metis Yayınları, 1996.
- MacGregor, Susanne. "Welfare, Neo-liberalism and New Paternalism: Three Ways for Social Policy in the Late Capitalist Societies", *Capital & Class*, no. 67 (Bahar 1999).
- Micklethwait, John ve Adrian Wooldridge. *A Future Perfect: The Challenge and Hidden Promise of Globalization*, New York: Crown Business, 2000.
- Mooney, Annabelle ve Evans, Betsy. *Globalization: The Key Concepts*, New York: Routledge, 2007.
- Newell, Peter ve J. George Frynas. "Beyond CSR? Business, Poverty and Social Justice: An Introduction", *Third World Quarterly*, cilt 28, no. 4 (2007).
- Perouse, Jean-François. "Aman İstanbul Miami Olmasın", *İstanbul Dergisi*, no. 57 (2006).
- Rahman, Aminur. "Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays?" *World Development*, cilt 27, no. 1 (1999).
- Schreiner, Mark ve Gary Woller. "Microenterprise Development Programs in the United States and in the Developing World", *World Development*, cilt 31, no. 9 (2003).
- Sklair, Leslie. *The Transnational Capital Class*, Oxford: Blackwell Publishers, 2001.
- Smith, Neil. "New Globalism, New Urbanism: Gentrification as Global Urban Strategy," *Antipode*, cilt 34, no. 3 (2002).
- Temple, Michael. "New Labour's Third Way: Pragmatism and Governance", *British Journal of Politics and International Relations*, cilt 2, no. 3 (Ekim 2000).
- Toussaint, Eric ve Arnaud Zacharie. "Debt: Breaking the Vicious Circle", *International Viewpoint*, no. 333 (Temmuz 2001).
- Weber, Racher. "Extracting Value from the City", *Mute*, cilt 2, no. 3 (Şubat 2007).
- Weber, Heloise. "The 'New Economy' and Social Risk: Banking on the Poor," *Review of International Political Economy*, cilt 11, no. 2 (Mayıs 2004).
- Weiss, Thomas G. "Governance, Good Governance and Global Governance: Conceptual and Actual Challenges", *Third World Quarterly*, no. 6, 2000.
- WHO, "Health and the Millenium Development Goals 2005 Report", http://www.who.int/hdp/publications/mdg_en.pdf

- Abrams, Ellio 30
 Abramovich, Roman 155, 266
 Adorno Thedor 212
 Agnelli, Giovanni 19
 Allais, Maurice 14
 Allen, Paul 129, 173
 Allende, Salvador 27
 Anderson, Perry 264
 Anderson, Pamela 279
 Apeldoorn, Bastian von 35
 Arnett, Peter 153
 Aznar, Jose Maria 40

 Babacan, Ali 11, 17, 256
 Baker, James 52, 85, 95
 Balfour, Arthur 34
 Baran, Zeyno 29, 30
 Becker, Gary 14
 Beckham, Victoria 141, 213
 Beckham, David 155, 279
 Bell, Charlie 178
 Berg, Eliot 247, 248
 Berlusconi, Silvio 14
 Bernanke, Ben 77
 Bernhard, Prens 18
 Bertarelli, Ernesto 220, 221
 Bevin, Ernest 123

 Bhagwati, Jogdish 41, 95
 Bir, Çevik 169
 Bismarck, Otto von 233
 Black, Cofer 170
 Blair, Tony 32, 39, 65, 93, 153, 261, 263, 268
 Bloomberg, Michael 98
 Bogardi, Janos 239
 Bogart, Humphrey 213
 Bolton, John 25, 29
 Bono 247
 Bosman, Marc 155
 Bourdieu, Pierre 100, 281, 286
 Boyner, Cem 217
 Branson, Richard 129, 130
 Bremer, Paul 170
 Brenner, Robert 52
 Brin, Sergey 147
 Brittan, Leo 66
 Brown, Gordon 98, 268
 Brown, Rose Marie 213
 Buchanan, James 14
 Buffet, Warren 117, 264, 267
 Bush, George W. 19, 22, 24-26, 28, 29, 34, 36, 46, 47, 61, 62, 124, 125, 128-130, 152, 195, 200, 240, 249

Cammack, Paul 273
 Cardoso, Henrique Fernando 261
 Carnegie, Andrew 264, 266
 Carter, Jimmy 19
 Castro, Fidel 59, 130
 Chang, Ha Joan 47, 229, 230
 Chavez, Hugo 62
 Cheney, Dick 24, 170, 195
 Cheney, Lynne 24
 Clark, Eric 166
 Clinton, Bill 17, 19, 23, 25, 34, 51, 95,
 133, 261, 268
 Crossland, Anthony 262

Çakır, Erol 169
 Çandar, Cengiz 19
 Çongar, Yasemin 28, 29

d'Estaing, Valéry Giscard 51
 Davignon, Etienne 66
 Delors, Jacques 34, 92
 Derrida, Jacques 209
 Derviş, Kemal 86, 256
 Di Caprio, Leonardo 135
 Dickens, Charles 235
 Dollar, David 229
 Drake, Albay 123

Edison, Thomas 190
 Ecclestone, Bernie 222, 223
 Ecevit, Bülent 20, 86
 Eichengreen, Barry 85
 Eisner, Michael 206
 El Fayed, Muhammed 98, 155
 Ellison, Larry 173, 220
 el-Maktum, Muhammed Raşid 278-
 280
 Erçel, Kenan 241, 243, 286
 Erdoğan, Recep Tayyip 17, 218, 256
 Erhard, Ludvig 14
 Ertegün Ahmet 152
 Evans, Tim 37, 288

Feulner, Edwin 26
 Fiedstein, Stanley 164
 Figo, Luis 155
 Fischer, Stanley 82, 83

Fleischer, Ari 240
 Ford, Gerald 51
 Ford, Henry 176, 187
 Ford, Tom 208
 Frerot Antoine 122
 Friedman, Milton 14, 15, 27, 31, 82,
 104
 Friedman, Thomas 120, 177, 215
 Fukuyama, Francis 25, 30
 Fuller, Graham 30

Gabriel, Peter 17
 Garten, Geoffrey 246
 Gates, Bill 129, 130, 173-175, 264,
 266, 267
 George, Lloyd 233
 Gere, Richard 17
 Giddens, Anthony 32, 262, 282, 283
 Gifford, Kathie Lee 242
 Gill, Stephen 19, 281
 Gini, Corrado 227
 Glazer, Malcolm 155
 Gorbaçov, Mihail 51
 Graz, Jean-Christophe 17, 281
 Greenspan, Alan 19, 77, 89
 Guilian, Carlo 51
 Gündeş, Nuri 169

Harris, Jerry 16
 Harrison, Ann 229
 Hartford, Tim 132
 Hartwell, Max 14, 15
 Harvey, David 13, 80
 Hauser, Joachim 279
 Hausman, Ricardo 85
 Hayek, Friedrich von 13-15, 31, 32,
 247
 Healey, Denis 39
 Hecksher, Eli 73
 Hermès, Thierry 213
 Hertz, Noreena 86
 Hilton, Paris 204
 Hinkelammert, Franz 7
 Hitler, Adolf 53, 76
 Howe, Geoffrey 15
 Hubbert, M. King 124
 Huntington, Samuel 250, 253

- Hutchins, Glenn 113
 Hutton, Will 20
 Hüseyin, Saddam 23, 124, 270
 Hüseyin, Şerif 124

 Iger, Bob 206, 207
 Immelt, Jeffrey 190-192

 Jacobson, Michael 178
 James, Le Bron 203
 Jerry, Krause 202
 Jevons, Stanley 13
 Jintao, Hu 175
 Jobs, Steve 173
 Jones, A. Winston 111
 Jordan, Michael 201-203
 Joseph, Keith 15, 32
 Jospin, Lionel 261
 Jouvenel, Bertrand 14, 16

 Kagan, Donald 30
 Kahn, Herman 29
 Kanuni Sultan Süleyman 142
 Kennedy, John F. 61
 Kernaghan, Charles 242
 Klaus, Vaclav 14
 Klein, Naomi 184, 202
 Knight, Phil 201, 202
 Koch, Charles 26
 Koch, Crane 26
 Koch, David 26
 Koç, Ali 17
 Kohl, Helmut 14, 70, 93
 Kok, Wim 261
 Köksal, Sönmez 169
 Kray, Aart 229
 Kristol, William 23
 Kroc, Ray 176
 Krugman, Paul 95, 243
 Kuper, Simon 153, 285
 Kutcher, Ashton 204
 Küçük, Veli 169

 Laar, Mart 38
 LaFeber, Walter 202
 Lafontaine, Oskar 93
 Lawson, Nigel 240
 Lay, Kenneth 198, 199
 Le Pen, Jean-Marie 250
 Lee, Mark 209, 210
 Lindow, Kristin 120
 Lindsey, Brink 27
 Lipton, Thomas 220
 London, Herbert 29
 Loudon, John 19
 Lula da Silva, Luiz Inacio 129

 Machlup, Fritz 14
 Macmillan, Harold 33
 Major, John 32
 Mamani, Abel 122
 Marcos, Ferdinand 270
 Marshall, Alfred 13
 Marshall, T.H. 233
 Martino, Antonio 14
 Marx, Karl 13, 230
 McGehee, Ralph 62
 Menem, Carlos 69
 Micklethwait, John 26, 28
 Miki, Takeo 51
 Minoque, Kylie 141
 Mises, Ludwig von 14
 Mittal, Lakshmi 98, 193
 Mittal, Aditya 193
 Monbiot, George 228, 239, 240
 Moore, Demi 204
 Morales, Evo 9, 70, 122
 Mordasov, Aleksei 194
 Morgan, J.P. 54, 122, 197, 214
 Moro, Aldo 51
 Moss, Kate 213
 Muhammed, Mahathir 111
 Mumcu, Ugur 217
 Murdoch, Rupert 27, 151-153, 202
 Musaddik, Muhammed 124, 133
 Muth, Christopher De 29

 Nerrière, Jean Paul 256, 257
 Nkrumah, Kwame 133
 Nye, Joseph 47

 Ohlin, Bertil 73

 Özal, Turgut 50, 68, 217, 256

Page, Larry 147, 173
Perissich, Ricardo 66
Perle, Richard 24, 30
Petras, James 63
Pinault, François-Henri 208, 209
Pinera, Jose 27, 28
Pinochet, Augusto 15, 27, 31, 247
Platini, Michel 156
Polanyi, Karl 13
Pollin, Robert 76, 243
Popper, Karl 14, 21
Price, Lance 153
Prince, Chak 183
Putin, Vladimir 194

Rato, Rodrigo 40
Reagan, Ronald 14, 15, 31, 70, 93
Reid, Caroline 221
Retinger, Joseph Hieronim 18
Rhodes, Cecil 33, 34
Ricardo, David 13, 73
Rice, Condolezza 17
Ritzer, George 176, 181
Robbins, Lionel 14
Robert, Janine 135
Robinson, Williams 16
Rockefeller, David 19
Rockefeller, John D. 264
Rodrik, Dani 74, 75, 89
Rotschild, Alfred de 34
Rubenstein, David 113
Ruggiero, Renato 66
Rumsfeld, Donald 24, 25

Saad-Filho, Alfred 43
Sachs, Jeffrey 95, 243, 247
Santer, Jacques 35, 66
Santos, Sousa 181
Sayan, Seda 242
Scharzman, Steve 113
Shinawatra, Tahsin 155
Schmidt, Helmut 51
Schmitz, Joseph 170
Scholes, Myron 112
Schröder, Gerhard 93
Schumacher, Michael 223, 279
Schumer, Charles 98

Schwab, Klaus 16
Shakespeare, William 257
Shevardnadze, Edward 22
Shultz, Howard 179
Skilling, Jeffrey 198
Sklair, Leslie 254, 255
Slater, Robert 191, 286
Slim, Carlos 69
Smith, Adam 13, 33, 38, 103, 200
Somavia, Juan 231
Soros, George 20-23, 63, 111, 129, 130, 267
Spurlock, Morgan 178
Steinhard, Michael 112
Stern, Nicholas 238, 240
Stewart, Rod 279
Stigler, George 14
Stiglitz, Joseph 40, 43, 75, 91
Stone, Sharon 17
Strange, Susan 110
Strauss, Leo 24
Strauss-Kahn, Dominique 40, 261
Sussman, Gerald 63
Sutherland, Peter 66
Sylt, Christian 221
Szymanski, Stefan 155

Şahenk, Ferit 17

Tabb, William 255
Talabani, Celal 29
Talabani, Kubat 29
Talu, Umur 29
Tankuş, Ferruh 169
Tata, Rotan 194
Ted, Turner 202, 220
Thatcher, Margaret 14, 15, 31-33, 66-68, 70, 93, 99, 122, 148, 152, 240, 263
Tobin, James 81
Toprak, Halis 98
Trudeau, Pierre 51
Tuğcu, Tülay 28
Türk, İsmail 117

Vanderbilt, Harold 220
Veltmeyer, Henry 63
Volcker, Paul 20, 84

Walton, Sam 187, 189
Washington, Denzel 89
Watts, Michael 247
Weber, Max 176
Welch, Jack 190-192
Williamson, John 73
Wilson, Harold 51
Winters, Jeffrey 103
Wolf, Martin 116
Wolfowitz, Paul 24, 25, 42, 43
Woods, Tiger 203

Wooldridge, Adrian 26, 28

Yalçındag, Arzuhan 17, 18
Yeldan, Erinc 76, 91
Yeltsin, Boris 68
Yunus, Muhammed 270-272

Zapatero, Jose L.R. 40
Zhu, Andong 76
Zoellick, Robert 25
Zuckerberg, Mark 146

İLETİŞİM

Bugünün Kitapları

Özelleştirme, yönetişim, Formula 1, Dubai, özel güvenlik, seks ticareti, dev alışveriş merkezleri, cep telefonu, **rating** kuruluşları...

Neoliberalizmin “ruhu”, sloganları ve simgeleri, son zamanlarda bütün dünyada –galiba özellikle de Türkiye’de!–, neredeyse din gibi kabul gördü. Yalnızca ekonomik iktidar sahipleri değil, ekonomik güce özenen genç kuşaklar da, neoliberalizmin şık sloganlarının, imajlarının, cazibeli metalarının, kudretli şirketlerinin, şanlı markalarının çekimine kapılmış durumdalar. Elinizdeki kitap, neoliberalizmin simgesi olmuş adların, terimlerin, kurumların, vakaların arkasındaki gerçeği ortaya koyarken, aynı zamanda bu rejimin ve ideolojinin hükmünü nasıl yürüttüğünü de anlatıyor. Bu ideolojinin arkasındaki “doğallık” ve “rasyonellik” mitosunun çürüklüğünü gösteriyor.

Neoliberalizmin nasıl işlediğine dair bir rehber!

• 10 Düşünce Odağıyla • 10 Kumanda Tepesiyle • 10 Ekonomi Politikasıyla • 10 Finansal Trendiyle • 10 Kritik Metasıyla • 10 Sembolik Sektörüyle • 10 Temsili Şirketiyle • 10 Afili Markasıyla • 10 İbret Veren Sonucuyla • 10 Cilasıyla...

Neoliberalizmin gerçek 100’ü...



İLETİŞİM 1282
BUGÜNÜN
KITAPLARI 111

ISBN-13: 978-975-05-0558-4



9 789750 505584