evrensel soygun

çokuluslu şirketlerin gücü

RICHARD J. BARNET
RONALD E. MÜLLER





Belgeler/bilgiler/bölgeler

18

E YAYINLARI / Ankara Caddesi 13, Tel: 26 81 42 / Ankara Caddesi 46, Tel: 22 87 20 / 26 74 94 / Kısa Yazışma adresi: e yayınları P.K. 12 İstanbul / Belgeler/Bilgiler/Bölgeler dizisi 18 / Kitabın orjinal adı: The Global Reach, The Pewer Of The Multinational Corporations / İlk yayınlayan: Simon and Schuster 1974, Newyork / Yayın Hakları: R. Barnet. R. Müller/ Kesim Ajans / e yayınları 1976 / Kapak: Kenan Dimeteka / Dizgi: Doğuş Matbaası. Baskı: Er-Tu Basımevi / Dizgi Düzeni: 10/11 Sorbon No: 326 / Cilt Çağ Ciltevi / Birinci Baskı: Ağustos 1976.



EVRENSEL SOYGUN, çokuluslu şirketler üzerine yazılmış en önemli kitap olarak niteleniyor. Konunun derinliğine inmeyi başardığı kadar genel olarak her çizgide okuyucunun rahatlıkla izleyebileceği bir kitap olma özelliğini de taşıyor. Bütün dünyada büyük ilgi uyandıran bu kitabı hazırlayabilmek için Barnet-Müller ikilisi uzun ve yorucu bir çalışmayı inatla sürdürdüler. Konuyla ilgili herkesle konuştular, bütün belgeleri, yayınları taradılar.

Richard J. Barnett Washington'daki Politika Etüdleri Enstitüsü'nün kurucusudur. Yale ve Mexico Üniversitelerinde öğretim görevlisi olarak çalışan Prof. Barnet Kennedy zamanında Dışişleri Bakanlığı danışmanlığı görevini sürdürdü. *Ölüm Ekonomisi / The Economy Of Death ve Savaşın Kökleri / The Roots Of the War* adlı çok ünlü iki kitabın yazarı olan Barnet Amerikanın ünlü *Transnational Institute*'ün çalışmalarına katkılarıyla da büyük ilgi uyandırmaktadır.

Ronald E. Müller Washington'daki *American Univercity*'de ekonomi profesörüdür. Siyasal ekonomi ve sosyoloji konularında bütün dünyadaki en önemli dergilere sürekli yazı yazmaktadır. Çeşitli ülkelerde öğretim görevlisi olarak bulunmuş. Amerikan hükümetine, büyük şirketlere danışmanlık yapmıştır. Çokuluslu şirketlerin Latin Amerika ile ilişkisi üzerine yazdığı bir kitap büyük ilgi uyandırmıştır. Yazar halen *Yeni Dünya Jeopolitiği* adlı bir eser üzerinde çalışmaktadır.

evrensel soygun

çokuluslu şirketlerin gücü

RICHARD J. BARNET
RONALD E. MÜLLER

türkçesi: osman deniztekin

YAZARLARIN NOTU:

Bu kitabın konusu evrensel olduğu kadar da tartışmalıdır. Evrensel şirketler her yerde faaliyet göstermektedirler. Ulusal sınırları aştıkları gibi, akademik bölümlerin de sınırlarını aşarlar. Ne yaptıklarını ya da yaptıklarının ne demek olduğunu gerçekten anlamak için ekonomiden başka siyasal bilim, sosyoloji ve psikolojiye de girmek gerekir. Gözüpek, güçlü ve yeni olduklarından, her türden şiddetli tepkilere hedef olmuşlardır. Biz burada ortaya koyduğumuz düşüncelere çok çeşitli kaynaklardan alınan bir yığın malzemeyi değerlendirerek vardık. Verilerimizin ve yürüttüğümüzün mantığın metinde olduğundan daha ayrıntılarına inmek isteyen okuyucu, sondaki notlara başvurmalıdır; genel okuyucuya fazla ağır gelmeyeceklerini sanırız.

ÖNSÖZ

«EVRENSEL» ŞİRKET VE «BİLGİ» ÜZERİNE

Bu kitap, çağdaş kapitalizmin en somut ifadesi olan evrensel (çokuluslu) şirketler hakkında telif ya da tercüme, ülkemizde yayınlanan ilk temel yapıt olmaktadır.

İki Amerikalı sosyal bilimci, Richard Barnet ve Ronald Müller'in, gösterdikleri kaynakların bolluğundan da anlaşıldığı gibi, uzun ve geniş kapsamlı bir araştırma ürünü olan yapıtları evrensel şirketleri bir Kurum *olarak almakta; temellerini ve geçirdiği evrimi inceleyerek, çağdaş toplum üzerindeki etkilerini ortaya koymakta; nihayet insanoğlunun temel maddî ve mânevi gereksinimlerini karşılamakta yeterli veya yetersiz, yararlı veya zararlı mı olduğu sorusuna yanıt aramakta - ve tatmin edici bir yanıt da vermektedir.*

Barnet-Müller'in sözleriyle, «Evrensel şirketler, ne bir Amerikan icadı, ne de Amerika'ya özgü yaratıklardır.» Gerçekten de, kitapta örnek verilen şirketlerin büyük çoğunluğunun Amerikan kökenli ve Amerikalı yöneticiler tarafından yönetilmekte olması yanlış bir fikir vermemelidir. Daha 1882 yılında Alman Siemens firması Petersburg'da bir kablo fabrikası açmış, gösterdiği başarı üzerine İngiltere ve diğer Avrupa ülkelerinde de tesisler kurmuştur. Bunun gibi, İngiliz-Hollanda ortaklığı Unilever ve yine aynı iki ülkenin ortaklığı olan Shell de yüzyıl başlarında dış ülkelerde faaliyete girişmiş bulunmaktaydılar.

Dünya çapında faaliyet gösteren dev şirketlerin çoğunluk Amerika'da doğup gelişmiş olmaları, üretimin ve finans kapitalin dünya ölçüsünde örgütlenmesine olanak veren koşulların meydana geldiği kapitalizm aşamasının, bu ülkede en belirgin ifadesini bulmuş olmasından ötürüdür. Amerika'nın tarihî ve coğrafî koşulları, toplumun ideolojik yapısı, evrensel şirket dediğimiz kurumun en elverişli gelişme ortamını bu topraklarda bulmasına yol açmıştır.

Avrupalı şirketler çok daha uzun bir geçmişe sahipken, şimdi sınaî örgütlenme (industrial organization) denilen bilimin Amerikan eğitim kurumları ve şirketleri kanalıyla Avrupa'ya aktarıldığını, hatta işletmecilik terminolojisinde yer alan bir çok deyimin Amerikalıların kullandığı şekilde Avrupa dillerine yerleştiğini görüyoruz.

Ancak, bir kurum olarak evrensel şirket bugün dünya kapitalizminin en ileri aşamasının ürünüdür.

Ülkemizde, çok uluslu şirketler (multinational corporations) olarak bilinen evrensel şirketler uzun bir süredir faaliyet göstermelerine karşın, güncel bir konu olarak kamuoyuna yansıtılmaları 1970'lerin ikinci yarısına rastlamaktadır. Aslında büyük bir hızla dünya ekonomisine egemen olmaya başlamaları da, Barnet-Müller ve başkalarının Amerikan siyaset ekonomisinde dönüm evresi olarak aldıkları 1965-1968 arasında rastgelmektedir. Bu konudaki literatür son on yıl içinde ve özellikle 1973 petrol bunalımı sırasında dev petrol şirketlerinin oynadığı rolün önemi görüldükten sonra zenginleşmiştir.

Ülkemizin, gerek kültürü gerekse içinde bulunduğu ekonomik gelişme aşaması bakımından, hayli yabancısı olduğu kapitalist sanayi toplumunun bir kurumu hakkında yazılmış bu denli ayrıntılı ve kapsamlı bir incelemeyi dilimize çevirmek, diğer bir deyişle, bu

kurumu Türk toplumuna tanıtmak, anlaşılabileceği gibi güç bir iştir. Sanayi toplumunun kendine özgü bir kültürü ve dolayısıyla kendine özgü bir terminolojisi vardır. Daha ayrıntıya inersek. evrensel şirkette en mükemmelleştirilmiş biçimini gördüğümüz çağdaş sınai örgütlenmenin kendine özgü kavramları vardır. Bu kavramların değişik bir topluma mal olması (yâni karşılıklarının bulunması) için. benzeri bir aşamaya gelinmiş olması gerekir. Kitabın çevirisinde, kulağa yabancı gelen bazı deyimlerin ve kelimelerin hayli sık yer alması, söz konusu engelleri aşabilmek için «aslına en yakın olanı» bulmak ve hatta mümkün olduğu yerde kelimesi-kelimesine aktarmak yönteminin kullanılmış olmasından ötürüdür. (Multinational: çok uluslu; Global Corporation: Evrensel Şirket; Global Shopping Center: Evrensel Alış-Veriş Merkezi; cross-subsi-dization: çapraz-sübvansiyon gibi). Gereken yerde İngilizce karşılıkları da belirtilmiştir bu tür sözcüklerin.

Bu arada, ülkemiz basınında ve yabancı literatürde kullanılan (multinational) çok-uluslu sözcüğünün yerine, yazarların da kullandığı şekilde (global) evrensel sözcüğünün konması, yalnızca metine bağlı kalmak kaygısından ötürü olmamıştır. Yazarların, «Hissedarlar bir yana, bu kavram, yönetimin de bir ölçüde uluslararası nitelikte olduğu biçiminde yanlış bir izlenim verdiğinden, bu metinde kullanmaktan kaçınacağız» dedikleri çok-uluslu sıfatı inceleme konusu kurumların gerçek nitelikleri hakkında yanılgıya yolaçabilmektedir. Gerçekte, mâli güçlerinin önemli bir bölümünü yabancı ülkelerden elde etmelerine ve dış bağlılarının (subsidiaries) gittikçe yerel uyrukluların yönetimine geçmesine karşın, evrensel şirketlerin ana hisseleri ve üst yönetim kademeleri yine büyük oranda merkezlerinin bulunduğu «anavatan»dakilerin, hatta belirli bir gurup vatandaşın elinde bulunmaktadır. Yalnız evrensel şirketin, örneğin Amerika Birleşik Devletleri'nin veya Fe-

deral Alman ya da Japon devletinin bir uzantısından ibaret olmadığını; yahut da, tersine, bu devletlerin büyük sermayeyi temsil eden evrensel şirketlerin «yürütme kurulu» niteliğinde olmadıklarını hatırlatmakta yarar vardır. Metinde de değinildiği gibi, özel şirket ile kapitalist devlet arasındaki çıkar ayrılıkları hayli önemlidir ve günden güne de artacağa benzemektedir. Aralarındaki işbirliğinin hayli sıkı olmasına rağmen. (Kitabın üçüncü kısmında, özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde evrensel şirketin topluma etkisi konusu işlenirken, söz konusu çıkar ayrılıkları belirgin bir biçimde ortaya konmaktadır.)

Okuyucumuzun yadırgaması olasılığı bulunan başka bir nokta. «Evrensel Soygun» adından beklenilebilecek olanın aksine, söz konusu şirketlerin azgelişmiş ülkeler üzerindeki etkilerine ayrılan kısmın ötekilere kıyasla daha kısa kalmasıdır. Yazarların kitabın hemen yarısını, «evrensel» şirketin Amerikan toplumu (dolayısıyla çağdaş sanayi toplumu) üzerindeki etkilerine ayırdıkları göze çarpmaktadır.

Yazarları öncelikle kendi toplumlarının ilgilendireceği doğaldır. Ancak bunun da ötesinde, durmadan büyüme eğilimindeki evrensel şirketlerle, hükümet ve tüketici arasında beliren çıkar ayrılıklarının ileride dünya siyasal ekonomisi üzerinde yapacağı etkilerin önemini kavramış olmaları vardır: «...(evrensel şirketler, Amerikan tüketicisi ve yoksul ülkeler arasındaki) çatışmanın nasıl çözüleceği yirmibirinci yüzyıldan ne kadar barış ve adalet bekliyebileceğimizi belirleyecektir.»

«Evrensel Soygun»un değerli bir yönü de, sanayi ötesi aşamasına ulaşmış olan kapitalist sistemin bir yandan kendi anavatanında (anavatanlarında) bir yandan da madalyonun diğer yüzü olan Üçüncü Dünya'daki etkilerini yan yana incelemek olanağını vermesindedir. Aslında, bu sistemin ana öğesi durumundaki evrensel şirketin, dış faaliyetleri ile içerideki etkileri, görüleceği gibi, sıkı sıkıya birbirine bağlıdırlar.

Yazarların Üçüncü Dünya ülkelerindeki durumu inceledikleri bölümlerde göze çarpan bir husus, evrensel şirket örneği olarak nasıl belli başlı Amerikan şirketleri alınıyorsa, bu şirketin siyasal ekonomisini etkilediği azgelişmiş ülke örneği olarak da Lâtin Amerika ülkelerinin alınmasıdır. Doğal ki evrensel şirketlerin tek dış faaliyet alanı bu bölge değildir; Afrika'nın, Asya'nın Pasifik adalarının en ücra köşelerine kadar uzanan bu kuruluşların (zaten bir başkası o denli yayılamazdı) en yoğun *faaliyette bulundukları bölge olarak alınmaktadır Lâtin Amerika. Geçmişte de özellikle Amerikan evrensellerinin siyasal ve ekonomik müdahale örneklerine en çok burada rastlanmaktadır. Bunlar «klâsik» müdahale örnekleridirler. Bu bakımdan, özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra azgelişmişlik üzerinde yapılan incelemelerin bir çoğunun konumu bu bölge olmuştur. Latin Amerikalılar ile Amerikan şirketleri arasındaki ilişkiler hakkında söylenenleri diğer dünya ülkeleri ve diğer evrensel şirketler için genelleştirmek, bazı kayıtlarla, olanaklıdır.*

Richard Barnet ve Ronald Müller'in yapıtında merkezî rolü olan bir kavrama da önceden değinmek yararlı olacaktır. Zira bu kavramın içinde, evrensel şirketin bir tarafını oluşturduğu mücadelenin karşı tarafını oluşturanların zafere ulaşmaları için gerekli anahtar yatmaktadır. Bu kavram, «Bilgi»dir.

Yazarlar metine ekledikleri notlarda, bu kavramı şöyle tanımlıyorlar:

«Burada, bilgi (knowledge) kavramın, hem istihbaratı (information), hem de zamanla birikmiş istihbaratı yâni «içerilmiş bilgi»yi (embodied knowledge) kullanabilmek için gerekli yetenek ve teknikleri (skills and techniques) kapsayacak biçimde kullanmaktayız.

'Bilgi' kavramı bir yandan gerçek, ampirik olgular hakkındaki verileri veya istihbaratı kapsarken, bir yan-

dan da *istihbaratın hangi amaçla kullanılacağı ve nasıl yorumlanacağı hakkındaki yargıları, düşünceleri ve görüşleri belirleyen objektif ve sübjektif (positive and normative) eğitim (training), öğrenim (education) ve deneyimleri (experiences) de kapsamaktadır.»*

Dünya siyasal ekonomisinin en güçlü etkeni haline gelmiş olan evrensel şirketlerin en zayıf, en gelişmemiş Üçüncü Dünya devletlerinden, en köklü, en güçlü ve gelişmiş sanayi devletlerine kadar çeşitli siyasal kurumlar karşısındaki gücünü, bilgi üstünlüğüne bağlayan yazarlar, bu «anahtar kavram»ın önemini çeşitli yerlerde vurgulamaktadırlar:

«Bir ülkenin ırmaklarından altın aksa, ve bu altını toplayacak binlerce potansiyel işçisi bulunsa; eğer doğal zenginliklerini değerlendirecek bilgiden yoksunsa, yine de açlığın eşiğinde olabilir...»

Burada kullandığımız anlamıyla, bilgi, yalnızca makina yapmak, kullanmak, onarmak ve geliştirmek yeteneği demek değildir. Özellikle azgelişmiş ülkelerde yetersiz olan, yaşamsal önemde bir bilgi türü vardır: Toplumsal örgütlenme yöntemleri (techniques of social organization) ... Batı'nın bilgi üstünlüğünden söz ederken, yalnızca makineler yaratmaktaki üstün teknolojisini değil, merkezinde varlık üretimi bulunan bir değerler sistemini yaratan ve yayan teknolojisini de içeriyoruz...»

«(Büyüme) sürecinin özündeki öğe, bilgidir. İşin yeni biçimlerde örgütlenmesidir (örneğin el yerine çapa, çapa yerine traktör gibi.) Bu, insanın üretkenliğini arttırarak, gelecekte yeni üretkenlik artışları meydana getirmekte kullanılabilecek tasarruflar yaratır. Daha çok varlık yaratmak ve var olanı korumak amacıyla yatırılırsa, bu tasarruflara 'finans kapital' derler iktisatçılar...»

«Kalkınan ülkelerden dışarı net finans kapital akışının halkın tüketiminde ... düşüş meydana getirip getirmediği asıl sorun değildir. (Asıl sorun) bu dışarı akışın, azgelişmiş ülkenin pazarlık gücü kazanması için

gerekli bilgi birikimini aksattığı veya önlediğidir.» «(Az-gelişmiş ülkelerde) ... çağdaş toplumsal örgütlenme yöntemlerinin gelişmesine engel olan etkenin, varlık kaybı sürecinin sonucu olarak, varlık yaratıcı bilginin yaratılamaması olduğuna inanmaktayız.»

Ne var ki, «varlık yaratıcı» bilgiyi denetiminde tutmak ve kendi hedefleri doğrultusunda kullanmaktaki üstün yeteneği ile, evrensel şirket, varlığının temelindeki değerlerin dünyanın geleceğini tehdit eder hale geldiği bir tarihsel aşamaya ulaşmıştır. Bütün kitap boyunca kanıtlanmaya çalışılan bu tez doğruysa, insanın evrimsel süreci içinde varmış olduğu bu ileri aşamada soyunun devamını sağlayacak yeni seçeneklere gereksinimi olacaktır. Bir yandan sanayi-ötesi toplumunun insana sağladığı refah ve güvenceleri, mutluluğu arttırıcı olanakları getirecek; bir yandan da aynı yapının, insanın mutlaka gereksindiği toplumsal, çevresel (ekolojik) ve ruhsal (psikolojik) dengeleri bozan etkilerini yok edecek yeni bir «toplumsal örgütlenme seçeneği» gereklidir.

Eğer böyle bir seçeneğin bulunmasına olanak yoksa, o zaman insanoğlunun yazgısı da şimdiden belirlenmiş demektir. Nüfusunun yüzde altısı toplam gelirin yarısını alan ve tüketen; ve bu mutlu veya mutsuz olduğu belli olmayan azınlığın, adam başına, geri kalan yüzde 94'lük kesimin adam başına geliri kadar bir tutarı yaratmaya değil, tahrip etmeye, yok etmeye harcadığı bir dünyada yaşadığımız hatırlanacak olursa (ki yazarlar da bunu hatırlatmaktadırlar), bu sözü söyleyen bir çok düşünürün aşırı bir kehanette bulunmadıkları kolayca anlaşılabilir.

Sanırım bu bakımdan yazarların belki de en düşündürücü sözleri şu satırlarda saklıdır:

«...yürürlükteki modası geçmiş değerlerin; yâni, rekabetçi bireyciliğin, rahat düşkünlüğünün, israfçılığın,

sınırsız büyüme tutkusunun, birikim yoluyla güvence kazanmak çabasının yerini yeni değerler alacaksa, bu, insanların birdenbire bencilliklerinden kurtulmayı öğrenmeleriyle olmayacaktır... Ancak yeteri kadar insan, bu değerlerin soyunun devamı için gerekliliğini gördüğü zaman gelecek yüzyılın yaşamına egemen olacaklardır... kapitalizmin bu yeni aşamasından doğan sarsıntılar, geleneksel sınıf ayrımlarını da ... aşmaktadır. Küçük iş adamları da sendikacılar gibi evrensel şirketlerin hareket yeteneğinin etkilerini aynen duymaktadırlar; çevresel dengenin bozulduğunu kaygıyla izleyen tüketiciler, vergi mükellefleri ve yurttaşlar, şirketlerin gücünün durmaksızın büyümesi karşısında aynı iktidarsızlık duygusuna kapılmaktadırlar. Bu duyarlığın güçlenmesi ile birlikte, dünyanın yeniden inşası için yeni bir ortak siyasal bilinç yaratılması olanağı doğmaktadır. Ne var ki ölüm-kalım savaşı zamana karşı bir yarıştır. Önemli sorun, kurumlarımızı ve kendimizi hızla değişen bir çevreye zamanında *uydurmamızdır.*

Bu nedenle, yeni bilgilerin gelişmesi tamamen yaşamsal bir önem kazanmaktadır. Bu kitapta, bilginin sosyal değişimin başlıca dinamiği olduğunu vurguladık. Gerçekten, insan soyunun devamı, koşullarımız hakkında ne kadar bilgi edinebileceğimize ve bunları ne kadar çabuk öğrenebileceğimize bakmaktadır...»

Barnet-Müller'in uzun araştırmalar ve incelemeler sonucu ortaya koydukları bu ürünle gözettikleri hedefin, bu uğraş içinde olanların çabalarına katkıda bulunmak olduğuna inanıyorum. Okuyucunun, kitapta ileri sürülen fikirlerin tümünü benimsemese bile, yukarıda tanımlanan anlamıyla «bilginin sosyal değişimin başlıca dinamiği» olduğu yolundaki tez üzerinde öncelikle ve tüm önyargılardan arınmış olarak düşünmesi, bu önemli yapıtta kendisine sunulan malzemeyi verimli bir şekilde değerlendirebilmesi için bir ön-koşul olacaktır.

Osman Deniztekin
Cağaloğlu, 25 Mayıs 1976

I

BİR

DÜNYA YÖNETİCİLERİ

1

Evrensel şirketlerin başındaki adamlar, dünyayı bileşik bir bütün olarak yönetmeye kalkışan ilk örgüt, teknoloji, para ve ideoloji sahibi insanlardır tarihte. Eski zamanların evrensel tasarılar peşinde koşan insanı ya kendini aldatıyordu ya da mistiğin biriydi. Büyük İskender ırmak kıyısında fethedilecek başka dünyalar kalmadığı için ağlarken, üzüntüsüne yol açan, haritacısının bilgisizliğinden daha önemli bir şey değildi. Bilinen dünyanın sınırları genişledikçe, peşpeşe krallar, generaller ve çeşitli güçlü adamlar da, daha dev ölçüde imparatorluklar kurmaya çalıştılar. Ama hiç biri kişisel fantezilerinden uzun süreli toplumsal olgular yaratmayı başaramadı. Napolyon'un sistemi, Hitler'in Bin Yıllık İmparatorluğu, Britanya İmparatorluğu ve Pax Americana(*) izlerini bırakmakla birlikte, hiç biri bu gezegeni bir kuşak boyu olsun yönetebilecek evrensel bir örgüt yaratamamıştır. Dünya, askerî istilalarla yönetilebileceğe benzememekte, ama bu düş yaşamaya devam etmektedir.

Dünyanın dev şirketlerinin yöneticileri, istilaların başaramadığını, özel şirketlerin başarabileceğine inan-

(*) Pax Americana: Amerika'nın egemenliğinde dünya barışı anlamına gelen «Amerikan Barışı».

maktadırlar. «Kırklarda Wendell Wilkie *Tek Bir Dünya*dan söz etmişti; yetmişlerde amansız bir şekilde oraya doğru sürükleniyoruz.» demektedir IBM'den Jacques G. Maisonrouge. Fiat'ın direktörlerinden ve Roma Kulübü'nün organizatörlerinden Aurelio Peccei, evrensel şirketin «insan toplumunun uluslararası nitelik kazanmasında en güçlü aracı» olduğunu açıkça söylemektedir. Eski Amerikan Dışişleri Bakanlığı Müsteşarı ve Lehman Brothers International şirketinin yönetim kurulu başkanı George Ball, «dünyayı arşınlayan büyük şirketlerde çalışan adamlar, ilk kez dünyanın kaynaklarını, kârın nesnel mantığının gerektirdiği bir verimlilikle kullanmak olanağını bulmaktadırlar» demektedir. Evrensel şirket, gerçek bir dünya ekonomisi ya da şirket danışmanı Peter Drucker'in deyimiyle bir «evrensel alış-veriş merkezi» getirmekte ve bunu Jacques Maisonrouge'a göre, «sadece kendi *işine* bakmakla, meşru iş hedeflerinin takibinde gerekeni yerine getirmekle» başarmaktadır.

Evrensel şirket, insanlık tarihinde evrensel ölçüde merkezî planlamaya bağlı ilk kurumdur. Birincil amacı dünyanın her tarafındaki iktisadi faaliyeti, evrensel kârlarını en yükseğe çıkaracak biçimde örgütlemek ve kaynaştırmak olduğundan, her parçasının bütüne hizmet etmesi beklenen organik bir yapıdır. Böylece sonuçta başarısı tek bir dalının bilançosu ya da bazı ürünlerinin kullanılışlılığı ya da belli bir ülkede meydana getirdiği sosyal etkiyle değil, evrensel kârlarının ve evrensel pazardaki paylarının büyümesiyle ölçülür. Temel varsayım, bütünün büyümesiyle tüm parçaların refahının arttığı, temel iddiası ise verimliliğidir.

Soluk alan bütün yaratıkların başının üstünde dolaşan evrensel ekolojik buhranın ve kıtalararası füzelerin tehdidi altında, evrensel planlamanın mantığına karşı çıkmak olanaksızdır. Bizim kuşağımız, gezegenimizin kaynaklarının sonsuza dek dayanmayacağını ilk keşfedenler olarak, verimliliğe özel bir saygı besle-

mektedir. Maisonrouge'un söyleyişiyle evrensel şirketler «dünya kaynaklarının en çok verim ve en az israf ile kullanılmasını» olanaklı kılmaktadırlar. İnsanoğlunun zaman, uzay ve ölçek anlayışını değiştiren II. Dünya Savaşı sonrası teknoloji devriminden doğurduğu evrensel şirketler, şimdiye dek herhangi bir iş örgütüne tanınandan çok fazla siyasal kabul görmek istemektedirler. Evrensel bir girişimi işletebilecek pratik olanaklara sahip ilk girişimci sınıf, şimdi evrensel yöneticiliğe göz dikmiştir.

IBM World Trade Corporation'ın başkanı şöyle konuşmaktadır: «Ticaret söz konusu olduğu zaman, bir milleti diğerinden ayıran sınır, ekvator hattından daha gerçek değildir; sadece ırksal, dilsel ve kültürel varlıkları ayırdetmenin elverişli bir yoludur. Ne ticari ihtiyaçları, ne de tüketici eğilimlerini belirlerler. Yöneticiler bir kere bu dünya ekonomisini anlar ve kabul ederlerse, piyasa görüşleri —ve plânlamaları— zorunlu olarak genişleyecektir. Anavatanlarının dışındaki dünya artık birbirinden kopuk bir müşteriler ve şirketin malları için olası bir pazarlar dizisi olarak değil, tek bir pazarın uzantısı olarak görülecektir.»

Evrensel girişimin doğuşu, çağdaş insan için anlamı Sanayi Devrimi ve ulusal devletin doğuşu kadar büyük olacak bir örgütsel devrim yaratmaktadır. Son yıllarda evrensel şirketlerin büyüme hızı öylesine büyük artış göstermiştir ki, artık bir sıra göz kamaştırıcı istatistik toplamak kolaylaşmıştır. 1973 yılı içinde bazı şirketlerin yıllık satışlarını ülkelerin gayri safi millî hasılalarıyla karşılaştıracak olursak görürüz ki GM; İsviçre'den, Pakistan'dan ve Güney Afrika'dan; Royal Dutch Shell; İran, Venezuela ve Türkiye'den; Goodyear Tire şirketi de Suudi Arabistan'dan daha büyüktür. En başarılı evrensel şirketlerin ortalama büyüme hızı, Amerika Birleşik Devletleri dahil çoğu ileri sanayileşmiş ülkeninkinden iki-üç kat yüksektir. Evrensel şirketlerin şimdiden 200 milyar dolardan fazla mal-

varlığına sahip oldukları tahmin edilmektedir. Ancak büyüklük kudretin yalnız bir ögesidir. Uluslararası konularda, Mao'nun, siyasal gücün tüfeğin namlusundan çıktığını belirten sözü kimsede şok etkisi yapamamaktadır. Şirketlerin devlet adamları, güçlerinin nereden geldiğini soranlara, Papa gibi, emirlerinde tümenler olmadığını belirtmekten hoşlanırlar. Olağanüstü güçlerinin kaynakları başka yerde aranmalıdır; dünya siyasal ekonomisini şekillendiren bu güç, böylece ulusal devletin tarihsel rolünü de yeniden yazmaktadır. Güç tüfeğin namlusundan değil, dünya çapında servet yaratma amaçlarının denetiminden gelmektedir. Yeni bir dünyayı geliştirirken, GM, IBM, Pepsico, GE, Pfizer, Shell, Volkswagen, Exxon ve daha bir kaç yüz şirketin yöneticileri günbegün aldıkları kararlarla insanların yaşadıkları yer; eğer varsa, yapacakları iş; yiyecekleri, içecekleri, giyecekleri şeyler; okul ve üniversitelerde önlerine sürülecek bilgiler ve çocuklarına miras bırakacakları dünyanın şekli üzerinde egemen devletlerin çoğundan daha etkili olmaktadırlar.

Gerçekten evrensel girişimin en devrimci yönü boyutları değil, dünya görüşüdür. Evrensel şirketlerin yöneticileri, toplumun 400 yıldır örgütlenmesine temel olan ulusal devlet sistemini derinlemesine değiştirecek bir toplumsal örgütlenme teorisini yürürlüğe koymaya çalışmaktadırlar. İstediklerinin özü, ulusal devleti aşmak hakkını kazanarak, bu süreç içinde ona yeni bir biçim vermektir. «Ne zamandır hiç bir millete ait olmayan bir ada satın almak istemişimdir» diyen Dow Chemical Company'nin kurul başkanı Carl A. Gerstacker, şöyle devam ediyor: «Ve Dow şirketinin dünya merkezini işte böyle, hiç bir ulus ya da topluma bağlı olmayan bir adanın gerçekten tarafsız toprağı üzerinde kurmak isterdim. Böylesine gerçekten tarafsız bir toprağa yerleştikten sonra artık sadece Birleşik Devletlerin yasalarına bağlı olacağımıza Birleşik Devletlerde A.B.D. vatandaşı, Japonya'da Japon vatandaşı

ve Brezilya'da Brezilya vatandaşı olarak faaliyet gösterebilirdik.. Hattâ oradaki yerlilere başka yere gitmeleri için iyi para da verirdik.»

Dow şirketinin baş rakiplerinden Union Carbide'ın bir sözcüsü aynı fikirdedir: «Uluslararası bir şirketin, iş yaptığı ülkenin refahını herhangi bir ülkenin refahından üstün tutması doğru olmaz.» Uluslararası ekonomi alanında önde gelen Amerikalı otoritelerden Charles Kindleberger'in söylediği gibi, «uluslararası şirket hiç bir ülkeye ötekinden daha çok bağlılık borcu taşımadığı gibi, kendini tamamen vatanında hissedeceği bir ülke de yoktur». İngiliz maliye yazarı ve Parlamento üyesi Christopher Tugendhat'ın işaret ettiği gibi, dünya şirketinin evrensel çıkarları, kendi hükümeti de dahil olmak üzere bütün hükümetlerin çıkarlarından ayrı ve seçkindir. Yönetim ve mülkiyet bakımından evrensel şirketlerin her biri ya A.B.D., Hollanda, Alman, Fransız, İsviçre, İtalyan, Kanada, İsveç ya da Japon uyrukluysa da (çoğu tabiî Amerikalıdır) görüş ve bağlılık açısından vatansız şirketler olma yolundadırlar.

Başkanları, bir Pasifik adası yerine Park Avenue gökdelenlerinde bir büroyla yetinmek zorunda olan dev Amerikan şirketlerinin bile Amerikan Rüyası'nı aşmış olduklarını hissetmelerinin nedenini anlamak zor değildir. Ticaret Bakanlığı'nca incelenen en büyük 298 Amerikan kökenli evrensel şirketin toplam net kârlarının % 40'ı Amerika dışında kazanılmıştır. Evrensel şirketlerin hizmet örgütü olan Business International Corporation'un 1972 yılında yaptığı bir araştırma, başta gelen Amerikan kökenli çok uluslu şirketlerden 122'sinin yurt dışı işletmelerden daha yüksek kâr elde ettiğini göstermektedir. Örneğin büro gereçleri alanında 1971 yılı denizaşırı kârlar % 25,6 iken, yurtiçi oranı % 0,2 idi. İlaç sanayiinin yabancı işletmelerinden gösterdiği ortalama kâr % 22,4; A.B.D.'deki ise % 15,5 idi. Gıda sanayii, % 11,5'luk yurtiçi kârına karşılık, % 16,7'

lik yurtdışı kâr bildirmiştir. (Nisbeten küçük denizaşırı yatırımlardan olağanüstü kârlar alınması seyrek değildir. Örneğin 1972'de United Brands net değerleri üzerinden % 72,1 getiri oranı beyan etmiş, Parker Pen % 51,2, Exxon 52,5 bildirmiştir.) 1973 yılında, Amerika'nın en büyük yedi bankası toplam kârlarının % 40'ını (1971'de % 23) dışarıdan kazanmaya başlamışlardır.

Ticaret Bakanlığı araştırmaları, önde gelen A.B.D. merkezli şirketlerin dış kârlara bağımlılığının 1964'den beri ivmeli olarak arttığını göstermektedir. Son on yıl içinde dışarıda kâr etmek, Amerikan ekonomisi içinde olduğundan çok daha kolaylaşmıştır. Sonuç, A.B.D. şirketlerinin toplam varlıklarından gittikçe daha fazlasını dışarıya kaydırmaları olagelmiştir; kimya sanayiinin toplam varlığının yaklaşık üçte biri, tüketim malları sanayiinin tüm varlığının yaklaşık % 40'ı, elektrik endüstrisinin % 75'i ve ilaç endüstrisinin üçte bir kadarlık varlığı artık Amerika dışında konumlanmıştır. Amerikan petrol sanayiinin bütün dünyadaki yatırım tutarı olan 100 milyar doların kaba hesapla yarısı Amerikan sahillerinin ötesinde bulunmaktadır. Amerikan ithalat ve ihracatının % 30'dan çoğu çok uluslu şirketlerin dış kolları aracılığıyla yapılmaktadır. İngiliz mâli analisti Hugh Stephenson'un tahminine göre 1970 yılı ortalarında Amerikan kökenli şirketlerin denizaşırı satılan mallarının % 90'ı «yabancı ülkelerde, Amerikan mülkiyetindeki ya da denetimindeki alt şirketler tarafından yapılıyor olacaktır.» «Dışarıya yatırım, Amerika'ya yatırım demektir» ilkesi, evrensel şirketlerin yeni sloganı olmuştur.

2

Evrensel girişim anlamında kullanılan en popüler kavram «çokuluslu şirket»tir. Hissedarlar bir yana bu

kavram yönetimin de bir ölçüde uluslararası nitelikte olduğu biçiminde izlenim verdiğinden, bu kitapta kullanmaktan kaçınacağız. Denizaşırı bordro ve satışları bakımından önde gelen A.B.D. şirketlerinden 1.851 yüksek yöneticiyi inceleyen Kenneth Simmonds, bu yüksek dereceli idarecilerden ancak % 1,6'sının Amerikan uyruklu olmadığını ortaya çıkarmıştır. Bu girişimlerin, Amerikan uyruklu olmayan kişilerin elinde bulunan hisselerinin önemsiz miktarda olduğu ise bilinen bir şeydir.

Bu kavramın yetersiz kalmasının daha önemli bir nedeni, çağdaş dünya ticaretinin en devrimci yönünü dile getirmekten yoksun olmasıdır. İşadamları, en azından Fenikeliler Akdenizli komşularına cam satmaya başladıktan beri, uzun zamandır dış ülkelere açılagelmişlerdir. 16. yüzyılın İngiliz Merchants Adventuters ticaret şirketi gibi bazı büyük ticaret şirketleri modern ulusal devletten öncedirler. On dokuzuncu yüzyılın büyük imparatorluklarından her biri —İngilizler, Fransızlar, Hollandalılar ve hattâ Danimarkalılar— Viktorya çağının örneği görülmemiş refahının dayandığı pazarlar ve ham madde kaynakları peşinde yeryüzünü dolaşan özel ticaret şirketlerine koruyuculuk hizmeti yapmışlardır. Yabancı ülkelerde iş yapmanın Amerikalılar için yeni bir yöneliş olduğu da söylenemez. Yüzyılın başında Singer Dikiş Makineleri şirketi gibi Amerikan firmaları İngiliz ekonomisinde o kadar önemli bir rol oynamaktaydılar ki, Londralı bir yayımcının 1902'de çıkardığı *Amerikan İstilacıları* adlı kitap büyük bir heyecanla karşılandı. Ford'un Avrupa'da 1911'den beri bir montaj fabrikası bulunmakta, petrol şirketleri de yüzyılın ilk zamanlarından beri neredeyse evrensel ölçüde faaliyet göstermektedirler.

Evrensel şirketi eşsiz yapan, daha bir kaç yıl öncesinin şirketlerinden farklı biçimde, denizaşırı fabrika ve pazarlarını ülkesindeki işletmelerine ek olarak görmemesidir. Tersine, Maisonrouge'un ifadesiyle evrensel

şirket dünyayı «tek bir ekonomik birim» halinde görmektedir. Ona göre bu görüşün temel ögelerinden biri «evrensel ölçüde bir planlama, örgütleme ve yönetme gereksinimidir.» *Enternasyonalizmin,* karşılaştırıldığında, dar fikirli kaldığı bu bütüncül dünya görüşüdür ki, kendilerinden önce gelen tüccarlar ve uluslararası girişimcilerden ayrı olarak evrensel şirketi tasarlayan adamları harekete geçirmektedir.

Evrensel şirketin gücü, üretimi dünya çapında birleştirerek kapitalizmin eski rüyası olan Tek Bir Büyük Pazar'ı gerçekleştirmek yolunda, finansman, teknoloji ve ileri pazarlama tekniklerini kullanmaktaki eşsiz kapasitesinden türemektedir. Bu kozmoplit tasarı, geleneksel milliyetçiliğe doğrudan doğruya meydan okumaktadır. Nitekim dünyanın önde gelen şirket yöneticileri, bir zamanlar Sanayi Devrimi'nin ebeliğini yapmış olan ulusal devleti evrensel gelişmenin baş engeli olarak görmektedirler. Doksan ülkede iş yapan First National City Corporation'ın başkanı William I. Spencer, «ulusal devletlerin siyasal sınırları, çağdaş ticaretin amaç ve alanını belirlemek için çok dar ve sıkışıktır» demektedir. George Ball'a bakılırsa, dünya şirketinin «plan ve eylemleri, dünyanın siyasal düşüncelerinin çok ilerisindedir,» çünkü bu «modern gereksinimlerin karşılığı olarak tasarlanmış modern bir kavram»dır. Ulusal devlet, ne yazık ki «çok eski moda bir düşünce olarak bugünkü karmaşık dünyamıza iyi uymamaktadır». Ball'u yankılayan Pfizer'in başkanı John J. Powers, gerçek bir dünya ekonomisinin «hiç de idealist bir hayal» olmadığını, «katı mantıkla varılmış bir öngörü» olduğunu söylemektedir: «Kendi teknolojimizin gereği oynamaya zorlandığımız bir roldür bu.» IBM'den Maisonrouge, ulusal devlete daha açık saldırmaktadır: «Dünyanın politik yapılarının tamamen zamanı geçmiştir. En azından bir yüzyıldır değişiklik geçirmediklerinden, teknolojik ilerlemeyle uyum içinde olmaktan çıkmışlardır... Zamanımızın kritik sorunu,

ulusal devletlerin bağımsızlığıyla kaynakların evrensel ölçüde optimalleştirilmesi kavramları arasındaki çatışmadır.» Business International, 1967 yılı Araştırma Raporunda müşteri şirketleri şöyle uyarmaktaydı: «...ulusal devletin zamanı geçmektedir: Yarın onun gibi, özde ulusal kalan şirket de anlamını yitirecektir.»

Wendell Wilkie'nin «Tek Bir Dünya»sının mezar taşına Clare Booth Luce'un yazdığı «Evrensel Safsata» ile savaş günlerindeki evrensel kardeşlik düşünün solmasından bir kuşak geçtikten az sonra, yeni bir evrenciler türü ortaya çıkmış; ulusal devlete karşı başlattıkları saldırı, Dünya Federalistleri, B.M. veya yönetim kurulu odalarında ve özel kulüplerde kafa ağrıtan «arapsaçı enternasyonalizm» havarilerinin önerdiklerinden çok daha radikal olmuştur. Evrensel şirketlerin başındaki adamlar, ideolojilerin, kestane fişeği örneği, ancak ustalıkla tutturulduğu takdirde iyi yol aldığını bildiklerinden, yeni bir barış ve bolluk suresini pazarlamakta büyük çaba harcamaktadırlar. Bu kutsal söz yer yüzünü değiştirmekte, Holiday motellerini ve Pepsi Kola fabrikalarını Moskova'ya, Pollo Frito Kenticky'yi Latin Amerika'ya sokan ticari mucizelerden daha kudretlidir. Jacques Maisonrouge —kendi çocuklarının da katıldığı— 1968 Paris öğrenci hareketlerinin devrimci sloganlarından olan «Yıkılsın Sınır Duvarları» ilkesinin IBM'de de benimsendiğini belirtmekten hoşlanır.

Bu yeni evrenci kâhinler, daha önceki evrenciler gibi, şiirsel hayal gücü, transandantal felsefe ya da şark mistisismiyle değil, elektrik devreleri, sabun, mayonez ve aspirin üstüne somut kariyerlerle erişmektedirler peygamberlik çağrısına. Ama evrensel şirketin cennet diyarını bir Savonarola'nın(*) inanç coşkunluğu içinde

(*) Savonarola: 15. yüzyıl İtalyan dominiken papazı; ilk ütopik sosyalistlerden. Floransa'da sıkı bir kilise rejimi kurduktan sonra, büyücü diye yakılmıştır.

haber vermektedirler. Litton Industries'in eski başı, sonradan Nixon'un bütçe direktörü ve yönetim işleri danışmanı olan Roy Ash için, evrensel şirket «transandantal bir birlik» temsilidir. Geleceğin akımıdır, «çünkü hiç bir şey zamanı gelmiş olan bir fikri durduramaz.» Ash gibi adamlar, üstünde sınır olmayan bir dünya kehanetinin, satmaları gereken en önemli mal olduğunu bilmektedirler. Çünkü insan sorunlarında oynamayı öngördükleri rol, Arnold Toynbee'nin «insanoğlunun ana dini; egemenlik kültü» olarak tanımladığı şeye meydan okumaktadır. Birkaç yıl önce işadamlarına yaptığı bir konuşmada, Pfizer'in başkanı John H. Powers bize gerekli olanın «dünya şirketinin getireceklerini» açıklayacak «eylemci feylesoflar» olduğunu söylemiştir. Chase Manhattan bankasının yönetim kurulu başkanı David Rockefeller, zamanı gelmiş olan bir fikri kavramaktan yoksun kafalarda kıpırdaşan dev şirketler hakkındaki «kuşkuları» dağıtacak kütlesel bir kamu ilişkileri kampanyası çağrısında bulunmaktadır.

Yeni evrencilerin «dünya kalkınmasının manivelası», «barış getirecek tek güç», «insan toplumunun evrenselleşmesinde en güçlü etken» ya da Columbia İş İdaresi Okulu dekanı Courtney Brown'un sözleriyle «yeni bir dünya senfonisinin proloğu» diye evrensel şirketi kutsarken yarattıkları coşkun hava, kuşkusuz kısmen satıcıların geleneksel şişirme tutkusundan ileri gelmektedir. Ama evrensel şirketin halen sanayicilerin yüzlerce konuşmasında, tertipledikleri araştırmalarda ve karışık kulis faaliyetlerinde —Olağanüstü Amerikan Ticaret Komitesi gibi— görülen satış gayreti, tüketicilerin birçok düzeyde derinleşen ve büyüyen direncini yansıtmaktadır.

Evrensel şirketlerin yöneticileri, kendi aralarında, «zamanı geçmiş» ulusal devlette köklü değişiklikler olmaksızın kaynaşmış bir dünya ekonomisinin olamıyacağını konuşup durmaktadırlar; ancak bu ne kadar ileri bir düşünce olursa olsun, meslekleri, geçim yolları

ya da esinlenmeleri bakımından eski moda yapılara bağlı olanları inandırmak kolay değildir. Evrensel şirketlerin başındaki adamlar, evrensel planlamada siyaset adamlarından çok ileride bulunduklarına inandırmışlardır kendilerini; çünkü siyasî yöneticiler coğrafyanın tutsağıdırlar. Bir Minneapolis, Milano ya da Sâo Paulo belediye reisi ne kadar evrensel tasarılar beslese de, meslek hayatı bölgesinde olan bitene bağlıdır. Ulusal yöneticiler aynı nedenlerden benzeri bir dar görüşlülük içindedirler. Egemenlik hakları konusunda kıskançtırlar ve bölgelerinde olup bitenler üzerinde karar verme yetkisinden ayrılmak bir yana, onu paylaşmak bile istemezler. Yeni evrenciler sorunun iyice farkındadırlar. George Ball, «yabancı ülkelerde alım satım ve üretim yapan şirketler, siyasal otoritenin yetki ve sorumluluklarına meydan okuyacak şekilde insanların ve milletlerin yaşamlarını etkileme gücüne sahiptir,» demektedir. «Beş bin mil ötedeki bir yönetim kurulunun satın alma üretim dokusunu değiştirmekle ekonomik yaşamını esaslı bir şekilde etkileyebileceği bir ülkenin hükümeti, nasıl güvençle ekonomik plan yapabilir?» Ama Dünya Yöneticisinin siyasal gasıpla suçlanmaya verdiği karşılık, toplum sorunlarında uygulamak istediği olağanüstü kudreti yadsımamakta, buna akılcı gerekçeler göstermektedir.

David Rockefeller, evrensel şirketlerin, ulusal devletlerin araya girmeden dünya üzerinde mal, sermaye ve teknoloji hareketlerinde neden daha özgür olması gerektiğini açıklayacak bir «anlayış seferberliği» çağrısında bulunmuştur. Ama böyle bir haçlı seferi, kamu ilişkileri alanında asrın kampanyasını gerektirecektir. Belki de Tek Bir Dünya mantığı birçok kişiye o kadar açık gelmemiştir; ne de olsa yirminci yüzyıl, her şeyden önce, milliyetçilik çağıdır. Tarihte başka hiç bir düşünce yoktur ki, uğrunda daha çok insan ölmüş olsun. Cesetlerin çoğu da bu yüzyılda katılmıştır yığına. Ulusal kişilik uğruna süregelen savaş, zamanımızın bir-

leştirici siyasal temasıdır. Almanya, İtalya ve Japonya'nın emperyalist mimarları; kurtuluş hareketlerinin gerilla liderleri Tito, Ho, Castro ve henüz Afrika'yı koloni egemenliğinden kurtarmak için savaşanlar hep milliyetçiliğin gücüyle beslenmişlerdir. «Ulusal devlet sönüp gitmeyecek,» demektedir ilk ve en büyük dünya şirketlerinden Unilever'in başkanı. Ona «olumlu bir rol» bulunmak gerekecektir.

3

Evrensel bir iştaha sahip her girişimin karşısında evrensel bir düşmanlar topluluğunun birikmesi kaçınılmazdır. Temelde üç belirgin guruba ayrılmaktadır bunlar. Birincisi, iktisadî çıkarları, evrensel şirketin doğuşuyla olumsuz yönde etkilenenlerdir. Amerika Birleşik Devletleri'nde bu gurubun en ciddî zarar gören üyesi örgütlü işçilerdir. UAW (Birleşik Otomobil İşçileri) ve AFL-CIO (Amerikan İşçi Federasyonu-Sınai Örgütler Kongresi) için «bir yeni dünya senfonisinin proloğu», «kaçak işyeri»nin yeni bir biçiminden başka bir şey değildir. İlk uluslararası şirketlerden Singer Dikiş Makinaları son yıllarda New Jersey'deki ana fabrika personelini 10.000 işçiden 2.000'e indirmiştir. General Instrements New England'daki işgücünü bu yakınlarda 3.000 eksiltirken Formoza'dakini (Taiwau) 5.000 kadar arttırmıştır. Bu sürecin duracağına dair bir belirti yoktur. Evrensel şirketler, üretimin uluslararası şekil almasının etkisinin istihdam yerlerinde net bir artış olarak görüldüğünü, zira yeni sanayiinin yarattığı işlerin, eski sanayideki iş kaybından çok olduğunu iddia etmektedirler. Bu iş kaybı sorununa ayrıntılı olarak III. Bölüm'de eğileceğiz. Ancak sendika araştırmalarına da, sanayici araştırmalarına da bakılsa, tartışılmaz gerçek

fabrikaların taşınmasından ötürü binlerce Amerikalı işçinin işlerini kaybettikleridir. Başka yerlerdeki başka işçilerin bu arada iş bulmaları, işsizleri avutmaya yetmemektedir.

Huzursuzluk yeteri kadar şiddetli olduğundan, örgütlü işçiler dış yatırımları engelleyici, açıktan açığa cezalar getiren yasalar çıkarılması —en başta Hartke-Burke tasarısının yasalaşması— için kampanya başlatmışlardır. Örgütlü işçiler, dünya şirketine sadece sefalet denilebilecek şartlarda ucuz işçi çalıştırdığı için değil (Hong Kong'un erkek işçilerinden % 60'ı bir dolar yevmiyeyle haftada yedi gün çalışır) aynı zamanda hareket yeteneği işçileri geleneksel pazarlık silahlarından yoksun bıraktığı için karşı çıkmaktadırlar. (Şirketler şimdi üretim tesislerini kasten ikileyerek işçilerle mesele çıktığı zaman birinden diğerine geçmek olanağını bulmaktadırlar.)

Amerika'nın ayakkabı ve tekstil gibi bazı eski yurtiçi endüstrileri sınır gözetmeyen dünyaya karşı savaşmaya devam etmektedirler, çünkü kendilerini yıkıcı bir dış rekabetten koruyacak olan o sınırlardır. Sayıları artan yeni-korunmacılar takımının sloganı, devrimci öğrencilerle IBM yöneticilerini birleştirebilecek olanın tam tersidir: «Yükselsin Sınır Duvarları». Yoksul ülkelerin ya evrensel devlet tarafından yutulmak ya da ezici rekabet karşısında kalmak tehlikesinde olan ulusal sanayileri de korunmacı koalisyonunun bir parçasını oluşturmaktadırlar.

Ancak, özellikle azgelişmiş memleketlerde evrensel şirketler üzerine makaleler, ifşaatlar ve heyecanlı konuşmalar seli ikinci bir düşman gurubunu yansıtmaktadır; bunlar iktisadî çıkarlar kadar siyasal duygularla da hareket etmektedirler. ITT'nin Şili'de Allende hükümetini devirmek için giriştiği çabaların açığa çıkarılması, evrensel şirketlerin fazla güce sahip oldukları gibi bu gücü kötüye de kullandıklarına dair yaygın korkuları doğrulamıştır. Dünyanın her tarafında, evrensel

şirketlerin hükümetleri etki altına alacak, ulusal ekonomileri saptıracak ve dünya döviz akışlarını altüst edecek durumda bulunması büyüyen bir endişeyle karşılanmaktadır. Şirket yöneticileri sermaye kaydırmak, teknoloji geliştirmek (ya da kösteklemek), kamu eğilim ve zevklerini biçimlendirmek yönünde öyle bir güce sahiptir ki, en güçlü hükümetler bile onları denetlemek yeteneğinden endişe duymaktadırlar. Evrensel şirketin sevinçle mi karşılanması, uzak mı tutulması, yoksa hukukî bir cendereye mi sokulması gerektiği, hemen hemen tüm gelişen ülkelerde ve gittikçe daha sanayileşmiş ülkelerde de önemli bir politik sorun olarak belirmektedir.

İkinci gurubun muhtemel üyeleri arasında, «mantıksız milliyetçiliğe» yönelen şirket saldırısının kendi güçlerine açık bir meydan okuma olduğunu görmeye başlayan en büyük gelişmiş ülkelerin yetkili ve bürokratları bulunmaktadır. Sorunun muzların devletleştirilmesinden ibaret olduğu Guetamala'da «mantıksız milliyetçiliğe» karşı olmak başka şeydir, hedefin A.B.D. yetkilileri olması başka şeydir. Amerikan Hükümeti, evrensel şirketin gücünün kendi gücüne meydan okumasına henüz dikkatini çevirmemiştir (örneğin anti-tröst, vergilendirme, çevre kirlenmesini kontrol ve enerji alanlarında). Ama daha şimdiden devlet bürokratlarının dev şirketlerin tepeden bakmasına sinirlendiğine dair belirtiler görülmektedir. Dünyanın her tarafında evrensel şirketler hakkında açılan hükümet soruşturmaları, A.B.D. Senato Dış İlişkiler ve Finansman komitelerince olsun, Avrupa Ekonomik Topluluğu, Birleşmiş Milletler, Kanada ve İsveç hükümetleri tarafından olsun, politikacıların evrensel şirketlerin üstünlüğü altında, sınır gözetilmeyen bir dünyada yönetme güçlerini kaybetmekten korktuklarını göstermektedir. Latin Amerika'da faaliyet gösteren 200 Amerikan uyruklu şirketin teşkil ettiği bir dayanışma derneği olan Amerikalar Konseyi, 1972 yıllık toplantısını büyük şirket düşmanlığı ve

şirketlerin kendilerini nasıl daha iyi «ifade» etmeleri gerektiği konusuna tahsis etmiştir. Benzeri bir endişe 1972 yılında Beyaz Saray'da yapılan «1990 Yılında Sanayi Dünyası» Konferansına da egemen olmuştur. David Rockefeller'in, Detroit İktisatçılar Kulübü'nde, son anketlerden birine göre her beş öğrenciden üçünün «büyük şirketlerin devlet idaresinin dizginlerini Kongre ve hükümetin elinden aldığına» inandıklarını belirtmesi bankacılarda şok etkisi yapmıştır. Rockefeller'in anketi Michigan Özel Üniversitesi'nin bir araştırmasıyla da doğrulanmaktadır: Amerikalıların % 59'u «Hükümetin yalnızca kendi işine bakan birkaç çıkar çevresince yürütüldüğünü» sanmaktadırlar. Opinion Ressearch Corporation, «halkın % 53'ünün şirketlerin çevre kirlenmesine karşı çok az şey yaptığı, ancak % 10'unun hayli çaba gösterildiği kanısında olduğunu» bildirmektedir.

Dünya gençlerinin evrensel şirkete karşı tutumları özel bir endişe sebebi olmaktadır. Birkaç kere tekrarladığı bir söylevinde, «eğer benden bugünkü gençlerin gözünde tipik bir şirketin nasıl göründüğünü tarif etmemi isteselerdi, şunları söylemem gerekirdi» diye başlayan Jacques Maisonrouge, şöyle devam ediyor:

> Şirket, varlığının tek nedeni mümkün olduğu kadar ucuza mal yapıp, mümkün olduğu kadar pahalıya satarak kâr sağlamak olan ticarî bir yapıdır. Malın iyiliğe ya da kötülüğe yaraması önemli değildir; önemli olan —gittikçe artan miktarlarda— tüketilmesidir. Şirketin her yaptığı şeyin son amacı kâr yaratmak olduğu için, işçilerine hiç bir kişisel doyum olanağı sunmaz, topluma değerli bir katkıda bulundukları duygusunu vermez, eylemlerine gerçek bir anlam kazandırmaz. Bir şirket için çalışmak, yüksek maaşlar ve çeşitli yanfaydalar aracılığıyla, uzayıp giden zincirin boş bir

halkası olarak onca hırdavatı tüketenlerin dairesini tamamlamak demektir. Ve tüm daireler gibi o yapı hiç bir anlam taşımaz.

Business Week dergisinin tanımıyla «Amerika'nın Şirkete Karşıt Eğiliminin Artması», dünya yöneticilerinin en arzuladıkları şeyi tehlikeye sokmaktadır: Evrensel şirketin, dünyanın kaynaklarını geliştirecek ve dağıtacak en etkin ve akılcı güç olduğunun kamu tarafından kabul edilmesi; kısacası siyasal meşruluk.

Çok uluslu şirketle düşmanları arasındaki çatışma, yüzyılın sonlarına doğru insan toplumunun biçimini, zamanımızın bütün diğer siyasal dramlarından daha çok etkileyeceğe benzemektedir. Yaşaması ve büyümesi, akılcı, kaynaşmış bir dünya ekonomisi yaratma vaadini tutması için, evrensel şirketin siyasal yaşamın en temel sorunları üzerinde yeni bir evrensel düşünce birliği meydana getirmesi gereklidir: Yirminci yüzyıl insanının gereksinimlerini karşılayacak sosyal ve ekonomik gelişme nasıl olmalıdır? Adaletli bir sosyal düzen nedir? 4 milyar nüfusun yiyecek, su ve hava için çabaladıkları bir dünyada «özgürlük,» «adalet», ya da «ihtiyaç» nedir? Böyle bir dünyada «verimlilik» ya da «büyüme veya akılcılık ne demektir?

Ve sonunda siyasal liderlik ve toplumsal yöneticiliğe yükselmek isteyen her yeni seçkinler sınıfı karşısına çıkan soruyu 1970'lerde aldığı biçimle yanıtlamak zorundadır: Kendi kendini seçmiş birtakım ilaç yapımcısı, bisküvi imalatçısı, elektronik beyin dizaynısı ne hakla yeni dünyanın mimarları olmaktadır? Siyasal meşruluklarını kabul ettirmek için, gözleri yükseklerde olan dünya yöneticileri evrensel kârların azamileştirilmesiyle insanlığın ölüm-kalım çabasının bir arada yürüyebileceğini göstermek zorundadırlar.

Üç yılı aşkın bir süredir bu soruları kendi kendimize yanıtlamaya çalıştık. Dünya yöneticilerinin yazılarında, kendi yaptırdıkları araştırmalarda, Amerika ve

Avrupa'daki önde gelen şirket yöneticilerinden bazılarıyla yapılan kişisel konuşmalarda beliren iddialarını inceledik. Onlara karşı yönetilen iddialara da dikkatle baktık. Son zamanlarda üniversite sınıflarında moda olan bu konuyla ilgili bir sürü akademik çözümlemeden yararlandık. Şirketlerin malî, siyasal ve diplomatik faaliyetlerini incelediğimiz gibi, ortak geleceğimiz hakkındaki bazı planlarını da etüd ettik.

Evrensel şirketlerin etkisi hakkında çıkardığımız sonuçlar, söylediklerinden çok yaptıkları üzerine temellendirilmiştir. Bu kitapta, yürürlükteki faaliyetlerinin ve gelecekteki planlarının bizim ve çocuklarımızın günlük yaşamları açısından ne demek olduğunu değerlendirmeye çalıştık; yalnız Amerika için değil geri kalan dünya için de. Dünya yöneticilerinin doğuşu, yeni bir altın çağ mı sunacak, yoksa yeni bir emperyalist egemenlik biçimi mi? Evrensel şirket, dünya yöneticilerinin ileri sürdüğü gibi, dünyanın zenginliklerinin üretim ve dağılımında insanoğlunun en büyük umudu mudur. Yoksa onları eleştirenlerin ileri sürdüğü gibi, sözde akılcı, kaynaşmış dünya ekonomisi öyküsü yeni bir otoriter politika aşamasının, dev boyutlu bir uluslararası sınıf savaşının ve sonunda, ekolojik bir intiharın reçetesi midir?

IKI

EVRENSEL SAFSATA'DAN EVRENSEL ALIŞ-VERİŞ MERKEZİ'NE

1

Evrensel şirket, ekonomik yaşamın üç temel kaynağı üzerindeki kontrolunun artmasıyla dünyanın siyasal ekonomisini değiştirmektedir. Bu kaynaklar, üretim teknolojisi, finans kapital ve pazarlamadır. Üretimin uluslararası biçim kazanması, basit olarak dünyanın mal ve hizmetlerinden (Gayri Sâfi Dünya Hasılası) gittikçe daha çoğunun, daha çok ülkede üretilmesi ve üretim sürecinin ulusal sınırları giderek bir tarafa itmesi demektir. Bir kol saatı ya da otomobil veya bir gömlekte bile çok dağınık yerlerde üretilmiş parçalar bulunabilir. Bazı gözlemciler, örneğin Wharton Maliye Okulu profesörlerinden Howard Perlmutter, 1985 yılına kadar 200-300 arasında evrensel şirketin komünist ülkelerin dışındaki dünyanın tüm üretken varlıklarının % 80'ini kontrol altına alacağını tahmin etmektedir. Daha yakın tahminler bile şaşırtıcıdır. Amerikan Ticaret Odası'nın kıdemli iktisatçılarından Judd Polk, yüzyıl dönümünde birkaç yüz evrensel şirketin 4 trilyon doları aşkın üretken varlığa sahip olacağını, yani dünyada servet yaratabilecek ne varsa % 54'ünü elinde tutacağını hesaplamaktadır.

Sanayi, coğrafyayı aşmıştır. Bunun bir göstergesi, Gilette, Woolworth's, Pfizer, Mobil, IBM, Coca Cola ve

First National City Bank gibi bazı en büyük A.B.D. şirket ve bankalarının, kârlarının % 50'sinden çoğunun denizaşırı ülkelerde kazanmalarıdır. Ama evrensel şirketin ortaya çıkışının, Amerikan şirketlerinin denizaşırı genişlemesinden ibaret olmadığını anlamak önemlidir. Sonraki bölümlerde göreceğimiz gibi, çıkarları, görüşleri ve stratejileri bakımından Amerikan mülkiyet ve yönetimindeki evrensel şirketler kendi vatanlarını da aşmışlardır.

Evrensel şirketler ne bir Amerikan icadı ne de Amerika'ya özgü yaratıklardır. İlk şirketler arasında Unilever (İngiliz-Hollanda ortaklığı) ve Shell de vardı. Amerikan uyruklu olmayan evrensel şirketler, A.B.D.' de şimdiden 700 büyük imalatçı girişimi ellerinde bulundurmaktadırlar. Sinclair Oil petrol şirketinin kredi kartlarından almış olanlar, bu eğilimin bir örneğini, BP'nin, Amerika'daki Sinclair benzin istasyonlarını devraldığını bildiren mektubuyla gördüler. (BP aynı zamanda Alaska'nın Kuzey Yamacı'ndaki bilinen rezervlerinin % 50 kadarını elinde tutmaktadır.) Stephen Hymer, Robert Rowthorn ve Rainer Helleman'ın araştırmalarına göre 1967 yılı itibariyle Avrupalı şirketler, Amerikan sanayiine yatırımlarını, Amerikan şirketlerinin Avrupa'daki yatırımlarından daha hızla arttırıyorlardı. Bugün süpermarkette görülen Good Humor gibi birçok tanınmış Amerikan markaları yabancı şirketlere aittir.

Üretimin evrenselleştirilmesinde ve evrensel pazarın geliştirilmesinde Amerikan firmaları üstünlüklerini devam ettirmekteyseler de, dünya şirketi sadece Amerika'nın bir meydan okuması olmaktan çok ileridedir. Japon ve Batı Avrupa merkezli evrensel şirketler, Brezilya gibi geleneksel Amerikan bölgelerinde girgin bir genişleme göstermişlerdir. A.B.D.'nin dünya üretimi rakamları, evrensel pazardaki Amerikan üstünlüğünün hızla gerileyişini çizmektedirler. 1953'de A.B.D. dünya motorlu taşıt üretiminin % 69.8'ini elin-

de tutarken, 1968'deki payı % 37,9'a düşmüştü. Yirmi yıl önce A.B.D. dünyadaki tüm TV aygıtlarının % 75'ini üretiyordu; bugünse % 25'inden azını. 1973' ten itibaren de çok az siyah-beyaz TV yapılmaktadır Amerika'da. Aynı gelişme başka birçok büyük sanayide görülmektedir. Örneğin ham çelik, plastik, yük gemileri ve yapay kauçukta olduğu gibi A.B.D. ekonomisine Arap şeyhleri ve Japon firmaları aracılığıyla bir yabancı etkisi gireceği endişesinin artmasına rağmen, Amerikan şirketleri yeni evrensel ekonomiyi kontrol yarışında hayli öndedirler.

Uluslararası üretimin devrimci yönü, çok dağınık yerlerdeki üretim tesislerinin, kargo mahfazalı nakliye ve uydulu haberleşme gibi yenilikler sayesinde, coğrafî bağları olmayan bir evrensel fabrika kavramı içinde kaynaşabilmelerindedir. Bu evrensel fabrikanın malı tüketiciye gelmeden, birçok ülkenin damgasını yemiş olacaktır: Birinin sermayesi, öbürünün doğal kaynakları ve bir üçüncüsünün de işgücü. Kanada kökenli bir evrensel şirket olan Massey Ferguson, Fransız yapısı dişli kutuları, Meksika yapısı dingilleri ve İngiliz yapısı motorları Detroit'teki bir fabrikada monte edip Kanada pazarına sevketmektedir. Ford, Amerikan pazarına artık kısmen Kanada ve Brezilya'daki fabrikalarından sevkiyat yapmaktadır. Volkswgen, Alman pazarını Meksika fabrikasından beslemeye başlamıştır.

Finans kapitalin uluslararası nitelik alması, bu evrensel süreç açısından üretimin uluslararası nitelik kazanması kadar yaşamsal önem taşır. Evrensel şirketler, dünyanın hemen her yerinde borçlanabilirler. Banknotların üzerlerindeki vatansever sloganlara rağmen dolarların milliyeti yoktur. Halen 100 milyar dolar tahmin edilen Eurodolar piyasası 1960'larda yaratılmıştı. Modern kapitalizmin en önemli yeniliklerinden olan bu ilk ulus-aşırı para piyasası, aslında bir Sovyet bankasının buluşudur. Aynı dönemde, uluslararası kredi sendikası ve uluslararası banka konsorsiyomu belirdi sah-

nede. Bu türden konsorsiyomların tipik örneği, Chase Manhattan, National Westminster (İngiliz), Royal Bank of Canada, Westdeutsche Girozentral, Credito İtaliano ve Japon Nikko Securities tarafından ortaklaşa kurulan Orion Bank adlı bir girişimdir. Bu sırada A.B.D. bankaları denizaşırı faaliyetlerini müthiş arttırmışlardır. Dünyanın, tek bir yılda 200 milyon dolardan fazla kazanan ilk bankası olan National City Bank, 1972'de kazancının 109 milyonunu dış faaliyetlerden almıştır. Evrensel sanayi şirketleri de kendi finans kollarını kurmaktadırlar. Aynı adı taşıyan evrensel petro-kimya şirketince kurulan Dow Bankası, şimdi İsviçre'nin altıncı büyük bankasıdır.

Başkan Nixon'un 15 Ağustos 1971'de doları güçlendirecek yeni ekonomik politikasını açıklamasından iki gün önce, Singer'in finansman müdürü Donald G. Robbin, İsviçre frangı ve İngiliz sterlini karşılığında istenmeyen dolarlar seline bir 20 milyon daha katmıştı. Daha birçok çok-uluslu şirketlerin de döviz kaydırıyor olmaları, *Newsweek*'in onları tüm döviz buhranının altında yatan baş etken olarak göstermesine yol açmıştı. Argus Research Corporation (araştırma şirketi) iktisatçılarından James Meigi, daha açık konuşmaktadır: «O kötü spekülatörleri görmek istiyorsanız, Şark Ekspresinde aramayın; 5.15 Larchmont banliyösünde bulabilirsiniz onları.» 1973 Senato Finansman Komitesi'nin bir raporu konuyu şöyle açıyor:

> Bu piyasalarda iş yapan kişi ve kurumların, son yıllarda belli başlı merkez bankalarını saran türden uluslararası para krizleri yaratabilecek kaynaklara sahip oldukları tartışmasız doğrudur... Tümü özel kişilerce yönetilen ve hiç bir resmî kuruluş tarafından denetlenmeyen 268 milyar dolar... Dünyanın bütün uluslararası para kuruluşları ve merkez bankalarının elinde bulunan uluslararası rezervler toplamının iki katından fazla...

Merkezileştirilmiş ve bilgi-sayara bağlanmış nakit yönetimi sistemlerinin gittikçe daha çok kullanılmasıyla evrensel şirketler dünya sermaye ve döviz piyasalarında istedikleri gibi oynamak durumundadırlar; döviz değerlerinin yükseldiği yerlerde erken ödeme, düştüğü yerlerdeyse geç ödeme yapabilmektedirler. Büyüklükleri ve güçleri yüzünden, özellikle yoksul ülkelerde yöresel finans kapitali çekebilmektedirler. Yatırım yeri olarak çekicilikleri, yöresel projelerin finansmanında kullanılabilecek sınırlı yöresel fonların boşalmasına yol açmaktadır.

Evrensel ücret bordrosunun ortaya çıkması, dünya işgücü piyasalarında dramatik değişiklikler yaratmıştır. Evrensel şirketin öz stratejisinin temeli, uluslararası işbölümüne dayanır; üst yöneticiler zengin ülkelerden alınmaya devam edilirken, işçiler gittikçe düşük ücretli yerlerden toplanmaktadırlar. Bir dünya şirketi için ideal bir karışımdır bu. Otomasyon, imalat sürecindeki işgücü-sermaye oranını düşürürken, ücret farkları evrensel şirketlerin kendi aralarındaki kâr marjı rekabetinde gittikce önem kazanmaktadır. Birkaç yıl öncesine kadar, ancak en emek-yoğun sanayiler ucuz işgücü peşinde dışarı giderken, bugün Fairchild Camera, Texas Instruments ve Motorola, 1 dolar yevmiyeli, 7 gün mesaili çalışma koşullarından nasiplenmek için Hong-Kong'a yerleşmişlerdir. Timex ve Bulova, saatlarının daha büyük bir kısmını, RCA, Admiral, Zenith ve daha birçok şirketle sendikasız işçi deposunu paylaştıkları Formoza'da yapmaktadırlar. Kodak, en çok satan malı «Instamatic»i Almanya'dan ithal etmekte; Polaroid halen A.B.D.'de yapılan tek belli başlı fotoğraf makinesi olarak kalmaktadır. Avrupa şirketleri de Güney Doğu Asya'ya taşınmaktadırlar. Modern karmaşık fotoğraf aygıtının maliyetini % 60 ücretlerin oluşturduğunu ve Almanya'daki ücretlerin Singapor'dan altı kat fazla olduğunu gören Rollei, Singapor'un Dışişleri Bakanı'nın deyimiyle «evrensel şirketlerin cennet diyarı» bu kent-

te muazzam bir fabrika kurmuştur. (Cennet olmasının bir nedeni, hükümetin yabancı şirketlere asgarî bir yatırım karşılığı belli bîr süre için sendika eylemlerinden muafiyet tanımasıdır.)

Amerikan şirketleri, elektronik alanında en çok satan tüketim mallarından biri olmak yolundaki videokayıt aygıtının üretim lisansını Avrupa'ya ve Uzak Doğuya satmaktadırlar. CBS ve öteki A.B.D. şirketleri tarafından geliştirilen bu yeni aygıtın Amerikan toprağı üzerinde ticari miktarlarda yapılması hiç olası değildir. Bir zamanlar yüksek nitelik isteyen işlerin sıradan işler haline sokularak düşük ücretli bölgelere ihale edilebileceğini gören Amerikan şirketleri artık Meksika'da —bazan sınırın bir mil ötesinde— parça yapıp tamamını Amerikan pazarına ithal etmektedirler. Evrensel şirketlerin, üretimi bir tesisten belki binlerce mil ötede başka birine kaydırabilmesi, dünyanın her yanındaki örgütlü işçiler üzerinde hayati etki yapmaktadır. İleride örgütlü işçi hareketlerinin evrenselleşmesinin, şirket yönetimlerinin uluslararası işbölümünden yararlanma çabalarıyla başa çıkacak kadar hızlı gelişip gelişmeyeceği sorusunu araştıracağız.

Son olarak, Evrensel Alış-Veriş Merkezini yaratmak için, Exxon'un «benzin deposuna bir kaplan koyun»(*) kampanyasının mimarı Ernest Dichter'in «dünya tüketicisi» dediği şeyi yaratmak gerekmiştir. Dichter, *Harvard Business Review*'deki bir makalesinde «uluslararası fırsatları yakalayacak bir ileri görüşe» sahip şirketlerin, «kültürel antropolojinin önemli bir rekabetçi pazarlama âleti olacağını» anlamalarının şart olduğunu yazmaktadır. 47 ülkede büroları olan Mc Cann Erickson reklamcılık firması bu yakınlarda Amerikan üniversitelerindeki Latin Amerika kürsüsü profesörlerine yolladığı ayrıntılı anketlerle campesino'ların(**) yemek alışkanlıkla-

(*) Exxon (eski Esso Newjersey)un reklam amblemi bir kaplan dır - «Esso Kaplanı.»

(**) Campesino: Latin Amerikalı küçük çiftçiler.

rı ve yeni orta-sınıf kent ailelerinin tüketim dokusu gibi müşterileri için faydalı bilgiler toplamaya çalışmıştır. Şirket yöneticisi ancak dünyanın değişik yerlerindeki insanların umutları, korkuları ve istekleri arasındaki benzerlik ve ayrılıkların farkında olduğu takdirde malını ve satış temposunu «insan beklentilerinin evrensel devrimi»ni etkileyecek ve yöneltecek şekilde ayarlayabilir. Yeni pazarların geliştirilmesi, Dichter'e göre «üç Fransız'dan yalnız birinin dişlerini fırçaladığını» ya da «beş Alman'dan dördünün gömleğini ancak haftada bir kez değiştirdiğini» bilmeye bağlıdır. Yöresel zevk ve görenekleri biçimlendirebilmek ya da onlardan çıkar sağlayabilmek için. yöresel kültürü yeterince bilmek de bir o kadar yaşamsal önem taşır. Dichter diş macunu yapan bir şirketin Amerika'daki reklam kampanyasını Fransa'ya uydurmaya boş yere uğraştığını anlatmaktadır: «Fransızlar'ı dişlerini düzenli fırçalamadıkları takdirde çürükler belireceği ya da bir sevgili edinemeyecekleri yollu tehdit etmek, etkili olmamıştır.» Şirket antropologları, Fransızların «yıkanma ya da tuvalet işlerine fazla düşkün olmaktan» suçluluk duygusuna kapıldıklarına hükmettikten sonradır ki, diş fırçalamanın «şıklık» ve «modernliği» üzerinde duran daha çekici bir yaklaşımla başarı sağlamıştır. Amerikan tuvalet kağıdı imalatçıları da mallarına karşı kültürel direnci kırmanın yolunu bulmuşlardır. Örneğin Batı Almanya'da birçok aile refah düzeyinin yükselmesine rağmen hâlâ gazetelerle yetinmektedir. «Bu durumda reklamcının yaklaşımı, suçluluk duygusunu silecek şekilde, iyi kalite tuvalet kağıdının, modern hayatın bir parçası olduğu kavramını satmak olmalıdır,» diyor Dichter. Pfizerden John J. Powvers'ın deyişiyle, evrensel şirketler «sosyal, ekonomik ve kültürel değişimin aracısı»dırlar.

National Biscuit Compay'nin eski yönetim kurulu başkanı Lee S. Bickmore, evrensel pazarın anahtarının «tüm insanların aynı zevk ve tüketim alışkanlıklarını

edinmek eğilimi»nde olduğuna inanmakta ve bunu sağlamaya yardımcı olacak bazı fikirler beyan etmektedir. Bir süre önce *Forbes* dergisine «günün birinde tüm dünyada reklam yapmayı bile düşünüyoruz. Haberleşme uyduları sisteminde bir reklama söz gelimi 8 milyon dolar sarfetsek, 359 milyon kişiye ulaşabilirdi. İşte şimdi yaptığımız da mallarımızın dünyanın her yerindeki perakendicilerde bulunmasını sağlamak oluyor,» diyen Bickmore'la dört yıl sonra konuştuğumuzda, günün birinde 2 milyon bisküvit tiryakisine erişmekten sözediyordu. Ritz Crackers kutusunu TV ekranlarında yansıtmakla, şirketinin krakerden çok ötede şeyler sattığını vurguluyordu: «Biz bir kavram satıyoruz.»

Dünya yöneticilerinin görüşüyle Evrensel Alış-veriş Merkezi'nin görevi hem eski gereksinimleri yeni müşterilere satmak, hem de eski müşteriler için yeni gereksinimler yaratmaktır. Bu bakımdan Latin Amerika'nın yeni orta sınıfı, otomobil gibi yerleşmiş mallar için ana hedeftir. Sanayileşmiş dünyada nüfus artışı azalır ve karayolları şimdiden tıkanırken, gelişmiş ülkelerdeki pazar genişlemesi yavaşlamaktadır. (Bu her yıl daha çok araba satılmaması demek değildir; ama büyüyen sanayilerin yöneticilerinin kabul edebileceklerinden daha az oranda artış olması demektir.) Ama Meksika ve Brezilya gibi ülkelerde, her yıl orta sınıftan olan binlerce kişi, arabasız yaşayamayacaklarını anlayacak kadar gelir sahibi olmaya başlamıştır. Bir Fiat yöneticisi, bize «Latin Amerika olmalıdır pazarımız,» demiştir. «Araplara güvenilmez. Afrikalılardansa ne göreceğimizi Tanrı bilir. Gene en iyisi Latin Amerika,» diye ısrar etmiştir. Oysa birçok Fiat yöneticisi Latin Amerika'da kaçırılmış, Arjantin'deki Fiat bağlısının müdürüyse devrimciler tarafından öldürülmüştür.

Gelişmiş dünyada iş başkadır. Orada yerleşmiş şirketler, yenilikler ve reklamlar yoluyla nisbeten otur-

muş bir pazardan daha büyük paylar almak için yarışmaktadırlar. Üç büyük otomobil yapımcısı, büyük TV imalatçıları ve büyük bilgisayar yapımcıları, klasik ekonomik teoride kutsanan tam rekabet modeline aykırı olarak fiyat düşürmekle değil, iktisatçı diliyle oligopolistik rekabet içindedirler birbirleriyle. Oligopoller, daha çok kulüplere benzerler. (Üye olmak için belli bir büyüklüğe sahip olmak yeterlidir.) Her endüstri kolunda bir avuç şirket, pazardan gittikçe daha büyük pay koparmak için yerleşmiş, ama açığa vurulmayan belirli kurallara göre rekabet ederler. Ana kural, bazı çok sınırlı durumlar dışında fiyat rekabetinin kesinlikle kaçınılması gereken toplum düşmanı bir davranış olmasıdır, çünkü bütün kulübü mahvetmesi tehlikesi vardır. Bir kere başladı mı, misilleme fiyat kırmalar kontroldan çıkıp giderler. Benzeri bir kural da, üyelerce sunulan malların az çok aynı olmasıdır; kökten yeni teknolojiler getirmek oyunbozanlık sayılır. Boşuna değildir Fordlarla Chevroletlerin ve Plymouthların; FCAlarla Zenithlerin ve Hitachilerin birbirlerinin yerini alabilmesi.

Arada sırada Haloid Company gibi küçük bir şirket (kserografi, yani 'kuru kopya' mucidi) önemli bir teknolojik ilerlemeyle kulübe kabul edilir. Ama ileri teknolojili sanayilerin yöneticileri güvençle yeni teknolojik devrimlerin gelmek üzere olduğunu muştular ve A.B.D. Patent Komisyonu Başkanı'nın 1883 yılında icat edilecek bir şey kalmadığı gerekçesiyle istifa ettiğini hatırlatarak şüphecilere takılmaktan hoşlanırken, oligopolistler birbirlerini seyrek olarak çağırırlar teknoloji yarışına. Bunun yerine infilak tehlikesi daha az olan maliyet düşürme (otomasyon ve düşük ücretli bölgelere fabrika taşımakla) ve mamul farklandırma (daha gözalıcı ve kullanışlı ambalaj ve daha dikkat çekici reklamlarla rekabetin üstesinden gelerek) alanlarında yarışmaktadırlar. Hertz'in de, Avis'in de kiraladığı arabalar aynıdır, ama birçok Amerikalı Avis'in

ünlü «Biz daha sıkı çalışırız» kampanyası sırasında «ufaklığı» kollamak fikrini benimsemişlerdir; oysa o kampanyanın büyük bir bölümünde Avis, devlerin devi ITT'nin malıydı. Mal farklandırmasıysa, bir şirketin pazar payını asgarî maliyetle arttırmak için malını rakiplerinkinden ayırma stratejisidir. Reklama yatırılacak bir dolar, malın kendisine yatırılacak bir dolardan daha çabuk döneceğinden —sonunda bir Chesterfield sigarası, bir Camel'den ne kadar üstün yapılabilir ki?— tüketici mallarındaki «ilerlemeler», reklam kampanyalarına göre biçilmiş ıvır zıvır değişiklikler olmaktadır. Genellikle bu yeni malların pazarlamasında göz boyama oranı denilebilecek oranın yükselmesi demektir. General Foods son zamanlarda ev köpeklerinin «üç yaşam dönemi» olduğunu keşfetmiş olduğundan, hepsi de kullanışlı biçimde GF tarafından yapılmış üç ayrı köpek maması gerektirmektedir bu. Buluşun başarısı tamamen orta yaşlı köpek mamasının, yaşlı köpeklere yedirilmesi halinde ne kadar suçluluk duygusu yaratılabileceğine bağlıdır.

Evrensel pazarlama tekniklerinin en önemli kaynaştırıcı etkisi, Daniel Boorstin'in «tüketici topluluğu» dediği şeyin yaratılmasıdır. Aynı şeylerin yenmesi, içilmesi, giyilmesi ve kullanılması üzerine temellendirilmiş öyle bir bağlılık kı, ırk, coğrafya ve gelenekleri aşıp gitsin. *Time* dergisinin uluslararası yayınlanan bir reklamında, bu gelişmenin olağanüstü siyasal etkisi ilan edilmektedir:

> *Time*'ın (dünyanın her yanındaki) 24 milyon okuyucusunun birbirleriyle ortak yanları, kendi yurttaşlarıyla olandan daha çoktur. Yüksek gelir, iyi bir öğrenim, iş, hükümet ve meslek çevrelerinde sorumlu mevkiler. Okuyucularımız, zengin ve nüfuzlu insanlardan oluşan uluslararası bir topluluk meydana getirmektedirler.

2

Oligopolist rekabetin arkasındaki itici güç, büyüme zorunluğudur. General Foods'dan Charles G. Mortimer'in «doğa yasası» gereği olarak gördüğü şirket genişlemesi, pazar paylarını elde tutmak ya da arttırmak için ana stratejidir. General Food'un bakış açısıyla; çevrecilerin, «sıfır büyüme hızı» öneren iktisatçıların, karayollarında sıkışıp kalan ya da malların içinde boğulan insanların büyümeyi sınırlamak istemeleri «doğaya aykırı»dır; «büyükler», «iyiliğe yönelik büyük bir kuvvet»tir. Johnson and Johnson ilaç sanayiinin son zamanlardaki yönetim kurulu başkanlarından Robert W. Johnson, «büyümeyen bir millet gibi, büyümeyen bir iş de karanlık çağlara dönecektir. Uyuşukluğun bedeli köleliktir» inancını savunmaktadır. Oligopolistler, yaslanıp duracakları bir düzey arayamazlar. Evrensel oligopolilerin yöneticileri için seçim ya diğer kulüp üyelerinden gittikçe daha büyük bir pazar payı koparmak ya da korumak veya hisse senetleri piyasasında güvensizlik oyu almak arasındadır.

Hemen hemen tanımı gereği, faaliyetlerini evrensel ölçüde kaynaştırabilecek kaynaklara sahip şirket, oligopoldür. Örneğin IBM, dünya elektronik beyin piyasasının % 40'ına egemendir. «Yedi kardeşler» olarak bilinen yedi petrol şirketi, dünyanın petrol ve gaz arzının üçte-ikisinden fazlasını denetim altında tutmaktadırlar. Ford, General Motors, National Biscuit, Du Pont, Dow, Bayer hep oligopol durumundadırlar. Amerikan piyasasında. Her biri, ancak başka birkaç devin başa çıkabileceği yüzlerce mal üretmektedir. İlerde göreceğimiz gibi, birkaç şirketin oligopolü daha da belirgindir. Örneğin Şili'de, 1960 sonlarında 22 evrensel şirket yedi kilit endüstrinin % 50'sinden fazlasına egemen ve üçü dışında hepsi tekelci veya oligopolist idiler.

Devlet bürokrasisinde olduğu gibi, iş dünyasında da ihtiyaç, icadın anasıdır. Şirketler, amansız bir büyüme çabası içinde teknolojiyi zorluyorlarsa, bu bir istek sorunu değil, yaşam yasasıdır. Dünyayı bir Evrensel Fabrika, Evrensel Para Piyasası ve Evrensel Alış-Veriş Merkezi halinde birleştirme kampanyası, geçen kuşağın birleştirici teknolojileri geliştirildikten sonra kaçınılmaz bir şey olmuştu. En büyük şirketlerin yüksek yöneticileri, bir Boeing-707'nin konforu içinde, birbiriyle koordineli «kâr merkezleri»ne ayrılmış bir dünya şirketini yönetebileceklerini keşfedince, şirket jetsosyetesinin doğacağı belliydi.

Gerçekten de evrensel şirketin ve uluslararası hava taşımacılığının müthiş bir hızla gelişmesi, 1960 başlarına rastlayan olgulardır. Bugün bu şirketlerin yüksek yöneticileri sürekli devinim içindedirler. Bu kitabın hazırlanışı sırasında bazı önde gelen evrensel şirketlerin baş yöneticileriyle konuşmalarımız oldu. Hemen hepsi ya bir yurtdışı denetim gezisine çıkmak üzere ya da daha yeni dönmüş bulunuyorlardı. Henry Ford, yılda dört büyük dünya turu yapmaktadır. Hâlâ Fransız pasaportuyla seyahat eden Jacques Maisonrouge, yılın birçok ayını Paris bürosundan uzakta geçirir. Westinghouse World Corporation'ın başkanı José de Cubas, emeklilik şöleninde, görevi sırasında dünyayı 39 defa dönmeye eşit uzunlukta yol katettiğini öğrenmekten büyük haz duymuştu. Fred Borch, General Electric'in başı olarak emekliye ayrılmadan önce, halefini, dünyadaki GE faaliyetlerini göstermek üzere bir tür resmî bir geziye çıkarmıştı. Exxon'un (yalnızca dünyanın en büyük petrol şirketiyken adı Standard Oil of New Jersey'di) başkan yardımcısının yönetici geliştirme konusunda ana işlevlerinden biri, en yüksek 250 yöneticinin dünyanın her yanındaki sürekli gezilerini programlamaktır. Askerî harekat planları gibi özenle hazırlanmış olan, gelecek ayın «yönetici sevkiyat» tablosunu göstermişti bize. Ancak Strate-

jik Hava Komutanlığı kendi yüksek rütbeli generallerini her an hazır bulundurmak için bundan daha fazla bir özen göstermektedir herhalde.

Haberleşme uydusu, yüksek şirket yöneticisinin, bürosunun rahatlığı içinde «evrensel düşünme»sine olanak vermektedir. New York'tan Santiago ya da Peking'e telefon bağlantıları mükemmeldir. Başkan Nixon'un Çin gezisini televizyonda izleyenlerin hatırlayacağı gibi, uydu, nerede olursa olsun herhangi biriyle rahat konuşmak olanağını sağlamaktadır. Nitekim Latin Amerika ve Afrika'nın az gelişmiş ülkelerindeki şirket yöneticileri New York'taki patronu gayet iyi işitebilirken, güç bela işleyen şehir telefonunun öbür uçundaki müşteriyi duyamamaktan sık sık sinirlenirler. IBM gibi bir şirket artık dünyanın her tarafındaki laboratuvarları arasında bağlantı kuracak teknolojiye sahiptir. Maisonrouge şöyle diyor: «Bugünün haberleşme teknolojisinin mucizesi sayesinde Amerikayla Avrupa arasında bir ağ kurabildik; faksimile aygıtları kullanarak sadece mesaj değil, resimleri de iletebilmekteyiz. Poughkeepsie (New York) laboratuvarımızdaki bir mühendis, İngiltere'nin Hursley mevkiindeki bir mühendisle konuşup birbirlerine çizim yollayarak, beraberce devre dizaynı yapabilmektedirler.»

Evrensel pazarın gelişmesinde aygıtlardan daha da önemlisi, son birkaç yıl içinde geliştirilmiş olan yeni merkezî yönetim teknikleridir. Columbia Üniversitesinden Richard Feels, «şirket istihbaratı» olarak tanımladığı bir konu üzerinde bir tür inceleme yapmış (bu pek ayrıntılı bir araştırma olmamıştır, çünkü şirketler genellikle gizlerini devletlerden daha iyi saklarlar); evrensel şirketlerin «ulusal devletlerce kullanılan stratejilerin çoğundan pek değişik olmayan bir haberleşme stratejisi»ne sahip olduklarını saptamıştır. Siyasal güçleri, büyük ölçüde dünya çapında harekete geçirebildikleri «değerli bilgi akışı»ndan gelmektedir.

Örneğin görevinin bir parçası ulusal para devalüasyonlarını tahmin etmek olan Ford'un ekonomik analisti, CIA'nın siyasal tahminler için veri toplaması gibi, şirketin iş yaptığı ülkelerin kilit devlet memurları hakkında tam kapsamlı bir kütüphane bulundurmaktadır. *Fortune* dergisinden bir muhabire açıkladığı gibi, devalüasyon yapıp yapmayacaklarını, yapacaklarsa ne zaman olacağını öğrenmek için «maliye bürokratlarının içini okumaya» çalışan bu adam, 75 para buhranı olayından 69'unda para değeri hakkında alınan kararları önceden doğru olarak saptadığını iddia etmektedir.

Geliştirilmiş elektronik beyinlerle, artık çok apayrı yerlerden gelen muazzam miktarlarda bilgiyi elden geçirmek olanaklıdır. Evrensel ölçüde veri toplayabilecek bir gerecin varlığı, John Kenneth Galbraith'in deyimiyle evrensel pazarlama için «teknolojik zorunluk» yaratmıştır. Aynı şekilde, evrensel bir pazarın oluşu, azamî kâra yönelik çeşitli pazar manipülasyonu yöntemlerinin gelişmesine başlı başına bir neden olmuştur. Vergi hukuku avukatları Liechtenstein, Bahama, Cayman, Panama ve Yeni Hebrid adalarında kusursuz vergi sığınakları oluşturmuşlardır. (General Motors'a bağlı bir ana şirket Lüksemburg'da kurulmuştur.) Bu tür şirketler çoğunluk palmiyelerin altındaki uykulu bir büronun duvarına yerleştirilmiş, şirketin adı yazılı altın bir plakadan ibaret olmakla birlikte, o altın levhanın, örneğin Nestlé'nin dünya çapındaki faaliyetlerinin önemli bir kısmının merkezi olduğu iddiası, şirkete gelir vergisinden milyonlarca dolar tasarruf sağlamaktadır. Tamamen kendine ait bir alt-şirkete, yöresel vergiler yüksekse akla gelmeyecek kadar yüksek fiyatlarla, düşükse indirimle satış yapmak, evrensel kârın azamîye çıkarılmasında harikalar yaratabilmektedir. Zaten azamî kâr, şirket planlamasının birinci amacı olduğu gibi, başarısının da son ölçüsüdür.

3.

Evrensel şirketin ortaya çıkışı, çağdaş ticaret inancının iki temel ilkesinden esinlenmiştir: Büyüklük kültü ve merkezîleştirme bilimi. Evrensel Çarşı Merkezi'nin başarısı, sonunda bu temel kavramların gittikçe şüpheci olan bir dünyada pazarlanabilmesine bağlıdır. Bu amaç uğruna, hiç bir çaba esirgenmemektedir. Carl Gerstacker şöyle diyor: «Büyüklüğün muazzam üstünlük sağladığı ve çok kez bazı işlerde şart olduğu yeteri kadar kanıtlanmışdır. Zamanımızın sorunları, elimizdekilerden daha geniş, daha büyük örgütler gerektirecektir, daha küçüklerini değil... Modası geçmiş ölçek anlayışımızı ve büyüklük karşısındaki korkumuzu kenara bırakmamız şarttır.»

Sanayi devriminin her aşamasında, büyüklük, işlerin genişletilmesinde hem ideoloji, hem de silah görevi yapmıştır. İktisatçı Stephan Hymer'in belirttiği gibi, teknolojinin memleket çapında gıda pazarları zincirini olanaklı kılmasıyla mahalle bakkalı nasıl iktisâdi olmaktan çıkmışsa, şimdi de ulusal şirket, evrensel kapsamlı bir girişimle boy ölçüşemez. Her aşamada, bir önceki aşamada meydana gelen büyümeden yararlanan girişimciler, yalnız daha güç ayak uyduran işadamlarının rekabetini değil, kamunun psikolojik direncini de kırmışlardır. İlk zamanlar biraz kuşkuyla izlenen «zincirleme dükkanlar» mahalle bakkal ve kasabının bölgesini işgal ederek sonunda onları saf dışı ettikleri zaman, alıcılara yalnız bir kolaylık sağlamakla kalmayıp, uygarlıkta da bir ilerleme yarattıklarını müşterilere inandırmak zorundaydılar. Bunun gibi, evrensel şirket de, ulusal devletlerin geleneksel iş yapma biçimine yönelttiği topyekun saldırının yanısıra, şirketlerin ve ulusların ne şekilde davranması gerektiği hakkındaki geleneksel anlayışla boğuşmak zorunda kalacaktır.

Ekonomik büyümenin yoluna çıkan en kutsal düşünce ve alışkanlıklar bile pek dayanmamışlardır. Büyük iktisat tarihçisi R.H. Tawey'in belirttiği gibi, ortaçağların kuluçkadan yeni çıkmış kapitalistleri paradan faiz almanın günah olamayacak kadar kârlı olduğunu farkedince, kilise tefeciliğe karşı tutumunu değiştirmiş, böylece modern bankacılık endüstrisi doğmuştur. Siyasal meşruluk kavgası, evrensel şirketin önündeki en önemli iş, bir ideolojinin geliştirilmesiyle en önemli ürünüdür.

Örgütsel büyüme, insanın büyümesi gibi gözden kaçan bir konudur. 1927 yılında, R.D. Mc Kenzie «Egemenlik Kavramı ve Dünya Örgütü» başlıklı bir yazısında ilginç bir teori geliştiriyordu: «İnsanların ve kurumların uzay içindeki dağılım biçimi rastlantı sonucu değildir. Birimlerin egemenlik merkezleri ya da noktaları çevresinde örgütlenmesini kapsayan dinamik bir işlevsel ilişkiler toplamıdır.» Başka bir deyişle, örgütler de insanlar gibi «egemenlik merkeziyle ona bağlı bileşik parçalar arasında daha uzmanlaşmış ve incelmiş bir bağlantı kurulmasına doğru sürekli bir eğilim» gösterirler. Bu, dünya şirketinin büyüme tarzını tam olarak tarif etmektedir. Çok-ulusluların meydana çıkmasından 30 yıl önce, Mc Kenzie, haberleşme sistemlerindeki gelişmelerin dünyayı «küçük, farklılaşmamış, simetrik bir uzaysal dağılım birimi halinden yüksek derecede merkezileşmiş ve uzmanlaşmış, merkezden uzantılı bir doku» haline dönüştüreceğini tahmin etmişti ki, gerçekten bugünkü dünyanın aldığı biçim böyledir. Uzaktan izleme ve denetim olanağı, sanayi devrimiyle başlayan merkezleşme ve uzmanlaşma sürecini çok hızlandırmıştır. Dünyanın her tarafında, önceleri çevredeki bağımsız mahallelerin katılmasıyla büyük metropolitan merkezleri yaratılmıştır. Mc Kenzie, bu sürecin yüz yıl önce Tokyo'daki başlangıcını şöyle çizmektedir:

Demiryolu öncesi kent, şimdi imparatorluk sarayı olan şogunun(*) kalesi çevresinde kümelenmiş köylerin oluşturduğu düzensiz bir federasyonda. Köyleri birbirlerine bağlayan dar, kıvrımlı yollar boyunca zamanla her türden küçük dükkanlar sıralandı. 1872 yılında demiryolunun gelmesi ve büyük bir merkezî anbarın inşasıyla yeni bir uzmanlaşmış iş merkezi gelişmeye başladı... Kısacası Tokyo, hızla kendi çapındaki herhangi bir Batı kentinin yapısını almaktadır. İki milyonluk bir şehirde doğal olan tüm *mıntıkalar* ortaya çıkmaktadır. Tokyo'da. Nüfus hızla gelirine göre ayrılmakta ve ev ekonomisi yerini fabrikaya bırakmaktadır. İşçilerin ve alış-verişe çıkanların çevreden merkeze getirilip götürülmesi süreci hızla genişlemektedir.

Oligopolist rekabet de büyüklüğü teşvik eden bir süreçtir. Jean-Jacques Servan Schreiber'in birkaç yıl önce «Amerika Meydan Okuyor» adlı kitabında sahnelenen meydan okuma, Amerikan firmalarının oligopolist üstünlüğünü korumak için gerçek ya da olası Avrupalı rakiplerini satın almasından başka bir şey değildir. 1960 sonlarında Amerikan kökenli şirketler, Fransa'daki fotoğraf kağıdı, tarım makineleri ve telekomünikasyon sanayilerinin üçte ikisini denetim altına almışlardır. Servan Schreiber'e göre, bütün Avrupa'da Amerikan kökenli firmalar elektronik beyinlerin % 80'ini, bileşik devrelerin % 15'ini, yarı-iletkenlerin % 50'sini ve elektronik tüketim mallarının % 15'ini üretmekteydiler. A.B.D. kökenli şirketler, Avrupa özel sektörünün % 5'inden azını ellerinde tutmakla birlikte, Avrupa ekonomilerinin en ileri ve dinamik sektörlerine egemen olarak, çamaşırhaneleri, lokantaları ve kamu hizmetlerini yerlilere bırakmak yolunu tutmuşlardır.

(*) Japonya'da, 1868 öncesi devirlerde eyalet başkomutanı.

Avrupa hükümetlerinin başlattığı karşı saldırı, Amerika'nın Meydan Okumasını biraz durdurduysa da, bu arada varlık ve gücün gittikçe daha az ellerde toplanmasına yol açmıştır. Amerikan şirketlerinin istilasını durdurmak için çarçabuk ortaya çıkarılan silah, hükümetin güdüsüyle yerli şirketlerin birleşmesiydi. İngiltere'de Industrial Reorganization Corporation (Sınai Reorganizasyon Şirketi), General Foods ve SKF'nin (eskiden İsveçli dev bilyalı yatak yapımcısı) İngiliz şirketlerini satın almasına engel olmak için, bazan büyük kütleler halinde devlet sermayesi de koyarak, yirmiden fazla sanayide birleşmeleri desteklenmiştir. En büyük projesi, iki İngiliz devinin —British Leyland Motor Company ve International Computers, Ltd.— bu alanlarda Amerikan devlerine karşı çıkarılmak üzere yaratılması olmuştur. Fransa'da devlet planlama bürosu ülkenin en büyük endüstrilerinin tekelleşmesini teşvik etmektedir. 1970 yılına gelindiğinde, Usinor ve Wendel-Sidelor Fransa'nın ham çelik üretiminin üçte ikisini yapıyorlardı. Bankalar, elektrik şirketleriyle kimya ve elektronik beyin endüstrileri de hükümetin güdümünde birleştirilmişlerdir. Aynı süreç, Almanya, İtalya ve Avusturya'da da devam etmektedir.

Devletle büyük şirketlerin ortaklığı, Japonya'da yeni doruklara ulaşmıştır. Büyük şirketlerle bakanlıklar o kadar birbirleriyle sarmaş dolaş olmuşlardır ki, ancak çok ince bir hukuk anlayışı ayırdedebilir birinin bitip ötekinin başladığı yeri. Gerçekten, ABD iş çevrelerinin yayınlarında, Doğu'daki karmaşık rakibin tanımlanması için «Japonya, A.Ş.» kodu kullanılmaktadır.

Amerikalı evrensel yönetici, hükümetler hakkındaki geleneksel kuşkuları ve işadamlarının kamu çıkarlarına siyasetçilerden daha iyi hizmet edebileceğine dair aşırı inancına karşın, yabancı rakiplerine hükümetlerinin sağladığı üstünlüklere karşı artık Was-

hington'un dış ülkelerdeki Amerikan şirketlerine resmî desteğini arttırmasını istemektedir. General Electric' in eski yönetim kurulu başkanı Fred Borch, 1972 sonlarında Ulusal Dış Ticaret Kongresi'ne şu sözleri söylemiştir: «Japon ve Avrupa hükümetlerinin uzun zaman önce yaptıkları gibi bizim hükümetimizin de anlaması ve kabul etmesi gereklidir ki, özel sektör ve istihdam ettiği işgücü ulusal gelirin neredeyse tek kaynağıdır ve hükümet özel sektöre karşı şirketlerin büyüme olanağını geliştirecek olumlu bir tutum takınmalıdır artık... Kongre ve hükümet her yasama önerisini A.B.D.'nin uluslararası rekabet yeteneği üzerinde yapacağı etkiye göre elekten geçirmelidir.» Amerika'nın meydan okumasına karşı gösterilen tepkilerin karşılığı, ABD'de devlet politikasıyla şirket politikası arasmda çok daha sıkı bir koordinasyona gidilmesi talebi olmuştur. Amerika'nın meydan okumasının kalıcı sonucu büyük önem taşıyan örgütsel bir değiş-tokuş olmuştur belki de: A.B.D. dışındaki sanayileşmiş dünya evrensel şirketi, A.B.D.'de şirketleşmiş devleti ithal etmektedir.

4

Evrensel şirketi olanaklı kılan, merkezîleştirme bilimindeki ilerlemelerdir; şirketin dünya merkez şubesindeki yüksek düzeyde koordinasyon, onu diğerlerinden ayıran baş özellik olmaktadır. Eski Ticaret Bakanlığı yardımcılarından ve önde gelen evrensel şirket analistlerinden Jack N. Behrman, bir şirketin çok uluslu olarak tanımlanmasında en önemli kıstasın «politikanın merkezîleştirilmesi ve şubeler arasında kilit faaliyetlerin birbirleriyle koordine edilmesi» olduğunu ileri sürmektedir. Evrensel şirket 18. yüzyılın ekono-

mik ilkeleri olan kıyaslı maliyet üstünlüğünü ve işbölümünü, kârını azamileştirmek amacıyla evrensel ölçüde uygulamıştır. 19. yüzyıl İngiliz iktisatçısı David Ricardo, bütün bir iktisat kitapları sanayiini besleyen tanınmış örneğinde, tarımcı İngiltere'nin şarap üreticisi Portekiz'le pamuk-şarap alış verişi yapmasının, her iki maddeyi de kendisinin üretmesinden daha çok kıyaslı yarar sağlayacağına değinmişti. Çokuluslu şirketse, şarap imalathanesinin de, pamuk fabrikasının da çağdaş karşılıklarına sahip olduğundan, sonuçta kendi kendisiyle ticaret yaparak çifte bir «kıyaslı üstünlük» sağlamaktadır.

En basit deyişle, evrensel şirketin her parçası en iyi ve en ucuz yapabildiği şeyi yapmaktadır. Her biri, üst kademeli yöneticilerin en akla yakın bulduğu biçimde katkıda bulunmaktadır girişimin bütününe. General Electric için, Ashland (Massachusets) fabrikasında saat ücreti 3,40 dolardan imalat yapmaktansa, parçaları Singapur'a yollayıp saatı 30 sentten monte ettirmek daha akla yakındır. 1957 ile 1967 arasında GE denizaşırı ülkelerde 61 fabrika kurmuştur. Bu taşınmaların bazıları grev ve öteki işçi sorunlarının ortaya çıkmasından hemen sonra olmuştur; Singapur ve Hong-Kong'un resmî makamları bu tür dertlerden kurtarabilmektedirler konuk şirketleri. Doğaldır ki, bir fabrikanın konumu, yalnızca kıyaslı ücretler, gümrükler, vergiler, taşıma masrafları değil, siyasal ve sendikal ortamı da kapsayan birçok etkenlere bağlıdır. Dünya yöneticilerinin bütün bu etkenleri tartıp, fiyatlandırma, mali alışlar, pazarlama, vergilerin asgarîleştirilmesi, araştırma ve geliştirme konusunda alınan kararları koordine edebilme yetenekleri ve evrensel düzeyde siyasal istihbaratlarıdır ki evrensel şirkete kendine özgü bir üstünlük ve olağanüstü bir kudret vermektedir. International Harvester'in başkan vekili Omer Voss, bunu şöyle açıklıyor:

Türkiye'de, motoru Almanya'dan, şasisi A.B.D.' den ve bazı parçaları yerli piyasadan gelen ortak bir girişim kuran şirket, merkezileşme zorundadır. Biz de dizayn, ürün geliştirme, satmalma ve finansman bakımından merkezîleşmiş sayılırız.

Evrensel şirketlerin başındakiler, Massey Ferguson'dan Albert A. Thornbrough gibi, «rasyonalizasyon», «olağanlaştırma», «tekdüzelik», «standardizasyon» ve «kalite kontrolu» gibi kulağa «merkezîleştirme»den daha hoş gelen kelimeler kullanmaktadırlar. ITT'nin 70 ülkede 425.000 personeli vardır; gövde uluslararası, ama beyin New York'tadır. *Fortune* dergisinin çizdiği resime göre;

Geneen (Harold S. Geneen, ITT yönetim kurulu başkanı) ITT'nin yöneticilerinin çoğunun bağımsızlığını kısıtlayarak sıkı sıkıya New York merkezine bağlı bir denetim sistemi getirmiştir. ITT, yöneticelerine «New York'un yönergelerine kulak asmayıp geriye yalnızca ettikleri kârları yollamaları» öğretilen bir holding halinden koyu merkeziyetçi bir örgüt haline gelmiştir.

Merkezîyetçilik derecesi doğal olarak söz konusu endüstriye göre değişmektedir; ama ucuz hammadde ve işgücü peşinde tüm yeryüzünü arşınlayan otomobil ve elektronik beyin yapımcıları gibi ileri sanayi girişimleri yüksek bir düzeyde merkezîleşmişlerdir. Renault; Romanya, İspanya ve Arjantin'de yaptığı çeşitli parçalarla dünyanın çeşitli yerlerindeki tesislerinde aynı arabayı monte etmektedir. Bu, bir şeyin ne kadar ve ne zaman, nerede yapılacağı, ne fiyata verileceğine ilişkin kararların merkezde alınmasını gerektirir. Aynı zamanda, Renault'un parça yapan tesisleri bulunan herhangi bir ülkenin Paris merkezinde alınan kararlara bağlı ola-

rak kendi etkinliğini yitirmesi demektir bu. (Doğaldır ki Romanya, Renault'nun «Estafette» modeli dişli kutularını yapan fabrikasını devletleştirebilir, ama o zaman da dişli kutuları başka hiç bir işe yaramayacağından Bükreş'te kalakalacaktır öylece.)

Stephen Hymer, evrensel şirketin, Mc Kenzie'nin neredeyse elli yıl önce farkına vardığı *egemenlik merkezlerine* doğru nasıl gittikçe artan bir eğilim yarattığını tarif etmektedir. «New York, Londra ve Paris gibi birkaç kilit şehir, şimdiden üst düzeyde kararların alındığı ve büyük tutarlarda sermayenin toplanabildiği türden evrensel kentler olma yolundadırlar.» Montreal, Toronto, Buenos Aires ve Singapur gibi kentler «kudret piramidinin orta düzeyinde»; Akron (Ohio), Gary (İndiana), San Juan (Texas), Monterrey (California) gibi, işleri kesinlikle evrensel kentlerde geliştirilen planlara göre yapan üretim merkezleriyse piramidin tabanında bulunmaktadırlar.

Merkezîleştirme bilimi, büyük ölçüde haberleşmenin incelikli bir denetim altında bulundurulmasına dayalıdır. Hymer, evrensel şirketi, bir piramit olarak görmektedir. «Piramidin tabanındaki üretim merkezleri arasında doğrudan bir haberleşme yoktur; haberleşme olacaksa, daha yüksek güç mekezlerinden geçmek zorundadır.» IBM'in gösterisini yaptığı ileri bir elektronik beyin sistemiyle evrensel şirketler, dünyanın her köşesindeki faaliyetlerini 24 saat boyunca izleyebileceklerdir. Satışlar, alımlar, nakit akışı, kredi yolları, stoklar vs. hakkındaki bilgi önce merkeze akmakta, sonra dünyanın çeşitli yerlerindeki yöneticilere *kontrollu* olarak aktarılmaktadır. Yöneticinin kademesi ne kadar yüksekse, görmesine izin verilen manzara da o kadar genişleyecektir. (IBM yetkilileri, sistemi gösterirken, altşirket yöneticilerinin ana şirketin evrensel çapta durumunu görmekten huzursuz olduklarını, kendileri için ne gerekiyorsa o kadar bilgi almalarının daha iyi olacağını açıklamaktaydılar.)

Şimdi iş idaresi okullarında karar mekanizmasının merkezden uzaklaştırılması gerektiğini öğretmek moda olmuştur. Buna göre yöneticiler yaratıcı düşünceleri için daha geniş bir alan buldukça daha iyi iş çıkarmaktadırlar. Nitekim kamu ilişkileri müdür yardımcıları, evrensel şirketten, her biri bütünün başarısı için ağır bir sorumluluk payı yüklenmiş, birbirleriyle ayarlı ve dünyaya yaygın faaliyetlerin bir toplamı olarak söz etmektedirler. Gerçekteyse ancak belli türden kararlar merkez dışında alınmaktadır. Genellikle, fabrika içinde işlemleri dağıtmaya doğru gidilirken, ayrı ayrı tesislerin toplu denetimi dünya merkezinde toplanmaktadır.

Yakın zamanlara kadar Nabisco'nun yönetim kurulu başkanlığını yapan Lee S. Bickmore, evrensel bir şirket içinde merkez şubenin elini ne kadar uzaklara attığının kişisel bir örneğini vermiştir bize: 1959 yılında, kıdemli başkan vekiliyken, Nabisco'nun yeni kurulmuş olan Ortak Pazar'a nasıl dalabileceğini saptamak için Avrupa'ya giden Bickmore, birbiri ardından birçok bakkal dükkanı gezip evrak çantasını bisküviler, şekerler ve krakerlerle doldurur. Oteldeki odasında bunları yatağın üstüne serip, bir iki gün süreyle hepsini dikkatlice tattıktan sonra, Avrupalının damak zevkine hitap edecek en iyi strateji üzerinde karara varır.

Bazı şirketlerde yöresel yönetimi, yöresel personel ve pazarlama işlerinde oldukça geniş özgürlük tanınmıştır. Ancak gerçek, Ronson'un İngiltere'deki şubesinin başkanı tarafından açıkça ortaya konmaktadır: «Bir alt-şirketin yöneticisi, alt kademeli bir mevkide bulunduğunu, alt-şirketin ana şirketin bir şubesi olduğunu ve politikasının esas olarak Ana Şirket tarafından belirlenerek bildirildiğini kabullenmek zorundadır.» Ford'un İngiltere'deki Dagenham şubesinden yirmiyi aşkın yöneticiyle istifa eden kıdemli bir yönetici, *The Sunday Times* gazetesine şöyle yakınmıştır: «Bir şirketin sermaye harcamaları, ürünleri ve faaliyet bütçeleri ince ayrıntılarıyla kimin elindeyse şirket onun denetiminde

demektir. Burada bütün bunlar Amerikalıların elinde ve sonuçta Detroit'e bağlıdır. Detroit'e gidip gelen evraklar inanılmayacak kadar çoktur.»

Evrensel şirketlerin iç yapısını altı yıl inceledikten sonra yayınladıkları «*Çok Uluslu Girişimin Stratejisi*» adlı kitapta, Michael Z. Brooke ve H. Lee Remmers «kişisel sorumluluk ve katkı ilkesine dayalı olan yürürlükteki yönetim ideolojisi»ne karşın, evrensel şirketin mantığı içinde her faaliyetin gittikçe daha çok dünya merkezine bağlanacağı sonucuna varmaktadırlar:

> ...merkezden uzaklaştırma ideolojisi, merkezleşme olgusunu gizlemektedir. Bu durumu yaratan ögeler, çok-uluslu şirket faaliyetlerinin birleştirilmesi, teknolojik değişimin gittikçe hızlanması ve evrensel çapta tekniklerin, stratejilerin ve bilgi toplamanın hızla gelişmesidir.

Bütün bunlar, günümüzün en büyük siyasal konusu olarak beliren soruyu doğurmaktadır; yani gezegenimizi, merkezileştirici teknolojiler aracılığıyla gittikçe büyüyen piramitsel yapılar biçiminde düzenlenmenin gerçekten *akılcı* bir davranış olup olmadığı sorusunu. Savaş içindeki gezegenimizi bir evrensel pazara çevirmek isteyen yeni evrencilerden yanıtlamaları beklenen budur.

ÜÇ

YÖNETİCİLERİN KİŞİLİĞİ VE ŞİRKETLERİN GÖRÜNÜMÜ

1

Güç sahibi insanlar, gücü inceleme konusu yapanlardan daha iyi kavrarlar bu olguyu. Evrensel şirketlerin kurucuları, eylemlerinin siyasal içeriklerini, vakıflar profesörlere bu konuda araştırma bursları vermeye başlamadan önce anlamışlardı. Krallar, generaller ve şeyhlerle başarılı pazarlıklar yapmaya alışkın şirket yöneticileri, şirket bilançolarının yanında bazı devlet bütçelerinin kendi alt-şirketlerinin hesapları gibi kaldığının bilincinde olarak, evrensel şirketin dünya siyasetinin baş aktörleri arasına girdiğini bilmektedirler zaten. Siyasal bilim kitapları ve devlet planları evrensel şirketlerin doğuşunun radikal sonuçlarına pek önem vermezler. Dünya yöneticileri kendilerini devrimci bir sınıf olarak görmekte ve göstermektedirler. Dünya, evrensel şirketlerin gücünü anlamaya başladıkça, yöneticiler bu gücü yalnızca dışarı karşı değil, kendi kendilerine de açıklamaya ve meşru göstermeye gittikçe daha bir özen göstermektedirler.

Bu bölümde önce evrensel şirketlerde zirveye yükselen türden adamlara göz atarak, onların öz-kişiliklerini arayışlarına kısaca değineceğiz. Sonra onların gittikçe kuşkucu olan bir dünyada, evrensel şirketi bir

kurum olarak meşrulaştırma çabalarını inceleyeceğiz. Öz-kişilik sorunuyla kurumsal meşruluk arasında ince bir bağlantı vardır. Kiliseler, ordular ve devlet bürokrasileri de içinde olmak üzere her önemli kurumda olduğu gibi, doruğa ulaşanların meslek hayatlarına ilişkin planları, evrensel şirketin karakter, görünüm ve biçimini etkilemektedir. Aynı zamanda şirketin örgütsel gereksinimleri, belli sosyal kişilikleri müdür dairesine sokup, diğerlerini dışardaki odalara aktaran bir eleme süreci tarafından yerine getirilmektedir.

Max Weber, yıllar önce siyasal güç peşinde olan her yeni siyasal seçkinler kümesinin ana sorununun meşruluk olduğunu belirtmişti. Gözü yukarılarda olan bir seçkinler kümesi alışılagelmiş mantığı ne kadar eleştirir ya da daha eski seçkinlere ne kadar meydan okursa, meşruluk sorunu da o kadar hayatî önem kazanır. Her kim siyasal güç peşindeyse, sözü geçerliliğinin, yalnızca kaçınılmaz değil, akla yakın ve sonuçta kendisine boyun eğmesi beklenenlerin çıkarına olduğuna da çok sayıda insanı inandırmak zorundadır. Siyasal gücü kullanmanın anahtarı, insan kitleleri için ortak amaçlar belirlemekte ve bu amaçlara varılması için egemen kişice seçilen araçlar üzerinde genel bir görüş birliği sağlamaktadır. Siyasal ideoloji, amaçlar ve araçlar üstünde böyle bir görüş birliği yaratmak için bir âlettir. En baskıcı bir diktatör bile sadece zor kullanarak egemen olamaz. Hitler'in dikta yönetiminde resmî uydurular, toplama kampları kadar önemli bir araç meydana getiriyorlardı. Gestapo'nun gece yarısı kapılarını çalmasından endişe edecek hiç bir nedeni olmayan milyonlarca Alman, Bin Yıllık İmparatorluğun bir parçası olmak düşüncesine kaptırmışlardı kendilerini. Stalin, Rusya'nın sanayileşmesine kurban ettiği kuşağın kitlesel bağlılığını elde etmesini bilmiştir. Her defasında, kudret peşinde olanlar, milyonların hayal gücünü işleten bir efsaneyi yaratmayı ve kitle halinde üretmeyi başarmışlardır.

Siyasal ideolojinin bir önemli işlevi, bir insanın ötekini yönetmek hakkına neden sahip olduğunu açıklamaktır. Daha eski uygarlıklarda krallar, tanrısal yetkiyle yönetiyorlardı. Krala karşı çıkmak, göklere yumruk sıkmak demekti. Cortés, Montezuma'nın imparatorluğuna bir avuç adamıyla boyun eğdirdiyse, bu kısmen Aztek-lilerin neredeyse kör cahil, maceracı bir askeri en kutsal Tanrılarından biriyle karıştırmalarından dolayı olmuştur. Uygarlık evrimden geçtikçe kan bağı ve gelenekler, meşruluğun en önemli simgeleri haline gelmişlerdir. Bir kişi, babası da egemen olduğu için yönetmek hakkına kavuşuyordu. Devlet düzeninin ve uyumunun devamı uğruna, bir kişinin —boş da olsa— kafasına bir taç kondurmakla, bu kişinin ermişlik, adalet duygusu ve iyi bir yöneticinin tüm diğer niteliklerini taşıdığı masalı sürülmekteydi ortaya. Tibet gibi başka toplumlardaysa, eskisi öldüğünde yeni Dalay Lama'nın seçilmesini belli yetkililere bırakan kutsal bir gelenek gelişmişti.

Çağdaş demokratik devlette, oy verme eylemi aynı işlevi görmektedir. Yönetilenlerin normal olarak kabullenecekleri bir yönetici seçimi için bir tören biçimi sağlanmaktadır. Genellikle seçmenler, seçim sistemi korumak uğruna yetersiz ya da istenmeyen bir kişiye tahammül zorundadırlar. Yirminci yüzyılda, egemenler meşruluk iddialarını soy ve geleneğe gittikçe daha az, yetenek ve çalışmalarına gittikçe daha çok dayandırmaktadırlar. Mussolini, iktidarı ele geçirmiş, ama trenlerin zamanında kalkıp yerine varmasını da sağlamıştı. Hitler, Almanya'da özgürlüğü yıkmış, ama oto-yolları inşa etmişti. Brezilyalı generaller anayasayı yırtıp atmışlar, ama bir «iktisadi mucize» yaratmışlardır. Komünist ülkelerde yöneticilerin seçimi demokratik değildir; ama meşrulukları ve kitleleri temsil ettikleri savı, cahillik ve açlığa son vermekte, yaşam düzeyini yükseltmekte gösterdikleri başarı üstüne kurulmuştur.

Dünya yönetimindeki rollerini haklı göstermek için

bir ideoloji pazarlamakta olan evrensel şirket yöneticileri, aynı temel savı ileri sürmektedirler: Daha üstün yönetim yeteneğine sahip oldukları savını. Ancak şirketler resmen hükümet olarak tanınmadıklarından, dünya yöneticilerinin ideolojisi bazı yerleşmiş fikirlerle çatışmaktadır. Özel iktisadi alanla kamusal siyaset alanı arasında bir ayrım olduğu, alışılagelmiş düşünce biçiminin önemli bir parçasıdır. Kişisel kâr peşinde koşanlar bir alanda avlanabilirler, ama öbüründe değil. Nitekim yürürlükteki efsaneye göre devlet, düzenleme, destekleme ya da cezalandırma amacıyla özel alana karışabilir; ama bir petrol şirketinin veya ITT'nin bir hükümet gibi kamu siyasetini belirlemesi skandal yaratır. Devlet ve şirketlere ayrı kurallar uygulamanın nedeni, birincisinin, hiç olmazsa demokratik bir toplumda, seçmene karşı sorumlu olması, ötekininse olmamasıdır. Evrensel şirketler, dış ve iç düşmanlarına karşı kendilerini savunmak için her şeyin üstünde bir noktayı kanıtlamaya uğraşmaktadırlar; herkesin kazançlı çıkacağı, kaynaşmış bir dünya yaratabileceklerdir, ama *zamanı geçmiş* hükümetler kendilerini rahat bırakırsa,

Dünya yöneticileri, bir Evrensel Çarşı Merkezi yaratma isteklerinin herkesçe paylaşılmadığının farkındadırlar. 1971 yılında Business International örgütünün Jamayka'da düzenlediği bir toplantıda, aralarında önde gelen 38 evrensel şirketin başkanları da bulunan yüksek dereceli şirket yöneticileri International Multifoods şirketinin eski başkanı Atherton Bean'in, şimdiden gerçekleşmiş olan şu kehanetini dinliyorlardı:

> Çok-uluslu şirketler, dünya ölçüsünde önem kazandıkça, yıldan yıla daha çok dikkat toplayacaklardır. Bize yöneltilen uçaksavar ateşi yoğunlaşacaktır. Bizim kaderimizi etkileyebilecek ve belki de belirleyebilecek olanlardan önce varlığımızı doğrulayamazsak, tamamen yere düşürülmesek de, en azından yara alacağımız kesindir.

2

İdeoloji, kamusal işlevi kadar önemli olan bir özel işleve de hizmet eder aynı zamanda. Tawney, her yeni ekonomik gelişme aşamasının «uzun süredir zenginlik ve güç sahibi tabakaların değil, belirsiz temeller üzerinde yeni bir yapı kurmak üzere yalın düzeylerden yükselen sınıfların yarattığı» bir şey olduğunu göstermektedir. Ona göre, çağdaş ekonomik düzenin öncüleri, «yerleşik toprak ve ticaret aristokrasisini kenara iterek başarıya ulaşan yeni zenginlerdir. Bu çatışmada onları yüreklendiren, zenginlik peşinde koşmanın yalnızca bir üstünlük sağlamayıp, aynı zamanda bir görev olduğunu öğreten yeni din kavramı olmuştur.» Kalvinizm, yeni kapitalistleri disiplinli bir güç halinde kaynaştırmış, «enerjilerini yükseltmiş ve de iş gereği işledikleri günahların çevresine bir kutsal hâle çekmiştir.» Bir zamanlar yalnızca zengin olmanın yolu olarak görülen şeyler, artık bu hâleyle sarılmış durumda, Martin Luther'in deyimiyle, bir *Tanrı çağrısı* olmuştu. Tawney, bu *çağrının* insanın doğuşundan gelmediğini, «kendisi tarafından seçilecek ve dinsel bir sorumluluk duygusuyla takip edilecek zorlu ve çok yetenek isteyen bir girişim» olduğunu da işaret etmektedir.

Dünya yöneticileri, Weber ve Tawney'in böylesine güzel tanımladıkları girişimcilerin manevi mirasçılarıdırlar. İş, görev ve varlık edinmeyi, yaşamın nihaî amaçları olarak gören varsayımlardan çoğunu paylaşmaktadırlar. Yarının teknolojisine düzdükleri övgülere karşın, evrensel şirket yöneticilerinin birbirlerine verdikleri söylevler çoğu zaman, Benjamin Franklin'in okul defterlerine kopya çekilen özdeyişlerini yankılamaktadır. Ancak Weber'in tanımıyla *kapitalizmin ruhu*nun artık dinsel bir gerçek olarak gösterilemeyeceğini anlayan yöneticiler, alınlarının yazısı olduğuna inan-

dıkları devrimci tarihsel rollerine gerekçe olarak yeni düşünceler aramaktadırlar. Evrensel Çarşı Merkezi ideolojisinin ortaya çıkması, yeni evrensel yönetici seçkinleri arasında uluslararası bir bilinç yaratılmasını hızlandırmıştır. Dünya yöneticileri de bu ideolojiyi geliştirerek yaymak gereksinimini duymaktadırlar. Pfizer'in başkanı John H. Powers'in birkaç yıl önce belirttiği gibi, «pratik, teorinin önünde gider». Bir siyasal kurum olarak evrensel şirketin genel bir teorisi daha bulunmamakla birlikte teorisyenlerden yana sıkıntı çekilmemektedir. Gerçekten de, 40.000 doları ödeyen bir şirket, yöneticilerini, Hudson Enstitüsü'nün, 1975-1985 yılları arasında şirketlerin durumu konusunda düzenlediği dizi türünden fikir deposu seminerlere yollayabilir. Bu tür seminerler yalnızca geleceğe özendirici bir görünüş vermekle kalmayıp, bir sınıf bilinci kurulmasına da yardımcı olmaktadırlar. Amaç ve amaca varmakta kullanılacak araçlarda ortaklık duygusu yaratılmakta sorunların ve fırsatların beraberce görülmesi sağlanmakta ve gittikçe seslerini duyuran düşmanların yok edilmesinde stratejik bir görüş birliği oluşturulmaktadır.

Evrensel şirketlerin yöneticileri, Tawney'in 16. ve 17. yüzyılların ilk kapitalist devrimlerinde kaydettiği bazı belirli nitelikleri paylaşmaktadırlar. Tawney'in deyimiyle, yeni zenginlerdir ilk önce. Doğrusu, Dışişleri Bakanlığı'ndaki müdür yardımcılığında nasıl iş çıkarırsa çıkarsın aile bankası olan Chase Manhattan'ın yönetim kurulu başkanlığına gelmesi olasılığı bir hayli güçlü olan David Rockefeller gibi olanları da vardır. Robert Sarnoff'a Radio Corporation of America (RCA) adlı dünya şirketinin yönetimi miras kalmıştır. International Harvester'in başkanı Brooks Mc Cormick, her biri bir tarım makinaları şirketi kuran William Deering'le William S. Mc Cormick'in torununun torunu olmaktadır. Ama evrensel şirketlerin üst yöneticilerinin çoğunun kökeni daha yalındır. «Doğu bankacılığı»nı,

Wall Street'in hukuk danışmanlarını, komisyoncularını ve ulusal güvenlik örgütlerini oluşturan kuşakla kıyaslandığında, Dünya Yöneticileri göze çarpacak biçimde ne patrisyen,(*) ne Doğulu, ne de Ivy League(**) okullarından birinden çıkmış kişilerdir.

Tersine yeni evrencilerden bir kısmı, Amerikan izolasyonizminin beşiği olan Orta-Batı'dan gelmişlerdir. IBM'in yönetim kurulu başkanı Frank Cary, Idaho'da doğmuştur. Dow'un başkanı Carl Gerstacker, Cleveland'da Pfizer'in kamu ilişkileri bölümünün diliyle, şirketi «küçük bir özel kimyasal maddeler imalatçısından çeşitli alanlarda çalışan dünya çapında bir örgüt haline» sokan John H. Powers, Chicagoludur. Mobil Oil'un başkanı Rawleigh Warner de.

Dünya yöneticileri, Thorstein Veblen'in(***) elli yılı aşkın bir süre önce eninde sonunda ülkeyi yönetecceğini ileri sürdüğü yeni meritokrasiyi(****) meydana getirmektedirler. Bu adamların çoğu için ilerleme yolu aile serveti ya da tanıdıklardan değil, belli yeteneklerin geliştirilmesinden geçiyordu. Ancak birkaçı, Carnegielerin, Rockefellerlerin ve Fricklerin devrinde olağan sayılan türden mucizeler yaratmışlardır. Lee Bickmore'un, National Biscuit Company'den bir dev yaratması gibi. ITT ise Harold Geneen'in eline geçtiği zaman zaten bir devdi, ama o daha da devleştirmiştir.

(*) Eskiden Romalı soylu vatandaşlar sınıfına verilen ad. Burada, Anglo-Sakson Protestan kökenli ilk göçmenlerden gelen ailelere mensup anlamında.

(**) *Harvard, Yale, Princeton, Columbia, Dartmouth,* University of Pennsylvania, Cornell ve Brown adlarındaki sekiz ünlü özel okuldan oluşan Amerika'nın en seçkin üniversiteler kümesi.

(***) Veblen, 1900 başlarında yaşamış ünlü bir Amerikan iktisatçı ve sosyal bilimcisidir. Kendine özgü bir Marksizm anlayışı vardı.

(****) «Merit», yâni yararlı bir yeteneğe sahip insanların egemenlik sistemi anlamında.

Oysa yöneticilerin çoğu, şirketleri üzerinde o kadar büyük etki yapmamışlardır. Sürekli bir büyüme ve çeşitlenme sürecini yönetmişler, imparatorluk kurucusundan çok imparatorluk yöneticisi olmuşlardır.

En büyük çok-uluslu Amerikan şirketlerinin yöneticilerinin çoğunluğunun basamakları tırmanması yıllar sürmüştür. Dow Chemical şirketinin en yüksek üç yöneticisi, şirkete kimya diplomalarını alır almaz girmişti. Şirketin tipine göre, en sık seçilen yükselme yolu finansman, muhasebe, mühendislik ya da pazarlama olmaktadır. Procterand Gamble'in başkanı sabun satıcılığıyla başlayarak, merdivenleri reklam bölümünden çıkmıştır. Mühendislik eğitimi görmüş olan Jacques Maisonrouge bütün meslek hayatını aynı şirketin başkanı olan Frank Cary gibi IBM'de geçirmiştir. Frank Cary, Los Angeles'te satıcılıkla başlamıştı işe. Chrysler'in başkanı ve baş yöneticisi, bir zamanlar şirketin defterlerini tutan bir yeminli muhasipti. Exxon'un başkanı Clifton C. Carvin'se şirketin Baton Rouge'daki rafinerisinde işletme mühendisi olarak başlamıştı. Sabun ve gıda şirketleri, daha çok pazarlama elemanlarını en tepeye çıkarmaktadırlar. Xerox, Minneapolis Honeywell, Singer ve Du Pont'un başkanlarıysa avukattırlar.

Evrensel şirketlerin doruğuna yükselenler, bazı çok kâr getiren örgütsel yeteneklerinden dolayı varmışlardır oraya. Birçoğu, bütün yaşamlarını bu yeteneklerini işletmeye adamışlardır. «Ölüm geldiği zaman beni meşgul bulacak» diyen Amerika'nın ilk milyoneri Stephen Girard'ın geleneğine bağlı kalan yöneticiler, sıkı çalışmaya tapmaktadırlar.

Michael Maccoby adında bir psikanalist, derinlemesine sorguya çektiği ileri teknolojili sanayilerde görevli 16 başkan ve başkan yardımcısından oluşan bir gurupta «çok az iç çelişki» bulmuştur. Klinik edebiyatında ve TV tiyatrosunun ahlak oyunlarında görülen

kıvranmalar içindeki orta dereceli yöneticinin tersine, yükselmenin yolunu bulan adamlar, Macoby'e göre şirket amaçlarına uyan bir sosyal karakter taşımaktadırlar. Çalışkan bir yöneticinin yaşamına iyi uydurabilmektedirler kendilerini. Maccoby, ayrıca daha büyük bir orta kademeden yöneticiler gurubunu da sorguya çekerek sınadıktan sonra, en tepeye varamayanların çoğunluk ya yeterince amansız biçimde güç kullanamayacak kadar insancıl ya da gücünü incelikle kullanamayacak kadar sadist oldukları sonucuna varmıştır. Orta-kademeli mühendisler ve bilimadamları, Rorschach(*) testlerinde şirketi tamamen meslek uğruna kişiliğin kurban edilmesini gerektiren tüketici bir canavar olarak görmektedirler. Fırsattan fırsata atlamaya hazır olanlar için, şirket bir cins yüksek okul olmaktadır. Öte yandan, Maccoby'e bakılırsa, yüksek yöneticilerin belirgin özelliği şirkete karşı güçlü bir bağlılık duygusudur ki, bu da —gariptir— bir kişisel aşağılık duygusundan doğmaktadır. Maccoby'nin bulguları, Amerikanın önde gelen şirketlerinin zirvesine erişmiş birçok kişinin kendisini çok değersiz gördüğünü meydana çıkarmaktadır. (Astlarının ödünü koparan bazı şirket müdürleri, Rorschach testlerinde kendilerini solucan ya da fare olarak tanımlamaktadırlar.) Bu tip adamlar olağanüstü başarılarının, tamamen onları besleyip yükselten şirkete ait olduğuna inanırlar. Maccoby'nin konuştuğu birkaç büyük şirket kurucusu buna uymamaktaysa da, ikinci kuşak profesyonel yöneticinin tutumu, yaşamını şirkete borçlu olduğu yolundadır. Gerçekten de bu araştırma, yüksek bir yönetici olabilmenin psikolojik ön koşullarından birinin şirkete derin bir bağlılık duygusu olduğunu göstermektedir. İleri teknolojili sanayilerde orta-kademe yöneticileri üstlerinden ayıran ana özellik şirkete karşı tutumlarıdır.

(*) Rorschach testi: Kişilik saptamaya yarayan psikolojik testlerden.

Orta kademeli yöneticiler, meslek açısından doyurucu iş bulmaya baktıklarından, bu amaçla her yere gitmektedirler. Girdikleri şirketin daha geniş anlamda toplumsal önemi onları ilgilendirmemektedir. Öte yandan yüksek yöneticiler, kendilerine can veren kurumun dünyayı da kurtarabileceğine inanmak gereksinimini duymaktadırlar anlaşılan. Maccoby, yönetici kişinin «başarı, refah ve doyurucu iş peşindeki çabalarını, üretkenlik artışı ve iktisadi büyümenin bütün dünyaya sağlayacağı yararlar açısından haklı gösterdiği» sonucuna varmıştır.

Aynı doğrultuda yapılan başka bir araştırmada Meksikalı psikooanalist Ignacio Millan, evrensel şirketlerin Meksika'daki şubelerinin başlarında bulunan 52 yöneticiyle, her biri en azından beş saat süren konuşmalarından sonra, Evrensel Çarşı Merkezi düşüncesini kutsamakla Meksikalı yöneticilerin toplumdaki rolleri üzerinde derin psikolojik çelişkiye düşmekten kurtulduklarını saptamıştır. Bu çelişkiler, düşlerde bir hayli belirgin olarak çıkmaktadır ortaya. Örneğin bir yüksek dereceli yönetici, «Meksika'nın kalkınmasına inançla bağlı» olduğunu, şirketininse bu amaca katkıda bulunduğunu söylerken, «gecekondu kulübeleri» ve «şiş karınlı, çıplak çocuklar» görmektedir düşünde. Sorguya çekildiği zaman da «yoksulluktan ve yoksullardan korktuğunu» açığa vurmaktadır. Bir başkası, büyük bir cam kubbeyle kaplanmış bir kent görmektedir düşünde: Dışarda yığınla yoksul kişi camı tırmalayarak, zorlayarak içeri girmeye çabalamaktadır. Gene bir başkası da Amerikalı patronunun cinsel aşağılamasına hedef olduğunu, onu öldürmek isterken telefon kordonları eline ayağına dolaştığından başaramadığını görmüştür. Dr. Millan bu düşlerin, yöneticilerin bağlılıkla kabullenip güttükleri barış ve bolluk ideolojisi tarafından bilinç altına itilen sosyal eleştiriyi meydana getirdiğini ileri sürmektedir. 1970'lerin örgüt adamları, ulusları ne olursa olsun, girişimcilerin geleneksel para ve güç hırsıyla

doruğa itilirken, bir yandan da siyasal bir din gereksinimi duymaktadırlar içlerinde.

ITT'ye egemen olan eski muhasip Harold S. Geneen' in meslek hayatı, hiç de tipik bir örnek olmamakla birlikte, şirket amaçlarıyla kişisel özelliklerin kaynaşmasının çarpıcı bir örneğidir. Geneen, günde 16 saat çalışır. Kendisiyle konuşmaya gelmiş olan birine, akşamın altısında «şimdi seni başımdan savıp biraz iş çıkarmam gerek» diyebilir. Özünde bir elektronik aygıtlar yapımcısı olan şirketi evrensel bir hizmetler çarşısı haline dönüştürerek satışları 10 yıl içinde yılda 1 milyar dolardan 7,3 milyar dolara çıkarmıştır. (ITT, otomobillere park yeri yapar, halka açık yatırım şirketleri yönetir, oteller işletir, hayat sigortası satar, sekreter yetiştirir, kitap yayınlar, kuaförlük yapar, vs.) Geneen, işini bir çağrı olarak görmektedir. «Başlangıçta para ya da hırs için çalışır insan, ama uzun bir süre değil. Ondan sonra gurur uğruna çalışır... Beni gece vakti burada tutan yok. Deli de değilim. Belki bundan yüz yıl sonra şirketin birinin biraz büyümüş olması gerçeği değersiz bir anıt olarak kalacaktır. Ama başka ne yapabilirim ki?» Geneen, boş kalmak olasılığından öylesine tasalanmaktadır ki, hobilerden yığınak yapmaktadır. Boş kaldığı dakikalar, çeşitli uğraşılarda geçmektedir: 100.000 dolarlık bir yat, bir karanlık oda, golf, banço, piyano, akordiyon. Altmışına yaklaşırken, «surf» yapmayı bile denemiştir. Durmadan yeni uğraşılar edinmeye de bakmaktadır. «Şunlardan yeteri kadar koyarsam bir kenara, her zaman yapacak bir şeyim olur,» demektedir.

Halkın benimsemiş olduğu bir hukuk masalı vardır. Buna göre şirket yöneticileri hisse senedi sahiplerinin uşağıdır. Örgütsel kurallara göre bu doğrudur doğallıkla. Gerçekten de her yıl yeterli ölçüde büyüme ve kâr artışı gösteremiyen şirket yöneticileri yerlerinden oluverirler. Şirketlerin kamu ilişkileri bölümleri, şirketin Kongre'den daha demokratik bir kurum olduğuna işaret ederler hep; çünkü şirket yöneticileri ve yönetim

kurulu başkanları Güneyli Senatörlerden daha kolay savılabilir. Ama yüksek yöneticiler başarılarını korudukları sürece de, günümüzde ancak Amerika Birleşik Devletleri Başkanı'nın, bir avuç şeyhin ve parti komiserinin yaşayabileceği bir ayrıcalık ve kudret dünyasının içine kurulurlar. Harold Geneen'e 1971 yılında 812.494 dolar ödenmişti: Kendisinden sonra en yüksek ücreti alan ITT yöneticisinin maaşının iki buçuk katı. New York'un Beşinci caddesinde bir dairesi, Key Biscayne' de (Florida) Nixonlarınkinden pek uzakta olmayan kışlık bir ev ve Cape Cod'da (Massachusets) bir yazlığı vardır. Cumhurbaşkanı'nın «Air Force One» adlı uçağının büyüklüğünde özel Boeing-707'si ile yılda 100.000 mil kateder.

Şirkette sözleri yasa demektir. İlk on yılı içinde, elliyi aşkın yüksek kıdemli yönetici istifa etmiş ya da atılmışlardır. «Yönetim, yönetmelidir» diyen Geneen'in engizisyonculara benzeyen bir davranış biçimi vardır. Yöntemi, dünyanın değişik noktalarında sabah 10'da başlayıp bazan ertesi sabaha karşı 3'te biten yönetim toplantıları yapmaktır. McKinsey danışman şirketinden birinin tanımıyla «sımsıkı örülmüş denetim sistemi» astlarını ürkütmekte, ancak en hırslı ve istekli olanlar dayanabilmektedir. Ama Geneen ulaşılması olanaksız hedef göstermekte (Avrupa'daki yöneticilerden satışlarını beş yıl içinde % 100 arttırmalarını istemiştir) ve bir kurul başkanından çok bir çar gibi, üst yöneticilerini aman vermeden yoklamaya devam etmektedir. «Kendine güvenen birinin kendine özgü bir Vietnam çıkmazı yaratıp sonra da birdenbire istifayı basmasını istemem,» demektedir Geneen astlarını neden daha özgür bırakmadığını açıklarken. «Kaybedeceği on milyon dolar istifasıyla geri gelecek mi ki?» der.

Yönetiş biçimleri, şirketten şirkete oldukça değişmektedir. Genellikle —petrol sanayiindekiler gibi— daha eski evrensel şirketler demokratik görünmeye çalışmamaktadırlar pek. IBM gibi mühendis ve bilimadam-

larının yüksek oranda bulunduğu şirketlerde daha eşitlikçi bir tutum takınılmaktadır. Dow ya da CPC Internationalda şirket veya yönetim kurulu başkanının kantinde orta dereceli personelle yemek yemesi olağanüstü bir şey değildir. (General Electric'in yemek salonunda karşılarında kalori miktarı belirtilen Ispartalı usulü yalın yemekler verilir; CPC şirket lokantasındaysa, olanak çıktıkça şirketin kendi ürünlerinden biri indirimli satılır. Örneğin «Thomas'ın İngiliz Ekmeği üstüne yaşmaklı yumurta.»)

ITT, kendine özgü biçimde tek kişilik bir oyun sahnelerken, başka evrensel şirketlerin üst yöneticileri de debdebeli yaşamayı bilmektedirler. Geneen'inkinden daha küçük boyutlu olmakla birlikte, özel şirket uçağı evrensel şirketlerin baş yöneticilerinin standart donatımı arasında yer almaktadır artık. Texaco'nun başkanı Belçika'ya bir denetleme gezisi yapacağı zaman, şirketin yüksek dereceli bir memuruna büyük otellerden birinin kral dairesini önceden gözden geçirme görevi verilmişti. Önceki gezilerden birinde tuvalet aynasının üstündeki ampullerden birinin yanmış olması, şirket içinde bazı kafaların uçmasına neden olmuştu çünkü. Başkanın görevlerinden biri de Belçika Kraliyet ailesiyle armağan değiş tokuşu yapmaktı bu gezisinde. Texaco'nun önde gelen yönetim danışmanlarından birine göre, Avrupa'daki başkan yardımcıları başkanın haşmetli öfkesinden öylesine çekiniyorlardı ki, havaalanından gelirken bir göz atması olasılığı olan bütün Texaco benzin istasyonlarında tuvaletlerin temizlenmesini kendileri denetlemişler, başkanın bineceği trenden görülebilecek bütün istasyonların panolarına bir kat boya vurdurmuşlardı. Birçok kez, bir şirket başkanıyla görüşmek üzere bekleme odasında otururken, sinirli sinirli kralın önüne çıkmaya hazırlanan başkan yardımcıları görmüşüzdür. General Electric'in uluslararası stratejik planlama müdürü Saadia Schorr, çağdaş şirketin «tam bir diktatörlük» olduğunu söylemektedir. Ona göre bir şirket yöneticisi

günün on iki saatını (çoğu uykuda olmak üzere) demokratik, öbür oniki saatınıysa «tam otokratik bir toplumda» geçirmektedir.

Fütürist laf kalabalığına karşın, dünya yöneticisi kalben bir on sekizinci yüzyıl insanıdır. Dini, Ansiklopedistler(*) gibi akılcılıktır. Uluslararası iş ilişkilerinin kalıcı yararlarından biri, Jacques Maisonrouge'a göre, «uluslararası ve insanî ilişkilere akılcılığı sokması», «yaşamın duygusal ve rastgele ögelerini» azaltmasıdır. Akıl, ancak efsaneleri ve bâtıl inanışları yok ederek zafere ulaşabilir. Dünya yöneticilerinin gözüyle çağdaş insanın en tehlikeli efsaneleriyse, Maisonrouge'un «ulusal ön yargılar ve endişeler» diye tanımladıklarıdır. On sekizinci yüzyılın «*Ecrasez l'infame!*» (ezin günahkârı) şeklindeki çağrısının çağdaş karşılığı Peter Drucker'in sloganıdır: «...Milliyetçi canavarın dişlerini sökmeliyiz.» Diderot için Katolik Kilisesi nasıl bilgisizliğin ve akılcı değişikliklere direncin simgesi olmuşsa, Maisonrouge için de düşman «akılcılığa aykırı olan milliyetçilik»tir.

Maisonrouge, akılcılığa aykırı olanın ulusal devletin kendisi değil, ulusal devlete egemen olmaya devam eden «temelde on dokuzuncu yüzyıldan kalma bakış açısı» olduğunu ileri sürmektedir. Modası geçmiş bir efsane uğruna hükümetler özgür sermaye ve teknoloji akışına müdahale etmektedirler. Evrensel bir kaynaşma ve yönetim arayan bir dünyada, hükümetler belli sınırlara bağlı olduklarından akılcı davranmamakta; o sınırları korumaya çalışırken gurur, saygınlık ve güçlülük gibi ekonomik olmayan amaçların salt kendi uğruna peşine düşmektedirler. Merkantilistler(**) gibi, dün-

(*) Ansiklopedistler, 18. yüzyıl Aydınlanma döneminde. İnsan aklına dayalı doğal bir din ve akılcılık akımı savunucularından olan Fransız ansiklopedi yazarları gurubu.

(**) Merkantilistler, 18. yüzyılın merkantilizm doktrinine bağlı, derebeyliği sisteminin çöküntüsü üstünde tüm ekonominin devletçe denetlenmesi ve dış ticaret tekelleri yoluyla,

ya yöneticileri de IBM World Trade Corporation'ın sloganındaki «ticaret yoluyla dünya barışı»na inanmaktadırlar. Siyaset adamları, anavatan uğruna çıkardıkları savaşlar, antikalaşmış sınırlar ve saçma ulusal gururlarıyla dünyayı neredeyse batırmışlardır. Oysa işadamları kurtarabilir onu. Maisonrouge, «ilk çağlardan beri kavga döğüş içinde parçalanan siyasal dünya»yı «yeni, karmaşık ekonomik yapılar kurarak ulusal ekonomileri birbirine bağlamakta ve aşmakta olan uluslararası ticaret dünyasıyla kıyaslamaktan hoşlanmaktadır.

Evrensel şirket ve kurmaya çalıştığı dünya ekonomisi, Adam Smith'in görünmez elinin çağdaş örneğidir. Toplumsal ilerlemenin en güvenilir gereçleri, gerçek dünyadan uzak saraylar ve bürokrasiler arasındaki siyaset adamlarının aldığı büyük kararlar değil, yakıt, otomobil, bilgisayar, ilaç ve hazır yiyecek yapımcı, alıcı ve satıcılarının aldığı binlerce küçük karardır. Bunların hepsi de insanın normal kazanç duygusundan daha öte «siyasal» bir temeli olmayan günlük kararlardır. Dow Chemical'in başkam Carl A. Gerstacker, «sanayiyi toplumsal gereksinimlere duyarlı yapan şey gerçekte kâr amacıdır» demektedir. Yeni evrenciler, siyasetçilerce engellenmeyip desteklendiği sürece, piyasanın tılsımının insan ilişkilerini en iyi, en adaletli ve en özgürce düzenleyen araç olduğuna kesinlikle inanmışlardır. Sübvansiyonlar, A.B.D. kökenli evrensel şirketlerin denizaşırı işletmelerini destekleyen atılgan diplomatlar ve devlet garantileri görünmez elin merhemidir, ama A.B.D. hükümeti piyasanın «normal işleyişi»ne siyasal müdahalede bulununca —örneğin sermaye ihracını kısıtlamak için— Gerstacker'in yakınmasına hedef olmaktadır: «Böyle yürümez bu iş.» Amerikan hükümeti «mümkün olduğu kadar az iş yapmalıdır... Dow, gelişen bir

özellikle altın külçesi birikimi sağlayarak ticaret dengesinin güçlendirilmesi yöntemiyle ulusal güç ve varlığın arttırılmasını savunan iktisatçılar ve takipçileri.

çocuktur daha. Yolunu bulabilmesi için özgür olması gereklidir.»

Dünya yöneticilerinin savına göre evrensel şirket, milliyetçiliğin bağlarından kendini koparabilmiş tek insan örgütü olduğundan, dünyayı kaynaştırmak için ideal araçtır. Bank America'nın başkanı A.W. Clausen, «bilincimizin evrensel düzeye yükselmesi, ulusal devletin sağladığından daha az baskıcı bir dünya düzeni kurması için insanlığa belki de son gerçek fırsatı vermektedir,» demektedir. Yeni şirket ideolojisinin ve yeni şirket stratejisinin özü, uluslararası olmak değil milliyetçiliğe karşıtlıktır. Clausen, «tüm ulusal kişiliğini üstünden atmış olan uluslararası bir şirket» özlemektedir. George Ball gibi evrensel şirketlerin öteki sözcüleriyle birlikte, «son çözüm yolu»nu «kuruluş yasasını hiç bir ulusal devlete borçlu olmayan ve iş yaptığı her ülkede eşit biçimde yerleşebilen ya da yerleşemeyen uluslar-üstü şirket»te görmektedir. Ona göre, birçok yer vardır ki «belirli bir hükümetin yasal koruması olmadan şirketin genel çıkarlara hizmet etmesi mümkündür.»

Dow'un başkanı Carl Gerstacker, merkezi «kimseye ait olmayan» bir adada bulunan «tarafsız, ulussuz şirket» kehanetini ortaya attığında bir kıpırdanma olmuştu. Konuşmasının son basılı örneğinden bunu çıkarmaya ikna edilmişse de, kendisini görmeye gittiğimizde son derece ciddi konuşmuş olduğunu ısrarla belirtmiştir. Gerçekten, Pasifik'teki Fiji adaları yakınındaki Minerva atolunu öneren bir gurup çıkmıştır karşısına. Öneriyi geri çevirmesinin nedeni, bu kişilerin fazla tutucu bir görüşte olmalarıymış. «Hükümetlerle uğraşmaktan bıkmışlardı yalnızca.» Ama öteki evrensel dev şirketler de ulussuz bir görünüm ve milliyetçiliğe karşı bir bilinç yaratmaya çalışmaktadırlar çeşitli yöntemler kullanarak. Ülkenin en eski ve saygın firmalarından, «American» ve «U.S.» takıları sessizce kaybolmaktadır. American Metal Climax şimdi «Amax» ol-

muştur. American Brake Shoe «Abex,» U.S. Rubber'se «Uniroyal». Eskiden İsveç'in dev bilyalı yatak yapımcısı şirketi SKF, yönetim kurulu toplantılarını dünya imparatorluğunun çeşitli yerlerinde yapmakta olduğu gibi, resmî şirket dili de artık İngilizcedir.

Bütün bunlar yalnızca görünümü buğulandırmak için değil, bağlılık duygularını da değiştirmek içindir. Evrensel ölçüde başarıyla çalışmak isteyen bir şirket, herhangi bir ulusal devletin bir uzantısı olarak görünmemelidir. Şirket adamlarının demeçlerinde, yönetimin herhangi bir ülkenin iyiliğini bir başkasınınkinden —A.B.D. dahil— daha çok gözetmemesi gerektiği olağan bir söz olmuştur. Clausen, «ana-hükümetin etkinliğinin olmaması, uluslararası işlerin yürütülmesini basitleştirir,» demektedir; yabancı güçlerle özdeşleştirilmeyen şirketler, siyasal tepkilere daha az hedef olacaklardır. Dünyanın her yerinde yöresel siyaset adamları Amerikan devine saldırmakla siyasal sermaye edinirken, Amerikalı olduğunu göstermekte ne yarar var? Öğrenciler sokaklarda Vietnam savaşına karşı gösteriler yaparken, şanlı bayrağı Paris ya da Frankfurt'taki merkezde dalgalandırmanın gereği ne? Ulussuz şirketin resmî yasası uyarınca «iş yapılan her ülkenin iyi bir tüzel yurttaşı» olmak, Amerikan hükümetinin, A.B.D. kökenli şirketlerin denizaşırı faaliyetlerini askerî güçle savunma olanağının daraldığı günlerde özellikle akıllı bir stratejidir. Herhangi bir Amerikan şirketini kurtarmak için Amerika Birleşik Devletleri'nin açıkça savaşa gireceği günler geçmiş gibidir. Bir United Fruit Company'nin Orta Amerika'daki derebeyliğine deniz piyadelerini ya da CIA'yi getirtebilmekle yaptığı şöhretin, şirketin önemli bir varlığını meydana getirdiği, Amerikan emperyalizminin o rahat günlerinden değişik olarak, artık bu konudaki korkuları gidermek daha iyi bir strateji olmaktadır. En azından deniz piyadelerinin gelmesi olası değildir çünkü.

Amerikan hegemonyasının nitelik değiştirdiğinin git-

tikçe daha çok farkına varan şirket yöneticileri, ulussuz şirketle A.B.D. hükümeti arasına mesafe koymaktadırlar. Gelecek bölümde de inceleyeceğimiz gibi, şirket yönetim kurullarında, dünya siyasetinde ve ekonomisinde köklü dönüşümler sonucu. A.B.D. hükümetinin artık geleneksel askeri stratejilerle şirketlerin çıkarlarını koruyup güdemediği sezisi güçlenmektedir. Daha önemlisi, Washington'daki hükümetin, çıkarlarını evrensel şirketin çıkarlarıyla başdaştırmayabileceği de görülmektedir. Her evrensel şirketin kamu ilişkileri kısmında milliyetçiliğe karşı düzenlenen dünya çapında saldırılar, bu kapsam içinde gerçek anlamını bulmaktadır.

6 Ocak 1971'de, evrensel şirketlerden aralarında 30 şirket ve yönetim kurulu başkam da bulunan 64 yüksek yönetici Business International'in Jamayka'da düzenlediği «yabancı düşmanı milliyetçiliğe karşı şirketlerin tutumu» konulu konferansa katıldılar. Bu «baş yöneticiler düzeyinde yuvarlak masa toplantısı» için hazırlanan gizli tartışma raporu, dünya yöneticilerinin milliyetçilik sorununa nasıl baktıklarını ve nasıl bir çözüm önerdiklerini ortaya çıkarmaktadır. «Uluslararası şirketler, kârlılıkları, büyümeleri ve belki de hayatları açısından çok önemli bir savaşı kaybetmektedirler» diye başlayan rapor, «savaş, çocukluğundan beri yabancıların kuşku ve güvensizlikle izlenmesi, sınırların kutsal tutulması, ulusal egemenliğin yüceltilmesi ve can pahasına korunması gerektiğine inandırılmış önemli toplum kesimlerine karşı kaybedilmektedir,» diye devam etmektedir. Bussiness International raporu, milliyetçiliğin yalnızca azgelişmiş ülkelerdeki evrensel şirketler için bir sorun olmadığı uyarısını yapmaktadır: «...Gerçek şudur ki, en ciddî sorunlar ana-şirketin bağlı olduğu hükümetlerce yaratılmaktadır.»

Evrensel yöneticilerin görüşüyle, *akılcılığa aykırı milliyetçilik* sorunu, finans kapital, teknoloji ve malların evrensel ölçüde özgürce akışını engelleyen her yöresel

yetkili, yasa ya da geleneği içermektedir. *Akılcılığa aykırı milliyetçiliğin* çok önemli bir yönü de yeryüzünü tek-türden bir bütün halinde bileştirme işini zorlaştıran «psikolojik ve kültürel davranış ayrılıkları»dır. En açıkça ve pahalıya oturan milliyetçi meydan okumalar, yöresel siyaset adamlarının topraklarındaki petrolü millîleştirme ve hattâ yabancı malı fabrika ve madenlere el koymaya güçleri olduğunu anlamalarıyla ortaya çıkmaktaysa da, kültürel milliyetçilik de Evrensel Çarşı Merkezi kavramını sarstığı için önemli bir sorun olmaktadır. Bank America'nın başkanı Clausen, «tek-türden bir evrensel pazar gibi bir şey olmaması, hayatın acı bir gerçeğidir,» diye yakınmaktadır. Ulus, kültür ve ırk ayrılıkları «pazarlama sorunları» yaratmaktadır. Clausen, bu yüzden Helene Curtis'in şampuanını Tayland'da satmak için siyaha boyaması gerektiğine işaret etmektedir. Bazı Asya ülkelerinde koku-gidericiler için pazar yoktur, çünkü «ter kokusu bir sorun değildir». Nestlé, 40'ı aşkın türde hazır pişirilmiş kahve yapmak zorundadır değişik ulusal zevklere uymak için. Ulusların dil özellikleri de dünya çapında reklam planlarını bozmaktadır. *Business Week* dergisinin bildirdiğine göre, «Gövde Fisher yapısıdır» ilam, Japoncada «Ceset, Fisher yapısıdır» şeklinde anlam kazanmaktadır. Evrensel şirketin yolu üstünde «milliyetçi engeller» bulunmasının nedeni, baş yöneticilerin yuvarlak masa toplantısında varılan sonuca göre, «uluslararası şirketin ulusal devletin varlığını tehdit etmesi»dir:

> Ulusal devletleri yönetenler, dünya ekonomisi daha verimli hale sokulur ve ulusal sınırların toprak, sermaye, işgücü ve beyingücünün en verimli biçimde kullanılmasına set çekmesine izin verilmezse, ulusal devletin varlık nedeni kalmayacağından korkmaktadırlar.

Şirket yöneticilerinin kendi görüşüyle, «ulusal devlet, insandaki temel dinsel itkeleri din örgütlerinden

kendi tarafına çekmesini başarmıştır.» Evrensel şirket de hayatta kalmak için, sonuçta kendi dinini kurmak zorundadır. «Uluslararası ticaretin ödevi, milliyetçiliğe karşılık olarak insanlara, yaptıklarının herkesin yararına olduğunu öğretmek, açlığı ortadan kaldırarak herkesin elindeki mal ve hizmetleri çoğaltacağını anlatmaktır...»

Milliyetçiliğe karşı son birkaç yıl içinde bir strateji geliştirilmiştir. 1960'ların sonuna doğru, şirket-devletinin adamları ve profesörler ulusal devletin yakında yok olacağını haber veriyorlardı. Son zamanlardaysa evrensel şirketlerin yöneticileri uluslararası düzenin geleceğini tartışırken daha dikkatli ve diplomatik konuşmaktadırlar. Jamayka'daki yuvarlak masa toplantısında, Amerika'nın en yüksek evrensel şirket yöneticilerinin görüş birliğiyle vardıkları sonuçlar, daha incelikli bir yaklaşım getirmektedir:

> Ulusal devlet sönüp gitmemektedir. Tersine, halkının sosyal düzeyini ve tüm çevresini düzenlemek ve iyileştirmek işlevinin çerçevesinde gelişecektir... Çok-uluslu şirketlerle ulusal devletlerin birçok çıkarı aşağı yukarı aynı çizgidedir. Gerginlik çıktığı zaman, sorunlar her olayda duruma göre çözümlenmelidir.

Böylelikle ulusal devlete yöneltilen cepheden saldırı, sınırlara, kültürel ayrılıklara, iktisadi korumacılığa ve «uluslararası şirkete saldıran kişilerin ruhuna işlemiş derin korkulara» karşı daha ince bir kampanyaya bırakmıştır yerini. Kampanya uyarınca, evrensel şirket yöneticileri, Evrensel Çarşı Merkezi'nin geliştirilmesinde ulusal devletlere yapıcı bir rol oynatmak için daha etkin bir politika gütmeye and içmişlerdir. (Jamayka'daki baş yöneticiler, evrensel şirketlerin «kalkınan ülkelerin ulusal kişiliklerini belirlemesine yardımcı olmaları gerektiği» sonucuna varmışlar-

dır.) Evrensel şirket ayrıca «ulusal devletin mutlulukları için gerekli olduğuna derinden inanmış ve eğitilmemeyi yeğleyen kişileri eğitmek için,» *muazzam* bir çaba harcamalıdır.

3

Evrensel şirketin, ulusal devleti de aşan bir bağlılık istemesi, iki temel sava dayanmaktadır. Bunların birincisi, evrensel şirketin barışın anahtarı olduğudur. Şirketin kâr amacıyla yaptığı işler, dünyaya uyum getirmektedir. Baş yöneticilerin yuvarlak masa toplantısında, uluslararası şirketin barışa gereksinimi olduğu sonucuna varılmıştır. «Şirketin kendisi öncelikle silah işiyle uğraşamaz, çünkü öyle olsaydı kendi hükümeti uluslararası nitelik kazanmasına izin vermezdi. Uluslararası şirketlerin birincil uğraşı, barışsever bir toplum için barışçıl mallar yapmaktır.»

Siyasal bilimci Jonathan Galloway'in, evrensel şirketlerin askerî mal üretimi üzerinde yaptığı incelemenin gösterdiği gibi, en büyüklerinin bir çoğu önemli silah taahhütleri almışlardır. Ancak toplam üretimlerine kıyasla, faaliyetlerinin askerî yönü küçüktür. ITT ve IBM gibi en büyük evrensel devletlerden bir çoğunun Pentagon'un önemli ölçüde yardımıyla bugünkü boyutlara ulaştığı da doğru olmakla birlikte, ana müşterileri Amerikan generalleri değil, dünyanın çeşitli yerlerinden sivillerdir. İşadamlarının para kaybettiren bağlılıklara tahammülleri olmamıştır hiç bir zaman.

Soğuk savaş sırasında ITT gibi firmalar, Macaristan'da görevli olan Robert Vogeler gibi yöneticilerinin A.B.D. hükümeti hesabına casuslukla uğraşmalarına vatansevercesine izin vermişlerdir .(Bugün bile işadamları Dışişleri ya da CIA için nazik bilgi-toplama görevleri yapmaktadırlar.) 1938 yılında ITT, Almanya'daki

bir alt-şirketi aracılığıyla, tüm II. Dünya Savaşı boyunca müttefik gemilerine saldıran bombardıman uçaklarının yapımcısı Focke-Wulf şirketinin % 28 hissesini satın almıştı. Otuz yıl sonraysa Amerikan bombardımanında zarar gören Almanya'daki tesisleri için tazminat olarak 26 milyon dolar almıştır. A.B.D. hükümetinden. Şirketin kurucusu Albay Sosthenes Behn ve diğer yüksek ITT yöneticileri, şirketin geleceği hakkında konuşmak üzere İspanya'da Alman yetkilileriyle buluşmuşlardı. Başka bazı Amerikan kökenli şirketler gibi, ITT de Göring ve Hitler'le iyi ilişkiler kurmuştu savaştan önce. ITT'nin Avrupa'daki haberleşme tesisleri, bütün savaş boyunca Nazilerin savaş mekanizmasına doğrudan doğruya destek sağlıyor, ama savaşın sonunda şirket Amerikan hükümetinden önemli tutarda askerî ihaleler aldığı gibi, yöneticileri de müttefik istihbarat ajanlarıyla sıkı işbirliği içinde çalışıyorlardı. ITT'nin savaş dönemindeki faaliyetlerini inceleyen Anthony Sampson'un yazdığı gibi, «Behn'in tutarlı olarak hizmet ettiği tek güç, ITT'nin uluslar üstü gücüydü.»

Aynı zamanda, *stratejik* malların serbest ticaretini önleyen ya da bir zamanlar Çin-Sovyet bloku olarak bilinen bölgenin büyük pazarlarını ve işgücü depolarını kapatan bir Soğuk Savaş'ın gereksizliğini ilk ilan edenler de evrensel şirketlerin yöneticileri olmuşlardır. 1971 yılında Business International'ın Amerikan Ticaret Bakanlığı'yla birlikte düzenlediği Sovyetler Birliği gezisine katılan 100 kadar önde gelen sanayicinin arasında bulunan CPC International yönetim kurulu başkanı Howard D. Harder, S.S.C.B. ile ticaretin 1975 yılına kadar 2 milyar dolara ulaşabileceğini sanmaktaydı. (1971'de ancak 2 milyondu.) «Şahane olurdu böyle bir şey. Ben tamamen taraftarım,» diyen CPC'nin başkanı, Ljubljana'da (Yugoslavya) yapılan Knorr konserve çorbalarının reçetesini ve tesisin kurulması için gerekli teknik bilgileri Sovyetlerin de isteyeceği kanısındadır. Özellikle tarım makineleri yapımcıları Sovyet

pazarının açılmasını büyük bir aşama olarak görmektedirler. Sovyetler Birliği'nde Amerikan kimya fabrikaları kurulurken, Chase Manhattan da Moskova ve Pekin'de şube açmış bulunmaktadır. Daha Başkan Nixon Pekin'e varmadan, hafif meşrubat fabrikatörleri kağıt üstünde 800 milyon Çinliye «yalnızca haftada bir Coca-Cola» satmanın ne demek olacağını hesaplıyorlardı. Bank America'dan A.W. Clausen, «bankanın kaynaklarını kesen, haberleşmesini aksatan, personelini ve müşterilerini öldüren savaşların ve başka ciddi karışıklıkların önlenmesine yardımcı olmak» istemektedir.

Sosyal ve siyasal anlaşmazlıkları, yönetimsel problemler biçimine indirgenip teknoloji aracılığıyla çözümlenebilirler. Business International'a göre, «uluslararası şirketler, gezegenimizin ekonomik ve sosyal sorunlarının çözümü için gerekli teknoloji, yöneticilik yetenekleri ve özel sermayeye büyük ölçüde sahiptirler. Deniz kaynaklarının geliştirilmesi, yoksul ülkelerin kalkındırılması, her yerin yeniden konutlandırılması, yaşadığımız çevrenin korunması, insanların nitelikli yönetimsel ve teknik işler için yetiştirilmesi ve dar olanaklı kimselere iş yerleri yaratılması el atabilecekleri sorunlar arasındadır.» Başka bir deyişle, hükümetlerin yapmaları gerekip de yapamadıkları her şey.

Dünya yöneticileri, Amerikan ekonomisinin gelişmesini dünya ekonomisi için bir model olarak kullanmaktadırlar hep. «Bugünkü dünya, 100 yıl öncesinin Amerika kıtasına çok benziyor,» denmektedir baş yöneticiler yuvarlak masa toplantısının tartışma raporunda. «O zamanki Amerika gibi, bugünkü dünya da tek bir pazar olmaya yönelmiştir.» Ya bundan yüz yıl önce Nevadalılar yabancı yatırımları sınırlamak gücüne sahip olsalardı; ya da bütün yabancı girişimlerin % 51'inin Nevadalıların denetiminde olmasını talep etselerdi? «Nevadalılar şanslıymışlar ki, yöresel hükümetin hiç bir zaman böyle bir yetkisi olmamıştır.» Maisonrouge'un, Amerikan modeli üstüne kurulu şu «evrensel mükem-

mellik anıtı» dediği yapıyı edinebilmemiz için, ulusların yabancı girişimlerini bu tür *rastgele* ve *akılcılığa aykırı* biçimlerde kısıtlamayı bırakmaları gereklidir.

Dünya yöneticileri, dünyayı bileşik bir sistem olarak yönetirken, evreni Maisonrouge'un sözleriyle «küçülttükleri ve daha eşitleştirdiklerine inanmaktadırlar. Evrensel şirket, dünyanın *imtiyazlı* kesimlerinden *dar olanaklı* kesimlerine teknoloji, mal ve nitelikli kişiler aktararak *büyük bir tesviyeci* olmaktadır. Yeni evrenciliği yayan kişiler, şirketlerine ve mesleklerine karşı geliştirdikleri bağlılığı ülkelerine olan bağlılıklarından çok üstte tutan evrensel şirket yöneticileri ve personelidir. Maisonrouge'un gözlemiyle, «ana üslerinden uzakta çalışan çokuluslu şirket yöneticileri, kısa bir süre sonra yalnız dar bir ulusal çerçeve içinde düşüneceklerine evrensel boyutlara ulaşmaya çalışmaktadırlar. Artık ondan sonra *aşiret dışı*, uluslararası meslek adamları olmaktadırlar.» Kişisel kaderi bir ülkeden çok bir şirkete bağlı yöneticinin en tanınmış örneği de Maisonrouge'un kendisidir.

Evrensel kâr maksimizasyonu, ulussuz bir bilincin oluşmasını gerektirmekte ve evrensel şirketler bu tür bir bilinç geliştirmenin çeşitli yollarını keşfetmiş bulunmaktadırlar. Bazıları yoğun biçimde uluslararası simgelerden yararlanmaktadır. Caterpillar Traktörleri'nin Peoria'daki (İllinois) dünya merkezinde, her biri Caterpillar dünya imparatorluğunun bir bölümünü temsil eden sekiz bayrak dalgalanmakta, Midland'daki (Michigan) Dow şirketinin kafeteryasında Dow'un faaliyet gösterdiği her ülkenin kendine özgü yemekleri sunulmaktadır. Ne var ki yöneticiler uluslararası vitrin gösterilerinin tek başına güçlü bir Amerikan görünümünü dengelemeye yetmeyeceğini bilmektedirler. İnsanlar, şirketin hangi yemekleri sunduğu ya da hangi bayrağı çektiğinden çok, kimin tarafından yönetildiğini izlemek eğilimindedirler. Amerikan asıllı çokuluslıların ancak bir iki yöneticisi Amerikan uyruklu değildir. Xerox

şirketinden Peter McColough ve Exxon'dan J.K. Jamieson Kanada'da, Amax'tan İan McGregor ise İskoçya' da doğmuşlardır örneğin. Business İnternational'ın bir araştırmasına göre, çoğu firmalarda «ana şirketin tüm kilit yöneticileri, ana şirketin bulunduğu ülkenin vatandaşları olduğu gibi, dış ülkelerdeki çoğu şubelerin de kilit kadroları ana ülkenin uyruklarınca doldurulmuştur.» David Rockefeller ve öteki evrensel yöneticiler bu uygulamada değişiklik istemektedirler. «Amacı dünya çapında satış ve kârlarını azamiye çıkarmak olan herhangi bir şirketin, üst yönetim kademesini seçerken milliyet düşünmemesi gerektiği» ilkesinde birleşen baş yöneticiler yuvarlak masa toplantısı üyeleri, gene de «yeterli bir yöresel yönetim kadrosu ve sağlam ekonomik kıstaslar» bulunması gereğini «her şeyden önemli» görmektedirler ki, bu yavaş gitmenin şirketçesidir.

Business International, «denizaşırı bir alt-şirketin yönetim kurulunda iyi seçilmiş yöresel uyruklu kişilerin bulunması, birçok şirketin milliyetini örtbas edip yöresel bir görünüm kazanmak için kendiliğinden aldığı tedbirlerden daha etkin olabilir,» demektedir. Anaconda, 20 yılı aşkın bir süredir Şili'deki işletmelerinin başkan yardımcısı olarak Şili'nin Amerika elçiliğini yapmış eski bir senatörü görevlendirmiştir. ITT'nin Avrupa yönetim kurulunca Belçika'nın eski başbakanlarından biriyle(*) eski bir B.M. Genel Sekreteri(**) de bulunmuştur. Chase Manhattan ve Chemical Bank - New York Trust Company dünyanın her yerinde «özel danışman kurulları» aracılığıyla bu tür tanınmış ulusal kişiliklerden yararlanmaktadır. Ancak oransal olarak ana şirketin New York ya da Chicago'daki yönetim kuruluna Amerikalıların dışında çok az kişi çağrılmaktadır.

(*) Paul Henry Spaak.
(**) Tyrgve Lie.

Amerikan kökenli evrensel şirketlerin Amerikalıların denetiminden çıkarılması için ilk akla gelen yollardan biri şirket mülkiyetinin uluslararası nitelik almasıdır, ama daha böyle bir şey olduğu yoktur. Denetim tamamen Amerikalıların elindedir. Baş yöneticiler yuvarlak masa toplantısında, «hemen hemen bütün çokuluslu şirketlerin, evrensel faaliyetlerinin rasyonalizasyonunu ve yönetimini kolaylaştırmak için dışardaki işletmelerin % 100'üne sahip olmayı yeğledikleri» sonucuna varılmıştır. Bazı şirket yöneticileri, yöresel ortaklardan söz ederken, *pansiyoner* alırmış gibi konuşmaktadırlar. ITT (ve yakın zamanlara kadar General Motors) gibi en büyük firmalar, tüm alt-şirketlerin % 100'üne sahip olmakta direnmektedirler. Evrensel şirketler, dağınık bir yabancı hissedarlar kümesine küçük hisseler satarak uluslararası ortaklık görünümü yaratmayı elverişli bulmaktadır. Böylelikle hiç bir yabancı hissedar, bir avuç büyük tüzel hissedarla içiçe bulunan yönetimin denetimine meydan okuyamamaktadır. Bazı şirketler, yöresel alt-şirketlerin hisselerini satarak, Business International'ın belirttiği gibi, «alt-şirkete gerçekten ulusal bir şirket havası veren» bir taktik uygulamaktadırlar; ama bu taktik bir yandan da «şirket hesaplarının açıklanması zorunluğu»na ve «basının ve borsa analistlerinin sürekli gözcülüğü»ne yol açmaktadır. Evrensel yöneticiler dış ülkelerde ana şirketin hisselerini satmayı yeğ tutmaktadırlar. «Şirketin iş yaptığı her ülkenin yatırımcıları, Pepsico'ya hissedar olmalı» demekte Pepsico başkanı Donald Kendall, «öyle ki yalnızca hissedarı oldukları şirkette değil, özgür bir evrensel girişim düzeninde ve serbest bir evrensel pazar ekonomisinde çıkarları olsun.» Pepsico hisselerinden alanlar,« dünya çapındaki bir faaliyetten pay almaktadırlar».

Kendall'ın stratejisi, şirkete bazı üstünlükler sağlamaktadır. Denitim ana hissedarların elinde kalırken, uluslararası mülkiyet efsanesi yayılmaktadır. Perulu ya da Pilipinli hissedar, yıllık toplantılarda boy gösterip

mesele çıkaracak değildir. Kişisel varlığının önemli bir parçası evrensel dev şirketlerin hisselerinde yatıyorsa, şirketin genel kâr durumu ilgilendirecektir onu, ülkesinde ne yaptığı değil. Evrensel şirket böylece iş yapmayı öngördüğü ülkelerin varlıklı sınıfları arasında «yabancı karşıtı milliyetçiliği» ortadan kaldırmak için hisse senetlerini kullanmayı tasarlamaktadır.

4

Taşralı ismini (Minnesota Mining and Manufacturing Company)(*) geride bırakan 3M'in yönetim kurulu başkanı Harry Heltzer, evrensel şirket yöneticilerinin, insanoğlunun büyük sorunlarına çözümler getirebilecek tek *gerçek radikaller* olduğu kanısındadır. Caterpillar traktör şirketinin başkan yardımcısı Lee L. Morgan'sa evrensel şirketin herkesi kazandıran bir yol bulduğunu sanmaktadır. A.B.D. şirketleri dışarıya yatırım yaptıklarında, «herkes yararlanmaktadır». Yoksul ülkeler gereksindikleri teknolojiyi, finans kapitali, vergi gelirlerini, yönetimsel tecrübeyi ve ihracat olanaklarını elde etmekte; Amerikan vatandaşları da daha çok işyeri, daha iyi bir ödemeler dengesi ve bileşik, barış içinde bir dünyanın tüm diğer yararlarına sahip olmaktadırlar. Carl Gerstacker'e bakılırsa, çevre kirlenmesine karşı savaşta kâr edilebilir. Maisonrouge, kadınların işe alınıp ilerletilmesinden para kazanılabileceğini, dünya gençlerinin ilgi çekici ve çetin işlere duydukları özlemlerin giderilmesinden de kazanç sağlanabileceğini söylemektedir. Bank America'dan A.W. Clausen, Güney

(*) Minnesota Mining and Manufacturing Co: Minnesota Madencilik ve İmalat Şirketi 3M simgesi, bu sözcüklerin baş harflerinden oluşmuştur.

Doğu Asya'nın yeniden inşası ve kalkındırılmasında kâr yattığı inancındadır: «Bence, gelişmiş ve daha az gelişmiş ülkeler arasındaki gelir farkını kapatmak için özel sektöre baş vurmalıyız.»

CPC International, az bir maliyete yüksek proteinli yiyecekler geliştirerek, dünyanın açlık sorununun çözülmesine katkıda bulunabileceği kanısını taşımaktadır. Westinghouse'un kıdemli başkan yardımcısı José de Cubas'a göre, «çokuluslulların yüksek yöneticileri bundan 10 yıl önce akla gelmeyecek kadar devrimci bir dili konuşmaktadırlar: Yaşamın niteliği, çevre sorunları, toplumsal sorumluluk, hizmetler, boş zamanların değerlendirilmesi, işin zenginleştirilmesi, yönetime katılma, işin verdiği doyum, v.b.» Evrensel şirketle «Latin Amerikalı siyaset adamları, sosyologlar ve ileri görüşlü işadamları arasında bir hedef birliği» doğmaktadır.

İki kelimeyle «herkesin yararına» diye özetlenebilecek olan çokuluslu şirketlerin standart demogojisi, yeni evrenciliğin ideolojik gücünü kısmen meydana getirmektedir. Meşruluk peşindeki dünya yöneticileri, her ilerici hareketi gövdeleştirecek ve en derin insancıl özlemleri doyuracak yeni bir görüş birliği kurmaya çalışmaktadır. Kardeş kavgalarıyla paramparça bir dünyada evrencilik, çekici gelen bir ideolojidir. Çoğu yılda 100 dolardan az kazanan bir dünya nüfusunu «korumak» için yılda 200 milyar doların silâhlara harcandığı bir gezegende, «Ticaret yoluyla dünya barışı» çekici bir slogandır. Hava ve denizlerin temizlenmesinden ve yaşamın genel niteliğinin düzeltilmesinden kâr edilebileceği, avutucu bir düşünce olduğu gibi, bu kârlar sonunda *herkesi* daha zengin ve mutlu kılacaksa, daha da bir rahatlatmaktadır insanı.

Bu uzay çağı ütopyacıları, yirminci yüzyılın en moda düşüncelerinden yararlanabilecek durumdadırlar. İçinde bulunduğumuz çağ, bir planlama çağıdır; yeni evrencilerse evrensel ölçekte planlama savında bulunan, gerekli nitelik ve kaynaklara sahip olan tek ki-

şidirler. İçinde bulunduğumuz, çağ, teknoloji çağıdır; onlarsa bu teknolojinin çoğuna egemendirler. İçinde bulunduğumuz çağ, bir «meritokrasi» çağıdır; dünya yöneticilerinin gücü de yalnızca sahip oldukları şeylerden değil, dediklerine bakılırsa, daha çok bildikleri şeylerden gelmektedir.

Üstelik kader, yeni evrencilerin karşısına elverişli bir düşman takımı çıkarmıştır. Ulusal devletin başarısızlıkları ve yetersizlikleri açıktır. En güçlü ülke bile sınırlarını nükleer saldırıdan koruyamaz, eski moda bir imparatorluğu sürdüremez, en ivedi iç sorunlarını —işsizlik, enflasyon, kentlerin yozlaşması gibi— çözemez ya da sosyal hizmetlerdeki kötüleşmeyi durduramaz durumdadır. *Yaşamın niteliği,* tam herkes yokluğunu sezinlediği anda bir klişe olmuştur Amerika'da. Güneyli Amerikan senatörleri konuşmalarına özür dilercesine «Eski kafalı olabilirim, ama...» tümcesiyle girer, Amerikan bayrağından bol paçalı pantalon yapılır ve buna karşı iman sahiplerinin çaresizlik içindeki tepkisi otomobil tamponlarına «AMERİKA'YI YA SEVERSİN YA DA ÇEKER GİDERSİN(*) sloganları yapıştırmak olursa, alışılagelmiş vatanseverliğin büyüsünü yitirdiği apaçık ortadadır. Watergate skandallarıysa, Amerikalılar arasında siyaset sürecinin ta kendisine karşı bir inanç kaybını daha da körüklemiştir.

Bu inanç kaybı ideolojileri aşmaktadır. Sosyalizm de, *sosyalist kamp* birbiriyle çatışan hiziplere bölündüğü ve Sovyet devletinin katı gerçekleri sosyalist düşleri suya düşürdüğü zaman kendinden bir şeyler yitirmiştir. Şirket yöneticileri, Kuzey Vietnam, Kuzey Kore, Çin, Tanzanya, Yugoslavya ve Küba'da bağımsız sosyalist rejimler kurulmuş olmasına ve tüm ileri kapitalist ekonomilerde devletin rolünün gittikçe artmasına karşın, komünizmin bir ideoloji olarak gücünü kaybettiğine inanmaktadırlar. Sovyet Rusya da içlerinde olmak üzere Do-

(*) America - Love It Or Leave It!

ğu Avrupa ülkeleri, ekonomik büyüme ve tüketim malları bolluğu gibi kapitalist amaçları gittikçe daha çok paylaşır gözükmektedirler. Macaristan ve Romanya, değiştirilmiş bir kâr sistemi ve fabrikalar arası rekabet gibi bazı kapitalist ilkeler yeniden uygulamaya başlamış ve Macaristan, Batı Avrupa'da tesisleri olan devlet denetiminde çokuluslu şirketler kurmuştur. Sovyetler Birliği daha teknokrat ve yönetimsel bir biçim almakta, Rusya dahil herhangi bir yerde devrim yapmaya daha az ilgi duymaktadır. Çin de evrensel şirketlerden teknoloji almaya istekli olmakla birlikte, hisse vererek değil, lisansla yapmak istemektedir bunu. Japonlardan, ileri sanayi sektörlerinin denetimini elinden kaçırmadan yabancı teknolojinin nasıl elde edileceğini, birçok azgelişmiş ülkenin yaptığı gibi, öğrenmişlerdir. Gerçekten, teknoloj danışmanı Jack Baranson'un değindiği gibi, Çinliler lisans anlaşmaları yapmakta Japonlardan daha da ustalaşmışlardır ve yalnızca üretim bilgilerini değil, temel dizayn ve mühendislik bilgilerini de edinmeye özen göstermektedirler. Ne var ki, Çin gerekli teknolojiyi getiren şirketleri buyur eder ve yabancı şirketlerin ihraç malları yapımı için muazzam işgücü kaynağından yararlanmasına izin verirken, Coke veya Pepsi'nin o dillere destan Çin pazarının kapısını bir kez daha açıp «800 milyon müşteri»ye ulaşmaları gene de olası görünmemektedir.

Evrensel şirketler, soğuk savaşın sonuna gelinmesi, devlet sosyalizminin yarattığı hayal kırıklıkları ve eski ideolojik düşmanların teknolojilerine kucak açmasına karşın, daha aradıkları meşruluğa erişememişlerdir. Aslında büyük sanayi girişimlerine karşı duyulan düşmanlık ve kuşku, şirketlerin gücüyle birlikte büyümüştür. Evrensel şirket yöneticileri gökdelen büroları hakkında, sanki kuşatma altında kalmış kalelerden söz eder gibi konuşmaktadırlar. Jamayka'da toplanan baş yöneticilerin vardığı sonuca göre, evrensel şirket «dünyanın her yerinde çok yanlış anlaşılmaktadır.»

Evrensel şirketin ideolojik bunalımı, aslında kapitalizmin içinde bulunduğu bunalımın bir yansımasıdır. Uluslararası üretimin ve dünya pazarının geliştirilmesi, 1930'larda felakete sürüklenir görünen bir ekonomik sistemin canlandırılması için girişilen çabalardandı. Oligopol kapitalizminin ilk yasası büyüme olduğundan, büyük firmalar 1930'larda ulusal pazarlarından taşmaya başlamışlardı bile. Milliyetçi ticaret rekabetleri daha geniş bir pazarın oluşmasını kösteklemiş ve II. Dünya Savaşı'yle sonuçlanan kopmaların bir nedeni olmuştu. Savaşın sonunda yeryüzünün Rusya, Doğu Avrupa, Çin gibi geniş alanlarının devlet sosyalizminin çeşitli biçimlerinin egemenliğine girmesi kapitalist dünya pazarını adamakıllı daraltmıştı. Buna Amerika'nın gösterdiği tepki, olağanüstü bir başarıyla temeli dolar, dayanağı atom bombası olan bir Hür Dünya kurmak olmuştur. Hür Dünya içerisinde Amerikan mallarına ve sermayesine kapıları açık tutmak için ekonomik birleşmenin yanısıra serbest mal ve sermaye akışı teşvik ediliyordu. Sonuç, Amerika Birleşik Devletleri'ni trilyon dolarlık bir ekonomi haline getiren ve yanıp yıkılmış durumdaki Japonya Almanya ve Batı Avrupa'yı yeni refah doruklarına çıkaran bir dizi iktisadî mucize olmuştur. Bir kez siyasal altyapı kurulduktan sonra —doları altına dönüştüren Bretton Woods simyası, Marshall Planı uyarınca Batı Avrupa'ya akıtılan sermaye seli ve Avrupa Ortak Pazarı ile— evrensel şirketlerin yeni bir çağ açmaları için ortam hazırdı. Bu çağ, yalnızca sistemin ayakta kalmasını garantilemekle kalmayacak, kapitalist dünya devrimine —Evrensel Alış-Veriş Merkezi'ne— yol açacaktı.

1960'larda, devrimin temel kuralları kökten değişmiştir. Amerika'nın, evrensel pazar içindeki sosyalist bölgeleri ortadan kaldırmaya gücü yetmediği ortaya çıkmış, Güney Vietnam gibi zayıf ve köşede kalmış bir yerde bile bu amaçla sürdürülen 20 yıllık bir çaba Amerikan ekonomisi için çok kötü sonuçlar doğurmuş-

tur. Aynı zamanda, Rusya ve Çin'de sosyalist devrimleri askerî baskıyla tersyüz etmek umutları da yitirilmiştir. Bunun yerine, Rusya ve Çin'in işçi ve köylülerini yeni evrensel ekonomiyle kaynaştırma umudu beslenmeye başlanmıştır.

Bütün bunlar göstermiştir ki, kapitalist dünya devriminin ilerlemesi artık devletlerden çok şirketlerin girişimine dayanmaktadır. Evrensel şirketlerin giltikçe siyasallaşan iddiaları bu yüzden kaçınılmaz olmakta, ama ister istemez kamu oyuna karşı daha çok açık vermelerine yol açmakta ve bu da tepki yaratma olasılığını arttırmaktadır. Harris'in 1972 yılında yaptığı bir anket, neden böyle olduğunu yanıtlamaktadır. Harris'in anketleri, 1966 yılından beri Amerikan halkına «hava ve su kirlenmesinin denetimi», «yoksulluğun yok edilmesi», «suç olaylarının azaltılması» ve «savaş tehlikesinin giderilmesi» gibi siyasal konularda şirketlerden özel bir önderlik» bekleyip beklemediklerini sormuştur. 1966'dan 1972'ye, halkın sosyal konularda özel sektörden beklediği işlerde önemli bir artış görülmesine karşılık, şirketlerin yaptığı işin kamu gözündeki değerlendirmesi de önemli bir şekilde düşmüştür. Çoğu Amerikalı, özel şirketlerin bu sorunlardan herhangi birinin «çözümüne katkıda bulunduğu» kanısında değildir.

Eğer dünya yöneticilerinin direttiği gibi, Evrensel Çarşı Merkezi'nin ortaya çıkmasını bir devrim saymak gerekiyorsa, o zaman bazı güçlü karşı-devrimci düşünceler doğurmuş bir devrimdir bu. Robert Heilbroner'in deyişiyle, «ekonomik başarıların mutlaka sosyal uyum sağlamadığı» fikri, kökten bir karşı düşüncedir. Barbara Ward'ın belirttiği gibi, ekolojik uyumu da garantileyen bir şey değildir ekonomik başarı. Başka bir söyleyişle, Jacques Maisonrouge'un sözünü ettiği Amerikan modeli, trilyon dolar hacmindeki bu ekonomi; işsizlik, enflasyon, suç olayları, çevre kirlenmesi, ırkçı şiddet gösterileri, terörizm, anlamsız işler ve bolluğun psiko-

lojik hastalıkları olan yabancılaşma köksüzlük, can sıkıntısı içinde yüzer ve bütün bunlar dünyanın her köşesinde pazar ilavelerine konu edilirken gittikçe daha az çekici gelmektedir insanlara. Amerikan modelini taklit etmek için en sıkı çalışan kişilerin bile zihinlerinde arada bir kuşkular belirmektedir bu model üzerine. Bu yakınlarda bize Sao Paulo'yu gezdirirken genişleyen çarşı merkezlerini, oto yollarını, gökdelen apartmanlarını gösteren Brezilya'nın önde gelen işadamlarından biri, kendisine kentte çok suç işlenip işlenmediğini sorduğumuzda «daha o kadar uygarlaşmadık» yanıtını vermişti çabuk çabuk.

Dünya yöneticilerinin meşruluk sorunu, kendilerinin de farkında olmadan yaratılmasına yardım ettikleri bazı ideolojik çelişkilerle katmerleşmiştir. Onlar, «çalışma ahlakının düşmesi» diye adlandırdıkları bir olgudan tasalanmaktadırlar. Onların gözünde, Amerikan işçisi «hiç karşılıksız bir şeyler istemektedir.» Sony şirketinin başkanı Akio Mori Japonya'nın Amerika'yla olağanüstü iktisadi rekabetini, Amerikan işçisinin tembelliğine bağlamaktadır. Ekonomik İşler Bakan Yardımcısı Willis Armstrong, bize, çalışma ahlakındaki «su koyverme»nin Amerikan rekabetini güçleştirdiğini anlatmıştır. Şirket yöneticileri, genç kuşakların, ana-babaların gösterdiği özveriyi gösterip göstermeyeceğinden kuşkuludurlar. Oysa Robert Boguslaw'ın değindiği gibi, ileri teknoloji sanayiinin liderleri «Max Weber'in(*) ahlak sistemini baş aşağı etmişlerdir»:

> Sıkı çalışma, daha otomatlaşmamış geçici bir ödevdir yalnızca. İşi görecek bir gereç parçası veya yeteri kadar büyük bilgisayar ya da iyi hazırlanmış bir bilgisayar programı çıkıncaya kadar katlanılması gereken bir derttir.

(*) Max Weber: (1864-1920) Tanınmış relativist sosyal bilimci: Yeni Kautcılıkla pozitivizmden yararlanmıştır.

Benzeri biçimde, boş saatlarla dolu bir hayatı, rahatı ve tüketimi yücelten reklam kampanyaları da çalışma ahlakını güçlendirecek bir şey yapmış sayılmazlar.

Üstelik geleneksel kapitalizmde bireyin kutsanmasıyla artık iş hayatında başarı için şart olan «ekip çalışması»; «halk kapitalizmi»nin kutsanmasıyla ana hissenin şirketler, bankalar, sigorta şirketleri, emekli sandıkları, vakıflar ve Rockefeller, Du Pont, Mellon gibi birkaç aile imparatorluğunun elinde bulunması; Rekabetin kutsanmasıyla şirketlerin birleşmesi, pazar paylaşımı ve oligopolist yığılma; parlak toplum mühendisliği vaatlarıyla hayal kırıcı sonuçlar; David Rockefeller'in bir keresinde söylediği gibi verimliliği sınanamayacağı için devleti küçük gören «katı bireycilik»le devletle «ortaklık» çağrıları ve hatta Lockheedlerin, Penn Centrallerin(*) kurtarılması çelişmektedir.

Her şeye karşın, çağdaş şirket kayda değer bir uyabilirlik göstermiştir. Bir yandan baş yöneticiler yuvarlak masasında «özel girişime karşı her yere yayılan tonlarca propaganda ve akademik raporları etkisizleştirmek» için bir kampanya hazırlanırken, bir yandan da evrensel şirketler komiserlerle iş yapmaktan gittikçe daha hoşnutluk duymaktadırlar. Soğuk savaşın sona ermesi, Rusya ve Çin'le yakınlaşma ve sosyalizme vurulan manevî damganın solması evrensel şirket için bir tür siyasal sorun yaratmaktadır. Amerika'da sosyalist ve kollektivist düşüncelere saldırmak, bu düşüncelerin savunucuları Kremlin'in yardakçıları olarak kenara itildiği sürece kolaydı; ama bugün bu tanım David Rocke-

(*) Penn Central: Demiryolu şirketi; iflas etmek üzereyken devlet yardımıyla kurtarılmıştı.
Lockheed: Uçak ve jet motoru yapımcısı; özellikle Vietnam savaşının hafiflemesi üzerine beliren piyasa duraklamasıyla aynı döneme rastlayan L-1011 (Airbus) projesinin çıkmaza saplanması iflasa götürürken devlet müdahalesiyle kurtulmuştu.

feller'e uymaktadır. Dünya yöneticileri sosyalizmin *yayılmasına* karşı çıkmakta ve olanak buldukları yerde, gelecek bölümde göreceğimiz gibi, kösteklemek için stratejiler geliştirmeye devam ettikleri halde bir kez *yerleştikten* sonra sınırlı bir biçimde bir arada yaşamaya da hazırdırlar.

Yalnız her biri kısmen evrensel şirkete bir tepki olarak meydana gelmiş üç ideolojik hareket vardır ki, evrensel yöneticiler bunları hiç bir uzlaşmanın yaramayacağı can düşmanları olarak görmektedirler. Bunlardan birincisi, sınırsız, plansız ekonomik büyümeye karşı çıkarak toplumsal kalkınmayı, topluma karşı büyümeden ayırdedecek yeni niteliksel kıstaslar aramaktadır. Bu kümeye girenler arasında «sıfır büyüyen ekonomi» kavramının savunucuları da bulunmaktadır: bunlar habire mal birikiminin anlamını sormakta, niceliksel üretim anlamında tanımlanan «verimliliğin» insanın gelişmesi için yeterli bir ölçü olup olmadığını merak etmekte; Evrensel Çarşı Merkezi'nin temeline, geleneksel sosyalist edebiyatta görülebilecek olanlardan çok daha köklü saldırılar yöneltmektedirler. Sınırsız üretim artışı oligopol kapitalizminin temel yasası olduğu gibi, evrensel şirketin de varlığının nedenidir.

Birinciyle ilgili ikinci bir saldırı, evrensel yoksulluk sorununa eğilen, tüketime karşı harekettir. Dünya Bankası müdürünün kıdemli ekonomik danışmanı Dr. Ul-Hak, yoksul ülkelerde Batı örneği kalkınmanın olabilirliğini ve tutarlılığını soruşturmakta ve Amerikan modeli yerine bir «bisiklet ekonomisi»nin daha işlerine yarayacağını önermektedir. Başka tüketim karşıtları, sanayileşmiş toplumlardaki mal selinin insan mutluluğunu sağlamakta gerekli ya da arzulanır bir şey olup olmadığını sormakta, yaşamı canlandıran ve yaşamı söndüren türden tüketim biçimleri arasında bir ayrım yapılması isteminde bulunmaktadırlar. Artık Evrensel Çarşı Merkezi'nin başarısı için tüketiciliğin değer sistemi, çalışma ahlakından çok daha önemli olmaktadır.

Singapur'daki adamlar çalışmak istedikten sonra, Massachusets'dekiler istemese de olur; ama her iki taraf da tüketimlerini arttırmayı durdururlarsa evrensel sistem çöker. Son üç yüzyılın belki de en devrimci sloganı, «Kime gerekir bu?» olabilir gerçekten.

Üçüncü saldırı hiyerarşi düzenine karşı bir hareketten gelmektedir. Geleneksel sınıf çizgilerini aşan bu dağınık küme, evrensel merkezleşmeye çeşitli siyasal, manevî, bilimsel ya da estetik gerekçelerle karşı çıkanlardan oluşmaktadır. Katolik kilisesinden üniversiteye dek her türden piramitsel otorite yapılarına yönelen evrensel saldırı, evrensel şirket için tehlikeli bir iklim yaratmaktadır. Gördüğümüz gibi, Dünya Yöneticileri savlarını dünya şirketinin merkezleşmiş, rasyonelleştirilmiş ve hiyerarşik yapısı üzerine temellendirmektedirler. Kitabın II. ve III. kısımlarında, işte bu üç saldırı hareketinin özünü inceleyeceğiz.

DÖRT

ŞİRKET DİPLOMASİSİ VE ULUSA BAĞLILIK

1

Tüccarların siyasal güç kullanmaları yeni bir şey değildir. Bunun en tanınmış örneği olan (Doğu Hindistan East İndia Company), bir zamanlar bir yarım kıtayı istila etmiş, 250 milyonu aşkın insana egemen olmuş, dünyanın en büyük hazır kuvvetini buyruğunda tutarak, denizlerde 43 savaş gemisi dolaştırmış ve piskoposlarını kendi atamıştır. Lord Canning, Britanya Krallığı'nın «şimdiye dek adımıza Saygıdeğer Doğu Hindistan Şirketi tarafından yönetilmiş bulunan Hindistan topraklarının yönetimini» üstüne aldığını ilan edene değin, Britanya İmparatorluğu'nun en renkli genel valileri olan Clive, Hastings, Raffles, Cornwallis imparatorluğu bir özel şirket gibi işletmişlerdir. Gerçekten. Company of Merchants Adventurers (1505), The Russia Company (Rusya Şirketi; 1553) ve Levant Company (Akdeniz Şirketi; 1581) gibi ilk İngiliz ticaret şirketleri modern ulusal devlet sisteminden önce çıkmışlardır ortaya. Dünya yöneticilerinin ataları, baharat peşinde koşan aracılar, yün ya da pamuk pazarını avucuna almaya çalışan tüccarlardı ki, siyasete iyice dalmışlardı.

İlk İngiliz denizaşırı ticaret örgütü olan Company of the Merchants of the Staple (Hammadde Tüccarları Şirketi) krallık hazinesini doldurmak amacıyla 14. yüz-

yıl başlarında kurulmuştur. Zaman geçtikçe krallık girişimci tüccarlarla daha çok ekonomik ve siyasal güç paylaşmaya başlamıştı; onlara uzak ve garip ülkelerde alış-veriş yapmaları için buyruk vermeye gerek kalmamıştı. 16. yüzyılda uluslararası şirket faaliyetinin canlanması, krallık için ticareti düzenlemenin ve sonra da yeni pazarlar geliştirmenin bir aracı olmuştu. Krallar ve şirketler birlikte zengin oluyorlardı. Şirketlere ticaret tekelleri ve hükümetin birçok yetkileri devrediliyor, onlar da karşılığında krallık için bir imparatorluk meydana getiriyorlardı. (Virginia Company ile Plymouth Company Yeni Dünya'yı geliştirirken, Russia Company'nin tüccarları üç yıl sonra Moskova'da dükkan açıyor, Kraliçe Elizabeth ve Korkunç İvan birbirlerine elçiler yolluyorlar, Doğu Hindistan Şirketi bir yarım kıtayı baskısı altına alıyordu.) Kısacası ilk uluslararası şirketler çağdaş sanayi imparatorluklarının temelinin atılmasında kilit bir rol oynarlarken, bu arada kendi başlarına birer devlet haline geliyorlardı.

Sigmund Timberg'in işaret ettiği gibi, «İngiltere, Hollanda ve 17. ile 18. yüzyılların öteki büyük tüccar devletleri, tüccarlarının kollektif olarak ya da şirket asası altında dış ticarete atılmalarına izin verirken, onlara bir *siyasal* güç de devrediyordu.» Henry Maitland'ın deyişiyle, bunlar «koloniler oluşturan, savaşlar sürdüren şirketler»di. Timberg, uluslararası kartellerin hukukçu gözünde «özel düzenleme» olarak tanımlandığını ve kartel anlaşma taslaklarını hazırlayan danışmanların *tarafsız bölge* ve *ganimet* gibi kelimeler kullandığını işaretlemektedir. Siyasal deyimlerin böylesine tutarlı olarak kullanılması «bir simgelemeden de ileri, bir temel gerçeğin tanınması demektir.»

Büyük iktisat tarihçisi Karl Polanyi, sanayi devriminin «laissez faire» havasında doğan pazar zihniyetinin, tüm yönetim biçimlerinin amaçlarını kökten değiştirmesiyle kamusal ve özel yönetim arasındaki ilişkileri de temelden değiştirdiğini öne sürmektedr. Pazar ekono-

misinin yarattığı «yeni tür toplum»da «pazar mekanizması toplumsal bütünün yaşamını belirler duruma gelmiştir.» Ona göre, «ortaya çıkan insan topluluğunun o zamana dek görülmemiş ölçüde bir 'ekonomik toplum olmasına' şaşmamak gerektir. Kendini kâr ve ürün kıstasına göre ölçümleyen ve açlık korkusuyla kazanç tutkusuna dayalı bir toplumsal düzenlemeye inanan bir toplumda kamusalla özel arasındaki çizgi hep belirsiz kalacaktır; çünkü devletle şirketin işlevleri birbirine karışmaktadır. Her ikisinin de davranışı önce ekonomik hedeflerle belirlenmektedir. Polanyi'nin gösterdiği gibi, pazar öncesi düşünüş biçiminde kazanç itkesi vardı. Ama «kahramanlık şövalyeye, dindarlık rahibe ve övünç sanatkara özgü olduğu gibi, kazanç da tüccarlara özgüydü. Kazanç itkesini evrenselleştirmek atalarımızın kafasından hiç geçmemişti.» Bir kez ekonomi siyasetin özü olduktan sonra, güç en büyük ekonomik örgütlere geçti, yani ölçek ekonomisini en yüksek etkinlikle kullanabilen şirketlere.

Çağdaş şirketin doğuşuna paralel olarak, çağdaş ulusal devletin faaliyet ve iddialarında olağanüstü bir artış olmuştur. Çağımızın devleti geleneksel yetkilerini özel şirketlerle paylaşmak zorunda kalmakla birlikte, aynı zamanda insanlık tarihinde şimdiye dek görülmemiş ölçüde yönetimsel yetkiler üstlenmeye de yeltenmiştir: Faiz oranları, para sunusu, dış ticaret, vergiler, kotalar ve gümrüklerin denetimi yoluyla ekonomiyi yönetme yetkisi; (Amerika Birleşik Devletlerinde 90 milyar dolarlık bir askerî bütçeyle olduğu gibi)(*) toplum içinde kaynakların dağıtımını sağlama yetkisi; fiyat ve ücretlere sınır koyma yetkisi; hangi özel şirketlerin desteklenmesi ve hattâ kurtarılması gerektiğine karar verme yetkisi. Çağdaş devlet, bir de ulusal güvenlik bayrağı altında, vatandaşlarının nereye seyahat edebileceğini, kiminle ticaret yapabileceğini ve sınırlarının

(*) 1976'da 112 milyar doları aştı.

ötesinde ne biçim iş anlaşmaları aktedebileceğini denetlemek yetkisinde de hak iddia etmektedir. Şimdiye dek hiç bir devlet, nükleer devlerin gücüyle kıyaslanabilir bir etkinlik gösteremediği gibi, istediği zaman başka ülkeleri bombalama, işgal etme, üstünden geçme ya da ambargo uygulamaya yasal hakkı olduğunu ilan etmekte daha gözüpek davranmamıştır. Ne ulusal devlet, ne de şirket birbirlerinin yönetimsel yetkilerini ayırmaya kalkışmışlardır. (Belki de tek kural dışı olgu, dış askerî harekatları, East India Company veya GM değil de Pentagon'un yürütmesidir.) Tersine *özel* şirketler ve *kamusal* hükümetler, iktisadi büyüme ve denge gibi birçok yönetimsel erekleri paylaştıklarından, güçlerini birlikte arttırmışlardır.

Bu bölümde, evrensel şirketlerle dünyanın en güçlü ulusal devleti olan Amerika Birleşik Devletleri'nin ilişkisi incelenecektir. Dünya şirketiyle belli sınırlarla çevrili devlet arasındaki çatışma son zamanlarda siyasal bilimcilerin ilgisini uyandırmıştır; ulus-aşırı şirketin ortaya çıkmasıyla uluslararası devlet sisteminin geleneksel akademik tanımının geçersiz kaldığı görülmüştür. Dünyanın her yanında siyasetçiler, ekonomik gücün özel ellerde yoğunlaşmasıyla «egemen» bir devletin yönetiminin çok karmaşıklaştığını görmektedirler. Ne var ki tartışma daha çok evrensel şirketle evrensel şirketin iş yaptığı «ev sahibi ülkeler» arasındaki çatışmayı konu almıştır. Bu tür ülkelerde gösterilen faaliyetler, özellikle ülke zayıf ve az gelişmiş ise, ekonomik etkinlik ve siyasal üstünlükle ilgili sorunlar doğurmaktadır. Yoksul bir ülke evrensel şirketi bir kalkınma aracı olarak bir kez kabullendiyse, bazı sonuçları önceden saptanabilir, belli bir kalkınma yolu seçmiş. demektir. Bu konuyu II. Kısım'da ele alacağız. III. Kısım'da ise, belli açılardan evrensel şirketin Amerika'nın toprakları, toplumu ve insanları üzerinde yaptığı etkiyi inceleyeceğiz. Ancak burada ana konumuz, Amerikan kökenli evrensel şirketlerin Amerikan hükümetiyle olan

ilişkileridir. Şu giz dolu *ulusal çıkarlar* kavramını ne ölçüde belirlemektedirler? Dünyanın yönetimine ilişkin düşünceleri, Amerikan siyasetçilerinin düşüncelerine ne ölçüde ters düşecek ve hattâ üstünlük sağlayacaktır?

Amerikan kökenli evrensel şirketlerle A.B.D. hükümetinin çıkarlarının büyük ölçüde uzlaştığı, Marksistler gibi kapitalistlerin de inandıkları, bilinen bir halk masalıdır. Marksistin gözünde, devlet toplumdaki egemen iktisadî güçlerin âletidir. Marks'ın tanınmış tümcesiyle, devlet «egemen sınıfın yürütme komitesi» olduğuna göre, şirket çıkarlarının devletin çıkarlarıyla çatışabileceği akla gelemez. Aynı zamanda, kapitalistlerin dogması da şirket için yararlı olanın Amerika için, Amerika için yararlı olanın da şirket için yararlı olacağıdır. Evrensel şirketler ne kadar zenginleşir ve güçlenirlerse, bu zenginlik ve güç Amerika'nın o kadar yararına işleyecektir. Servan Schreiber, «Amerika'nın Meydan Okuması»na karşı uyarıda bulunurken, tartışmasını ekonomik olmaktan çok siyasal anlamda yürütüyordu. Onu gerçekten dürten olgu bir küme şirketin fazla güçlenmesi değil, bunların *Amerika Birleşik Devletleri*'nin kudretini temsil eden *Amerikan* şirketleri olmasıydı. Daha bu yakınlarda, Bernard Baruch A.B.D. hükümetinin stratejik çıkarlarıyla Amerikan şirketlerinin malî çıkarlarının «özde birleştiği»nden dem vuruyordu. Son zamanlardaysa dev şirketlerle egemen devletler arasında çatışmanın yaklaştığından söz etmek olağan olmuştur. Görmüş olduğumuz gibi, dünya yöneticileri beş yıldır ulusal egemenlik düşüncesine karşı ideolojik bir saldırı yürütmekte, işi ulusal devletin sonunun geldiği kehanetine kadar vardırmaktadırlar.

Amerikan kökenli evrensel şirketlerle A.B.D. hükümeti arasındaki ilişkiler incelikli ve değişken türdendir. Amerikan evrensel şirketleri A.B.D. hükümetinin basit bir uzantısı ya da âleti olmadığı gibi, Dışişleri Bakanlığı da her Amerikan şirketinin çıkarlarının emrinde değildir. Bu ilişkinin karmaşıklığına bir neden, ne «ulu-

sal devlet»in, ne de «şirket»in tek gövdeli bir varlık olmasıdır. Ulusal hükümetin Hazine Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve Savunma Bakanlığı arasında «ulusal çıkarlar»ın ne olduğu ve evrensel şirketlerin Amerika'nın genel stratejisi içinde ne rol oynayacakları konusunda bazı durumlarda görüş ve yaklaşım ayrılıkları vardır.

Bunun gibi, tüm evrensel şirketlerin de A.B.D. hükümeti karşısında aynı çıkarları gütmedikleri ya da aynı stratejiyi izlemedikleri de açıktır. Bir şirketin denizaşırı ülkelerde iyice yerleşmiş olması ya da büyük bir dış yatırım programına yeni girişmek üzere bulunması, madencilik veya imâlat alanında çalışması, «güvenceli» olan gelişmiş ülkelerde ya da «güvencesiz» olan az gelişmişlerde iş yapması, siyasal görüşünü etkileyen ögelerdir. Ayrıca bir şirketin Amerikan hükümetiyle olan ilişkileri, bu hükümet dünya para sisteminin baş mimarı rolündeyken başka, dünyanın en büyük askerî gücü rolündeyken başka, Amerikan ekonomisinin yöneticisi rolündeyken gene başkadır. Böylece A.B.D. hükümeti evrensel şirket için hem bir dert, hem de bir gereksinimdir. Hükümet açısından ise, şirket hem bir ulusal güç kaynağı, hem de ulusal politikayı bozan bir güçtür.

Stephen Hymer'in sözleriyle, şirketin «atölyeden fabrika haline, oradan ulusal şirket, oradan da çokbölümlü şirket haline gelerek» büyümesi, örgütlenmenin coğrafî sınırlar karşısındaki sürekli yengisinin bir öyküsüdür. Şirket, her aşamada coğrafî sınırların bağlarından sıyrılarak, Dışişleri Bakanlığı'ndan bir yetkilinin söylediği gibi, sonunda dünyayı bir istiridye gibi gören evrensel dev haline gelmiştir. Şirketler, yurt sınırlarını aşabilirken, güçlü ulusal devletler bile çok daha az esnektirler. Asıl tabanları belli bir toprak parçasıyla sınırlıdır. En başta evrensel bilançolarına bağlılık duyan şirketlerse kârlı finansman, doğal kaynaklar ve işgücü peşinde dünyanın her yerine gidebilirler. Oysa mutfak bütçelerini denk getirmeye uğraşan ve

kadınları, iş arayan işçiler ya da yurtiçi pazarına bağlı yöresel sanayiciler bu kadar hareket yeteneğine sahip değillerdir. Bir ulusal devletin varoluş nedeni, belli bir alanın savunması ve geliştirilmesidir. Devletler, denetimleri altındaki alanın büyüklüğüne ve yönettikleri sınırlar içinde olup bitenlere göre ölçülürler. Ulusal bağlılık, uzayın paylaşımı üzerine kuruludur. Vatanseverlikse bir toprak parçasına tapılması, o toprak parçası üstünde birlikte yaşamanın verdiği ortak mirasın mistik bir biçimde kutsanmasıdır. Para ve mal seyahat ederler; çoğu insanlarsa etmezler.

2

Adam Smith de, Karl Marks da sermayenin en önemli niteliklerinden birinin, uluslararası niteliği olduğu kanısındaydılar. Smith için sermayenin ulusal siyasal engellerden kurtarılması sağduyu gereğiydi. Marks içinse sermayenin uluslararası nitelik kazanmasıyla pazarların gittikçe genişlemesi, kapitalizmin tarihsel bir zorunluluğuydu. Dünya yöneticileri, bu Marksist kehanetin en faal sürdürücüsüdürler: On dokuzuncu yüzyılda önceki siyasal örgütlere kıyasla bir ilerleme demek olan ulusal devlet, evrensel pazara karşı koymakta yetersiz kalmaktadır. Bir keresinde Kanada Avam Kamarası'nda konuşan George Ball, iktisadî mantık açısından Amerika Birleşik Devletleri'yle Kanada'nın birleşmesinin kaçınılmaz olduğunu söylemiştir. Yöresel sınırlara bağlılık, yerini ekonomik akılcılığa bırakmaktadır.

Kapitalistlerin çıkarlarının ve bağlılıklarının ulusal sınırları aştığını Thomas Jefferson şöyle kaydetmiştir: «Tüccarların belli bir yurtları yoktur. Nerede olurlarsa olsunlar, toprağa karşı bir bağları yoktur. İlgi duydukları tek şey, kâr kaynaklarıdır.» 1960'da Rio de

Janeiro'da konuşan Başkan Eisenhower da «sermaye belki de ulusu olmayan tuhaf bir şeydir. En çok nerede yarar görürse, oraya akar» derken, özde aynı noktayı belirtmekteydi. Uluslararası şirketler geleneksel olarak vatanseverlik konusunda gevşek bir tutum takınmışlardır. İkinci Dünya Savaşı'nın başında Alman firmalarıyla kartel anlaşmaları yapmış bulunan büyük petrol ve kimya şirketleri, Hitler'le savaşmaya fiilen karşı çıkmışlardır. Adolph Berle, A.B.D. Dışişleri Bakanlığı'nın savaş eşiğinde Amerikan şirketlerinin Latin Amerika'daki Almanlarla işbirliğini durdurmakta çektiği güçlükleri anlatmaktadır. Soğuk savaş sırasındaysa, şirketler, Sovyetler Birliği ve Çin'e «stratejik» malların satışını yasaklayan Dışişleri'ni ve Pentagon'u atlatmakta deha göstermişlerdir. 1973 yılında, Exxon'un Filipinler'deki şirketi, Subik körfezindeki Amerikan donanmasına petrol satmayı reddetmiştir; çünkü çıkarları Arapların Amerika'ya uyguladıkları dünya çapındaki boykotu desteklemeyi gerektiriyordu. Sermayenin hem uluslararası, hem de ideoloji dışı olduğuna inanan Amerikan bankacıları, yıllardır Rus ve Bulgar ulusal bankalarıyla iş yapmaktadırlar. Londra'daki Morgan Guarnty Bank'ın müdürü Daniel Davidson, bankasının Bulgaristan'a açtığı yeni krediden söz ederken, gülümseyerek, «bizim için hava hoş, isterlerse uranyum satın alsınlar bununla» demiştir.

Şirketlerin yöresel otoritelere ne kadar az bağlı kalabildiklerini, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki şirketlerin gelişme tarihi biraz göstermektedir. İlk şirketler olan tekstil işletmeleri, siyasal anlamda yöresel idiler. Fabrika kentleri kurmuş ve yönetmişler, işletmeyle çevresindeki topluluk birlikte büyümüşlerdi. Ne var ki şirketler yöresel ve bölgesel pazarlardan taştıkça, yöresel bağlılıklar da kısa zamanda aşılmıştır. Massachusets ve Appalasların hayalet kentleri, bir zamanlar yöresel sanayinin merkezleriyken, daha ucuz işgücü peşinde güneye ve batıya kayan şirketlerce terkedilmiş

yerlerdir. Indiana eyaletindeki Gary kenti, U.S. Steel gibi ulusal şirketlerin bir hizmet alanı haline gelmiş, halkına karşı hiç bir sorumluluk duygusu duyulmadan havası ve suyu yıllarca kirletilmiştir. (Önemsiz bir müdür yardımcısından başka Gary'ye yerleşen bir U.S. Steel yöneticisi yoktur.) Büyük şirketler durmadan genişlemeye doğru itildiklerinden, herhangi bir bölgeye bağlanmayı göze alamazlar. Dünya yöneticilerinin faaliyetlerini tanımlarken kullandıkları bir deyimle, «başıboş» olmak, bu demektir.

Denizaşırı yerlerde faaliyet gösteren büyük şirketlerin A.B.D. hükümetiyle ilişkileri yıllar boyu sürekli bir evrimden geçmiştir. Bu ilişkinin son evresi, Birleşik Devletler'in önde gelen evrensel güç olarak kudretini görülür ölçüde yitirmeye başlamasıyla biçimlenmiştir. Dünya siyasetinde açılan bu yeni çağda, sağduyu, dostların seçiminde daha bir geniş görüşlülük, zor kullanımında ise daha bir dikkat gerektirmektedir. Birleşik Devletler'in yeryüzündeki en kudretli ulus olduğu 25 yıl boyunca, Washington, Wall Street ve Detroit(*) arasındaki bağlantılar ne kadar sıkı ve dile düşmüş idiyse, A.B.D. şirketleri için o kadar iyi olmuştur. CIA, Gulf ve Standart Oil'un İran petroluna el koyma tasarılarını *mantıksızca* engellemeye çalışan Başbakan Muhammed Musaddık'ı uzaklaştırır ya da gene aynı örgüt United Fruit hesabına Guetamala'nın muz plantasyonlarını halk tarafından seçilmiş bir *yıkıcı* milliyetçiden kurtarırken, bunlar A.B.D.'nin işadamlarınca alkışlanan vatanseverce girişimlerdi. Pentagon ve CIA, azgelişmiş ülkelerde hükümet devirip kurmaya ne kadar istekli olmuşsa, A.B.D. şirketleri için yatırım ortamı o kadar elverişli olmuştur. Amerika'nın askerî gücü, Amerikan özel sektörünün uyabileceği oyun kurallarını yerleştirmekte kullanılmıştır. A.B.D. hükümeti Bolivya, Brezilya, Şili, Yunanistan ve Endonezya'nın

(*) A.B.D.'nin siyaset, finans ve (otomobil) sanayii merkezleri...

sağ darbecilerine danışmanlık yapmış, onlar da ülkelerini en elverişli koşullarla Amerikan yatırımlarına açmışlardır. 500 kadar ana kara ve deniz üssüyle bir düzüneyi aşkın askerî müdahalenin yönetildiği merkezlerde olmak üzere, bayrak dünyanın neresine çekilmişse Amerikan şirketleri de arkadan gelmişlerdir. Dünyanın dört bir köşesine uzanan bir askerî imparatorluğun kuruluşu, kârlı bir iş olmuştur. Kamu fonlarıyla desteklenen A.B.D. şirketleri, dünyanın her yanında yollar, limanlar, hava meydanları, oteller ve bankalar inşa etmişlerdir. Savunma bütçesi, vatanseverlikle kârın uzlaşmasına belki de en iyi örnektir. Soğuk savaş boyunca, Savunma Bakanlığı ihaleler yoluyla Amerikan şirketlerine yılda 40-50 milyar dolar dağıtabilmiştir. Yılda 6 milyar dolarlık araştırma bütçesinin büyük kısmı Boeing-707 gibi sivil ürünlerin geliştirme masraflarına ayrılan Pentagon, en büyük Amerikan şirketlerinden bazılarının ana destekleyicilerinden olmuştur. Elektronik ve uçak şirketleri gazetelere ve dergilere tam sayfa ilanlar vererek Sovyet tehlikesine karşı uyarıda bulunurken, kendi açılarından hem bir vatan görevini yerine getiriyor, hem de bir iş fırsatını değerlendiriyorlardı.

Oysa dünya değişmiştir. Amerika Birleşik Devletleri hâlâ en güçlü devlettir, ama artık ne iktisadî ne de askerî gücüyle dünyayı yönetebilecek durumdadır. Dolar artık altın geçerliliğinde değildir. Dışişleri Bakanlığı'nın, CIA'nın ve Pentagon'un hükümet kurmak ve bozmaktaki etkinlikleri eskisi gibi değildir. Amerika'nın 10 yıl süreyle Vietnam'da çektikleri, üçüncü sınıf bir askerî güce boyun eğdirmenin ekonomik ve siyasal maliyetinin hiç bir devletin yüklenemeyeceği kadar yüksek olduğunu göstermiştir. 19. yüzyıl imparatorluğunun Atom Çağı'ndaki örneği çağın gerisinde kalmıştır.

Daha 1966'larda Amerikan iş çevrelerinin liderleri, Kennedy-Johnson askerî stratejisiyle Amerikan üstünlüğünü korumanın çok pahalıya mal olduğunu görmeye

başlamışlardır. Büyük denizaşırı askerî harcamalar, ciddî bir ödemeler dengesi açığının meydana gelmesine ve yurtiçindeki enflasyona katkıda bulunmuştur. Amerikan malları gittikçe rekabet edemez duruma düştüklerinden, 1971 yılında iki kuşak boyu görülen ilk ticaret açığı verilmiştir. Dünyanın bir numaralı devleti, askerî politikası yüzünden ekonomik gücünü yitiriyordu. Aynı zamanda, Birleşik Devletler'in II. Dünya Savaşı sonundaki olağanüstü teknolojik üstünlüğü hızla kayboluyordu. Tüketici pazarlarındaki rekabette, Amerika, Japonya, Almanya ve öbür sanayileşmiş ülkeler önünde geriliyordu. İlk savaş sonrası kuşağında Amerikan firmalarına olağanüstü rekabet üstünlükleri sağlayan teknolojik ileriliğe katkıda bulunan savunma bütçesi, ikinci kuşak boyunca artık aynı rolü oynayamıyordu; uluslararası rekabetin doğası değişmişti çünkü. Dünya Amerikan denetiminden sıyrıldıkça, şirketler Amerikanlıklarını daha az ortaya vurmayı daha akıllıca buldular. Amerika'nın Hindi-Çin'indeki müdahalesine karşı olan militan kümelerin kırdıkları camlar ve bomba tehditleri, Avrupa'daki bazı Amerikan şirketlerine etiketlerini koparıp atmaları gerektiğini gösterdi.

Bu arada birkaç şirket yöneticisi, Hükümeti, kendi çıkarlarını zedeleyen dış ve askerî politikalardan vaz geçirmek için etkinliklerini kullanmayı denediler. Bank America'nın başkanı Louis Lundborg, Güney Doğu Asya'daki ekonomik bakımdan olumsuz etki yapan politikaya resmen karşı çıktı. Birçokları da kendi aralarında «modası geçmiş soğuk savaş politikaları»ndan hoşnutsuzluklarını belirttiler. 1968 Martında, özel sektör liderlerinin öğütleri, Lyndon Johnson'un savaşı yavaşlatmaya ikna olmasında çok önemli rol oynamıştır.

Yabancı ülkelerdeki Amerikan şirketlerini desteklemekte kullanılan ikili yardım programının geleneksel biçimi, Amerika'da siyasal açıdan onaylanmıyordu artık. 1950 ile 1970 arasında, tüm Amerikan ihracatının yüzde dört kadarı AID (Uluslararası Kalkınma Ajansı)

ve onun öncülleri tarafından finanse edilmiştir. Yoksul ülkeleri dövizleriyle Amerikan malları almaya zorlayan «bağlayıcı» düzenlemeler, Amerikan şirketleri için çok kârlı olmuştur. Örneğin 1967 yılında bir Senato soruşturma komitesi, bazı Latin Amerika ülkelerine yapılan kamu sağlığı bağışlarının Pfizer, Merck ve başka Amerikan ilaç şirketlerinden Amerikadaki fiyatların çok üstünde fiyatlarla ilaç alınmasında kullanıldığını ortaya çıkarmıştır. İhracat-İthalat Bankası (Export-İmport Bank) evrensel şirketlerin ihracatını finanse etmek için gittikçe daha sık kullanılmaktadır. Dünya Bankası gibi uluslararası yardım ve finansman örgütlerindeki oy gücünü kullanan A.B.D. hükümeti, Kongre'nin dış yardım «çar-çuru»na karşı direnişini arttırmasına karşın hâlâ kamu paralarını Amerikan evrensel şirketlerini desteklemekte kullanmaya çalışmaktadır.

Bugün dünya yöneticileri kendilerinden «barış-taciri» olarak söz etmektedirler. Bu «övünçle taşıyacağımız» bir sıfattır demektedir 3M'in başkanı Harry Heltzer. Henry Ford ve Andrew Carnegie'ye dayanan bir gelenek olan, işadamının barış getireceği inancının yeniden dirilmesi, dünya politikasındaki —Vietnam savaşının da belirginleşmesine katkıda bulunduğu— değişikliklerin doğrudan bir sonucudur. Pearl Harbor'dan önceki yıllarda Hitler'e savaş açılmasına ilk karşı çıkanlardan Carl Gerstacker, «bugün gambot diplomasisi işlemez» demektedir. Kendileriyle konuştuğumuz birçok evrensel şirket yöneticisi de benzeri görüşler belirtmişlerdir. Amerikan askerî mekanizması, çok masraflı ve çok göze batar biçimde kullanılmaktadır. Ekonomik kayıplara yol açtığı gibi, dışarıdaki Amerikan şirketlerinin işini kolaylaştırmak bakımından gittikçe gereksiz, hattâ ters-etkili olmaktadır. Sears'ın uluslararası faaliyetlerinin baş yöneticisi ve Amerikalar Konseyi'nin(*) baş-

(*) Latin Amerika'daki A.B.D. şirketlerinin toplam yatırımlarının % 90'ını oluşturan 200 kadar şirketin meydana getirdiği bir dernek.

kan yardımcısı John Gallagher, Konsey'in 1971 aralığındaki toplantısında şöyle konuşmuştur:

> «Latin Amerika'daki özel Amerikan yatırımlarının korunması bakımından iş çevrelerindeki bizler tam anlamıyla kendi başımıza bulunmaktayız.. Sandığım gibi kendi başımıza isek, o zaman kendi başımızın çaresine de bakmalıyız.»

3

Tam anlamıyla «kendi başına» olmak ne demektir? Sözcüğün ifade ettiği kadar uzun boylu bir şey değil. Gerçi A.B.D.'nin askerî ya da yarı-askerî harekatlarla yardıma koşması olasılığı bir zamanlar olduğu gibi güçlü değildir, ama bu Amerikan hükümetinin dışarıdaki özel şirket çıkarlarını koruma taktiğini değiştirmiş olmasındandır. Taktiğin nasıl değiştiğini en iyi gösteren örnek, Şili'deki Allende hükümetinin devrilmesinde A.B.D.'nin oynadığı roldür. ITT müdürlerinden ve CIA'nın eski başkanı John McCone, 1970 yılında Şili' de marksist adayın başa geçmesini önleyecek çabuk tarafından bir gizli kampanyanın finansmanı için yeni CIA başkanına 1 milyon dolar önerdiğinde, önerisi kibarca reddedilmişti. 15 eylüldeyse Dışişleri Bakanlığı, Büyük Elçi Edward Korry'e «Dominik türü(*) bir eylemin dışında her şeyi yapmasını» bildiriyordu. Gambot diplomasisi, hesap dışı tutulmuştu.

ITT'nin Şili'de «ekonomik karışıklık» yaymak için hazırladığı program da böyle olmuştur. Dışişleri Bakanlığı'nda 35 yıllık tecrübesi olan ITT memurlarından

(*) Hatırlanacağı gibi, A.B.D. Dominik Cumhuriyeti'ne 1965'de deniz piyadeleri çıkartarak kendi yanlısı bir rejim kurulmasına yardımcı olmuştu.

Jack D. Neal, bir darbe yaratmak için 18 maddelik bir program hazırlamıştı. Yöntemleri kredi ve dış yardımların kesilmesiyle uygulanacak ekonomik baskıyı ve rejimin yurtiçindeki karşıtlarının desteklenmesini içeriyordu. Zamanla bu yöntemlerin hepsi kullanılmış, ama onun birkaç hafta içinde tamamlanmasını önerdiği, üç yıllık bir süre içinde gerçekleştirilmiştir. Şefi olan Başkan Yardımcısı W.R. Merriam'a gönderdiği bir notada, «son birkaç yıldır açıkça marksizmi yenilgiye uğratmak için milletin parasını Şili'ye akıtan Amerikan hükümetinin 1970 eylül ve ekiminde neden bu kadar sofuluğu ve mutaasıplığı tuttu? Savaşın sonuna gelinmiş ve düşman çok daha iyi görünür hale gelmişken, neden çarpışmaya devam edilmiyor?» diye yakınmaktadır Neal. (Amerika'nın eski Şili büyükelçilerinden birine göre, CIA ve diğer örgütler 1964 yılında Allende'nin yenilgisi için 20 milyon dolar harcamışlardır.)

Bunun yanıtı, ne A.B.D. hükümetinin, ne de Şili'deki geri kalan iş çevrelerinin ITT'nin Allende'ye karşı savaş planının yürüyeceğine inanmalarıdır. 9 Ekim 1970'de Merriam'ın John McCone'a verdiği raporda şöyle denmektedir:

> Ekonomik karışıklık yaratmak için Amerikan iş çevrelerinin şu ya da bu şekilde işbirliğini sağlamakta hiç bir ilerleme kaydedilmemiştir. Örneğin GM ve Ford, Şili'de ellerinde çok fazla stokları bulunduğunu ve bu yüzden riske giremiyeceklerini, her şeyin sonunda düzeleceğini umduklarını söylüyorlar... Benim kaynağa (CIA'daki ilişkisi) göre, iş çevrelerine baskı yapmaya devam etmeliyiz.

Bir yıl içinde Nixon hükümetinin Şili'ye karşı iktisadî savaş için hazırladığı «oyun planı» biçimlenmeye başlamıştır. 1971 ağustosunda, A.B.D.'nin Latin Amerika politikasının saptanmasının sorumluluğu büyük öl-

çüde John Connally'nin yönetimindeki Hazine Bakanlığı'na kaydırılmıştı. Başlangıçta göreceli olarak düşük bir öncelik sırasında bulunan Şili, Anaconda ve Kennecott'un bakır madenlerinin devletleştirilmesinden sonra önemli bir konu oldu. 1971 ekiminde, Dışişleri Bakanı William Rogers, ITT, Ford, Anaconda, Purina, First National City Bank ve Bank America yöneticilerinin de katıldığını bir kapalı toplantıda, «Nixon yönetimi, bir iş yönetimi'dir. Görevi Amerikan iş çevrelerini korumaktır,» diyordu. Hazine Sekreter Yardımcısı John Petty'nin deyişiyle «yeni kurallı yeni top oyunu»; Amerika'dan yapılan hayatî önemde ithalatın dayandığı İhracat-İthalat Bankası kredilerinin kesilmesini, Dünya Bankası ve (Amerika'nın oy üstünlüğüne sahip olduğu) Amerikalar Arası Kalkınma Bankası gibi çok taraflı kurumlara Şili'nin yeni kredi istemlerinin reddi için baskı yapılmasını, özel bankaların kredilerini kesmesinin sağlanmasını (Allende hükümetinin ilk yılında kısa vadeli krediler 220 milyon dolardan 35 milyon dolara düşmüştür) ve askerî yardım dışında (ki, Allende'den önceki son yılda 800.000 dolarken sonraki iki yıl içinde 12 milyon dolara fırlamıştır) yardım programının kesilmesini içeriyordu.

Bu faaliyetlerin hiç biri özellikle göze çarpar biçimde değildi. Amerikalıların çoğu hiç birinin farkında değillerdi. Oysa bir araya konunca, iç politikası. Amerikan şirketlerinin ekonomik çıkarlarıyla şiddetle çelişen bir hükümetin düşürülmesini sağlayacak uyumlu bir kampanya oluşturuyorlardı. Başta ITT ile güç birliği yapmaktan çekinen şirketler bile (ki konuştuğumuz birçok şirket yöneticisi ITT'nin korsanlık yöntemlerini kınamışlardır) nakit karşılığı olsa da kamyon ve makine yedek parçası satmayı reddederek ve Kennecott davasında da göreceğimiz gibi, Şili'nin devletleştirdiği bakırı piyasalara sokmamak için dünya çapında hukuksal bir savaş sürdürerek kampanyaya katılmışlardır.

Şili örneğinin gösterdiği, Amerika hükümetinin A-

merikan şirketlerine karşı biçimsiz davranan bir hükümeti ezmek için gücünü kullanmaya hâlâ hazır olmakla birlikte —nitekim Şili'de başka bir «ulusal güvenlik» sorunu yoktu— böyle bir iş için artık kamu önünde sorumluluk yüklenmeyeceğidir. *Washington Post*'un haberine göre, 11 Ekim 1973'de Senato'nun kapılı bir soruşturmasında ifade veren CIA başkanı William Colby, «bu tür bir harekatın özelliği üstü kapalı olması ve A.B.D.'nin parmağının gözükmemesidir,» demiştir.

Ne var ki, A.B.D. Hükümeti'nin Şili üzerindeki baskısına karşın, A.B.D. şirketleri geçmişe oranla daha çok «kendi başlarına»dırlar. Dışişleri Bakanlığı görevlileri gittikçe Bakan Dean Rusk'un 1962'de belirttiği görüşe yaklaşmaktadırlar: «A.B.D.'nin başka ülkelerdeki çıkarlarını, belirli bir durumda, belirli bir yatırım için tehlikeye atabilecek durumda olduğunu sanmıyorum.» Dışişleri'nin yeni görüş açısı, hükümetin az gelişmiş ülkelerdeki bazı şirket çıkarlarını, başka şirketlerin de çıkarları dahil daha geniş düzeyde Amerikan çıkarlarını tehlikeye atmadan savunamayacağı yönündedir. Nitekim Latin Amerika'da çalışan bazı evrensel şirket yöneticileri oradaki Amerikan Büyükelçilerinin «anlayışsızlık»larından, «ilgisizlik»lerinden yakınmışlardır. Sears'in Latin Amerika faaliyetlerinin başı olan John Gallegher, Kolombiya'daki A.B.D. elçisinin bu ülkenin ekonomik politikasına karşı saf bir tutum takındığı kanısındadır. Büyükelçi, etiket ünvanlarının kullanılmasını vergilendiren, kooperatifleri teşvik eden tüketici kredi faizlerini düzenleyen yöresel yasaları onaylar gözükmektedir: oysa bunların hiç biri Sears'in yararına değildir. Gallagher, «Büyükelçi, özellikle bizi yöresel sermayeyle ortak girişimlere sokmaya çalışırken halimizden hiç anlamıyor. Oysa bu hiç de onları ilgilendiren bir iş değildir,» demiştir. Charles Goodsell de, Peru'da iş yapan bir evrensel şirketin yönetim kurulu başkanının benzeri bir tepkisini anlatmaktadır Dışişleri'nin «radikal güçler»i destekleyerek Latin Amerika'da bir «re-

fah devleti» felsefesi yaydığı kanısındadır bu şirket yöneticisi. Bu tür eleştirilere karşı duyarlı olan Nixon Hükümeti, Birleşik Devletler'in dışarıdaki temsilcilerine Amerikan şirketlerini daha etkinlikle kollamaları öğüdünü vermiştir. Tüm diplomatlar şu bakanlık yönergesini almışlardır: «Bundan böyle, tüm görevliler Amerikan şirketlerine karşı gösterdikleri ilgiye göre ölçüleceklerdir.»

Ne var ki, A.B.D. hükümeti yurtdışındaki Amerikan özel sektör çıkarlarını gözetmek için açtığı atılgan kampanyada siyasal bir pazarlıkçılıktan çok, bir satış temsilcisi rolü oynamaktadır. Eski Sperry Rand memurlarından David H. Baker tarafından yönetilen Ticaret Bakanlığı İhracat Geliştirme Dairesi, Brezilya'daki birkaç milyarlık Sete Quedas hidro-elektrik projesi gibi büyük devlet ihalelerine girecek konsorsiyumlar oluşturmaktadır. Bu daire, Kolombiya için 35 milyon dolarlık bir hava-kontrol projesi hazırlanmasına katkıda bulunurken, A.B.D.'nin Kolombiya Büyükelçisi Leonard J. Saccio da, aralarında GM, Northrop ve Raytheon bulunan 10 önde gelen şirketin ihaleyi kazanmasına yardımcı olmuştur. *Business Week,* eski Cumhuriyetçi Parti Ulusal Komite Veznedarı J. William Middendorf II'nin Amerika'nın açığını ihracat artışıyla kapamak için girişilen *ölüm-kalım savaşın*daki olağanüstü çabalarını şöyle anlatıyor:

> Middendorf'un ticaret ataşeleri, Hollanda'da satış olanağı gördükleri yerleri doğrudan doğruya reklam mektuplarıyla ve arkasından da ziyaretlerle bombardıman etmişlerdir. İster ziyarette, ister ticarette olsunlar, Amerikalı işadamlarının Hollanda'yı da olası bir pazar olarak düşünmeleri için banka ve uçak acentalarını broşürlere boğmuşlardır. «Yalnız ticaretle uğraşan 22 adamımız var,» diye övünmektedir Middendorf, «ve elçiliğin her şubesi ayrı bir rol oynar.»

Bir bakıma, devlet ve özel sektör yurt dışında geleneksel rollerini değişmekte, diplomatlar satıcı, satıcılar diplomat olmaktadırlar. Kennecott'un devletleştirmeleri önlemek için geliştirdiği stratejiyi çözümleyen Brookings Enstitüsü'nden Theodore H. Moran'a göre, şirket korkutucu bir «ulusaşırı ittifak ağı» örmüştür. Amaç herhangi bir hükümetin şirket madenlerine el koymaya yeltenmemesidir. Ex-Im Bank'tan (İhracat-İthalat Bankası) aldığı büyük bir krediyle «Avrupalı ve Asyalı müşterilerle yapılmış uzun vadeli bakır kontratlarını Avrupa bankalarından oluşan bir konsorsiyum ile Japon kurumlarının bir konsorsiyumuna satan Kennecott, 45 milyon dolar ek sermaye toplamıştır. Hukukî yükümlülüklerin doğrudan doğruya Şili devletine yüklenmesine çalışmış ve A.B.D. Hükümetinin AID garantilerinden azamî yarar sağlamıştır. Kennecott'un Şili faaliyetlerinin başkan yardımcısı Robert Haldeman'ın Moran'a anlattığına göre, «bu düzenlemelerin amacı, kimsenin üç kıta üstündeki alıcılar, alacaklılar ve hükümetlerle arasını bozmadan Kennecott'un malına el koyamamasını sağlamaktır.» Moran, «Anaconda, Asarco, Freeport Sulphur ve Roan Selection şirketlerinin de Latin Amerika, Güney Asya ve Afrika'da yeni maden işletme imtiyazları için pazarlık ederken, Kennecott'un çizgisini izlemiş» olduklarını kaydetmektedir. Şili Kongresi, şirketin tüm çabalarına karşın madenleri millîleştirmeye karar verince, Kennecott; Fransa, İsveç, Almanya ve İtalya'da mahkemeye baş vurarak bu ülkelere satılan devletleştirilmiş bakırın karşılığında yapılacak ödemeleri durdurmak için dava açmıştır. *Time* şöyle yazmıştır: «Kennecott'un yöneticileri Şili üzerindeki baskıyı sürdürmeye kararlıdırlar. Genel Danışman Pierce McCreary'nin Manhattan'daki bürosu bir harekat odası havası içindedir.»

Amerikalar Konseyi de şirket diplomasisine olduk ça karışmıştır. *Report* adlı yayın organının «yüksek düzeyde delegasyonlar» dediği evrensel şirket yöneti-

cilerinin düzenli olarak Arjantin, Venezuela, Meksika ve özellikle Ant Ortak Pazarı'nın iki üyesi olan Peru ve Kolombiya'ya ziyaretlerde bulunmalarını sağlamaktadır. Örneğin Arjantin'e giden bir şirket yönetici heyetinin amacı «ülkenin tüm özel sektörüne, önerilen yabancı sermaye yasasının Arjantin'in kalkınmasında etkin bir araç olarak onaylanmasında yardım etmek»tir. John Gallagher'in bildirdiğine göre, Amerikalar Konseyi Kolombiya hükümetini, Ant Anlaşmasının en sert maddesini çıkarması için «tüm yeni yatırımları durdurmakla» tehdit etmiştir. Yalnız bir keresinde Kolombiya'nın Kalkınma Bakanı Konsey'in istemlerini «terrorismo economico» (ekonomik terörizm) olarak kınamıştır. Konsey'in başkan yardımcısı Henry R. Geylin, «çokuluslu şirketin diplomatik rolü»ne değinirken, «şirket diplomasisi»ni «daha çok emek verilmesi gereken yepyeni, heyecan verici bir olgu» olarak tanımlamaktadır.

1972 sonlarında kişisel diplomatik çabaları hakkında Konsey'e bilgi veren David Rockefeller, Latin Amerika, turu sırasında Kolombiya Cumhurbaşkanı'nın makamında üç eski Başkan'ın da hazır bulunduğu ve tüm ülkeye yayınlanan bir nişan takma töreninden söz etmektedir: «Cumhurbaşkanı'nın kapiatlizmle o kadar özdeşleştirilen bir kişi hakkında söylediklerini herhangi bir Latin Amerikalı başkanın kolay kolay söyleyemeyeceğini sanırım.» Bir ülkenin «ne kadar demokratik olursa, yabancı sermayeye o kadar düşman olduğu» gözleminde bulunan Chase Manhattan Bankası'nın yönetim kurulu başkanı, görünürde demokratik bir ülke saydığı Kolombiya'da durumun böyle olmadığını hoşnutlukla kaydetmektedir. Şirketlerin dış politikaları, çıkarlarına göre değişmektedir. Örneğin Sears, Rockefeller'in bankasından daha az umutlu bir gözle bakmaktadır Kolombiya'ya; Sears'tan bir başkan yardımcısının bize anlattığı gibi, bunun nedeni açıktır: Bankalar devlete de borç verebileceklerinden, devletçi bir ekonomiye yönelinmesinden korkacakları bir şey yoktur; oysa Sears

gibi bir tüketici çarşısı ancak özel girişimin canlı olduğu yerlerde kazanabilir.

Bazan da «kendi başına olmak», evrensel şirketlerin iş yaptıkları belli bir ülkeye karşı Amerikan politikasını gerçekten saptamaları demek olmaktadır. United Fruits'un Honduras'ı ve Firestone'un Liberya'sı gibi şirket malı ülkelerde bu durum açıktı. Bu ülkeler özel alanlardı. (United Fruit yöneticilerinden biri, 1920 yılında şirket avukatlarından birine şöyle yazıyordu: «Çıkarlarımıza varmak için ülkenin yeni oluşmaya başlayan ekonomisinin içini boşaltmalıyız. Trajik, işkenceli, ihtilallerle dolu yaşamını uzatmalıyız; rüzgar yalnız bizim yelkenlerimizi şişirmeli, su yalnz bizim omurgamızı ıslatmalıdır.») 1931 yılında şirket grevci işçileri bastırmak için silahlı çeteler tutmuştu. Şirkete ait uçaklarla bazı grev öncüleri kaçırılarak El Salvador'a götürülüyor, gene şirketin tuttuğu serseriler demiryolu peronlarında bekleyen rakip şirketlerin muzlarını palalarla paramparça ediyorlardı. 1920 yılında Firestone, iflas eden Liberya hükümetine verdiği borç karşılığı hükümete Amerikalı bir malî danışmanı sokarak ülkenin tek bankasını ve gelecekte yapılacak tüm dış borçlanmaları denetimi altına almış, Amerikan ve Avrupa malı tüketim maddelerinin ülkedeki tüm önemli dağıtımcılıklarını da ele geçirmişti.

Bu tür ülkelere karşı United Fruit ya da Firestone'un politikasından ayrı bir resmî Amerikan politikasından söz etmek saçma olurdu. Ancak bugün bu iki ülke bile tek bir şirketin boyunduruğu altında değillerdir eskisi kadar. Adı United Brands'e çevrilmiş olan United Fruit, Orta Amerika'daki bazı plantasyonlarını satarak başkalarının muzlarını «Chiquita» etiketiyle pazarlamaya ağırlık vermiştir; böylesi daha kârlı ve siyasal bakımdan daha az duyarlı bir ticaret biçimidir.(*) Liberya ise borçlarını ödemiştir.

(*) United Brands'in, Honduras'taki plantasyonlarında yetiştirdiği muza konan ihracat vergisinin % 50 indirilmesi için devlet

Ara sıra, Amerika'nın Dışişleri Bakanlığı'nca açıklanan *resmî* dış politikasından bazan sapan *fiilî* dış politikasını belirlemekte önemli bir rol oynamaktadır Amerikan şirketleri, Kennedy-Johnson döneminde A.B.D.'nin Güney Afrika'daki ırkçı azınlık hükümetine karşı resmî tutumu soğuktu; B.M'deki Amerikan temsilcileri «apartheid» (ırk ayrımı) politikasını yeren kararlara katılıyorlardı. Amerika Birleşik Devletleri, hiç olmazsa sözde, güney Afrika'da «istikrar»dan değil, demokratik değişimden yanaydı. Ne var ki, Güney Afrika'da büyük yatırımları olan GM, Ford ve Chrysler, rejimin meşrulaştırılmasında, ekonomi ve hükümetin desteklenmesinde güçlü etkenlerdir. (Şirketlerin, özgürlükçü bir etki yaptıklarına ilişkin savları inandırıcı değildir. Son 15 yıl boyunca yabancı yatırımlar ve iç baskılar büyük bir hızla birlikte artmışlardır.) Güney Afrika'nın iktidar partisinin bir organı olan *Financial Gazette'in* 1966 haziranında «olağanüstü durumlarda ya da savaş halinde» GM tesislerinin «Güney Afrikanın savunması için gerekli silah ve diğer stratejik gereçler yapımına devredileceğini» ilan etmesi de kayda değer.

Şirket politikası çoğunlukla, sonunda Dışişleri'nin politikasını biçimlendirmekte başarılı olmaktadır. 1970 yılında Ulusal Güvenlik Konseyi'nin NSSM. 39. sayılı gizli bir raporu benimsemesiyle, Nixon Hükümeti, önceki hükümetlerin politikasından ayrılmıştır. *New York Times* gazetesine sızan bir habere göre, bu raporda «Güney Afrika'nın beyaz hükümetleriyle temasların ve ilişkilerin bilinçli olarak genişletilmesi» öneriliyordu. Bu politika değişikliğinin bazı gerekçeleri stratejik nitelikteydiyse de (Hint Okyanusu'na açılma olanağı), ana neden dış politikayı büyük Amerikan şirketlerinin yıl-

başkanı ve bir bakana verdiği 2,5 milyon dolarlık rüşvetin Amerikan Senetler ve Borsa Komisyonunca ortaya çıkarılması, bir süre sonra ordunun Başkan Lopez Arrelano'yu devirmesine yol açmıştır.

lar önce yarattıkları bir gerçeğe uydurmak: Güney Afrika, bugünkü elverişli yatırım ortamıyla yeni dünya ekonomisinde yararlı bir rol oynayabilecektir.

Litton Industries sanayi kümesinin Yunanistan macerası, şirketlerin dış politikayı belirlemekte oynayabilecekleri bağımsız role başka bir örnektir. 21 Nisan 1967 günü bir gurup sağcı albayın Atina'da iktidarı ele geçirmesinden yirmi dört gün sonra, Litton'un cuntayla imzaladığı bir mukavele, ülkenin ekonomik kalkınmasıyla doğrudan ilişkili sosyal ve ekonomik nitelikte kaynakların geliştirilmesinde şirkete hemen hemen açık bir senet veriyordu. (*Air Force and Space Digest* dergisi, «ülke kalkındırma işine giren ilk büyük Amerikan şirketi» diye göklere çıkarıyordu şirketi.) Litton'un Yunanistan'daki eski yöneticilerinden William W. McGrew'un deyişiyle A.B.D. hükümetinin en azından «soğuk ve kuşkulu» bir tutum içinde bulunduğu bir sırada, Litton'un özel diplomasisi cuntanın ayakta kalmasında önemli rol oynamıştır. İşte McGrew'un *Columbia Journal of Business* dergisinde çıkan açıklaması:

> Yunan siyasetinin başta Amerika olmak üzere büyük Batılı güçlerin gerçek ya da tahminî tutumlarına verdiği önem abartılamayacak kadar büyüktür. Yeni rejimi tanımakta çoğu ülkenin yavaş davrandığı o ilk güvensizlik ve korku dolu haftalarda, Cunta Litton'un önerisine çok sayılan bir Amerikan şirketinin somut desteğinin belirtisi olarak sarılmıştır. Hem de A.B.D. askerî hiyerarşisinde yakın temasları ve Beyaz Saray'la arası iyi olan bir şirketin desteği.

McGrew, Litton'un ülke kalkındırmaya yaklaşımını oldukça acımtrak bir dille anlatmaktadır:

> Mukavele imzalandıktan kısa bir süre sonra Beverly Hills'teki karargahlarından gelen kamu iliş-

kileri görevlileri, taşra kentlerinde sahnelediklerı ziyafetlerde yörenin büyüklerini Litton'un yaratacağı mucizelerin tasvirleriyle ağırlıyorlardı. Yüksek ücretlerle Yunanistan'a getirtilen danışmanlar, nimet kaynaklarını şöyle bir gezdikten sonra kimisi ardında bir rapor bırakarak, kimisi bırakmadan ayrılıyorlardı. Taşra bürolarında iki kat boyunda, neon Litton reklamları parıldamaya başlamıştı... Yunan cuntası, iktidarını pekleştirip dış dünyayla normal ilişkiler kurana kadar dayanabileceği siyasal bir destek bularak istediğini elde etmiş sayılırdı. Bütün bu işte zararlı çıkan biri varsa, o da Yunanlı vergi mükellefiydi.

4

Şirket diplomasisinin hedefi, ulusa bağlılık yerine şirkete bağlılığın yerleştirilmesinden başka bir şey değildir. Dünyayı birleştirmekte başarıya ulaşmaları için, evrensel girişime duyulan bağlılığın, tüm öteki siyasal bağlılıklardan önce gelmesi zorunludur. Olanak buldukları yerde, iş diplomatları hükümetleri, yöresel işadamlarını ve kendilerini dinleyen herkesi şirket hedefleriyle ulusal hedefler arasında bir aykırılık olmadığına inandırmaya çalışırlar. Bu tür aykırılıklar sezinleyen hükümetlerse «akılcılığa aykırı bir milliyetçiliğe» kaptırmışlardır kendilerini.

Evrensel şirket, ayrı ayrı birkaç kesimin bağlılığını sağlamaya çalışmaktadır. Çeşitli ülkelerdeki işçilerine, (her zaman olmamakla birlikte) normal ücretten birkaç kuruş daha fazla yevmiye demek olan bir işçi aristokrasisinde üyelik sunmaktadır. Yöresel işadamlarına, sınırlı bir ulusal ekonominin verebileceklerinden çok ötede boyutları olan evrensel bir girişi-

me; yöresel yöneticiler, pay sahipleri ve imalatçılar olarak katılma olanağı vermektedir. Hükümetlere de bilinen bir kalkınma yolu sunmaktadır. Ancak en güçlü çağrısı halk kitlesinedir; mesajıysa yalın ve ısrarlıdır: Tüketim, mutluluğun anahtarıdır ve evrensel şirket de hayatı yaşanmaya değer kılan ürünleri yaratır. Üye şirketler için Amerikalar Konseyi'nin önerdiği slogan, «tüketici demokrasisi, siyasal demokrasiden daha önemlidir» biçimindedir. Kişiyi siyasal bir topluluk yerine belli bir eşya ya da yaşam tarzıyla tanımlamak için açılan kampanya, şirketlerin hayalindeki «sınırları kaldırılmış bir dünya»nın evrimi için hayatî önem taşımaktadır. Amerika'nın en önde gelen bisküvi imalatçısı, TV ekranından geçen Ritz Crackers kutusuyla dünyaya yolladığı elektronik mesajında yeni bir tür bayraktan söz açmaktadır aslında.

Dünya çapında bağlılık sağlamak için, ulusal kişilikleri aşmak gereklidir. Yabancı ülkelerdeki şirketler, anavatan hükümetlerinin uzantısı olarak görülmedikleri ölçüde benimsenmektedirler. Tamamen Amerikalılara ait ve New York'tan yönetilen bir şirket, adını ve yöresel personelini dikkatle seçerse ya yöresel bir şirket ya da A.B.D. dış politikasıyla ilgisi olmayan belirsiz bir dünya varlığı olarak görünebilir. Amerikan kökenli bir şirketin yöresel bağlısı «Meksikalılaşarak» Kimberly-Clark de Mexico adını alır ya da «Amerikan» takısını atarsa, daha az yabancı olarak algılanmakta ve dolayısıyla daha az tehlikeli görülmektedir. (CPC International'ın Meksika'daki bağlısı Productos da Maiz'in başındaki yönetici, süpermarketten alış-veriş edenlerin çoğunun şirketi Meksikalı sandığını sevinçle kaydetmektedir) Daha önemlisi, uluslararası bir ekonomiyle kaynaşmaya hevesli iç çevreler, kendi vatandaşları arasındaki «mantıksız milliyetçi»lerden daha iyi korunabilmektedirler. İşe Amerikan şirketleri karıştığında vatanı *satmak* anlamına gelen bir şey, Amerikan bayrağı arka planda tutulduğunda *ortak yatırım* gibi gösterilebilmektedir.

Gerçekten de, IBM'in, Chase'in ve Sears'in büyükelçileri milliyetçi itkeleri kendi amaçlarına yöneltmeye çalışmaktadırlar bugün. Evrensel şirketler, ulusal ekonominin sözcüleri olarak geçinmeye çalışmaktadırlar. Brezilya'daki Amerikalı işadamları, Amerikalar Konseyi'nin tanımıyla «Brezilya'nın yerli ya da yabancı tüm özel sektörünün baş sözcüsü» haline gelmiş bulunan Brezilya-A.B.D. İşadamları Konseyi'ni kurarak «ulusal iş çevrelerini örgütlemektedirler.» Konsey'in Orta Amerika temsilcisi Orlando Bertolone, «yabancı iş topluluklarını ulusal çevrelerle kaynaştırarak boylarını alçalttıklarını, böylece artık ulusal iş çevrelerinin de desteğiyle yabancı sermayenin görüş açısının hükümetçe dikkate alınmasına çok daha büyük olanak sağladıklarını» açıklamaktadır.

Şirkete bağlılığın aynı zamanda vatanseverlik olduğu savını kamtlamak için, iş yaptıkları ülkelere çeşitli siyasal hizmetlerde bulunmaktadır evrensel şirketler. Kendini «Latin Amerika'nın A.B.D.'deki en bağlı vatandaş kesimi» olarak tanımlayan Amerikalar Konseyi, Latin Amerika'dan gelen hükümet ve işadamlarına *konukseverlik* göstererek gereken yerlerle *bağlantı* kurmalarını sağlamaktadır. Örneğin Kolombiyalı kahve yetiştiricileri hesabına yoğun kulis çalışmaları yapılmıştır. Dünya yöneticileri bir yandan da evrensel şirketlerin özellikle azgelişmiş ülkelerdeki sosyal sorumluluklarından gittikçe daha çok söz eder olmuşlardır. Rockefeller'in Latin Amerika'da çalışan International Basic Economy Corporation adlı şirketinin başkan yardımcısı Harvey Schwartz, «özel sektör, geniş bir konu olan değişim yönetimine el atmak zorundadır» demektedir. Sears'tan John Gallagher gibi bazı evrensel yöneticiler, evrensel şirketlerin bir «vatandaşlık katkısı»nda bulunarak, net kârlarının yüzde ikisini, örneğin öğrencilere, askerlere ve yabancı sermayeye karşı çıkabilecek başka önemli çıkar kümelerine özellikle çekici gelen projelere yatırması gerektiği düşüncesindedirler.

Gallagher'in başka bir önerisi de, ev sahibi ülkenin kendi dış pazarlarını geliştirmesine daha etkin yardımda bulunmaktır. Bu bakımdan Brezilya'dan yılda 1 milyon dolar kâr çıkaran Sears, Brezilya'nın Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nin bir köşesinde mallarını satarak 1 milyon dolarlık döviz kazanmasına yardımla yükümlü saymalıdır kendini. Öte yandan Ford Motor Company'nin yüksek yöneticilerinden biri ise, Amerikan hükümetinin hızla azalttığı dış yardım işlevlerini şirketlerin devralacağından kuşkulu olduğunu söylemiştir bize: «Bizimkilerin diyeceği herhalde 'siktir et' olacaktır.»

Ona göre, Amerikan yardım programları yalnızca düşman kazanmıştır. Bir şirketin daha talihli çıkması için bir neden var mıdır? (Amerika Birleşik Devletlerinde'ki yoksulluğa karşı tam-sayfa gazete ilanları ve bir sürü, iyi niyetle savaş ilan eden şirketlerin yardım programlarının gittikçe çatallaşan siyasal sorunlarla karşılaştığını ve «olanaksız»ların minnet kadar hiddetlerine de yol açtığının farkında bulunmaktadır yöneticiler. Bu nedenledir ki bazı firmalar sosyal programlarını sessizce kaldırmaktadırlar.)

Ama şirkete bağlamanın başka yolları da vardır. Üçüncü Bölüm'de girişimci ve şirkete bağlı yöneticileri piramidin tepesine yakın bir yere çıkaracak kariyer basamakları kurmak için evrensel şirketlerin çabalarını anlatmıştık. Bu meslekî olanaklar özellikle yoksul ülkelerden çıkan yöneticilere çekici gelmektedir. Kendi ülkelerinde şirketin çıkarlarına iyi hizmet eden Brezilyalı, Belçikalı ve Meksikalılar, şirketin tüm faaliyetlerini denetleyen Londra, Paris ve hattâ New York gibi evrensel kentlerden birindeki merkezde alt bir mevkiye oturmayı umabilirler.» Yüksek düzeydeki yöneticiler meslek hayatlarının ulusal ekonomiden çok şirketin geleceğine bağlı olduğunu görünce, ülkelerinin dış ekonomik etkiler altında kalmasına ve hattâ yabancıların siyasal egemenliğine bile kayda değer bir hoşgörü göstermektedirler. Yedikleri, giydikleri, okuduk-

ları ve düşündükleriyle, şirket kapılarının dışındaki, çoğu yoksul, okuma-yazması kıt ve aç vatandaşlarından çok, başka ülkelerdeki meslekdaşlarına yakınlık duymakta, kendilerini uluslararası bir sınıfın üyeleri olarak görmektedirler. Kısacası, bu yeni gezgin seçkinler sınıfının üyeleri, ilk önce şirket uyruğu olmaya itilmektedirler. Nestlé Alimentana S.A.'nın direktörü Dr. Max Gloor, yöneticilerin, «özel Nestlé uyrukluğu» dediği bir kişilik geliştirmeleri gerektiğini söylemektedir.

Evrensel şirketler, kendilerine karşı bağlılık ve uyrukluk duygularını geliştirmek için ulusal devletlerin yöntemlerini izlemektedirler. IBM, uluslararası düzeyde, şirkete yönelik bir tutum yaratmak için işçilerini ülkeden ülkeye nakletmeyi denemektedir. Cornell üniversitesinin siyasal bilimcilerinden Andrew Hacker, şirketlerin bu tür çabalarını incelemektedir:

> Eastman Kodak'ın sağlık planları, IBM'in kulüpleri, Richfield Oil'un model evleri, du Pont'un ruh doktorları, Reynolds Tobacco'nun rahipleri ve hattâ RCA'nın şirket amblemli kravatları... Bütün bunlar şirket içinde bir beraberlik duygusu yaratmak için girişilen çabanın belirtileridir. Orta sınıftan memurun bağlılık duyabileceği başka bir topluluk yoktur artık. Ulusal hükümet bu doyumu veremeyecek kadar geniş ve kapsamlıdır; yöresel yönetimlerse bu denli derin gereksinimleri karşılayamayacak kadar yetersizdir. Hükümet çeşitli düzeylerde çeşitli sosyal hizmetler sağlamakla birlikte, bunlar ortasınıfın toplumsal ve ruhsal gereksinimlerini karşılayabilmekten uzak programlardır. Böylelikle ortaya yeni bir uyrukluk türü çıkmıştır sanki. Geleneksel uyrukluk anlayışımıza uymayan bir türdür bu...

5

Zamansız verilmiş bir sürü ölüm ilanlarına karşın, Charles Kindleberger'in(*) bir ara dediği gibi «ekonomik bir birim olarak işi bitmek üzere» değildir ulusal devletin. Milliyetçiliğin yakın bir gelecekte ortadan kalkmayacak olmasının önemli bir nedeni, evrensel şirketlerin ulusal devleti gereksinmeleridir. Salt anarşistin dışında hemen herkes, kendine özgürlük sağlarken, düşmanlarını durduracak ideal bir devlet hayal eder. Dünya yöneticileri de bu kuralın dışında değillerdir. Serbest ticaret, anti-komünizm ve hattâ sağlam para gibi büyük ilkeler, yarının kârlarına engel olmaya başladılar mı hemen bir köşeye atılıverirler. Dünya yöneticilerinin, Evrensel Alış-Veriş Merkezi çağındaki devletin niteliklerine ilişkin evrim geçiren bir görüşleri vardır. Beşinci Bölüm'de de göreceğimiz gibi, Dünya Yöneticileri'nin 21. Yüzyıl Devleti modeli, daha tam tutarlı bir tasarı olmamakla birlikte bazı belirli işlevleri yerine getirmektedir: Devlet, sermaye ve malların özgürce devinimini korur; işgücü piyasasını düzenler ve eğitir; özel ekonomiyi dengeler; sosyal sigorta, işsizlik sigortası vs. gibi transfer ödemeleriyle hiç olmazsa onulabilir adaletsizliklerin toplumsal tepkilerini ise zor kullanarak yatıştırır; temiz hava, içilebilir su, iyi yollar, yeterli okul, hastahane, haberleşme, temizlik tesisleri ve en önemlisi, az çok halinden hoşnut bir halk gibi iyi bir iş ortamı için zorunlu bütün yönleriyle toplumsal altyapıyı korur.

Geleneksel olarak, şirketlerin devlete en çok dayandıkları alan güvenlik olmuştur. Evrensel şirketler her şeyden önce, bazı şirket planlamacılarının «sürprizlerden muaf bir dünya» dedikleri dengeli bir ortam

(*) C. Kindleberger: Sermayeye yakın görüşleriyle tanınmış Amerikalı uluslararası ekonomi uzmanı.

gereksinirler. Doğal ki bu pek de alçakgönüllü bir istem değildir ve dünya yöneticileri gerçeklerin o kadar elverişli olmadığını bilmektedirler. Gene de, geleceğin önceden saptanması ve denetim altına alınması hayatî önem taşımaktadır. Temel siyasal kurallar belli bir süreklilik gösterdikçe tam istenildiği gibi olmasa da olur; oysa kurallar hızlı bir değişim içindeyken evrensel şirketin varlık temeli olan türden verimli bir planlama yapmak olanaksızdır. Bu yüzden dünya yöneticileri yerine iyice yerleşmiş olan «devrimci» hükümetlerle iş yapmaya hazırdır. (Gerçekten de, bir şirket stratejistinin bize söylediği gibi, sosyalizm *dünyanın sonu* olmak şöyle dursun, dünyanın geniş bölgelerinde *istikrar* sağladığı için «büyük bir yardımcı»dır. Birçok Amerikan kökenli şirketin plancıları, Doğu Avrupa'nın ve hattâ Çin'in uysal işgücünü gözlemektedirler.) Ancak solcu devrim hükümetlerinin önlenmesinin ya da iktidarda iken devrilmesinin hâlâ olanaklı olduğu yerlerde, şirket yöneticileri sosyalizme karşı çok daha az hoşgörülü bir tutum takınmaktadırlar. Amerikalı işadamları bazı askerî cuntaları estetik açıdan ne kadar çirkin bulurlarsa bulsunlar, salt iş bakımından baskıcı sağ hükümetleri sosyalist deneycilere yeğledikleri açıktır. Devrim süreci, dengeyi bozucu niteliktedir; mülkiyet tehlikeye girer, satışlar düşer, tüketim alışkanlıkları değişir. Arada sırada özel kârların dayandığı değerler sisteminde bile değişiklik olur. Çoğunluk devrimle birlikte gelen terörizm sürekli bir güvenlik sorunu meydana getirir. Brezilya'daki hükümetin yaptırdığı işkenceler gibi resmî terörizm ise genellikle bir güvenlik sorunu oluşturmaz şirketler için; baskı uygulamaları, beceriksizce yürütülmedikçe, düzeni korurlar. (1972'de Filipinler'de özgürlüklerin kaldırılmasına şirketlerin gösterdiği tepkinin iyi bir örneğini Galtex'in başkan yardımcısı Frank Zingaro dile getirmiştir: «Sıkıyönetim iş ortamını önemli ölçüde iyileştirmiştir...»)

Malî ve teknik kaynaklar üzerindeki olağanüstü denetimine karşın, evrensel şirketin askerî olanakları 18. ve 19. yüzyıllardaki kadar değildir. Bunun nedeni, son kuşak boyunca askerî çevrede meydana gelen köklü değişikliklerle ilgilidir. Çağdaş sanayi devletinin doğuşuyla, askerî güç gittikçe ulusal hükümetlerin elinde toplanmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde Adalet Bakanlığı'mn yöresel polis örgütü üzerinde denetimini arttırma çabası bu eğilimin kanıtıdır. Ayrıca, çağdaş sanayi devleti sürekli bir seferberlik halinde olduğundan, 18. ve 19. yüzyıl devleti kadar özel sektöre bağımlı değildir savaşmakta. 1902 yılında J.A. Hobson, *Emperyalizm* adlı kitabında «Rothschild kümesi ve onun bağlıları karşı çıkarsa... hiç bir Avrupa devleti büyük bir savaşa giremez,» diyordu. Hiç bir şirket ya da şirketler kümesinin Beyaz Saray ve Pentagon karşısında bu türden bir veto gücü yoktur. Nitekim Vietnam savaşı ülkenin bazı şirket seçkinlerinin isteğine aykırı olarak daha uzun bir süre sürdürülmüştür. 1940 yılında Franklin Roosevelt savaş için gerekli seferberliği büyük şirketlere dayandırmak zorundaydı; onlar da demokrasinin topunu-tüfeğini yapmanın karşılığında önemli ödünler koparmışlardı. Ancak otuz yıllık bir sürekli savaş ekonomisinden sonra, devlet şirketlere değil, şirketler devlete bağımlı hale gelmişlerdir askerî alanda.

Artık devletin büyük ölçüde güvenlik de sağlayamadığı doğrudur. Değinmiş olduğumuz gibi, nükleer çağda savunulabilir bir sınır kalmamıştır. Üstelik, iç güvenlik, şiddet olaylarının denetimi için yapılan araştırmalar ve gittikçe sıkılaşan yargılama sistemine harcanan büyük paralara karşın, ulusal devletin kendi sınırları içinde bile fazla bir güvenlik sağlayamadığı görülmektedir. Güçsüzlerin varlıklarını duyurabilmeleri olanağını veren «ayaktakımı politikası» her yerde belirmektedir. Uçak kaçırmalar, bürolara bomba koymalar ve sokak soygunları Amerika'da o kadar

olağanlaşmıştır ki, bazı şirketlerin büyük kentlerden taşınma kararı almasında bir etken olmuştur. (Carl Gerstacher, Low şirketinin Michigan'ın küçük bir kasabası olan Midland'da bulunmasının eskiden yönetici çekmekte bir engelken şimdi olumlu bir etken olduğunu kaydetmektedir.) Şirketler denizaşırı ülkelerdeki baş güvenlik sorunları olan adam kaçırma ve terörizm konusunda fazla bir yardım beklememektedirler devletten. (Sears'ten John Gallagher'e göre terörizm Latin Amerika'da olduğu gibi Birleşik Devletler'de de o kadar sıradan olmuştur ki, artık kimse şirket malına yapılan saldırıları merkeze bildirmek zahmetine girmemektedir. Geçenlerde Amerikalar Konseyi üye şirketlerin yöneticilerinin hayatlarını sigorta ettirmeyi düşünmüşse de, bunun adam kaçırmayı teşvik edeceğine karar vermiştir. *Business Week* tehlike bölgelerindeki yöneticilere şu öğütleri vermektedir: «...Bazılarının yaptığı gibi kılık değiştirmeyi bile deneyebilirsiniz. Örneğin yalancı sakal ve bıyık takmaktadır çoğu kimse. Hiç olmazsa işinize, golf ya da tenis kulübünüze gidip geldiğiniz saatları ve yolları değiştirin.»)

Nedir o zaman A.B.D.'nin Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nde oynaması beklenen güvenlik rolü? Dünya yöneticilerinin Amerikan devletinden istedikleri askerî boy gösterme yerine, çok daha atak bir dış ekonomi politikası izlemesidir. «Amerika'nın siyasal bir dış politika yerine ekonomik bir dış politika geliştirmesinin zamanıdır» demektedir General Electric'in eski başkanı Fred Borch. Nixon'un dış politikasının ana hatları, evrensel şirketlerin kendi siyasal stratejisine tıpa-tıp uymaktadır.(*) Sovyetler Birliği'nin ve Çin'in Evren-

(*) Bu kitap yazıldığı sırada Nixon daha istifa etmemiş bulunuyordu. Ancak yerine getirilen Ford'un, dış politikada kendi başına kökten bir değişiklik yapacağına dair hiç bir belirti olmadığı gibi, yukarıda sözü edilen ana hatlardan sapmak için bir nedeni de yoktur.

sel Alış-Veriş Merkezi tasarısını bozmamalarını sağlama bağlamanın en iyi yolu ise onları da katmaktır. Bazı şirket yöneticileri S.S.C.B.'yi ve Çin'i bileşik bir evrensel sisteme bağlayacak bir «kapitalizm kuşağı» kurmaktan söz etmektedirler. Arta kalan devrimci bir coşku varsa, onu da Sovyetler'in yabancı teknoloji ve yedek parçalara gittikçe artan bağımlılığının yatıştıracağına güvenmektedirler. General Electric'in uzun dönemli stratejistlerinden biri «GE'yi Çin ve Sovyetler Birliği'ne sokmak dünya barışı için yapabileceğimiz en büyük şeydir,» demiştir bize. Uluslar arasındaki rekabet, füzeler, U-2'ler ve hisse savaşları yerine ekonomik silahlarla yürütülecektir. Sözün kısası, şirket yöneticilerinin istediği, bir zamanlar Henry Wallace(*) ve Nikita Kruşçef tarafından önerilen barış içinde birlikte yaşama dönemini başlatmaktır.

İşadamları kendilerine «barış taciri» derken tam bir içtenlikle konuşmaktadırlar. Ulusların arasındaki oyunun, kimsenin kazanamayacağı ve tüm hayalleri tehlikeye sokan bir askerî düellodan döndürülmesi onların çıkarınadır. Askerî gücün başta geldiği bir dünya, görülebildiği kadar gelecekte de bu gücü tekelinde tutacak olan ulusal hükümetlerin üstünlüğü altında kalacaktır. Oysa ekonomik güç üste çıkarsa, dünya üretim sisteminin, para piyasalarının ve haberleşme kaynaklarının gittikçe daha büyük bir parçasını denetimine alan şirketler siyasal üstünlük elde edeceklerdir. Ekonomik konular askerî güvenliği gölgeledikçe, evrensel şirket ulusal devletten daha çok kudret kapacaktır. Ne var ki gerçekler üniversite ders katalogları kadar düzenli ayrılmış değildir. Siyasal ve ekonomik konular çözülemeyecek kadar birbirinin içine girmiş durumdadır.

Enerji bunalımını ele alalım örneğin. Bir darlık zamanında Amerikan kökenli enerji şirketleri güç kazan-

(*) Henry Wallace Amerika politikacısı.

maktadır, çünkü Amerikan Hükümeti yalnız petrol ikmali bakımından değil, ulusal bir enerji politikası saptanmasında gerekli bilgiyi tekellerinde bulundurdukları için de onlara bağımlıdır. (CIA'nin eski başkanı Richard Helms, 1973 şubatında Senato Dış İlişkiler Komitesi'ne Amerikan petrol şirketlerinin sır tutarak petrol rezervleri hakkındaki bilgileri kimseye aktarmamaları yüzünden İstihbarat Örgütü'nün rezerv tahmini yapmakta güçlük çektiğini bildirmiştir.) Üretici devletler, fiyatlarını yükseltseler de petrollerini pazarlamakta gene şirketlere bağlıdırlar. Ne var ki bir noktada Akdeniz'de A.B.D. Altıncı Filosu'nun varlığı da ham petrol fiatının belirlenmesinde dikkate alınan bir etken olmaktadır. Yabancı petrol ikmali bakımından A.B.D. hükümetinin duyarlığını ortaya vuran bunalım, Avrupa ve Japonya'nın çok daha duyarlı olduğunu göstermiştir. Dolara değer kazandırırken, A.B.D.'ne kaybetmiş olduğu saygınlığından birazını geri getirmiştir.

Evrensel şirket yöneticilerinin gözünde Vietnam' dan alınacak asıl ders, ekonomik zayıflık yaratan bir askerî politikanın yenileştirilmesi gerektiğidir. Bu nedenle ödemeler dengesi bunalımına kısmen çözüm getirmek üzere denizaşırı Amerikan birliklerini azaltmak yanlısı şirket yöneticilerinin sayısı artmaktadır. Ulusal güvenlik yöneticiliğinde kişisel tecrübe sahibi bazı yaşlı şirket yöneticileri Truman Hükümeti'nin NATO askerî politikasına duygusal ve sarsılmaz bir bağlılık beslemekteyseler de, Avrupa'da tam kapsamlı bir ordu bulundurmanın dolar değerini soranlar çoğalmaktadır. Nixon Hükümeti'nin, soğuk savaşın birçok temel kuralını terketmesini de desteklemişlerdir, çünkü aralarından bir çoğu Amerika'nın bu kuralları kaldıramıyacağını Beyaz Saray'dan hayli önce anlamış bulunmaktadır.

Bir zamanlar John Kennedy ve Lyndon Johnson' un kullandığı haritaya hiç benzemeyen Nixon'un dün-

ya haritası, dünya dengesinin kurulması konusunda şirketlerin son zamanlarda düşündükleriyle oldukça uyumludur. J. Edgar Hoover'in Sovyetler Birliği'ne bakış açısı bırakılmıştır. Kremlin uluslararası komplocular dan değil, kendi sınırlarını güvene kavuşturmayı, kendi tüketim ekonomisini geliştirmeyi ve kendi halkını denetim altında tutmayı başka ülkelerde devrim yapmaktan çok daha fazla düşünen pragmatik yöneticilerden oluşmaktadır. Azgelişmiş ülkelere karşı nasıl davranılacağı konusunda da yeni ve daha hoş görülü bir görüş belirmiştir. Gerilla önderleri Kennedy-Johnson döneminin basit kalıpları içinde, ipleri Moskova'dan çekilen kuklalar olarak görülmemektedir artık. (Hatırlanacağı üzere, Truman Hükümeti'nde de Mao'nun Stalin'in ajanı olduğu sanılıyordu.) Asya, Afrika ve Latin Amerika'da yaşayan 2 milyar insan, Che Guevera ve Lyndon Johnson bir tarafa, ayaklanıp Amerika'nın zenginliklerine el koyacak değillerdir. Aç, birbirlerine düşmüş ve zayıf durumdadırlar; hele A.B.D.-Sovyet yumuşaması küçük ülkelerin devleri birbirine karşı oynamalarını güçleştirdikçe bu durum daha da pekleşmektedir. Çoğu Asya, Afrika ve Latin Amerika hükümetleri, daha iyi koşullarda ayak diremelerine karşın hepsi de Amerikan askerî yardımı, kredileri ve özel sermayesine istekli askeri diktatörlükler, sağcı rejimler ya da teknokrat reformcuların ellerindedirler. Walt Rostow'u(*) o kadar rahatsız eden Sukarno, Nasır, Nkrumah gibi «istikrarsız», «romantik» devrimci önderlerden çoğu gitmiş, yerlerine şirketlerle işbirliğine daha yatkın adamlar gelmiştir

Eski soğuk savaş stratejilerinin özünde olan ideolojik saflık ve ulusal gurur, şirket yönetim kurulla-

(*) Walt W. Rostow: Tutuculuğu ve bağnaz anti-komünistliğiyle tanınmış Amerikalı iktisat tarihi profesörü. «Gelişmenin Beş Aşaması» adlı ve başına alt-başlık olarak «anti-komünist bir manifesto» dediği yapıtı, tutucu kapitalist kalkınma teorisinin simgesi olarak bilinir.

rında çok pahalı kavramlar olarak görülmektedir artık. Henry Ford II, «ulusal ayrılıklar, insanların ortak çıkarlarına olan şeyleri yapmalarına engel olmamalıdır» der. «Çokuluslu şirketlerin temelindeki ana felsefe budur ve aynı felsefe insan davranışının başka alanlarında daha yaygın olarak benimsendikçe dünya iyileşecektir.» 1963 ortalarında Amerikan ve Batı Avrupa şirketleri, daha soğuk günlerde Washington çevrelerinin «Blok devletleri» olarak tanımladığı devletlerin kurumlarıyla 1200'ü aşkın işbirliği anlaşmasına girmiş bulunuyorlardı. Bunların bazıları «ortak-üretim» biçimini almakta, örneğin Polonya (veya Macar ya da Sovyet) hükümeti fabrikayı, Amerikan şirketiyse, öncelikle Doğu Avrupa pazarına sürülecek olan malların yapımı için gerekli aygıtları ve teknik bilgiyi sağlamaktadır. Singer'in Radom (Polonya)'da işlettiği fabrika, Comecon (Ortak Pazar'ın Sovyet türü) ülkelerinde satılmak üzere Singer markasıyla dikiş makinaları yapmaktadır. Almanya kökenli bir evrensel firma olan Siemens, Macaristan'da röntgen aygıtları yapmakta, Bulgaristan'ın devlet fabrikalarından telefon aygıtları satın almaktadır. Doğu-Batı işbirliği anlaşmaları; lisans, araştırma-geliştirme programları vs. gibi, hep sosyalist devlet mülkiyeti doktrini ile kapitalist özel mülkiyet doktrinini bağdaştıracak biçimde hazırlanmış çok çeşitli biçimler almaktadırlar. Şirketlerin baş yöneticileri, Moskova ve Pekin'deki Komünist egemenleri intihar demeye gelecek bir savaştan başka bir şeyin yerinden edemeyeceğini kavradıktan sonra, barış tacirliğinin iyi bir iş olduğu sonucuna varılmıştır.

Ancak Doğu-Batı ticaretinin en koyu taraftarları bile barış tacirliğiyle pasifizm arasındaki ayırımın oldukça farkındadırlar. Amerikan askerî gücünün dünya dengesini korumakta hayatî önemini sürdürdüğüne inanmakta, yalnız bu gücün değişik biçimde, daha incelikle ve daha masrafsız uygulanması gerektiğini savunmaktadırlar. İyi yönetilen bir kasabada polis her

zaman var olmasına karşın nasıl hiç bir zaman göze batmazsa, Evrensel Alış-Veriş Merkezi de güçlü, rahatsız etmeyen ve olanaklı olduğu yerde, çokuluslu bir polis örgütü tarafından korunur. Pentagon istatistiklerine göre Asyalı askerler Amerikalı meslekdaşlarına ödenenin yalnız on beşte biri kadarına mal olduklarından ve ne kendileri ne de ana-babaları Amerikan seçimlerinde oy kullandıklarından, dünyanın her yerinde düzeni korumak için «yerli birlikler» kullanılması hem mâli, hem de siyasal açıdan mantıklı olmaktadır. Nixon Hükümeti'nin bütçesi, bu anlayışı yansıtmaktadır. Vietnamlaştırma, dünya çapında bir politikadır şimdi.(*) Amerikan vergi mükelleflerinin ödediği dolarlarla kiralanan yöresel birlikler, eskiden Amerikan askerlerince yürütülen polis görevini görmektedirler.

Uzaktan denetimle savaş yürütmek, Nixon Doktrini'nin ana ögelerindendir. Tuğgeneral Ellis W. Williamson'un söylediği gibi, «düşmana karşı gençlerimizin vücutlarıyla değil kurşunlarımızla savaşmaya çalışıyoruz. İnsan gücü yerine ateş gücü.» Böylece en ileri karşıgerilla aygıtları —manyetik ve sismik detektörler, tarama radarları— kendi güvenliklerini sağlamaları beklenen *dost* hükümetlere sağlanmaktadır. (Şirketler de, kendi güvenlik sorunlarının çözümünde benzeri aygıtlar kullanmaktadırlar. Örneğin Wackenhut Şirketi, müşterisi şirketlere bir «elektronik tazı» sunmaktadır. Zorunlu askerlik hizmeti yerine gönüllü orduyu getiren Nixon Doktrini, yeni tür bir asker gerektirmektedir: Profesyonel, teknolojik eğitim görmüş ve göze batma-

(*) Bu kitap yazıldığı sırada, Vietnam savaşı da Amerika'nın desteklediği Güney Vietnam rejiminin Kurtuluş Ordusu karşısında bozguna uğraması ve dolayısıyla «Vietnamlaştırma» politikasının Vietnam'da iflas etmesiyle sonuçlanmamıştı daha. Ne var ki, Amerikan etkinliğinin sürdüğü başka yerlerde. (G. Kore Filipinler vs. gibi) bu politikadan vaz geçildiğini söylemek şimdilik olanaksızdır.

yan türden. Donanmanın göze çarpmadan açıklarda seyretmesi ve cesetlerin çoğunun siyasal tepki uyandırmayacak bir renk almasını sağlayan «şipşak» bombardıman harekatları üzerinde durulmaktadır. Azgelişmiş ülkelerden G.I.(*) sürülerinin yok olması, Amerikan kökenli evrensel şirketlerin ulussuz bir görünüm almalarına yardımcı olmaktadır. (Çevrede büyük bir askeri üs varsa, şirketlerin Amerikanlıklarını saklamak için Hilton oteline uğramamak gibi genellikle öğütlenen taktiklere baş vurmaları pek işe yaramamaktadır.) Bir ülkenin askerlerini gösterişli aygıtlarla satın almak yolundaki resmî A.B.D. politikası, işadamlarını ve siyasetçileri iyi dünya vatandaşları haline getirmek yolundaki şirket stratejisine gayet güzel uymaktadır. Böylece hem iş, hem diplomasi ortak girişimler olarak yürütülmektedir.

Evrensel Alış-Veriş Merkezi tasarısı, jeo-politiğe karşıdır. Etkinlik bölgelerini ve ince güç dengesi ayarlamalarını aşar. Ancak bu tasarının gerçekleşeceği de hiç bir şekilde kesin değildir. Sanayileşmiş dünyayı sarmaya başlayan bir dizi kaynak bunalımının yalnızca birincisi ve en belirgini olan enerji bunalımı, sanayinin, can damarının kesilmemesi için devletin askerî gücüne dayandığı klasik jeo-politiğe bir dönüşün habercisi olmaktadır. East India Company'yi (Doğu Hindistan Şirketi) işleten girişimciler de devletin askerî gücü olmadan idare etmeyi yeğlemişlerdi, ama sonunda bastırmaya güçlerinin yetmediği bir siyasal sorundan kurtulmak için emperyalist savaşlar düzenlemek zorunda kalmışlardı. Soğuk savaş yıllarındaysa üzerinde savaşılacak somut bir şey yoktu pek; Küba'daki güdümlü füzeler yüzünden çıkan bunalım sırasında dünyanın radyoaktif bir yıkıntı haline gelmeye ne kadar yaklaştığını hiç bilemeyeceğiz, ama o garip kavga şeref ve erkeklik gibi pazarlanamaz mallar üzerinde yapılmıştı.

(*) G.I.: Amerikan Kara askeri demek olan «Ground Infanty»nin kısaltılmışı.

Soğuk savaş büyük ölçüde simgesel olduysa, bugün bir yandan sanayileşmiş dünya ile Arap devletleri arasında, öte yandan sanayileşmiş devletlerin kendi aralarında beliren çatışma öyle değildir; ulusların bağımlı oldukları belirli bir sıvısal madde üzerinedir. Salt ekonomik bakımdan, üstünlük hep petrol üreticisi devletlerdedir. Araplar pazarlık güçlerini göstermeye devam ettikçe, dengeyi değiştirmek için askerî güç kullanma eğilimi gittikçe artacaktır. Petrol diplomasisinin yozlaşması, petrol savaşını daha akla yakın göstermektedir. A.B.D. Deniz Kuvvetleri, bütçesinin genişlemesini Kongre'de savunurken Amerika'nın yabancı ülkelerdeki hammaddelere bağımlılığının artmasını ve «deniz yollarını açık tutma»nın önemini gerekçe göstermiştir eskiden beri. Askerî dergilerde çöl savaşı konuları, bundan 10 yıl önce cengel savaşı üzerine yazılmış el kitaplarında olduğu gibi moda olmuştur. (1972 yılında Kaliforniya'nın Mojave çölünde önemli bir askerî manevra yapılmıştı.) Petrol üreticisi ülkelerse petrol kuyularının sabotajı için planlar yapacak kadar Ortadoğu'da askerî eylem tehdidini önemsemektedirler. (Ortadoğu'nun petrol zengini ülkeleri askerî bakımdan zayıftırlar, çünkü nüfusları seyrektir; ancak bölgenin işgalinin Amerika'nın petrol ikmalini güvenceye almasını sağlayıp sağlamayacağı tartışılabilir.) Kaynaklar için yapılan evrensel rekabetin askerî boyutu ne kadar önem kazanırsa, ulusal devletin gücü de o kadar artar.

Askerler ne gözle bakmaktadırlar evrensel şirkete? Varlık nedeni sınırların savunması olan askerlerin «Yıkılsın Sınır Duvarları» sloganını pek benimsememeleri beklenebilir. Ulusal devletin yakın zamanda ortadan kalkacağına ilişkin kehanetlerin generalleri, amiralleri rahatsız etmesi gerekir, çünkü ufukta başka bir işveren gözükmemektedir. Buna karşın, Ulusal Savaş Koleji Stratejik Araştırma Grubu'nun bir incelemesinde, «Amerikan yönü ağır basan çokuluslu şirket olgusu,

bizim toplam siyasal ,askerî ve iktisadi gücümüzün artmasında önemli rol oynayabilir,» sonucuna varılmaktadır. Bu incelemenin yazarı olan Hava Yarbayı Richard A. Bowen, evrensel şirketlerin «düşmana silah yapımına yönelik teknoloji verilmesi ve sanayide kendine yeterliliğin yitirilmesi» gibi bazı stratejik sorunlar doğurduğu düşüncesindedir. (Eski CIA direktörü Richard Helms de bunların 1970'lerin ana güvenlik sorunları olduğunu anlatmıştı bize.) Gene de Ulusal Savaş Koleji'nin incelemesi, evrensel şirketin «Hür Dünya'nın ekonomik gücü»nü arttırmakta muazzam bir kuvvet olduğu sonucunu çıkarmaktadır. İncelemede önerilen *dolaylı* ulusal güvenlik stratejisi, Amerikan halkı ve topraklarının «Amerikan değerler sisteminin ve yaşama biçiminin yayılması,» yoluyla korunmasını öngörmektedir:

> Değerlerimizin ve yaşama biçimimizin sürmesini istiyorsak, başka kültür ve güç merkezleriyle rekabet zorundayız. Çokuluslu şirket bu yolda muazzam bir manivela vermektedir bize. Yabancı ülkelerdeki iş faaliyetleri hep bize çalışmaktadır. Şirketlerin aktarıcı etkisi yalnızca Amerikan iş idaresi, bankacılık ve pazarlama yöntemlerini değil, bizim hukukî sistem ve kavramlarımızı, siyasal felsefemizi, konuşma, anlaşma göreneklerimizi ve sosyal hareketlilik anlayışımızı ve de uygarlığımıza özgü hümanite ve sanatlardan bir parçasını da iletmekte ve aşılamaktadır.

Ulusal Savaş Koleji'nin incelemesi, evrensel şirketleri «bunalım ve silahlı çatışma dönemlerinde başka ulusal ve müttefik güçlerin ögeleriyle birlikte... düşmanın kaynaklarını keserek, dış ticarî ve sınaî varlıklarını ve faaliyetlerini aksatarak zayıflatılmasına yöneltilecek» ulusal varlıklar olarak görmektedir. Doğal ki bu dışarıdaki, Amerikan şirketlerine çok daha ge-

leneksel bir bakıştır Washington'da; şirketleri Amerikan çağ-ruhunun bir ifadesi olarak değil de ulusal güvenlik kurumunun bir uzantısı olarak alan bu görüştür ki, evrensel şirketlere ev sahipliği yapan ülkeleri, o kadar korkutmaktadır. Soğuk savaş boyunca istihbarat örgütleri yabancı ülkelerdeki iş faaliyetlerini bir istihbarat kamuflajı olarak kullanagelmişlerdir. Gerçekten, CIA'nın denizaşırı ülkelerdeki şirketlerle teması sağlamaktan başka iş yapmayan özel bir dairesi vardır. Bu daire, şirketlere —bazan üst yönetimin bilgisi dışında— ajan yerleştirmekle sorumludur. Contimental Airlines'ın Laos'ta Air America ve Pasifik'te Flying Tigers (Uçan Kaplanlar) işletmeleri askerî istihbarat alanında özel sektör-hükümet işbirliğinin iki örneğidir.

Son birkaç yıldır A.B.D. Hükümeti'nin evrensel şirketleri ulusal politikanın yürütülmesinde kullandığı birçok olay olmuştur. Ticaret Bakan Yardımcılığı yapan Jack N. Behrman, evrensel şirket yöneticilerinin «hukukî dayanağı olmasa bile yüksek hükümet görevlilerinin isteğine uyarak (ana-şirketin payı azınlıkta da kalsa) bağlı şirketlerin Amerikan politikasına uymayan ticarî işlemlere girişmesini önlemeye çalıştıklarını» ileri sürmektedir. Edith Penrose, uluslararası petrol endüstrisi üzerindeki incelemesinde Amerika'nın petrol şirketlerini «siyasal amaçla ekonomik baskı uygulamakta» kullandığını yazmakta ve bir örnek olarak Caltex'in «Ruslar tarafından kiralanıp Küba'dan Sibirya'ya şeker taşıdığı için» Japon limanında bulunan bir İngiliz gemisine yağlama yağı vermeyi reddetmesini göstermektedir. Evrensel şirketler komünist dünyayla işlerini ilerlettikçe ve varlıklarının giderek artan bir kısmı ev sahibi ülkelerde rehin kaldıkça, bu tür ekonomik-savaş faaliyetleri de azalacaktır. Dünya yöneticileri, şirketin çelişkili bağlılıklarını bir sınav karşısında bırakmayacak biçimde Amerikan stratejilerinin değiştirilmesi için yoğun kulis yapmışlardır. Nitekim

stratejik maddelerin satışı konusunda A.B.D. hükümetiyle evrensel şirketler arasındaki anlaşmazlıklar yakında bir soğuk savaş anısı olacaktır herhalde. Ancak Amerikan hükümeti önceki ekonomik savaş politikasına dönecek olursa, henüz anti-komünizmin iş ahlakının bir parçası olduğu zamanlardaki gibi şirketlerin desteğini sağlayabileceği kuşkuludur.

6

Şirketler her zaman hükümetin istemlerini yerine getirmemekle birlikte, kendi istemlerinin hükümetçe karşılanmasında gittikçe daha çok diretmektedirler. Hükümetin dış ülkelerde çalışan özel şirketlere sağladığı destek, Japon hükümetinin Japon şirketleri hesabına yürüttüğü dünya çapındaki kampanya kadar yakın ya da atak olmasa bile, Amerikan kökenli evrensel firmaların genişlemesinde giderek daha önemli bir etken olmaktadır. Amerikan demir-çelik endüstrişinin ciddî sıkıntılar içinde bulunduğu bir sırada Japonların bir «efendi anlaşması» ile Amerika'ya çelik ihracatını «gönüllü» olarak kısıtlamaları, Washington'un ağır resmî baskısı sonucudur. Bunun gibi, Japonya'da Texas Instrument ile Sony'nin 50-50'lik ortak girişimini Japonlara onaylatmak için Beyaz Saray'ın işe karışması gerekmiştir. Amerikan kökenli bir özel şirketin önünde durmaya kalkışan ülke ne kadar zayıfsa, o ülkenin A.B.D. Hazine Bakanlığı'ndan ya da Beyaz Saray'dan söz işitmesi ve baskının ağırlaşması o kadar olasıdır. Michael Tanzer, Amerikan hükümetinin 1965-1966 yıllarında gübre sanayiinde Amerikan özel sektörüne daha geniş bir alan tanınması için Hindistan Hükümeti'ne nasıl baskı yaptığını anlatmaktadır.

Amerikan Hükümeti'nin gücü, Amerikan kökenli ev-

rensel şirketlerin bazan pek istenmedikleri dış pazarlara girmesine yardımcı olmakla kalmayıp, dışardaki Amerikan varlıklarını korumakta da kullanılmaktadır. Eisenhower Hükümeti zamanında çıkarılan Hickenlooper Yasa Değişikliği uyarınca, Başkanın, Amerikan mallarını sahiplerinin ya da Dışişleri Bakanlığı'nın uygun gördüğü bir tazminatı ödemeden devletleştiren bir ülkeye dış yardım göndermesi yasaklanmıştır. (Bu hüküm 1962 yılında Esso ve Caltex'e ait 63 benzin istasyonunu devletleştiren Seylan'a karşı uygulanmıştır.) Son zamanlardaysa evrensel şirketler Hickenlooper Yasa Değişikliği hükümetlerini «fazla katı» ve «kullanışsız» bularak eleştirmektedirler. Buna karşın, Amerikan mülkünü devletleştiren herhangi bir ülkeye kredi açılmasını yasaklayan bir Kongre kararı alınmıştır. Bütün bunlar, TRW (önde gelen bir savunma müteahidi olan Thomas Roma Woolrich) şirketinden Philippe W. Newton gibi evrensel şirket yöneticileri ulusal devletlerle şirketler arasında «ulusal çıkar, egemenlik ve politika konularında anlaşmazlık çıkmasına» karşı uyarıda bulunurlarken, General Motors ile Nixon Hükümeti arasındaki ilişkiden başka bir şeyi düşündüklerini göstermektedir. Başkan Nixon bir keresinde Kongre'de evrensel şirketleri «dünya refahı» yolunda bir «araç» olarak düşündüğünü söylemiş ve tanınmış dev şirketlerin çıkarlarını bir hayli koruyacak yasalar önermiştir.

Ne var ki birkaç evrensel şirketin büyüyen gücü, her şeyden güçlü olan ulusal devletin geleneksel yetkilerini belirli güncel alanlarda aşındırmaktadır. Üçüncü Kısım'da şirket stratejilerinin Amerikan hükümetinin yurt ekonomisini dengeleme yeteneğini nasıl azalttığını ve özellikle, tam istihdam koşullarıyla genişleyen bir vergi tabanı sağlanmasını, enflasyonla çevre kirlenmesinin denetim altına alınmasını, ekonomik tekelleşmeyle oligopollerin sınırlandırılmasını nasıl güçleştirdiğini göstereceğiz. Amerika Birleşik Devletleri'nin 21. yüzyılda neye benzeyeceğine ilişkin, gittikçe hayatî önem

kazanan kararlar kendilerini ulus-üstü ve Amerikanlıksonrası ilan eden özel sektör girişimlerinin eline geçtikçe, evrensel şirketlerle A.B.D. Hükümeti yöneticileri arasındaki anlaşmazlık da kesinlikle büyüyecektir.

BEŞ

BÜYÜK ANLAYIŞ SEFERBERLİĞİ

1

1973 şubatında, Washington'un Mayflower otelinde bir araya gelen 150 kadar evrensel şirket başyöneticisi, şirketlerinin görünümü ve bu görünümü iyileştirmek için ne yapmak gerektiği hakkında konuştular. TRW' dan Başkan Philippe W. Newton'un deyişiyle, toplantı, Evrensel Alış-Veriş Merkezi'ne karşı yoğunlaşan saldırıları durdurmak için «iş çevrelerinin muazzam karşıçabasının» bir parçasıydı. Ulusal İmalatçılar Derneği' nin(NAM)(*) uluslararası ekonomik işlerle ilgili başkan yardımcısı William R. Pollert, toplantıya katılan yöneticilere, evrensel şirketlerin düşmanlarına karşı «koordine bir saldırı» başlatacak «taban düzeyinde» bir kampanyanın ana hatlarını belirtti; düşmanların başlıcaları Hartke-Burke yasa önerisinin Kongre ve sendika çevrelerindeki destekçileriydi. Pollert'in açıklamasına göre, Ulusal İmalatçılar Derneği, şirketlerin görüşlerini zamanında adamına ulaştırmak için bilgi sayarlı bir sistem kurmuş; NAM merkezinde, en büyük 100 Amerikan kökenli evrensel şirketin (sonra bu 500'e çıkarılacaktı) 14.000 işletmesinin Kongre seçim bölgelerine göre ayrılmış bir listesi hazırlanmıştı. Hart-

(*) National Association of Manufecturers (NAM).

ke-Burke tasarısı ya da Temiz Hava Yasa Önerisi gibi bir sorun ortaya çıktığında, «kararsız» veya «bir şeye ihtiyacı olan» Kongre üyelerinin bölgelerinde fabrikaları bulunan şirketlerin yöneticileriyle otomatik bağlantı kurulacaktı. Pollert'in raporuna göre, bu «Yasama Koordinatörleri Listesi» şimdiden Hartke-Burke tasarısına karşı 1.800 mektup «yaratmış» ve yabancı işgücüyle üretilen malların alımında federal fonların kullanılmasını yasaklayacak bir tasarının reddinde etkili olmuştur.

NAM stratejisi, fabrika yöneticilerinin bulundukları yörede giderek propagandist olarak kullanılmalarını öngörmektedir; Pollert'e göre yöre halkı NAM'dan önce onlara inanacaktır. Yöneticilere, «NAM'de sizin de kullanabileceğiniz harika sözler var,» diye güvence veren Pollert, ancak her şirketin kendi özel dinleyici topluluğuna göre bu malzemeyi «biçmesi» gerektiğini de hatırlatmıştır. Özellikle «hanımlar için bir şeyler hazırlamak gerekmektedir.» İşçilere dağıtılacak bildirilerin NAM başlığı taşımaması gereklidir, «içeri sızdırabilmek için.» «Dullar, emekliler ve üniversite vakıf yöneticilerine, Hartke-Burke tasarısı yasalaştığı takdirde 83 şirketin hisse değerlerinin derhal 10 milyar dolar düşeceğini «gösteren» yeni bir NAM araştırmasının sonuçları iletilmelidir. Üniversitelerde «bugün en çok satan» barıştır. (3M'in baş yöneticisi Harry Heltzer'in iş adamlarını «gerçek radikaller» ve «barış tacirleri» olarak tanımlayan konuşması da bu şirket tarafından tüm üyelerin kullanması için hazırlanmış bir dosya içinde dağıtılmıştır.) Heltzer konuşmasını şöyle sonuçlandırmaktadır: «Şimdi bizim yapmamız gereken, toplumumuzda yaşayan özel şirket karşıtı duyguları hedef almaktır. Bu amaçla işçilere, öğretmenlere, yasa koyuculara, gazetecilere, üniversite profesörlerine, kendi çocuklarımıza, bize kulak verecek ve dâvamızı seçim sandığı başında destekleyecek herkese sesimizi duyurmamız gereklidir.»

İyi finanse edilen *anlayış seferberliği* eskiden beri bilinen üç kamu ilişkileri yöntemi uygulamaktadır. Bunlardan birincisi, dayanılmaz çekicilikte bir hayali ambalajlayıp sunmaktır. Şirketlerin kamu ilişkileri bölümlerince resmedilen evrensel şirket, ancak işsizlik, depresyon ve savaş taraftarı kimselerin karşı çıkabileceği bir biçimdedir. Ticaret yoluyla barış ve bolluk sûresinden esinlenen dünya yöneticilerinin *Tek Bir Dünya* hayali, şirket temsilcilerinin konuşmalarında, sanayi araştırmalarında ve karikatür ve başyazılarda sistemli olarak işlenmektedir. (NAM evrensel şirketleri etkileyen konularda ülkedeki her gazeteye karikatürler ve makaleler dağıtmaya başlamıştır.) Harry Heltzer'e göre çokuluslu- şirketler «büyük bir barış etkeni»dirler, çünkü «bağlı oldukları şey herhangi bir ulus, dil, ırk veya inanış değil, insanlığın, dünyanın ortak bir ekonomik amaçta birleşebileceği yolundaki yüksek özlemidir.» Ona bakılırsa, sermaye, mal ve teknolojinin özgürce devinimine karşı çıkanlar «Durdurun dünyayı, inecek var,» tutumu içindedirler. Bu düşünceler (çoğunluk aynı kelimelerle) müşteriye göre «biçilmiş» halde Heltzer'in meslektaşlarının düzünelerce konuşmasında, makalesinde ve şirket bildirilerinde görülmektedir.

İkinci yöntem, korku tüccarlığıdır. «Vergi manipülasyonu» konulu NAM broşürü, dış yatırımları teşvik eden tedbirlerin sendikaların istemi üzerine Vergi Gelirleri Nizamnamesi'nden kaldırılmasıyla «gelirlerinin tehlikeye düşeceği, ailelerinin refahının ve Amerika'nın ekonomik düzeyinin bozulacağı»na Amerikan işçilerini inandırmayı hedeflemektedir. Dünya yöneticileri, evrensel şirketleri saran sorunları ekonomik korunmacılığa karşı serbest ticaret sorunu olarak nitelendirmektedirler. (Her zaman işledikleri konulardan biri, iktisadî korunmacılığın 1930'lardaki gibi bir Büyük Bunalım'a yol açacağıdır.) Evrensel şirketlere yöneltilen saldırılar, Harry Heltzer'in deyişiyle personelin ve hissedarların «ücret... ve temettülerini tehlikeye sokan bir

nakit sorunu» doğurmaktadır. (Caterpillar Tractor şirketi de, «Çokuluslu Şirketler ve Ücret Bordronuz» adlı bir broşür dağıtmaktadır.) Yerine getirilemeyecek sözlere dayanan kampanyalardan çok korku üzerine temellendirilmiş siyasal çağrıların başarı kazandığı bir çağda, evrensel şirketlerde karşısaldırıya geçerken kamuoyunun dikkatini Cennet Diyarı'ndan çok, planları bozulduğu takdirde gerçekleşecek olan cehenneme çekmektedirler: Ticaret savaşları, işsizlik, bunalımlar, borsa çöküntüleri, milliyetçi rekabetler ve silahlı çatışmalar.

Üçüncü yöntem de siyasetten ödünç alınmıştır. Bir düşünceyi yıkmak için o düşüncenin baş savunucusunun gizli bir gündemi olduğunu ortaya atmak, dehşetli bir gerekçe hazırlamaya gerek bırakmaz pek. Örneğin GM' in eski başkanı James Roche, *Newsweek*'e verdiği demecinde «bazı kişilerin serbest girişimi neredeyse yok edecek kadar radikal değişiklikler» yaratacak bir komplo peşinde olduklarını söylemiştir. 1971 yılındaki baş yöneticiler yuvarlak masa toplantısının vardığı sonuçlardan biri, B.M. Latin Amerika Ekonomik Komisyonu' nun (ECLA) «ilk başkanı Raul Prebisch'in yöneltişiyle milliyetçi ürettiği» dir. Yöneticiler başka komplocu kişilere de dikmişlerdir gözlerini: «Latin Amerikalıların iktisadî bağımsızlık amacı, bazı Amerikan profesörlerince de körüklenmekte ve desteklenmektedir« MIT' den Paul Rosenstein-Rodan ve Harvard'dan Alberto O. Hirschman gibi saygın iktisatçılar, az gelişmiş ülkelerdeki yabancı yatırımların zamanla yerli mülkiyete devdilmesini içeren önerileriyle «evrensel şirketlerin önüne yeni engeller çıkarılmasından sorumludurlar.» Bu tür profesörlerce yayılan «özel girişime ve dış yatırımlara karşı... tonlarca propaganda ve akademik rapora... karşı konmalıdır.» Pepsico'nun başkanı Donald Kendall, son zamanlarda reklamcılığa yöneltilen saldırılarda bir fesatlık sezinlemektedir. Bundan bir kuşak öncesine kadar Kola'nın baş ağrısına iyi geldiğini iddia eden

Coca-Cola şirketinin bile artık bu tür düzenbazlıkla uğraşmadığını belirten Kendall, reklamcılığın daha «sorumluluk» yüklendiği bir sırada Madison Avanue(*) çevrelerine yapılan saldırıyı, «düzenimizin tümüne» yönelik maskeli bir saldırı olarak görmektedir.

«İş çevrelerinin muazzam karşı çabası», şirket sözcülerinin sürekli olarak «şirketlerin toplumsal sorumluluğu» diye tanımladıkları nesne hakkında kamuoyunda oluşan kuşkuculuğa bir karşılıktır. 1946 yılında işadamları, kamuoyu anketlerinde «ülkeye en yararlı küme» olarak din liderlerinin hemen arkasından geliyorlardı. Bir kuşak sonraysa Amerikalılar, çevre kirlenmesi, sulandırılmış sosislerin ve içi boş kahvaltılık kavurmaların pazarlanması,(**) uydurma garantiler, vurguncu «bakım ücretleri», vahşi yöntemlerle işçi çalıştırılması, şirketlerin Güney Afrika'yı desteklemesi ve başka görünüm bozucu faaliyetler hakkında bir hayli şey öğrenmiş bulunuyorlardı. Ralph Nader(***) aile otomobilinin tehlikeli bir metres olduğunu kanıtlayarak Amerikalıların otomobille yaşadıkları aşk macerasını bozmuştu. Bir sürü üniversitede saldırılara uğrayan Dow Chemical Company, napalm taahhüdünü bıraktı. Gulf Oil, General Motors ve Polaroid şirketleri, Güney Afrika'daki faaliyetleri dolayısıyla genellikle boşa giden kamu baskıları ve boykotları karşısında kaldılar. Şirketler eninde sonunda GM-Projesi gibi büyük şirketleri toplumsal —yani ekonomik olmayan— nedenlerle kâr getiren politikalarından döndürmeyi amaçlayan çabala-

(*) Madison Avenue: New York'un Manhattan kesimindeki bu bulvarda önde gelen modacılar ve reklamcılar toplanmıştır.

(**) Sosis ve kahvaltılık tahıl (buğday pirinç, çavdar vb.) kavurmalarının (cereais) Amerikan halkının en çok tükettiği ucuz ve pratik gıda maddeleri arasında bulunduğunu kaydetmek gerekir.

(***) Büyük şirketlerin yolsuzluklarına karşı özel bir soruşturma bürosu açarak özellikle emniyetsiz araba modelleri üreten GM gibi şirketlerin aleyhine kamu davası açtıran Amerikalı bir avukat.

rı hakkında yorumu sorulduğunda, herhalde kamu ilişkileri danışmanına da sormadan, şu yanıtı vermiştir: «Güney Afrika'nın nasıl yönetildiğinden onlara ne be!» 1970 yılında tüm anonim şirketlerin yıllık raporlarının yüzde otuzu şirketlerin insanlık için ne yaptığından da söz ederken ve Du Pont'un başkanı C.B. McCoy gibileri özel sektörün eleştiricilerle daha az tartışıp, onlara daha çok güven göstermesi gerektiğine inanırken, İşadamları Konseyi'ni oluşturan Amerika'nın önde gelen şirket yöneticileri zorlamalı satış yöntemini benimsemiş görünmektedirler. Hot Springs'deki (Virginia) yıllık toplantılarında Ticaret Bakanı Maurice Stans'in sözleri alkışlarla karşılanmıştır: «Özel şirketler yüzde 99,44 saftırlar. Bu, alıcıyı tam tatmin eden ticarî işlemlerin yüzdesidir.»

Şirketlere toplumsal sorumluluk yüklemeyi amaçlayan tüketici ve kilise kümelerinin genişleyen hareketi, başlangıçta yalnızca evrensel şirketleri hedef almamıştır. Hedef, büyük şirketlerdi; dünya tarihinin en dev ekonomisinde 1968 yılı sanayi satışlarının yüzde 64'ünü ve tüm kârların % 74'ünü elinde tutan en büyük 500 Amerikan şirketi. Gerçekte evrensel şirketler de bunlardır. Bu bakımdan şirketlerin kamu ilişkileri görevlileri, son zamanlarda dış faaliyetlerle ilgili konular —iş yerlerinin ihracı, dış politikaya karışılması, döviz oyunları— üzerinde tartışılanların şirket karşıtı çevrelerin eline yeni silahlar verdiğini kavramışlardır. İllionis Bell Telephone Company'nin kamu ilişkileri başkan yardımcısı Hale Nelson, «sanayi şirketlerinin görünümünün gittikçe kötüleştiğini» kaydederek, Kamu İlişkileri Araştırma Vakfı'nın 1972 toplantısında özel sektörün «yeni bir oyunun» içinde bulunduğunu ve «oyunun adının 'Ölüm-Kalım' olduğunu» söylemiştir.

Büyük seferberliğin tek hedefi sıradan vatandaşlar değildir. Evrensel şirketler, Washington'daki kulis faaliyetlerini de büyük ölçüde arttırmaktadırlar. *Business Week*'in 1972 yılında yaptığı bir araştırma, şirket

karşıtı eleştirilerle tüketici ve çevreyi koruyucu yasamaya karşı büyük şirketlerin Washington'u her zamankinden çok etkilemeye çalışmakta olduklarını göstermektedir. American Üniversitesi'nden Prof. Jimmy D. Johnson'un tahminlerine göre, en büyük 1000 şirketin yüzde 80'i —Kennecott'un kulisçisine taktığı adla— bir «Washington Hizmetleri Direktörü» tutmakta ya da aynı iş için hukuk danışman firmaları, kamu ilişkileri ajansları ve tam kadrolu *danışmanlar* kullanmaktadırlar. (Tam gün çalışan bir kulisçinin bürosu yılda 200.000 dolara kadar mal olabilir.)

Kulisçilerin en iyi bilinen eylemleri para dağıtmaktır. Bir şey istediği zaman en üst düzeye çıkmaktan çekinmeyen ITT, Nixon Hükümeti şirkete karşı anti-tröst politikasında mantıklı davranırsa seçim kampanyasında 400.000 dolar alabileceğini dolaylı yoldan belirtmiştir. İşi şansa bırakmayan Harold Geneen kendisi de araya girerek, *Business Week*'e göre «en az üç kabine üyesi, bir o kadar kilit Beyaz Saray danışmanı ve bir sürü etkin Temsilci ve Senatör'e herhangi bir anti-tröst koğuşturmasının yol açacağı» ciddî sonuçlar'»dan yakınmıştır.

Dünya yöneticileri, kulis faaliyetlerini örtmeye daha az gerek görmektedirler. Harold Geneen, ITT'nin Şili faaliyetlerini soruşturan Senato çokuluslu şirketler alt komitesine, şirket yöneticileri dahil bütün vatandaşların uğradıkları haksızlıkların giderilmesi için CIA da içinde olmak üzere hükümete baş vurmaya anayasal hakları olduğunu söylemiştir. Kulisçiliğe girişen üst yöneticilerin sayısı da artmaktadır. Örneğin General Motors'un yönetim kurulu başkanı Richard C. Gerstenberg Kongre'ye bilgi vermek için sık sık gittiği Washington'da, *Business Week*'in ince diliyle, «siyasal havayı» yoklamaktadır. Ford'un başkanı Lee A. Iacocca, Temiz Hava Yasası'na karşı kulis yapmak için (boşuna) başkente geldiğinde basının takındığı ters tutuma içtenlikle kırılmış görünüyordu.

2

Bütün bu enerjik inandırma çabalarının hedefi nedir? Dünya yöneticileri kamuoyundan ve hükümetten ne istemektedirler? Bir kere çoğu kulis ve propaganda kampanyaları doğrudan doğruya şirket bilançolarını etkileyen konular üzerindedir. Sabun şirketleri fosfat kullanılmasına karşı yasa istemezler. (Ralph Nader, Başkan Nixon'un yardımcısı iken sonradan Procter and Gamble'in(*) hükümetle ilişkiler başkan yardımcılığına getirilen Breyce Harlow'u Nixon Hükümeti'nin fosfatlı maddelerle ilgili tutumunu hemen hemen bir günde değiştirtmekle suçlamaktadır.) Çelik şirketleri ithalatın kısıtlanmasını isterler. Otomobil şirketleri çevre kirlenmesini önleyici federal standartların uygulanmasının ertelenmesini isterler. Ve tüm evrensel şirketler Hartke-Burke tasarısını batırmak isterlerse de, göreceğimiz gibi bazıları daha değişik türde bir koruyucu yasayı yeğlemektedirler.

Böyle belirli kavgaların ötesinde, dünya yöneticilerinin görmek istedikleri dünyaya ilişkin daha geniş fakat belirsiz tasarıları vardır. *Eğitsel çaba*larının çoğu bu tasarılara adanmıştır. Radikal kişiler olarak, evrensel ekonomiye barışçıl bir geçişi sağlayacak bir dizi reform gereksinimi görmektedirler: Kamuoyunda reform, ulusal siyasal yapılarda reform, ev evrensel ticareti düzenleyen temel kurallarda reform.

Evrensel şirketlerin geliştirmek istedikleri türden bir kamuoyunun niteliklerinden söz etmiştik; şirkete ve mala karşı daha çok bağlılık, ulusa karşı daha az bağlılık. Kısacası, özel şirketin ilerleme ve barışta baş etken olduğu inancının yerleşmesini istemektedirler. Şimdiki siyasal yapıların zamanının geçmiş olduğu tekrarlanıp durmaktadır, ama tasarlanan seçenek de bir

(*) Procter and Gamble: Amerika'nın en büyük sabun imalatçılarından olan çokuluslu bir şirket.

hayli bulanık görünmektedir. Çoğu reformcular gibi, onlar da neye karşı olduklarını, neyi istediklerinden daha iyi bilmektedirler. Yine de, yeteri kadar konuşma, tutanak ve demeç okunursa dünya yöneticilerinin tasarladıkları yeni Amerika'yı şöyle bir göz ucuyla yakalamak olanaklıdır.

Amerika Birleşik Devletleri Evrensel Alış-Veriş Merkezi'ne tam olarak birleştikten sonra, federal hükümet ancak iş adamlarının olanaklarının dışında kalan toplum işlerine karışacaktır. Otomatik pazar mekanizmasının, en ileri yönetimsel yöntemlerle düzenli olarak yağlandığı sürece zengin ülkeler gibi yoksul ülkelerin de çoğu sorunlarını çözeceğine güvenen dünya yöneticileri yine de devletin rolünü genişletmektedirler. General Mills'in yönetim kurulu başkanı James P. McFarland 1972 yılında bir Beyaz Saray konferansında «1990 Yılında Şirket»ten söz ederken, işadamları arasında gittikçe daha çok alışılan bir temayı yankılamıştır: «Gerçek bir devlet-şirket ortaklığı»na çağrı. 1990 yılında, «devlet, şirket ve işçi —aslında toplumun tüm öğeleri— geleceği planlamak, ulusal öncelikleri saptamak, hedef ve stratejiler üzerinde karara varmak üzere kafa kafaya vermelidirler.» McFarland'a göre, buradaki yönetimsel ödev, «yarının gereklerini karşılayabilecek bir şirket yapısına düzenli bir geçiş sağlayacak ulusal ortamın yaratılması»dır.

Şirket, kalkınmanın baş etkeni olduğuna göre, devletin birinci işlevi şirketin bu savını gerçekleştirmesine yardımcı olmaktır. Şirketlerin tasarladığı 1990 yılında, devlet anayasanın verdiği geleneksel rolü oynamamaktadır artık. Bir devlet —şirket— işçi ortaklığı tarafından saptanacak olan ulusal görüş birliğinin tek başına ifadesi de olmayacaktır.

Devletin asıl görevi elverişli bir iş ortamının yaratılması için gerekli bazı hizmetleri sağlamaktır. Bunların içinde en önemlisi ekonominin yönetimidir. Ekonominin dengelenmesi, pazarın doğal ayar mekanizma-

sı işlemediği zaman (ki çoğunluk böyledir) ekonominin duruma göre canlandırılması ya da frenlenmesi devletin işidir. Özel sektörle her zaman ortaklık halindeki federal hükümet, faiz oranlarını ve başka kredi politikalarını denetlemelidir. Gerektiğinde fiyat ve ücret kontrolları uygulamalıdır. «Şimdiye dek doğal karşıladığımız bazı imtiyazları devretmemiz istenecektir» demektedir McFarland. Devlet askerî bütçe ya da sosyal programlar yoluyla ekonomiye sermaye pompalamaya devam edecektir. (Şu anda Savunma Bakanlığı Amerika'daki tüm araştırma-geliştirme harcamalarının yarısından fazlasını olduğu gibi hava taşımacılığı ve uzay sanayilerinde harcananın da yüzde 90'ını finanse etmektedir.)

İkinci temel hizmet, evrensel ekonominin altyapısını kurmaktır. Karayolları, limanlar, haberleşme ağları ve nakliyeye ek olarak çevre koruma harcamaları gelmektedir. Dünya yöneticilerinin konuşmalarında sürekli işledikleri bir konu, devletin yalnızca ülkenin kirletilmiş havasının, ırmak ve göllerinin temizlenmesinin değil, kirlenme oranını azaltmak için sınai yöntemlerin değiştirilmesinin de giderlerini yüklenmesidir. Bunun gibi, tüketici ve işçiler için güvenlik tedbirlerinin maliyeti de kamu fonlarınca desteklenmelidir.

Evrensel şirketlerin Amerikan ekonomisinde meydana getirmekte oldukları olağanüstü dönüşümün aksaklıklarının giderilmesinde üçüncü bir görevi vardır devletin. İktisadi mantık Amerikan üretiminin denizaşırı ülkelere aktarılmasını gerektirdiğine göre, bu süreçte yerlerinden olan işçilerin desteklenmesi, yeniden eğitilmesi ya da başka yerlere taşınması da devletin ödevi olmaktadır. Bunun gibi, gümrüksüz bir dünyada ayakta durmayacak olan ayakkabıcılık ya da tekstil gibi verimsiz ve rekabet yeteneğinden yoksun sanayilerin korunmasına çalışılmamalı, ya rekabet olanaklarının artmasına yardımcı olunmalı ya da kaynaklarının yeni sanayilere yöneltilmesine yardım etmelidir.

Ulusal devlet, gümrüksüz dünyanın yaratılmasında çok önemli bir etkendir. Mal ve sermaye akışını sınırlandıran engelleri kaldırabilecek ve kökenli evrensel şirketlerin başka ülkelerde iyi muamele görmesini sağlamak için kota, gümrük ve vergi gibi ekonomik silahları kullanabilecek olan yalnızca hükümettir. Böylece hem serbestleştirmeye hem de korumaya baş vurarak atak (ve çoğu zaman çelişkili) bir dış ekonomi politikası yürütmek, devletin gittikçe karmaşıklaşan bir ödevi olmaktadır. Ancak başkanın şu ya da bu politikayı uygulamakta büyük yetki sahibi olduğu bir merkezî hükümet böyle duyarlı bir dengeleme işini üstlenebilir. Dolayısıyla şirket yöneticilerinin hayalindeki yeni Amerika'nın önemli bir yönü merkezî yürütme organının daha güçlenmesi ve Kongre'nin ona oranla daha zayıf kalmasıdır.

Devletin son ödevi bir eğitimci olarak bazı değerleri ve kurumsal değişiklikleri sağlamaktır. McFaland, 1990'da çok daha değişik bir işveren-işçi ilişkisi öngörmektedir: Japon sanayisinin pederşahî örneği doğrultusunda --çocuk yuvaları, yıllık izinler gibi— personele yapılan sosyal yardımlarını arttırması için şirketlere yapılan toplumsal baskı ağırlaşacaktır. Ancak bütün bunlar özel kâr düzeninin çerçevesi içinde olmalıdır. Özel girişim sistemi ideolojisinin bekçisi olan devlet, bu ruhani görevini genişletmelidir. McFarland şöyle sonuçlandırmaktadır konuşmasını: «1990'da göreceğimiz yapı, o zamana kadar kapitalizmi anlaşılacak ve inanılacak bir biçimde yeniden tanımlayabilmemize büyük ölçüde bağlıdır.»

3

Evrensel şirketlerin tasarladığı siyasal reformların nasıl bir şey olduğunu, Wharton Maliye Okulu Dünya Ku

rumları Programı'ndan Howard V. Perlmutter ve Hasan Özbekhan'ın bir Fransız devlet planlama bürosu için hazırladıkları ve Paris'i bir «evrensel kent» yapan kontratlı fütüroloji örneğinde daha açık olarak görebilmekteyiz. Birçok evrensel şirkete danışmanlık yapan Prof. Perlmutter, evrensel şirketlerin gereksinim ve tercihleri üzerindeki bilgisinden ötürü görevlendirilmiş anlaşılan. Nitekim «Paris'in bir Dünya Merkezi olarak görevini yerine getirmesi için gerekli altyapılar»ı anlatan «A-senaryosu», kuşkusuz yönetim kurullarında görülenden daha ileri düşünceler içermekteyse de, çoğu yöneticinin benimseyeceği bir doğrultuyu göstermektedir. Senaryo, «...Evrensel Sanayi Sistemi geliştikçe... ne gibi alt-yapıların gerektiğini kavrayan kentler... 1980'lerin *evrensel kentleri* olacaklardır,» diye başlamaktadır. Evrensel bir kent olmak için Paris'in bir «milliyetsizleşme» sürecinden geçerek Fransızlığından sıyrılması gereklidir. Bu ise «geleneksel olarak Fransızlar'ın bıraktığı *yabancı düşmanlığı* izlenimi bakımından... psiko-kültürel (veya tutumsal) bir görünüm değişikliği» ister. Bu doğrudan doğruya yapılamayacağı için, halkın başka kültürlere, başka dillere, başka alışkanlıklara ve yargı biçimlerine açılmasıyla sağlanabilir. Sosyal mimarî profesörü Perlmutter, «aşırı ulusal ve hattâ milliyetçi» kültürün ilacı olarak uluslar üstü rock festivalleri gibi yollarla «kültürel olayların evrenselleştirilmesi»ni önermektedir.

En radikal öneriyse Paris'in Fransız başkenti olmaktan çıkmasıdır. Kentin bugünkü rolünü sürdürmesi, bir Evrensel Kent için fazla «ulusa-dönük» kalmasına yol açacaktır. «Fransız bölgesinin yeni yönetim merkezi» Orléans olacaktır. «Fransız hükümetinin en yüksek düzeydeki işleri (dış ve mali işler gibi) Paris'te kalacak, ama yönetimsel yapı başka yere taşınacaktır.» Böylece «Fransız hükümetinin yapı, görüş ve etkisi salt Fransız olmaktan çok *evrensel*» olacak ve «geleneksel Fransız sınırlarını açıkça aşan sorumluluklar içerecektir.»

Evrensel Kent'te kimse yabancı değildir. Paris'te oturan evrensel şirket yöneticileri Fransız olmasalar da Paris Konseyi'ni seçebilecek ve hattâ üyeliğine seçilebileceklerdir. Doğaldır ki Evrensel Kent'in altyapısı eksiksiz olacaktır: Lüks oteller, konferans merkezleri, Paris'in şimdiki berbat telefon sisteminden çok daha iyi bir telekomünikasyon (uzaktan haberleşme) ağı, bir Dünya Üniversitesi ve bir «mali merkez». Yeniden biçimlendirilen Paris'te evrensel yöneticiler için iki tür konut olacaktır. Biri kentin göbeğinde kurularak «kültür, eğlence ve kentin canlılığını arayan» yöneticilere sunulacak, ötekisiyse daha «ailelerine dönük» olanlar için temiz havalı, ağaçlıklı, sessiz bir kır ortamında kurulacaktır. Burada iyi okullar ve «kültür şoku olaylarında gerginlik giderici tesisler» bulunacaktır. Senaryo'nun yazarları, Paris'in «evrenselleştirilmiş bilincin yaşayacağı önemli bir merkez» olabileceği sonucuna varmaktadırlar.

Siyasal kurumlarda reform kampanyasının baş hedeflerinden biri de üniversitedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde bazı üniversiteler, Vietnam savaşının etkisiyle, Amerika'nın işe yönelik kültürünün bazı temel varsayımlarının kökten tartışıldığı merkezler haline gelmişlerdi. Buralarda yoğunlaşan şirket karşıtı gösteri ve propagandalar, hükümet-şirket ortaklığının büyüdüğü bir dönemde üniversitenin arta kalan son saygıdeğer ve bir ölçüde bağımsız kurum olduğunu gösteriyordu. Gerçekten de 1960'ların öğrenci başkaldırıları, Berkeley Özgür Konuşma Hareketi, Clark Kerr'in «mülti-versite» tasarısına gösterilen bir tepkiydi önemli ölçüde; öğrenciler bunu, tamamen bileşik bir şirket toplumunun hizmetinde bir üniversite olarak görüyorlardı. Öğrenim kurumlarındaki bu bağımsızlık geleneğidir ki bazı şirket yöneticilerini tasalandırmaktadır bugünlerde, çünkü onlar üniversiteyi şirket karşıtı kültürün üretildiği, korunduğu ve geliştirildiği kurum olarak görmektedirler. (Baskı altındaki Harvard Üniversitesi, Gü-

ney Afrika konusunda GM'deki oy hakkını James Roche yerine Ralph Nader'in öğütlerine uyarak kullanınca, bu hiç de güven verici olmamıştır şirket yöneticileri için.)

Yıllar önce Thorstein Veblen'in gösterdiği gibi, yaşamaları özel sermayeye bağlı olan üniversiteler, kapitalistlere bağımlıdılar. Gerçi radikallerin ve düzeni eleştirenlerin çalıştığı öğrenim yerlerine para akıtan bir-iki tutucu hayırsever de vardır. Bazı işadamları Amerika'nın özgür konuşma ve araştırma ideolojisine derinden inanmışlardır. Ne var ki bunalım anlarında özel sektör liberalizmi sallanma eğilimleri göstermeye başlamaktadır. 1920'lerin «Kızıl umacı» ve 1950'lerin soğuk savaş dönemleri sırasında, üniversitelere bağış yapanlar, mezun işadamları ve mütevelliler, beklenece-ği üzere, üniversitenin ülkede egemen olan havaya uymasını sağlayacak biçimde kullanmışlardır etkinliklerini.

Amerika, Fransa, Almanya ve Meksika'da kendiliğinden baş gösteren, birbirleriyle ilişkisiz ama kayda değer benzerlikte protesto gösterileriyle 1968'de doruğuna ulaşan dünya çapındaki öğrenci ayaklanması, dünya yöneticileri için büyük bir kaygı kaynağı olmuştur. Evrensel fabrika ve Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nin başarısında en önemli etkenler olan teknoloji ve yönetimsel yetenekler eskiden beri üniversitelerden sağlanmakta olduğundan, üniversitenin siyasallaşması onların evrensel tasarıları için önemli bir tehlike doğurmuştur.

Bazı azgelişmiş ülkelerde, özellikle Latin Amerika'nın bazı yerlerinde üniversiteler, oradaki evrensel şirketlerin yaşamını en çok güçleştiren iki ideolojinin merkezi olagelmişlerdir: Milliyetçilik ve sosyalizm. Üniversitelerde hükümetten bağımsızlık ve hükümete karşıtlık belli bir gelenek halindedir ve her türlü «Yankee emperyalizmi»ne karşı açık düşmanlık belirtileri olağandır. Örneğin Meksika'daki yabancı şirketler, hemen

hemen ülkedeki tek örgütlü siyasal muhalefeti temsil eden üniversite karışıklıklarının daha geniş bir devrimci harekete yol açacağından korkmaktadırlar. (Hükümetin Meksiko'daki metronun üniversite bağlantısını öğrencilerin metro sistemini felce uğratmalarından korktuğundan ötürü kapattığı sanılmaktadır.)

Yabancı şirketler siyasallaşmış üniversitelere ve siyasal görüşleri tatsız bulunan profesörlere karşı açıktan açığa karşı saldırıda bulunmaktadırlar. Örneğin Warwick'deki (İngiltere) yeni üniversitenin «sanayi toplumunun gereksinimlerine yönelik bir üniversite yaratacağım» diye övünen rektör yardımcısı J. B. Butterwarth, Montgomery adlı bir konuk Amerikan profesörünün siyasal eylemleri hakkında Cyrysler'in İngiliz bağlısı Rootes Organization'ın hukuk işleri müdüründen gizli bir rapor almıştır. 1965'de Meksikodaki Querétaro Üniversitesi'nin rektörü Hugo Guetiérres, Coca-Cola'nın yöresel yöneticisi ve ticaret odası başkanı olan biriyle yaptığı tartışmadan iki ay sonra temelli atılmıştır işinden. Coca-Cola yöneticisi, «garip fikirleri»nden dolayı bir profesörün uzatmalı bir araştırma gezisine yollanmasını istiyordu. Eski bir aktör olan rektör, kendisinin de Coca-Cola kamu ilişkileri bölümünün «garip fikirleri»nden kaygılandığı yanıtını verince, işin espirisini kimse sezmediği gibi, il valisi de rektörü yerinden almıştır. (Aynı rektör «Querétaro Kimin Malı?» başlıklı bir üniversite araştırması da yaptırmıştı ki, Meksikalı siyasetçilerin, Amerikan şirketlerinin ve Katolik kilisesinin hiç hoşuna gitmemişti.)

Ancak şirketlerin üniversiteler üzerindeki baskısı genellikle daha uygarca yollarla uygulanmaktadır. Londra'nın *Times* gazetesinden Hugh Stephenson, Warwick Üniversitesi'nin ilginç öyküsünü yazmıştır. Barclay's Bank'in finanse ettiği bir Yönetim Bilgi Sistemleri Kürsüsü, Volkswagen'in finanse ettiği bir Almanca Kürsüsü ve British Leyland Motors'un bağışlarıyla kurulan bir Sınaî İlişkileri Kürsüsü bulunan üniversite,

Massey Ferguson'un hesabına metal yorulması, Dunlop'un hesabına lastik yorulması ve Chrysler hesabına da taşıt araçlarının aygıtlandırılması konusunda araştırmalar yapmıştır. (İngiliz Chrysler'inin baş yöneticisi üniversitenin yönetim kurulundadır.) Üniversite Konseyi 1968'de üniversitenin daha verimlileştirilmesi için bir sınai danışman firmasını kiralamıştır. (Yapılan önerilerden biri, üniversite demokrasisi «şekilsiz ve zaman kaybettiren bir sistem» olduğundan, üniversitenin «demokratik ilkelerle etkili yönetim arasında bir seçim yapması» gerektiğiydi.

Warwick Üniversitesi olagan bir üniversite değildir gerçi. Ancak Dünya Yöneticileri faaliyette bulundukları birçok ülkede bundan daha geleneksel öğrenim yerlerine etki yapmaya çalışmaktadırlar. Örneğin Hugo Guetiérrez'e göre Querétaro Üniversitesi'ne 1960 ortalarında her biri yılda 5.000 doların altında bağış yapan Purina, Singer, Kellog, Carnation ve başka şirketler buna karşılık üniversite politikasında önemli söz sahibi olmuşlardır. Meksiko'nun Amerikalar Üniversitesi ve Anahuac Üniversitesi gibi özel yüksek okullarıysa Amerikan şirketlerinden önemli bağışlar almışlardır. Chase Manhattan, Anahuac Hukuk Fakültesi'ni finanse etmiştir. Eastman Kodak da bir laboratuar kurdurmuştur. Bunun evrensel şirketlere yararları oldukça açıktır. Yalnızca bir ölçüde halkın iyi niyeti satın alınıp «toplumsal sorumluluk» gösterilmekle kalınmamakta, aynı zamanda ideolojilerden uzak, tekniğe yönelik öğrenim merkezlerinin geliştirilmesine katkıda bulunulmaktadır; böyle yerlerde şirketleri ilgilendiren konularda araştırmalar yapılabilmekte ve siyaset dışı, değer yargılarından uzak, eylemci olmayan, başarı peşinden koşan bir öğrenci kitlesi yetiştirilebilmektedir.

Bu tür üniversitelerin modeli çeşitli şirket plancıları ve danışmanları tarafından geliştirilmektedir bugünlerde. Örneğin Howard Perlmutter, Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nin «temel» parçalarından biri olduğunu

söylediği Dünya Üniversitesi'ni tasarlamaktadır. Bu üniversite evrensel bir görüş açısı geliştirecek ve dünya yöneticilerinin çocuklarına tek-türden, dünya çapında bir ders programı sağlayacaktır. (Böyle bir hizmet gittikçe büyüyen gezginci yöneticiler ordusu için zorunlu görünmektedir. Nestlé'nin Amerika'daki işletmelerinin İsviçre uyruklu yöneticisi geçenlerde merkeze döndüğünde, oğlunun bir New York lisesinde gördüğü öğrenimin hiç bir İsviçre üniversitesince tanınmadığını görmüştür.) Prof. Perlmutter'in, Fransız başkentinin «evrensel kent»e dönüştürülmesi konulu senaryosunda «gerçekten ulussuz bir öğrenim merkezi...» kurulması önerilmektedir. Bu merkezin «...ana görevi sınai, ticarî, tarımsal, sosyal ve kültürel alanda evrensel kaynakların geliştirilmesi konusunda araştırma, öğrenim ve öğretim olacaktır.»

Dünya Üniversitesi uluslar üstü, teknik ve pratik olacaktır. «Dünya Üniversitesi, *gerçek* dünyanın işlerinde etkin bir ortak ve yaratıcı bir yardımcı olacaktır,» demektedirler Perlmuter ve Özbekhan Parisli müşterilerine. Örneğin öğrenciler polislik gibi önemli bilimsel alanlarda «işbaşı» eğitimi göreceklerdir. Aşağıda, Dünya Üniversitesi için önerilen kürsülerin tam bir listesi verilmiştir:

Sağlık
Nüfus Kontrolu
Eğitim
Kriminoloji (Suç Bilimi)
Yasa Yürütümü (Polislik)
Yangından Korunma
Ekoloji (Çevre Bilim)
Çevre Ekonomisi
Çöp Temizleme İşleri
Ticaret-Sanayi
Tarım
Madencilik
Yöre ve Eyalet Yönetimi
İş Yönetimi

Televizyonla her ülkeye yayılabilecek bir dünya müfredatının siyasal içerikleri açıktır. Ulusal üniversitelerin gücü, yetkisi ve saygınlığı köstekleneceklir.

Örneğin Nairobi Üniversitesi'nde kendi ulusal geleneklerini ve yöresel sorunları öğreneceğine, evinde TV'nin önüne kurulup dış evren için seçkin bir pasaport demek olan bir MIT(*) diploması almayı kim istemez? Evrensel üniversitenin ders programı «gerçek dünya»nın —yani doğmakta olan Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nin— gereksinimlerine göre ayarlanacaktır. Toplumun temel varsayımları ve değerlerinin eleştirilmesi susturulacaktır. Kuşkuculuk, başka tasarılar arama ve öteki verimsiz entellektüel eylemler teşvik edilmeyecektir. (Perlmutter ve Özbekhan Paris'in bugünkü eğitim sistemindeki «ideolojik karışıklığın... öğretimin entellektüel doğrultusunu» dağıttığı görüşündedirler.) Büyük bir Amerikan elektronik şirketinin stratejistlerinden biri, Brezilya'nın Eğitim Bakanı'na Sao Paulo Üniversitesi'nin «duygusal anlamda daha az özgür» ve «sanayinin gereksinimlerine daha çok duyarlı» bir hale nasıl getirilebileceği hakkında öğütler vermekteydi biz kendisiyle konuşurken. (Bakan kendisini telefonla aramıştı da.) Kısacası, dünya yöneticilerince düşünülen dünya çapındaki eğitim reform, ticarî yararlığı olan bilgilerin evrensel düzeyde üretimini bileştirecek ve rasyonelleştirecek biçimde hazırlanmış olacaktır.

4

Evrensel şirketin meşruluk sorununun noktası, evrensel düzeyde şirkete bağlılıkla ulusal yasa arasındaki çelişmedir. Evrensel şirketlerin görünümü ne zaman kötülediyse, çoğunluk bir yöresel yasa ya da geleneğin en azından ruhunun çiğnenmiş olmasındandır;

(*) Massachusets Institute of Technology. Dünyanın en ünlü teknoloji okullarından.

ister vergi yasaları olsun, ister döviz kontrol yasaları veya herhangi önemli bir gelenek. Örneğin, dış politikayı saptamak Dışişleri Bakanlığı'nın işidir, ITT'nin değil. Devletlerin bazı önemli uluslararası işlemler üzerinde denetimlerini yitirmekte ve ismen özel örgütlerin bu tür işlemlerin denetimini ellerine geçirmekte oldukları bellidir. Devlet gibi davranmakta gittikçe daha çok hak iddia eder olan evrensel şirketlerin karşısına yüzyılların siyasal sorusu çıkmaktadır: Ne Hakla? Kudretlerini doğrulamakta öne sürdükleriyse verimlilikleridir, gördüğümüz gibi; «Biz verebiliriz» siyasal sloganlarıdır.

Dünya yöneticileri ne sloganların ne de «eğitim kampanyaları»nın siyasal etkinliği meşrulaştırmaya yeterli olmadığını bilmektedirler. Yetki, yasalarca tanınmalıdır. Bu yüzdendir ki, George Ball gibi kişiler yıllardır evrensel şirketlere bir dünya örgütü tarafından uluslararası imtiyaz beratı verilmesinden söz etmektedirler. (Bazı Dünya Yöneticileri bu rolün Birleşmiş Milletler'e verilmesini düşünmüş olmakla ve bir U Thant ya da onun gibi dar bütçeli ve ılımlı herhangi bir uluslararası görevli tarafından denetlenmek düşüncesi bazı bakımlardan çekici gelmekle birlikte «iş tecrübesinden yoksun» azgelişmiş ülkelerin çoğunlukta bulunduğu BM'in denetimine girmek çoğu evrensel şirketin işine gelmemektedir. Onlar Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü —OECD— gibi sanayileşmiş devletlerin üstün bulunduğu örgütleri yeğlemektedirler.) Jacques Maisonrouge, işçi, devlet ve şirket temsilcilerinden oluşan üç yanlı bir uluslararası yönetim örgütünün yeni oyun kurallarını saptamasını istemektedir. Uluslararası Ticaret Odası, şirket ve devletlerin davranışlarını düzenleyecek uluslararası yönetmelikler önermiş ve Atlantik Enstitüsü de meşruluk sorununun çözümünü tüm dünya yöneticilerinin sıkı sıkıya uyacakları bir «ahlak yasası»nda görmüş bulunmaktadır.

David Rockefeller'e göre, reform evrensel şirket-

leri de kapsamalıdır. Hissedarlık gerçekten çokuluslu bir nitelik almalı, yabancı işçilere evrensel girişimlerde bir «çıkar» sağlayacak kâr paylaşımı planları ve öbür teşvikler genişletilmelidir. Şirket yöneticileri gerçekten gerektiği kadar «toplumsal sorumluluk» yüklenip yüklenmediklerini kendi kendilerine daha sık sormalıdırlar. Atlantik Enstitüsü, şirketlerin «bazan çevrelerini saran giz perdesini kaldırmak» için harekete geçmelerini öğütlemektedir. Başka yöneticiler bu noktayı dobra dobra belirtmişlerdir; şirketlerin sır saklamakla tanınmaları kamunun güvenini sağlayacak bir şey değildir. (Şirketlerin böyle tanınmalarını olağan karşılamak gerekir, çünkü onların gözünde başkalarını hiç ilgilendirmeyen gerçeklerin —yani gerçekte ne kadar kazandıklarının— sendikaların, tüketici örgütlerinin, azınlık hissedarlarının ve Vergi Dairesi'nin gözlerinden saklanması için her yıl milyonlarca dolar avukat ücreti ödemektedirler.)

Büyük seferberliği yürüten dünya yöneticileri, elli yıl öncesinin girişimcilerine hiç benzememektedirler tavırları bakımından. Vanderbiltler ve öteki eşkıya beylerinin «Halkın Canı Cehenneme» türünden kabalıkları yoktur artık. Yerine barış ve bolluk getirecek evrensel bir şirket toplumunun hayali gelmiştir. Reklamların ve kamu ilişkileri kampanyalarının ardında gerçek bir ideolojik coşku ve sızıntı halinde kuşkular vardır. Dünya Yöneticileri —hiç değilse kendileriyle konuştuklarımız— insanlığın sorunlarına en azından herkes kadar iyi çözümler getirdikleri kanısmdadırlar. Aynı zamanda dünyayı buna inandırmanın dehşetli güç bir iş olduğunu da sezmektedirler. Ancak, Brezilya'daki işkencelerden Sovyetler'deki yahudi aleyhtarlığına veya Watergate skandalına değin hükümetlerin her aksaması, işadamlarını, tarih önünde bir siyaset sonrası dünya düzeni kurmakla görevli olduklarına daha da inandırmaktadır.

Bu kitabın geri kalan kısımları, dünya yöneticileri-

nin evrensel tasarısının, kendilerini iten nedenlere göre değil, ama zengin ve yoksul ülkelerde gerçekte yaptıkları işlerin tutanağına göre değerlendirilmesini içermektedir. Meşruluk istemlerinin gerçekleşip gerçekleşmeyeceği, ortaya çıkmakta olan bu tutanağa bağlıdır.

II

Dünya 100 kişilik evrensel bir köy olsaydı, 70'i okuma yazma bilmiyor ve ancak biri üniversite öğrenimi görmüş olacaktı. 50'den çoğu kötü besleniyor, 80'den çoğuysa asgari düzeyin altında bulunan konutlarda oturuyor olacaktı.

Dünya, 100 nüfuslu bir evrensel köy olaydı, bunların altısı Amerikalı olurdu. Bu altı kişi köyün tüm gelirinin yarısını alıyor, geri kalan 94'ü ise öteki yarıdan geçiniyor olurdu.

Bu varlıklı 6 kişi komşularıyla nasıl yaşarlardı, «barış içinde mi?» Kesinlikle öbür 94 kişiye karşı silahlanmaya itileceklerdi... belki de, bizim yaptığımız gibi, adam başına savunma harcamaları, ötekilerin adam başına toplam gelirlerini aşacaktı.

Fellowship dergisi, Şubat 1974

ALTI

EVRENSEL ŞİRKETLER VE AZGELİŞMİŞ DÜNYA

1

«Edebiyatın felsefeci kahinleriyle sanayinin pragmacı peygamberleri arasındaki tek ayırım, Ford ve Sloan gibi adamların iş çıkarabilmeleri ve çıkarmış olmalarıdır,» demişti Eaton Corporation'un yönetim kurulu başkanı E.M. Windt bundan birkaç yıl önce. Ona göre, 1970'ler işadamlarının evrensel tasarılarını gerçekleştirmek zorunda oldukları karar dönemiydi. Dünyanın bu önde gelen anahtar yapımcısı, «milliyetçiliğin fiziksel, siyasal ve düşünsel sınırlarına aldırılmaksızın tasarruf edilen, ve işletilen Dünya Şirketi bu yüzyıl içinde pekâlâ bir gerçek olabilir demişti; «yeter ki biz iş çıkaralım, tüm dünyaya bir pazar ve bir fabrika yeri gözüyle bakalım, nüfusları sayacağımıza alıcıları sayalım... dünya ticaretini dünya halkının gereksinimlerini ve istemlerini karşılayacak biçimde kuralım; o zaman ticaret dünyayı ilerleten itici güç olabilecek ve olacaktır; serbest girişim her yandaki insanlara daha sağlıklı, mutlu ve yaratıcı bir yaşam getirecektir... Bu karar döneminin sonunda... özel şirketler parlak bir evrensel görünüş içinde olabileceklerdir.»

Dünya yöneticilerinin evrensel barış ve bolluk kehanetlerinin son sınama yeri azgelişmiş dünyadır. Başkan Nixon'un 1973 Uluslararası Ekonomik Raporu'nda,

«hangi nicesel kıstasla ölçülürse ölçülsün II. Dünya Savaşı sonrasının, uluslararası ekonomi tarihinde en başarılı dönem olduğu.» savı yer almaktadır. Ama yoksullar için değil; Dünya Bankası Başkanı Robert McNamara'nın söylediği gibi, onlar «insan saygınlığının akılcı bir tanımlamasına sığmayan koşulların tutsağı olarak kalmışlardır.» Hindistan'da iki yüz milyon insan ortalaması yılda 40 doları aşmayan gelirlerle geçinmeye çabalamaktadır. Azgelişmiş dünyanın üçte ikisi —1,3 milyar insan— çiftçidir, ama 900 milyon kadarı yılda 100 dolardan az kazanmaktadır. «Kalkınan dünyanın her yanında çaresiz yoksulluk içinde bulunan yüz milyonlarca insandan söz ediyoruz,» demektedir McNamara; «tüm dünya nüfusunun yüzde 40'ından söz ediyoruz. Kalkınma atılımı önemli bir ölçüde ulaşmamaktadır onlara.»

Dünya yöneticileri için azgelişmiş dünya en başta gelen yönetim sorunudur. İnsanların çoğunluğunun yaşadığı, ölüm-kalım sorununun en ağır olduğu ve siyasal patlamaların günlük olaylardan sayıldığı kesimleri es geçen evrensel bir tasarıyı yaymak, en göz boyayıcı satış ustalarının bile harcı değildir. Alıcı kitlesinin yüzde 40 ile 50'sinin açlığın eşiğinde, elektriksiz, tesisatsız, içme suyundan, sağlık bakımından, okullardan, işten yoksun yaşadığı bir Evrensel Alış-Veriş Merkezi pazarlanabilir bir tasarı değildir. Evrensel şirketleri işleten kişiler, evrensel çapta yönetim gücü elde etmeye çalışırken, dünyadaki yoksulluk sorunlarına çözüm getirdiklerini kanıtlamak zorundadırlar.

McNamara ve başkalarınca anahatları belirtilen kalkınma bunalımı açığa çıktıkça, dünya yöneticilerinin soruna çözüm getirdiklerine dair savları kuşkuyla karşılanmaktadır. Kalkınma bunalımının yan-ürünlerinden biri, evrensel şirketin dünya ekonomisini hissedarlarının ve personelinin dışında kalanların çıkarına yönetebilme yeteneğine karşı duyulan güvensizliğin bunalımıdır. Dünyadaki yoksulluk sorunu, 1960'lardaki uz-

manların milleti inandırdığı gibi «ticari çözümler»e gelecek türden gözükmemektedir. Meksika Amerikan Ticaret Odası Başkanı'nın geçenlerde söylediği gibi, büyük şirketlerin kalkınmaya yaptıkları «katkı»ya henüz inandırılmamış olanların bu şirketlere karşı duydukları soğukluk artmaktadır. (Amerika Birleşik Devletleri'nde olduğu gibi, Meksiko'da da bunun yanıtı «eğitim kampanyası»dır.)

«Ayaktakımı politikası»na daha sık baş vurulması da evrensel işadamlarının siyasal mayınlı bölgeleri yönetme yeteneğine duyulan güvenin aşınmasına yol açmıştır. Arjantin'de Firestone ve Fiat yöneticileri kaçırıldığı ve dünyanın siyasal istikrarsızlık içindeki bölgelerinde bulunan her üst yönetici kişisel güvenliğinden kaygıya düştüğü anda, şirket devinin zayıflığı birdenbire ortaya çıkıvermektedir. (Suudi Arabistan Kralı Faysal, geçenlerde Amerikan kökenli bir evrensel şirketle yaptığı petrol anlaşmasının, Filistinli gerillaların ülkesine saldırmaları tehlikesini doğuracağını söylemiştir.) Dolayısıyla dünya şirketinin «her yandaki insanlara daha sağlıklı, mutlu ve yaratıcı bir yaşam getireceği» savını meşrulaştırmanın önemi büyüdüğü gibi, böyle bir savı ileri sürmek de gittikçe zorlaşmaktadır.

Ancak azgelişmiş dünya yalnızca bir siyasal pazarlama sorunu olmaktan çok yönetimsel bir sorundur. Yoksul ülkelerin kaynakları; topraklarının altında ve üstündeki hammaddeler, kaynayan nüfuslarının meydana getirdiği ucuz işgücü, genişleyen orta sınıflarının meydana getirdiği alıcı kitlesi, göreceğimiz gibi, evrensel şirketlerin planlarında gittikçe yaşamsal önem kazanmaktadır. İnanılacak gibi olmasa da, yoksul ülkeler dünyaya yayılan evrensel şirketlerin vaz geçilmez bir finans-kapital kaynağı olagelmişlerdir. Bu tersine işleyen refah sisteminin nasıl yürüdüğü bu ve bundan sonraki bölümün ana konularından biri olacaktır.

Yoksul ülkelerin Amerikan ekonomisi ve evrensel şirketlerin büyümesi açısından taşıdığı önemi kavramak

için belki de en iyi yol, genişleyen şirketlerin ve A.B.D. hükümet yöneticilerinin bilmek istedikleri bazı istatistikleri ortaya koymaktır. Şirket yöneticisinin azgelişmiş ülkeler hakkında bilmek istedikleri şunlardır:

Ne gibi önemli hammaddeleri var ve şirket bunlara ne kadar bağımlıdır?

Ne tür bir işgücü var ve kaça çalışırlar?

(Şu anda ve gelecekte) şirketin mallarını alabilecek paraya sahip kaç alıcı var?

Doğaldır ki hükümet yöneticisi de bu soruların çoğuyla ilgilenir; ancak değişik bir bakış açısından. Şirket başkanlarının belirli bir malı üretmek için gerekli bir maddenin ucuz bir kaynağı olarak göz diktiği bir ülkeyi, Pentagon aynı nedenle ulusal güvenlik sisteminin hayatî bir parçası olarak görürken, Ticaret Bakanlığı da A.B.D. ekonomisinin işlemesi için vaz geçilemez nitelikte sayabilir. Şirket yöneticilerinin kâr ve finans kapital kaynağı olarak gördüğü bazı ülkeler, siyaset adamlarının gözünde A.B.D. ödemeler dengesine katkıda bulunan öğelerdir.

Ne yoksul ülkelerdeki yeraltı zenginlikleri, ne de varlıklı ülkelerdeki enerji bunalımı, büyük şirketlerin yoksul ülkelere nasıl yayıldığını tek başına açıklamaktadır. Kapitalizmin gelişmesinin böyle bir biçim alacağı ve yayılmasının, sistemin kurumsal *gereklerinden* olduğu, ne zamandır marksist inanışın bir parçası olagelmiştir. Çağdaş kapitalizmin yaşayabilmesi için azgelişmiş dünyanın evrensel sanayi sistemine bir «sırt hammalı» olarak katılması gerektiği düşüncesi, doğaldır ki ne Wall Street'de, ne de Detroit'de benimsenen bir kuram olmuştur. Kapitalizmin ancak daha zayıfları sömürerek büyüyebileceğine ilişkin Lenin'in tezi onlara hep insafsızca gözükmüş, ayrıca onun bu düzen üzerindeki ekonomik açıklamaları inandırıcı olmamıştır.

Ne var ki, son birkaç yıldır marksist olmayan bazı iktisatçılar şirketlerin yayılmasını kendi buldukları bir kuramla açıklamaktadırlar. Rekabet güçlerinin şir-

Azgelişmiş Dünya'nın A.B.D. Ekonomisi ve Evrensel Şirketleri Açısından Bugünkü ve Gelecekteki Önemi(*)

I. A.B.D.'nin Stratejik Madde İthalatına Karşı Artan Bağımlılığı

	Yabancı Kaynaklardan Yapılan İthalat, % (Toplam tüketimin yüzdesi olarak)				Azgelişmiş ülkelerden Yapılan İthalat, % (Top. tüketimin yüzdesi)
	1950	1970	1985	2000	1971
Bakır	31	17	34	56	44
Boksit	64	85	96	98	95
Çinko	38	59	73	84	21
Demir	8	30	55	67	32
Kalay	77	98	100	100	94
Krom	bilinmiyor	100	100	100	25
Kurşun	39	31	61	67	32
Kükürt	2	15	28	52	31
Manganez	88	95	100	100	57
Nikel	94	90	88	89	71
Potasyum	13	42	47	61	bilinmiyor
Tungsten	37	50	87	97	37
Vanadyum	24	21	32	58	40

ketleri nasıl, neden ve özellikle ne zaman yeni pazarlara girmeye zorladıklarını ya da eski pazarlarda yeni yollar izlenmesini gerektirdiğini açıklayacak bir kuramın eksikliği yıllardır duyulmaktaydı. Geleneksel kuramlar, evrensel şirketin büyümesinde meydana gelen dinamik gelişmeleri açıklamakta çok statik kalıyorlardı. Yeni kuramın temelini 1940'larda Harvard'dan Edward Mason gibi bazı iktisatçılar geliştirmişlerdir; oli-

(*) Kaynak ve tanımlar için Notlara bk.

gopolist firmaların rakipleri kadar Anti-Tröst Bürosu'nu da aşıp gitmekte gösterdikleri gücün, Alfred Marshall'ın klasik fakat statik «tipik firma»sından çok daha dinamik bir model gerektirdiğini anlamışlardır onlar. Bundan sonra, işletme okullarında yeni bir konu olan pazarlama araştırması alanında çalışanlar, oligopollerin pazar güçlerini nasıl elde ettiklerini, rakiplerini nasıl alt ettiklerini, pazar paylarını nasıl koruduklarını ya da arttırdıklarını ve büyüyerek gerekli ölçek ekonomisine nasıl ulaştıklarını açıklayacak bir kuram aramaya başladılar. Sonuçta ortaya Malların Hayat Devreleri(*) kuramı çıkmış oldu.

Evrensel şirketlerin, faaliyetlerini büyük tasarruflarla yeni coğrafî bölgelere yaymak için araştırma, ambalajlama, haberleşme ve pazarlama tekniği alanlarında önceden yapılmış temel yatırımlardan nasıl yarar-

II. A.B.D. ile Öteki İleri Ülkeler Arasında Azgelişmiş Dünya'nın Kaynakları İçin Yapılan Rekabet

1971 Dünya Stratejik Madde Üretiminin Yüzdesi Olarak

Stratejik madde	Azgelişmiş ülkelerce üretilen	Tüketim Tüm İleri Ülkeler	A.B.D.
Antimon	54,1	59,8	19,5
Bakır	41,0	75,23	24,8
Boksit	55,6	75,5	24,6
Flüor spat	46,4	80,7	26,3
Grafit	67,3	69,4	22,6
Kalay	80,5	83,8	28,5
Kurşun	26,3	72,8	23,5
Manganez	41,5	33,7	11,0

(*) Productlife Cycle.

III. A.B.D. ve Öteki İleri Sanayi Ülkelerinin Enerji Kaynakları İthalatına Karşı Artan Bağımlılıkları (toplam iç tüketimlerinin yüzdesi olarak)(*)

	1960	1965	1970	1971
Toplam Enerji				
A.B.D.	6,2	10,55	8,4	10,2
B. Almanya	7,9	44,5	58,9	60,2
Japonya	46,6	74,9	94,5	98,5
Petrol				
A.B.D.	16,3	21,5	21,5	24,0
B. Almanya	83,8	90,4	94,4	94,7
Japonya	100,0	98,2	100,0	100,0
Doğal Gaz				
A.B.D.	1,2	2,79	3,5	3,8
B. Almanya	0,0	29,3	22,7	29,3
Japonya	0,0	0,0	32,3	34,5
Kömür ve öbür katı yakıtlar				
A.B.D.	0,0	0,0	0,0	0,0
B. Almanya	6,5	7,6	8,8	7,7
Japonya	13,3	26,5	56,3	58,7

landıklarını anlamak önemlidir. Bu tür ölçek ekonomisi (tasarrufu) şirketlerin evrensel yayılma stratejisinde yaşamsal önem taşır. Evrensel kârlarını azamiye çıkarmak peşinde olan dünyanın en büyük şirketlerinin Asya'ya, Afrika'ya ve Latin Amerika'ya gittikçe daha çok girmesinin nedenlerini, eski ihracat pazarlarını elde tutmak ve çoğaltmak için gümrük duvarlarını aşma gereği ve temel hammadde gereksinimi gibi bilinen nedenlerin bir hayli ötesinde aramak gerekir. Biz burada Malların Hayat Devreleri Kuramı'nın evrensel şirketlerin azgelişmiş ülkelere yayılmasını nasıl açıkladığına örnek olarak, Amerikan televizyon endüstrisinin (basitleştirilmiş) öyküsünü anlatacağız.

(*) Kaynak ve tanımlar için Notlara bk.

1948 yılında, tüm televizyon aygıtlarının yüzde yüzü Amerika'da yapılmaktaydı. Savaş sonrasında ilk aygıtlar pazarlandığında, endüstrinin araştırma ve geliştirme yatırımları milyonları bulmaktaydı. Bu mas-

IV. Azgelişmiş Ülkelerle A.B.D. Arasındaki Bazı Sanayi Kollarında Saat Ücret Farkları(*)

	Ortalama Saat Ücreti (dolar olarak)	
	Azgelişmiş Ülkeler	A.B.D.
Elektronik tüketici malları		
Hong-Kong	0,27	3,13
Meksika	0,53	2,31
Formoza (Taiwan)	0,14	2,56
Büro Makine Parçaları		
Hong-Kong	0,30	2,92
Formoza (Taiwan)	0,38	3,67
Meksika	0,48	2,97
Yarı-iletkenler		
Kore (Güney)	0,33	3,32
Singapur	0,29	3,36
Jamayka	0,30	2,23
Giyim Eşyası		
Meksika	0,53	2,29
İngiliz Hondurası	0,28	2,11
Kosta Rika	0,34	2,28
Honduras	0,45	2,27
Trinidad	0,40	2,49

(*) Belirli bir ülke ve A.B.D. için verilen saat ücretleri benzeri iş ve nitelik karşılığıdır.

V. Bazı Latin Amerika ve Asya Ülkelerinde Tahminî İşsizlik Oranları (yüzde olarak)(*)

	1970	
Arjantin	19,0	
Şili	13,0	
Kolombiya	20,0	
Kore	17,0	
Pakistan	20,0	
Panama	28,0	
Filipinler	27,0	(1969)
Porto Riko	28,0	
Venezuela	25,0	

VI. Azgelişmiş Ülkelerden Yapılan Sanayi Malları İhracatındaki Artışlar(*)

	Milyon dolar olarak değeri			Senelik artış hızı (%)
	1960	1965	1971	1960 - 1971
Brezilya	171	355	1,172	% 30
Kong Kong	61	156	484	18
Meksika	434	788	2,936	21
Portekiz	23	109	424	19
G. Kore	59	228	1.588	60
İspanya	224	380	1.771	21
Formoza (Taiwan)	5	107	873	35

rafların çoğu buluşun kendisiyle ilgili olmaktan çok, buluşun seri imalata ve kitle pazarına uydurulması için yapılmış buluş-sonrası harcamalardı. (Televizyon aygıtının daha 1920'lerin sonlarında geliştirilmiş olduğunu hatırlamak gerekir. Hattâ RCA 1929 eylülünde *The New York Times*'a verdiği bir ilanda TV aygıtlarının o sonbaharın sonuna doğru Amerikalıların evle-

(*) Kaynak ve tanımlar için Notlara bk.

rine gireceğini haber veriyordu.) Buluş-sonrası masraflarının çoğu pazarın *sondajlanmasına* ve birçok iktisatçının gösterdiği gibi pazarın büyütülmesine gider. Malın bu ilk hayat devresinde, bu tür maliyetler yüksek olduğundan ve henüz tanınmamış bir mal için talebin zirvesine çıkılamadığından kârlar nisbeten düşüktür.

1950'lerin ortalarına doğru, televizyon endüstrisi hayat öyküsünde birinci devre sonuna varmak üzereydi. TV. yaşamın gereklerinden biri olmuştu. Seri imalat ve kitle pazarlaması yöntemleri mükemmelleştirildikçe, maliyetler gittikçe düşüyordu. Kârlar yüksekti. Sözün kısası, endüstri öncülerinin kısa süren mutlu çocukluk dönemiydi bu. Çünkü ufukta bulutlar belirmeye başlamıştı bile. Öncülerin bazı önemli patentlerinin süreleri dolmaya ve pazarlama teknikleri öğrenilmeye başlayınca, o kadar maceracı olmayan girişimciler içtenlikle, ama ötekilerin hiç de hoşuna gitmeyecek bir pohpohlamaya giriştiler: Onların tekniğini, başlangıç maliyetlerinin altında bir maliyetle taklit ederek TV işine girdiler. Bir araştırma laboratuvarı kurmak yerine yalnızca bir TV aygıtı alarak gerekli teknolojiyi edinebildiklerinden, öncülerin egemenliğinde bulunan pazara çabucak dalıverdiler. Öncülerin oligopol kârları düştü, maliyet düşüren sonradan gelmelerin kârlarıysa o ölçüde yükseldi. Radio City'nin yönetici odalarında, bir şeyler yapılması gerektiği anlaşılmıştı.

Kıta sınırlarına erişilmesi, 1890'larda Amerikan politikacılarının gözünü nasıl sınırların ötesine çevirmişse, Kuzey Amerika kıtasındaki TV pazarının doymaya başlaması da öncü TV imalatçılarını kıta dışında yeni pazarlar aramaya zorluyordu. 1950'lerin ortalarında başlayan endüstrinin ergenlik dönemi, başta Avrupa olmak üzere bir ihracat pazarının oluştuğu İkinci Devre'yi meydana getiriyordu. Amerikan pazarı için geliştirdikleri üretim, pazarlama ve yönetim bilgisini az bir ek masrafla Avrupa'ya uygulayabilen öncüler, son-

radan gelmeleri arkada bırakmışlardı. Böylece kâr yarısını oligopolist bir dünya rekabetine dönüştürmüş ve Amerikan pazarındaki payları düşerken bile evrensel pazardaki paylarını arttırarak sonradan gelmelere karşı rekabet üstünlüklerini gene elde etmiş bulunuyorlardı. Bu rekabet üstünlüğü, öncülerin üstte kalmak için kilit yatırım alanları olan reklamcılığa ve pazarlama oyunlarına yatırabilecekleri kadar fazladan kâr getiriyordu. Sonradan gelenler, Fransızlara, Almanlara ve İtalyanlara TV aygıtları satmak için gerekli özel bilgi ve bağlantılardan yoksun olduklarından, bu yeni pazarlardan birkaç yıl uzak kalmak zorundaydılar.

Ne var ki burada da öncülerin üstünlükleri kısa sürecekti. Sonradan gelmelerin, öncülerin ikinci devrede yaptıklarını taklit ederek Avrupa'ya ihracata başlama sıyla üçüncü devreyi oluşturan orta yaş dönemine giriliyordu. Bir kez daha öncülerin yöntemlerini daha düşük bir maliyetle kopya ederek öncülerin pazar kârlarına ortak oluyorlardı. Üstelik, II. Dünya Savaşı'nın etkilerinden sıyrılmış olan Avrupa ülkeleri de ihracat pazarının bir kısmını kendi üretimleriyle kapatmaktaydılar. Öncüler bunun üzerine yabancı ülkelerde, henüz ihracat aşamasında bulunan sonradan gelmelerin çıkaramayacağı bir maliyetle yöresel pazara TV üretecek tesisler kurmaya karar verdiler. Bu *ithalat ikamesi* evresinde maliyetler yine düşürüldüyordu; taşıma masraflarından edilen tasarrufun yanısıra, Avrupa (sonradan Latin Amerika ve Asya) hükümetleri de kendi topraklarında üretim yapan yabancı şirketlere ihracatçılara gösterdiklerinden çok daha fazla ayrıcalık tanıyorlardı. Bu hükümetler sınırlı dövizlerinden tasarruf etmek ve yurtiçi üretimini teşvik etmek istediklerinden ithalatı kısıtlayıcı gümrük vergileri koydular. Böylece «gümrük duvarının öte yanına geçmek», öncülerin maliyetlerini düşürmeleri kadar yüksek kâr oranlarına yeniden kavuşmalarına da iyi bir olanak sağlıyordu. Öncüler bir kez daha, yurtiçi pazarında yatırım yapmış ol-

dukları bilgiyi müthiş bir hızla gelişen dış pazara uygulamakla ölçek ekonomisi yaratıyorlardı. İşletme okullarında yapılmış düzünelerle incelemenin gösterdiği gibi, her hangi bir şirketin dışarıda üretim tesisleri kurması bir tercih sorunu değildi; pazar paylaşımındaki üstünlüğünü ve dolayısıyla kâr payını korumak isteyen hiç bir öncü şirket, bu pazarı sonradan gelmelere bırakmayı göze alamazdı.

Üçüncü hayat devresindeydi ki, TV öncüleri gerçekten evrensel şirketler olmuşlardı. Denizaşırı yatırımları göze çarpar bir hızla büyümüş, denizaşırı kârları, evrensel kâr tablosunun hayati bir parçası olmuşlardı. Öte yandan, yayılma sürecinden doğan çatışmalar sertleşmişti; Amerikan şirketleri yöresel rakiplerini satın almakta ve yöresel ekonomiler üzerinde etkinliklerini arttırmaktaydılar. Başta Avrupalılar olmak üzere, ulusal hükümetler için bir kaygı nedeni olmuşlardı. Bazı şirketlerse, başka yabancı ülkelere ihracat yapmak için, Amerika'daki yüksek maliyetli tesisler yerine denizaşırı fabrikalarını kullanmaya başlamışlardı. Önceleri bu tür ihracat için üretim yapan Amerikan fabrikalarının kapanması, Amerikan sendikalarında şiddetli tepki uyandırmaya başlamıştı. Ancak bütün bu sorunlara karşın, öncüler dünya pazarının daha büyük bir parçasını elde etmiş ve kârlarını yükseltmiş bulunuyorlardı.

Endüstrinin olgunluk yıllarını kapsayan dördüncü devre, 1960'larm ortalarında yeni bir sonradan gelme kuşağın öncülerin piyasa egemenliğine meydan okumalarıyla başladı. Bu kez meydan okuyanların birçoğu yabancı olduğu gibi, meydan da Amerikan pazarının kendisiydi. Japon elektronik endüstrisinin Amerikan pazarına yayılması, Amerikan firmalarının o kadar yararına işlemiş bulunan ilk hayat devrelerine bir dönüş oluyordu. Japonlar, Amerikan teknolojisini Amerikan firmalarının başlangıç maliyetlerinden daha ucuza taklit etmişlerdi, ama yenilgiyi hazmedemiyen bazı Amerikalı işadamlarının suçladığı gibi çalarak değil, şimdi

meydan okudukları Amerikalı firmalardan yıllarca önce lisans altında satın alarak. Japonya'nın edindiği yeni teknolojinin hemen hemen tümü yabancı yatırımlarından çok lisans aracılığıyla gelmiştir. Çabuk tarafından kâr sağlamak için 1950'lerde Japonlar'a teknoloji satmış olan şirketler, 1970'lerde bu kararlarından pişman olmuşlardır. Japonya'nın kendine özgü bazı üstünlükleri vardı; nisbeten düşük tüketim düzeyinden dolayı ücretleri düşük ve Amerikan teknik bilgisinin lisansla satın alınması sayesinde de üretkenlik oranı yüksekti. Böylece işgücü maliyetleri çok daha düşük olan Japon fabrikaları üretkenlik ve nitelik bakımından Amerikan fabrikalarına erişebiliyor ve geçebiliyorlardı. Sonucunda, devletin desteğini de arkalarına alan büyük Japon firmaları, Amerikan şirketlerinin fiyatlarını kendi pazarlarında kırmaya başladılar. Sony, Toyota, Nikon ve Mitsubişi, Amerikan evlerinde olağan markalar haline geldiler.

Öncülerin karşılığı, üretim maliyetlerini kısarak yurtiçi pazarlarını yeniden kazanmaya çalışmak oldu. Stratejileri; Hong-Kong, Formoza, Singapur ve A.B.D.-Meksika sınır bölgesi gibi dünyanın en düşük ücretli yerlerinde Brezilyalı iktisatçı Celso Furtado'nun tanımıyla «ihracat platformları» yaratarak, oralardan ucuza çıkmış TV aygıtlarını (ve fotoğrafları, bilgisayarları, hesap makinelerini, stereo pikapları, saatları vs.) rekabet fiyatlarıyla Amerika'ya yollamaktı. İşte öncü şirketlerin altın yılları denebilecek olan bu dördüncü hayat devresindedir ki, azgelişmiş dünya Evrensel Fabrika'da kritik bir rol almaktadır. Serbest ticaretin görece egemen olduğu bir dönemde, evrensel oligopolist rekabetin doğası, olgunluğa erişmiş her şirketi üretim tesislerini Asya, Afrika ve Latin Amerika'nın yoksul ülkelerine yaymaya zorlamaktadır.

2

Nasıl olur da, hammadde bakımından o kadar şanslı, muazzam bir işgücü ve geniş bir pazar alanı olan azgelişmiş dünya ülkeleri gerçekten bu kadar yoksul olur? Varlıklıların bu garip olguyu açıklamak için buldukları bazı rahatlatıcı nedenler vardır; çoğu derin bir ırkçılıktan köklenmiştir. İki kuşak öncesine kadar gezegenimizde hiç bir zaman beyaz Batı dünyasıyla yarışmayacak bir sürü *geri* ulusların veya *aşağı ırkları*'ın (Kipling'in deyimiyle «hukuksuz aşağılık türler») bulunduğu genellikle kabul ediliyordu. Çoğunluk bu uluslar dünya nüfusunun üçte ikisini meydana getiren esmer, kara derili ve sarı insanlardan oluşuyordu. Ne var ki, tarih bu tür kuramları doğrulamamaktadır. Batı dünyasının yöneticilerinin uzak ataları barbar ordular halinde Avrupa'yı arşınlarken, Çin, Mısır, Latin Amerika'daki Maya ve İnka imparatorlukları ve Kuzey Afrika krallıkları gibi uygarlığın beşiği olmuş toplumlar en ileri çağlarını yaşıyorlardı. Azgelişmiş dünya dediğimiz kesimin birçok yerleri bir zamanlar dünyamızın en varlıklı ve kültür bakımından en canlı bölgeleriydiler.

Azgelişmişliğin belirtilerini ayırdetmek oldukça kolaydır. Tüm azgelişmiş ülkeler bazı belirli özellikleri az çok paylaşmaktadırlar. Çağdaş bir Güliver, tipik bir azgelişmiş ülkeyi şöyle anlatacaktır: «Ne garip bir varlık ve yokluk çelişkisi görünüyor burada. Her on bin kişiden biri yüksek duvarlarla ve bahçelerle çevrili, önüne bir Cadillac çekilmiş bir sarayda yaşıyor. Birkaç blok ötedeyse yüzlerce insan dilenciler, ciklet satıcıları, fahişeler ve ayakkabı boyacısı çocuklarla paylaştıkları sokaklarda geceliyorlar. Köşeyi dönünce on binlerce insanın tıkıştığı elektriksiz, tesisatsız kulübeler görülüyor. Kent dışındaysa birçoğu yüksek duvarların ardında yaşayan o bir avuç adama ait olan küçük tarlalarda

halkın çoğunluğu güç bela bir geçim sağlıyor. Toprağın verimli ve iklimin elverişli olduğu yerlerde bile milletin çoğu aç yatıyor. Esham-tahvilat borsası gayet canlı, ama bebekler ölüp duruyor, şiş karınlı çöp bacaklı çocuklar dolaşıyor her yerde. Lüks restoranların yansıra leş gibi kokan açık lağımlar akıyor sokaklardan. Başkent son model bilgisayarlarıyla övünüyor ve her gün cumbo-jetler inip kalkıyor, ama halkın yarıdan fazlası okuyamıyor bile. Hükümet daireleri okumasını bilenler için ana iş kapısı, ama her tarafından çatırdayan bürokrasi, sağlık yardımı ya da iş için uzun kuyruklarda bekleşenlerden başkası için eğlence konusu oluyor. (Rüşvetlik parası olan müracaatcılar içinse kuyruk mucize gibi kısalıveriyor.) Milliyetçi sloganlar duyuluyor her yandan, ama temel sanayiler yabancıların elinde. Duvarların ardındaki evler ithal malı fotoğraf makineleri, TV'ler, ses kayıt aygıtları, Amerika ya da Avrupa'dan getirtilmiş güzel mobilyalarla dolu; ancak ailenin en önemli yatırımı olasılıkla İsviçre bankalarından birindeki hesabı. Ülkede, tükettikleri şeylere göre ayırdedilebilecek üç küme var gibi gözüküyor. Bir avuç kişi Rockefeller'i utandıracak bir düzeyde yaşıyor. Yine oldukça küçük ikinci bir kümeyse Amerika'nın refah içindeki orta sınıfı gibi yaşamakta hemen hemen; aynı arabalar, aynı Skoç viski, aynı ev gereçleri. Geniş çoğunluğa gelince, onlar fasulya, pilav, mercimek çorbası gibi yöresel yemeklerden yiyorlar az buçuk. İlk iki kümedekiler kendileri ve ailelerinin bireyci çabayla ilerleyebileceğine sıkı sıkıya inanmışlar, yalnız üçüncü kümenin artan sefaletine bir çözüm göremiyorlar. Bu yüzden korkuyorlar onlardan ve duvarları yükseltiyorlar. Hastalıklar, pislik, birden gelen ölümler üçüncü kümenin peşini bırakmıyorsa da, kaderci bir hava içinde yaşıyorlar. Yaşam onlar için hep acıyla ve güvencesizlikle dolu olmuş ve olacaktır. Görebildikleri tek yol, aynı baba ve büyükbabalarının gittiği, beşikten mezara uzanan o kısa yol.»

Ekonomi biliminin standart terminolojisi, bir tür kadercilikle sarılıdır. Yoksul ülkelerin, iktisatçı deyimiyle anamaldan yoksun oldukları için yoksul oldukları söylenir durur: Yani çağdaş gelişkin toplumların işlemesine ve daha çok varlık yaratmasına olanak veren somut (ve pahalı) altyapıyı meydana getiren yollar, haberleşme sistemleri, okullar, makineler ve fabrikalardan yoksun oldukları için. Oysa anamal mantar gibi yerden bitmez. Belli bir zaman ve yerde ortaya çıkması, insanların geçmişte aldıkları bazı yatırım kararlarının sonucudur. İlkel bir toplum, tükettiğinden çok üretmeye başladığı zaman, iktisatçıların *durağan* toplum dedikleri halden çıkar ve «büyüme» sürecine girer.

Bu sürecin özündeki öge, bilgidir. İşin yeni biçimlerde örgütlenmesidir (örneğin el yerine çapa, çapa yerine traktör gibi). Bu insanın üretkenliğini arttırarak gelecekte yeni üretkenlik artışları meydana getirmekte kullanılabilecek tasarruflar yaratır. Daha çok varlık yaratmak ve var olanı korumak amacıyla yatırılırsa, bu tasarruflara «finans kapital» derler iktisatçılar. Finans kapitalin ana özelliği, geçmişin varlık-üretici eylemlerinden doğmuş fazlayı simgeleyen banknotlar, hisse senetleri ve banka cüzdanları gibi aslında değersiz kağıt parçalarından oluşmasıdır. Bunların bir ülkenin gerçekten varlığını arttırması ya da daha önemlisi, varlık-üretici yapılar (örneğin fabrikalar) yaratması, finans kapitali ellerinde tutanların aldıkları kararlara bağlıdır. Bir ülke varlık-üretici yapılar (anamal) yönünden yoksulsa, o ülkedeki varlığı ellerinde tutanların finans kapitallerini başka bir şeye ya da başka bir yere yatırmaya karar verdiklerindendir.

Azgelişmiş dünyanın birçok ülkesinin doğal varlıklarından yaratılan finans kapital, daha çok varlık üretmek için fabrikalar, okullar ve başka yapıların kurulmasında kullanılmamış, önce yağma, sonra daha saygıdeğer biçimde temettüler, royaltiler, teknik ücretler yo-

luyla gelişmiş dünyaya çekilmiştir. Burada Londra ve Paris gibi kentlerin göz okşayan görüntülerini ve daha önemlisi zengin toplumların sınai gelişmesini finanse etmekte kullanılmıştır. Yoksul ülkelerde bırakılan sermayeyse (kapital) yabancı kapitalistlere sıkı sıkıya bağlı dar bir yöresel seçkinler sınıfının elinde kalmış, onlar da bunu bir yandan çar-çur içinde tüketmesini, bir yandan sağlam bir gelir sağlaması için yurt dışına yatırmasını bilmişlerdir.

Ulusal varlığın denetimi büyük ölçüde yabancıların elinde bulunduğundan, geçmişteki varlık-üretici eylemlerden doğan finans-kapital yöresel ekonominin geliştirilmesi şöyle dursun, korunmasında bile kullanılmamıştır. Bunun sonucu, kaçınılmaz olarak ülke halkının tüketim düzeyinin düşmesine yol açan bir varlık aşınması olmuştur. Finans kapitalin azgelişmiş ülkelerden dışarı akması, varlık üretecek bilgi yaratma yeteneklerini zayıflatarak pazarlık güçlerini daha da azaltmıştır.

Bir ülkenin ırmaklarından altın aksa ve bu altını toplayacak binlerce potansiyel işçisi bulunsa; eğer doğal zenginliklerini değerlendirecek bilgiden yoksunsa, yine de açlığın eşiğinde olabilir. Burada kullandığımız anlamıyla bilgi, yalnızca makina yapmak, kullanmak, onarmak ve geliştirmek yeteneği demek değildir. Özellikle azgelişmiş ülkelerde yetersiz olan, yaşamsal önemde bir bilgi türü vardır: Toplumsal örgütlenme yöntemleri. İleri ülkelerde, halkı daha çok varlık üretmeye itmekte ödül-ceza sistemleri yeterli olmaktadır. İleri bir ülkenin, azgelişmiş bir toplum karşısındaki pazarlık gücünü belki de en kesinlikle belirleyen etken, bir felsefi görüş ayrılığıdır. Batı'nın bilgi üstünlüğünden söz ederken, yalnızca makineler yaratmaktaki üstün teknolojisini değil, merkezinde varlık üretimi bulunan bir değerler sistemini yaratan ve yayan teknolojisini de kasdediyoruz. İleri ülkelerin «geri uluslar»a çağdaş kapitalizmin ideolojik temellerini (insanoğlunun doğaya egemen olma görevi, çalışma ruhu, ekonomik gereksi-

nimlerin kamçısı, görünmez el gibi) yayabilmesi ve yoksul ülkelerin seçkinliklerini, zenginleştirme biliminin müritleri haline sokabilmesi, sanayileşmiş ülkelere muazzam bir pazarlık gücü vermiştir.

Gelişmiş dünyanın teknolojik üstünlüğünün hiç bir yönü, ideolojik pazarlama tekniklerindeki ustalığından daha önemli değildir. Son yüz yıldır ileri ulusların sanayi ve pazarlama teknolojisindeki üstünlüğü, azgelişmiş dünyanın bağımlı durumda tutulmasını sağlamakta büyük önem kazanmıştır. Gerçi askerî teknoloji de bir rol oynamaktadır, ama Asya, Afrika ve Latin Amerikalı yoksul ülkelerin hayatı, dünya sanayi sistemiyle nasıl ve ne koşullarda ilişki kuracaklarına bağlıdır. İleri ülkeler bu koşulları belirlemekte devam ediyorlarsa, bu doğal kaynak ve işgücü bakımından daha kudretli olduklarından değil, 500 yıl öncesine oranla bugün varlık-üretici bilgi bakımından dünyanın öteki kesimlerinden çok ilerilerde bulunduklarındandır.

Raul Prebisch, Hans Singer ve başkalarının incelemelerinin gösterdiği gibi, sanayileşmiş ülkeler teknoloji ve pazarlama üstünlüklerini azgelişmiş dünyadaki zayıf ticaret ortaklarının zararına kendilerine yarar sağlayan ticaret oranları elde etmekte kullanmışlardır. Nitekim 1970'lere kadar gelen son 25 yıl boyunca bazı temel hammeddelerin göreceli fiyatlarının düşmesiyle azgelişmiş dünya ülkeleri gereksindikleri teknolojik bilgi ve sanayi mallarına karşılık gittikçe daha çok hammadde vermek zorunda kalmışlardır. Varlıklı ülkelerle yoksullar arasındaki ticaret oranlarının sürekli kötüleşmesi, aralarındaki *uçurum*un genişlemesine önemli bir neden olmuştur.

Azgelişmişliğin sürüp gitmesini anlamak için, varlık üretmeye yarayan kurumları ortaya çıkaran tarihsel sürece bakmamız gerekir. Varlığın hammaddeleri bakımından zengin ülkeler, varlığın öteki ana ögelerini sağlayacak ya da kaynaklarını düzenli işleyen bir ekonomi ve toplumsal düzene dönüştürecek iç siyasal ve

ekonomik yapılardan yoksundurlar. Azgelişmiş toplumun baş özelliklerinden biri, gelişmiş toplumlarda başlıca toplumsal sorunları çözen ya da denetleyen temel sistemlerin toptan aksamasıdır. Örneğin temiz su veya kanalizasyon sağlayacak sistemler ya iyi işlemezler ya da hiç yokturlar. Varlık yaratımı için gerekli bilgiyi yayacak okullar ortada gözükmez. Gıda maddelerini üretecek ve dağıtacak sistem yetersizdir. Çalışma olanakları sağlayacak yeterli yapılar yoktur. Genellikle devletin yeteri kadar vergi toplamaya ve bazı temel sorunları çözecek sistemlere yeteri kadar finans kapital yatırmaya gücü yoktur.

Gerçekten de, az gelişmiş ülkelerin pazarlık gücünden yoksun olması başlıca üç kurumsal zayıflık yüzündendir. Bunlardan birincisi, değinmiş olduğumuz gibi, antikalaşmış devlet yapılarıdır. Yasalar vergi toplamakta, yabancı şirketleri denetlemekte ya da finans kapitalin dışarı akıp gitmesini engellemekte yetersizdir. Yasalar, yeni doğaüstü bilimlerin uzmanları olan muhasebeciler ve vergi hukukçuları boy göstermeden önceki rahat günlerde hazırlanmıştır. Çoğu ise kolonilerin kamu yöneticilerini ya da faaliyetlerini denetlemekle yükümlü devlet dairesine teknik yardımda bulunmaktan büyük hoşnutluk duyan yabancı şirketlerin kendileri tarafından yazılmıştır. Bu tür uluslararası hukukî yardıma bir örnek, Liberya'nın yabancı sermaye yasalarının A.B.D hükümetince hazırlanmış olmasıdır.

8. Bölümde de incelemeye devam edeceğimiz gibi, azgelişmiş dünyanın eğilimi özellikle teknoloji ve patent transferi alanında yasaların sıkılaştırılması yönündedir. Ne var ki, bir yasa ancak yürütücüsü kadar etkindir. İşini bilen, eğitilmiş ve bağımsız kamu yöneticilerinin az bulunması, etkin yasaların yokluğu kadar önemli bir kurumsal zayıflıktır. Bir evrensel şirketin dünya çapındaki çıkarlarını temsil eden Wall Street'ten bir hukuk firmasına ödeyebildiği yıllık ücret, yoksul ülkelerde o şirketi denetlemekle görevli devlet dairesinin se-

nelik bütçesinden belki beş katı büyüktür. Buenos Aires' teki bir evrensel şirketin yöneticisi, Arjantin devlet işletmelerinin önemli satınalma kararlarını önceden bildiren bazı *bürokrat casus*lara şirketçe ücret ödendiğini anlatmıştır bize. Rüşvetler, pohpohlamalar, iş teklifleri bir yana, azgelişmiş bir ülkedeki ortalama bir devlet memuru şirket işlerini takip eden adamlarla boy ölçüşebilecek durumda değildir. Almanların etkili denetim bürokrasisi ile Latin Amerika'nın karmakarışık bir resmîyetçilik içindeki bürokrasi örneği arasında yapılacak üstünkörü bir kıyaslama, şirketlerin neden bir Pakistan'dan, bir Meksika'dan ya da bir Kolombiya'dan daha çok ödün (ve kâr) koparabildiklerini gösterir. Azgelişmiş dünya devletlerinin içinde bulundukları çaresizliğin ölçüsünü denetlemeye uğraştıkları şirketlerin danışmanı olan Amerika danışman firmalarına baş vurmak gibi garip bir eğilim içinde bulunmaları göstermektedir. Teknoloji transferleriyle ilgili sıkı bir yasa çıkartan bir Latin Amerika ülkesinde, bu tür transfer anlaşmalarını incelemekle görevli bir memur, önünde duran 9.000 dosyadan ancak 400 kadarını incelemeye yeterli malî olanağı ve eğitilmiş personeli bulunduğunu anlatmıştır.

Azgelişmiş ülkelerin kurumsal zayıflığının ikinci bir kaynağı, güçlü bir işçi hareketinin bulunmayışıdır. Arjantin ve Honduras dışında, Latin Amerika'nın tüm özel imalat sektöründe evrensel şirketlerle etkili bir pazarlık yapabilecek bir işçi hareketi yoktur. Singapur hükümeti güçlü sendikaların olmayışını reklam konusu ederek, uluslararası şirketleri çekebilmek için beş yıllık grev bağışıklığı tanımaktadır. III. Kısım'da henüz yaratılmamış bulunan uluslararası işçi hareketinin, uluslararası sermayeyle pazarlığa oturması sorununu inceleyeceğiz. Ne var ki dünyanın çoğu yoksul ülkesinde hiç bir pazarlık yoktur.

Evrensel şirketlerin azgelişmiş ülkelerde bu kadar güçlü bir etkinlik gösterebilmesine olanak sağlayan

üçüncü bir kurumsal zayıflık kaynağı, yöresel özel sektörün yabancılarla rekabet edememesidir. Girdiler, sermaye ve pazarlık için evrensel devlerle elverişsiz koşullar altında rekabet zorunda olan yerli işadamlarının, yabancı şirketlerin etkili bir denetim altında tutulmasını istemeleri gerekirdi. Nitekim Guatemala Ticaret Odası, Sears'in Guatemala'ya girmesinin 3.000 ile 4.000 arasında mağazayı iflas ettireceği gerekçesiyle bu şirketi ülkeye sokmamak için bugüne dek başarılı bir kampanya yürütmüştür. Kolombiya'da da ulusal bankacılık birliğinin başkanı, evrensel bankaların bu kârlı alanda kurmakta oldukları tekeli kınayarak engelleyici yasalar istemiştir. Oysa Arjantinli işadamlarının tutumlarını inceleyen son araştırmalardan birinin gösterdiği gibi, yöresel işadamlarının bir çoğu evrensel şirketlerin ulusal ekonomilerindeki etkinliğini şimdiye dek hoş karşılamışlar, hattâ istemişlerdir. Doğaldır ki bunun nedeni, onlara karşı koyacaklarına katılmaya karar vermiş olmalarıdır.

Bazı yöresel işadamları evrensel şirketlerle işbirliğinden büyük yarar sağlayabileceklerini görmektedirler. (Bazı evrensel şirketler, çeşitli nedenlerle yöresel girdi imâlatçılarından azamî ölçüde yararlanmaya çalışmaktadırlar.) Ancak yöresel işadamları için bir o kadar önem taşıyan başka bir olanak da, aile işletmelerini iyi bir fiyata piyasaya yeni giren bir evrensel şirkete satmaktır. (Yabancı dev şirketler bir kez yöresel pazara yerleştikten sonra, zorunlu olarak düşük bir fiyata satmak veya iflas etmekten başka yol kalmayabilir.) Bir zamanlar Amerika Birleşik Devletleri'nde görüldüğü gibi, aile şirketleri daha büyük ulusal şirketlere karşı rekabet yeteneklerini korumak için yeterli finans kapital toplamak amacıyla halka açılmışlar ya da büyük şirketler tarafından ya satın alınmış veya iflas ettirilmişlerdir. Bugün azgelişmiş ülkelerde ulusal işletmelerin başında bulunan yöresel kapitalistler de aynı seçeneklerle karşı karşıyadırlar. Eldeki istatistikler ge-

nellikle aile şirketinin satıldığını göstermektedir. En büyük 187 Amerikan kökenli evrensel şirketin Latin Amerika'da kurduğu 717 yeni alt-şirketin yüzde 46'sı, yani 331'i, mevcut yöresel firmaların satın alınmasıyla meydana gelmiştir. *Business Latin America* dergisine göre bazı sanayi kollarında «yöresel firmaların azlığı» bu rakkamın daha da yükselmesini önlemiştir. 7. Bölüm'de daha da ayrıntılı olarak araştıracağımız gibi, üstün güçlerinden yararlanan evrensel şirketler yöresel finans kapitali ve teknolojik üstünlüklerini yöresel endüstriyi emmek için kullanmaktadırlar. Bazı yöresel işadamları bu gelişmeyi yermekle birlikte henüz durdurulmasını sağlayacak bir yol bulamamışlardır.

3

Çoğu azgelişmiş ülke benzeri bir sanayileşme sürecine girmekle, ileri ülkelerin ekonomilerini taklit etmeye karar vermiş bulunmaktadır. Bu yüzden yabancı teknolojiye, finans kapitale ve pazarlama tekniklerine bağımlılık ve özellikle tüketim toplumu ideolojisi, kalkınma modelinin birer parçası olmuşlardır. Amerika ve Avrupa'nın tüketici değerleri bir kez bir ülkenin başta gelen ekonomik kalkınma hedefleri olduktan sonra uzun ve güç bir iş olan ulusal teknolojik kapasitenin kurulması yerine yabancı yatırımlarının kısa sürede getireceği bir ekonomik canlılığa bel bağlamaktan başka seçenek kalmamaktadır. Ancak bunun açık bir bedeli vardır: Ülkenin teknolojisi yabancı denetimi altına girer. 1964 tarihli bir Birleşmiş Milletler arştırmasından bazı örnekler alacak olursak, Hindistan, Türkiye, Birleşik Arap Cumhuriyeti (Mısır), Pakistan ve Trinidad' daki kullanılan tüm patentlerin yüzde 89'undan çoğu yabancıların malıdır. O zamandan beri de bu eğilimin

azaldığını gösterir bir belirti çıkmamıştır ortaya. Tersine, 20 yılı aşkın bir süredir bu önemli yabancı egemenliği türünde hızlanan bir artış olmuştur. Şili'de Eduardo Frei hükümetince hazırlanmış incelemeler, 1937'yle 1967 yılları arasında yabancı patentlerin yüzdesinin 65'den 95'e çıktığını göstermektedir. (Evrensel şirketin Amerika'da da gücünün çoğunu kendi işalanındaki patentlere egemen olarak sağladığı unutulmamalıdır. Sherer'in yakınlarda yapmış olduğu bir araştırmaya göre Amerika'nın en başta gelen 30 sanayi şirketi, kendi endüstri kollarındaki patentlerin yüzde 40.7'sini ellerinde tutmaktadırlar.) Teknolojinin tek elde toplanması etkin bir rekabeti önlemenin ve böylece pazar üzerinde oligopolist bir denetim kurmanın klasik yollarından biridir. Bunun doğal sonucu olarak elde edilen yüksek kârlar, şirketin egemenliğini pekleştirmek için yoğun reklamcılık yatırımlarına yöneltilebilir.

Aynı birikimci devinim, evrensel şirketlerin gücünü oluşturan ikinci temel etken olan finans kapital alanında da kendini gösterir. Evrensel şirketlerin bağlıları, yöresel banka ve malî kurumlardan yerli şirketlerden daha iyi koşullarla borçlanabilmektedir. Aldıkları kredi ana şirketin dünya çapındaki malî kaynaklarıyla desteklendiğinden tercihli müşteridirler. Tasarrufların daraldığı zamanlarda —ki bu azgelişmiş ülkelerde olağandır— yöredeki bir çamaşırhaneye ya da şeker fabrikasına kredi açmaktansa Ford veya Pfizer'e borç vermek daha sağlam iş sayılır. Arjantin'deki 1971 kredi darlığı sırasında ekonominin kredi olanakları yüzde 20 kısıldığında yöresel firmalar borçlanmalarını yüzde 42 azaltmak zorunda kalırken, Arjantin'deki evrensel şirketler bir önceki döneme oranla yüzde 20 daha *fazla* kredi çekmişlerdir. Gittikçe darlaşan tasarruflar Bank of America, Chase Manhattan veya First National City Bank of New York gibi bir evrensel şirketin bir şubesinin denetimi altına girmiş bulunmaktadır. Örneğin Bolivya'da bu tür bankalar ülkenin özel mevdua-

tının yüzde 50'ye yakın bir kısmını ellerinde tutmaktadırlar. Açıktır ki, evrensel bir bankanın yöresel şubesi yöredeki sebzecilere ya da çiftçilere kredi açacağına evrensel bir şirketin bağlısına borç vermeyi yeğleyecektir; aynı açık nedenlerle yöresel bankalar da kredi politikalarında uluslararası bir tutum içine girmişlerdir.

Ancak başka nedenler de vardır. Göreceğimiz gibi banka ve şirketler tamamen ayrı varlıklar değillerdir. Mülkiyet ve yönetimlerinde birbirleriyle kenetlenen çıkarlar (bir sermaye sahibinin hem bir şirkette hem bir bankada payı bulunması ya da başka bir deyişle bir şirketin bir bankada veya bir bankanın bir şirkette sermaye payı bulunması gibi -Ç.N.) ve birbirini tamamlayan hedefleri dolayısıyla evrensel şirketlerle evrensel bankalar birbirlerine yabancıymış gibi davranmazlar. Şube bankalardan biri darlık zamanında bir evrensel şirketin bağlısı yerine yöresel bir firmaya kredi açmaya yeltense bile, bir hayli düşünecektir. Amerikan kökenli evrensel şirketlerle New York ve Boston bankalarının yöresel şubeleri arasındaki ilişki insanı duygulandıracak kadar yakındır. Amerikan kökenli bir ağır makineler yapımcısı şiketin Arjantin'deki yöneticilerinden birinin bize anlattığına göre, kredilerinin yüzde 80 kadarını Amerikan şirketlerine veren First National City Bank dünya çapındaki müşterilerinin yöresel bağlılarına tercihli bir faiz oranı uygulamakta, bazı durumlardaysa gerçekte negatif bir faiz almaktadır. (Bu, enflasyon hızıyla yüzde 60 olan bir ekonomide astronomik gibi görünen yüzde 30'luk bir faiz oranı uygulamaktan ötürüdür.)

Şirketler de karşılığında bankalara yardım etmekten hoşnutluk duymaktadırlar. Örneğin, First National Bank of Boston'un evrensel müşterilerinden, gelecek çeyrek yıl için yaptıkları planlarla ilgili ayrıntılı aylık raporlar ve yılda bir de genişleme planlarıyla ilgili beş yıllık bir tahmin raporu göndermeleri istenmekte-

dir. Bütün bu türden bilgileri bir araya getiren Boston bankası ülkenin en sağlam ekonomik istihbaratını elde edebilmektedir; hattâ çoğu zaman Arjantin hükümetinin elindekinden de hayli sağlam bir istihbarat. Mülkiyet ve yönetimleri birbirine taşan evrensel banka ve şirketlerin yardımlaşmaları, doğaldır ki kendi çıkarlarınadır; Miguel Wionczek ve başkalarının kanıtladığı gibi, evrensel bankalar ve evrensel şirketler benzeri bir düzene göre ve az çok aynı hızla birlikte genişlemişlerdir. Evrensel şirketler için iyi olan genellikle evrensel bankalar için de iyi olduğu gibi, bunun tersi de geçerlidir.

Evrensel şirketlerin azgelişmiş ülkelerin ekonomisindeki etkinliği en başta finans kapital darlığındandır. 7. Bölüm'de göreceğimiz gibi, yabancı şirketler kazançlarının önemli bir bölümünü anavatanlarına çekmekte, buna ek olarak ekonominin istikrarından kaygılanan yöresel varlık sahipleri de paralarını ülke dışına yöneltmeye eğilim duymaktadırlar. Yoksul ülkelerin içinde bulundukları güçlüklerden biri, iktisatçıların «döviz darbozağı» dedikleri şeydir. Yöresel ekonominin yabancı teknolojiye bağımlılığı yüzünden, genellikle tasarruflardan da sınırlı olan dövizlere büyük gereksinim duyulmaktadır.

Dövizlerin aktığı muslukları tutan Amerikan bankaları, döviz sıkıntısı çeken azgelişmiş ülkelerde bir hayli zor kullanabilirler. Nitekim Chase Manhattan, Chemical, First National City, Manufacturers Hanover ve Morgan Guaranty bankaları Allende'nin iktidara geçmesinden sonra Şili'ye kısa süreli krediyi tamamen kesmişlerdir. Oysa hükümet değişikliğinden önce Amerikan satıcı firmaları ve bankaları, genellikle Şili'nin Amerika'dan yaptığı zorunlu ithalatın finansmanında kullandığı 90 günlük kredilerden oluşan kısa süreli kredi gereksiniminin yüzde 78,4'ünü sağlıyorlardı. (Şili'nin

döviz talebinin yaklaşık yüzde 30'u gıda maddeleri içindir.) Şili'nin çaresiz bir döviz bunalımı içinde bulunduğu 1972 yılına gelindiğinde, tüm Amerikan bankalarından yapılan kredi istikrazları önceki yıllardaki 220 milyon dolarlık düzeyden yalnızca 35 milyona inmiş bulunuyordu. Bankaların, krediyi kesmelerine gerekçe olarak Şili ekonomisinin muhafazakar bankacıların gözündeki güvenilmez durumunu göstermesine de inansak, Allende hükümetinin bankaları, ITT'nin meşhur planının en azından bir bölümünü uygulayarak, A.B.D hükümetiyle komplo ortaklığı yapmakla suçlamasına da inansak, olay güçlü yabancı bankaların zayıf ekonomiler üzerinde kurabileceği korkunç egemenliğin seyrek görülür bir örneğini vermektedir.

Azgelişmiş ülkelerdeki evrensel şirketlerin üçüncü güç kaynağı haberleşme sistemi üzerindeki denetimi; yani toplumdaki ekonomik başarısının bağlı olduğu alıcıların, işçilerin, mal aldığı kişilerin, devlet memurlarının zevklerini, amaçlarını ve değerlerini biçimlendirmek için pazar manipülasyonu teknolojisinden yararlanmaktaki olağanüstü rekabet üstünlüğüdür. Evrensel şirket krakerleriyle birlikte yalnızca kavram satmak değil, sürekli olarak kendini de satmak zorundadır.

Pazar teknolojisi reklamcılık şirketlerinin elinde toplanmıştır. Evrensel şirketin ve bankanın ortaya çıkışını, Madison Avenue'daki firmaların evrenselleşmesi izlemiştir. 1954'de Amerika'nın en büyük 30 reklam ajansı toplam faturalarının yüzde 5'ten az fazlasını denizaşırı kampanyalardan çıkarıyordu. 1972'de ise aynı firmaların denizaşırı faturaları neredeyse yedi katı çoğalmış ve toplam 7 milyar dolarlık fatura tutarının üçte biri Amerika Birleşik Devletleri dışından gelir olmuştu. (1971 yılında J. Walter Thompson kârının yüzde 52'sini ve McCann-Erickson yüzde 61'ini A.B.D dışından elde ediyordu.) Büyük Amerikan frimaları, ölçek ekonomisinden yararlanmak bakımından yöresel reklamcı-

lık firmalarına karşı kesin bir rekabet üstünlüğü taşımaktadırlar. Yukarıda öykülerini anlattığımız Amerikalı TV imalatçıları gibi, Amerikan pazarında yatırım yapılmış ve geliştirilmiş, etkinliği deneyle saptanmış teknikleri az bir ek maliyetle yabancı pazarlara aktarabilmektedirler. (Reklamcılık şirketinin mallarının da hayat devreleri vardır.) Yeni tekniklere yapılmış yatırımları olmayan yöresel firmalarsa işe sıfırdan başlamak zorundadır; üstelik yoksul ülkelerde alıcılara «gösteri» yapmak için gerekli büyük yatırımları sağlamak kolay değildir. Bu nedenle Amerika'nın en büyük iki reklamcılık ajansı olan J. Walter Thompson ve McCann Erickson Latin Amerika pazarındaki paylarını durmadan arttırarak senelerdir egemenliklerini sürdürmektedirler. (1957'de Latin Amerika'daki reklam faturalarının yüzde 52'si, 1970'de ise yüzde 56'sı onlara aitti.) Amerikan kökenli evrensel şirketlerin yatırımlarının en yoğun olduğu dört Latin Amerika ülkesinde (Meksika, Brezilya, Arjantin ve Venezuela) 1968 yılında başlıca reklamcılık şirketlerinin yüzde 43'ü, 1970 yılında ise yüzde 54'ü Amerikan mülkiyetinde ya da Amerikan bağlısıydı.

Yöresel firmaların çoğunda müşterinin direncini ve kayıtsızlığını kıracak modern teknoloji bulunmadığından, Amerikan devlerine bağımlıdırlar. Brezilya'nın Norton firmasının başı ve Brezilya Reklamcılık Ajansları Birliği'nin başkanı Gerald Alonson'un söylediği gibi, «...Norton için bir Amerikan ajansıyla uluslararası bir bağlantı kurmak önemlidir. Amerikanın bilgisini almadan Brezilya'daki yerimizi tutmamız beklenemez...» Gerçi en büyük Brezilyalı firmaların birkaçı Amerikan firmalarından daha hızlı büyümektedir; bu, J. Walter Thompson ve başka A.B.D. firmalarından *yaratıcılık* uzmanları alabilecek büyüklüğe ulaşmış olduklarındandır büyük ölçüde. (Brezilya'da, bir endüstri mühendisi ortalama yılda 17.600 dolar kazanırken, bir «yaratıcı yönetmen» 50.000 dolar, bir baş metin yazarı

35.000 dolar gelir sağlayabilmektedir. Ancak J. Walter Thompson'un mezunları beraberlerinde bir de sigara satmak için gerekli bilgileri getirirlerse, bu cömert maaşlar bile ucuz gelir.)

Reklamcılık, Brezilya'nın «iktisadî mucizesi»nde önemli bir rol oynamaktadır. Amerika'nın reklamcılık devlerinden biri olan Ogilvy and Mather, yakınlarda Brezilya'nın Standard Propaganda ajansını devralarak şimdi bir Japon ajansıyla ortaklık halinde Toyota ve Matsushita'nın Brezilya temsilciliğini yapmaktadır. Brezilya'nın hareketli tüketici pazarı, Amerikan tekniklerinin mümkün olduğu kadar çabuk taklit edilmesi üstünde temellendirilmiştir. Kredi kartları ve televizyon, mucizenin kilit öğeleridir. Brezilya'nın en büyük (ve % 70'i Amerika-İngiliz malı) sigara yapımcısının pazarlama hizmetleri yöneticisi Michael Heath, son zamanlarda Amerikan televizyonunda yayınlanması yasaklanan(*) reklam tekniklerini kullanarak gelecek kuşak boyunca 6-7 milyon tiryaki daha kazanmaya göz dikmiş bulunmaktadır.

Özellikle okuma yazma bilmeyenlerin oranının yüksek olduğu ülkelerde bir reklamı yaymak için en etkin araç TV ya da radyodur. Örneğin Columbia Broadcasting System (CBS) programlarının 100 ülkede dağıtımını yapar. 1968 yıllık raporuna göre haber - film servisi uydu aracılığıyla «hür dünya ailelerinin yüzde 95'inin evine» ulaşmaktadır. *I Love Lucy, Gomer Pyle, Hogan's Heroes, Mary Tyler Moore* ve *Perry Mason* gibi Amerikanın önde gelen TV gösterileri tüm Amerika kıtasına dağıtılmaktadır. *Hawaii Fice-O* altı dilde dublajı yapılıp 47 ülkeye satılmıştır. *Bonanza*(**) 60

(*) A.B.D. Sağlık, Eğitim ve Sosyal Refah Bakanlığı, sigaranın sağlığa kesinlikle zararlı olduğu gerekçesiyle TV'de reklamının yapılmasını tamamen yasaklamıştır.

(**) Bonanza, TRT'de de gösteriliyor; «Dolu Dizgin» Mission Impossible (Görevimiz Tehlike), The Gugitive (Kaçak) gibi...

ülkede tahminî olarak 350 milyon kişi tarafından izlenmektedir. 1970 ve 1971 yılları içinde CBS ve NBC'nin denizaşırı sattıkları «kültürel yayınlar»ın değeri yarım milyar doları aşıyordu. 1968 yılında, ABC International TV şirketinin dünyanın 27 ülkesinde 67 TV istasyonu işleten 16 yabancı yayıncılık şirketinde çoğunluk payı bulunuyordu. (Latin Amerika'daki ABC'ye bağlı TV şirketleri kaba hesap 80 milyon seyirciye ulaşmaktadırlar.)

Bir zamanların CBS yöneticisi ve sonradan USIA (Amerikan Enformasyon Ajansı) başkanı olan Frank Shakespeare'in kaydettiği gibi:

> Haberleşme devriminin özünü oluşturan teknoloji bu ülkede yaratılmıştır. Bu teknolojinin; düşüncelerin, bilgilerin ve eğlence türlerinin yayılması amacıyla kullanılmasında dünyanın önderi olmuşuzdur. Yıllarca sinemalara ve televizyona egemen olduk ve daha da olmaktayız. «Madison Avenue», pazarlama tekniği denilince akla gelen dünya çapında bir klişe olmuştur ki, bu da fikirlerin yayılması demektir.

Özellikle TV yayıncılığı alanında, yöresel bir program yapımcısının yeni bir program yaratmak için yapacağı masrafın altında bir ücretle eski programlar satabilen Amerikan kökenli evrensel şirketler azgelişmiş ülkeleri ellerinde tutmaktadırlar. Dolayısıyla ekonomik açıdan bakılınca Perudaki TV programlarının yüzde 40'ının, Bolivya'dakilerin yüzde 50'sinin ve Kosta Rika'daki programların da % 85'inin yabancı şirketlerce paketlendiğine şaşmamak gerekir. Bir dizi film Amerika Birleşik Devletleri'nde kısa sürede gözden düşecek olursa, yapımcıları onu daha çok tutulan dizilerle birlikte Latin Amerika'ya sürerek yine de yapım maliyetlerini çıkarabilmektedirler; çünkü tüm dizi filmler «paketler» halinde satılmaktadır. Yalnız kitle haberleş-

mesi alanında dışa bağımlılık bazı ülkelerde duyarlı bir konu olduğundan, bazıları TV istasyonlarının tamamen ve hattâ kısmen yabancıların elinde olmasını yasaklayan yasalar çıkarmışlardır. Brezilya bu türden bir yasa çıkardığında, Brezilya'daki iki televizyon şebekesiyle bağlayıcı bir teknik yardım anlaşması imzalayan Time-Life, bu şebekelere belli bir sayıda program satmayı garantilemiştir. Yöresel istasyonları eski Amerikan TV programlarını satın almaya zorlayan bu tür teknik yardım kontratları ve «bağlanma anlaşmaları» üç büyük Amerikan TV şebekesinin standart uygulamaları arasındadır.

Başka bir bağlayıcı anlaşma türü de Amerikan kökenli dev evrensel haberleşme şirketlerinin ulusal TV ve radyoları etkilemesini kolaylaştırmaktadır. ABC Worldvision Servisi'nin Latin Amerikalı bağlılarıyla yaptığı iş anlaşmaları, ABC'ye TV'nin en çok izlenildiği saatlarda yayımlanacak programları ve programda reklamı yapılan firmayı seçme olanağını vermektedir. *Television* dergisinin 1966 ekim sayısında değindiği gibi, «ABC Batman'i(*) bir reklamcıya satıp sonra da seçilmiş reklam programlarıyla birlikte reklamcının istediği... herhangi bir ülkeye sürebilir.» Doğaldır ki, evrensel şirketler en bol keseden reklam verenler olmaktadırlar. Örneğin Peru'da, 1969 yılında tüm TV reklam gelirlerinin yüzde 63'ünü alan 5. Kanal, toplam gelirinin yüzde 11'inden fazlasını yalnızca Procter and Gamble ile Colgate Palmolive şirketlerinden elde etmiştir. (Procter and Gamble'in reklam harcamaları evrensel bordro tutarını aşmaktadır.) Bu bakımdan, yabancı TV şebekelerinin rekabet üstünlüğü yalnızca programlama ve pazarlama tekniklerindeki üstünlüğünden değil, evrensel düzeydeki bağlantılarının da üstünlüğünden ileri gelmektedir.

TV evrensel reklamcı için en güçlü haberleşme or-

(*) «Yarasa Adam.»

tamıdır. Ancak evrensel şirketler başka haberleşme ortamları üzerinde kurmuş oldukları denetimle de azgelişmiş ülkelerde büyük etkinlik göstermektedirler. Örneğin, CBS 1970 yılında yurtdışına 100 milyon plak satmıştır. Bağlısı olan ve dünyanın en büyük tıp, matematik, fizik ve bilimsel ders kitapları yayıncısı W. B. Saunders, bu alanlarda çabalarını Latin Amerika pazarı üzerine yöneltmiştir. Hearst'ün dünya çapındaki yayımcılık imparatorluğunun bir parçası olan United Press International (UPI) ve Associated Press(AP) haber ajansları 1970 yılında Latin Amerika'nın belli başlı 14 gazetesinde çıkan haberlerin yüzde 72'sinin kaynağı olmuşlardır. Bu gazetelerdeki ilanlarda da evrensel şirketler ağır basmaktadır. 1969'un ilk altı ayında, Sears ve IBEC Lima'nın önde gelen gazetelerinden El Correo'nun tüm reklam gelirlerinin yüzde 40'ını sağlamışlardır. Yalnız İspanyolca 9 baskısı olan *Reader's Digest*, 101 ülkede yayınlanmakta olup, A.B.D dışı tirajı 11,5 milyonu bulmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'ne oranla beşte bir oranında bir okuyucu kitlesi olan Meksika'da bile *Selecciones del Reader's Digest* (Reader's Digest'den Seçmeler) her ay 400.000 satmaktadır. Amerikan kökenli şirketler, *Digest*'in inceliklerıyle baş edemiyecek geniş okuyucu kitlelerini de unutmamaktadırlar; *Superman, Batman* ve *Terry and the Pirates*, Porketizce ve İspanyolcaya da çevrilmiş ve Warner Brothers gibi evrensel yayıncıların lutfuyla milyonların benimsediği yayınlar haline gelmiştir.

Böylece azgelişmiş toplumlarda üç temel egemenlik yapısı genellikle evrensel şirketlerin elinde bulunmaktadır: Teknolojinin denetimi, finans kapitalin denetimi, pazarlamanın ve fikir yayınının denetimi. Batı Avrupa ve Japonya'nın Amerikan evrensel şirketlerin denizaşırı yayılmasına karşı giriştikleri taklit süreci, yerli özel girişimleri de içinde olmak üzere temel kurumları böylesine bir meydan okumaya girişemeyecek kadar zayıf olan azgelişmiş ülkelerde genellikle meyda-

na gelmez. Azgelişmiş ülkelerin çoğunda olan, evrensel şirketin ekonominin bütün kilit sektörlerine etkin biçimde nüfuz etmesidir. Örneğin Allende öncesi Şili'de en büyük 160 firmanın yüzde 51'i evrensel şirketlerin etkin denetimi altındaydı. Ekonominin yedi kilit endüstrisinden her birinde birle üç arası yabancı firma üretiminin en azından yüzde 51'ini ellerinde tutuyorlardı. Ülkede iş yapan en büyük 22 evrensel şirketten 19'u ya tamamen rekabetsiz ya da pazarı başka oligopollerle paylaşarak çalışıyordu. Bu düzen, dünyanın yoksul ülkelerinde hep görülmektedir. Arjantin'deki en büyük 50 şirketin toplam satışlarının yüzde 50'sinden çoğu evrensel şirketlerce yapılmaktadır. Son on-yıllarda, evrensel şirketler zayıf ekonomiler üzerindeki egemenliklerini geometrik bir hızla arttırmaktadırlar. Daha 1962 yılında Meksika'nın kauçuk (lastik), elektrik makineleri ve taşımacılık sanayileri tamamen yabancı elindeydi. 1970'e gelindiğinde, 1962'de yüzde 62'si yabancıların olan metal sanayiinin yüzde 68'i; 1962'de yüzde 17'si yabancılara ait olan tütün sanayisinin yüzde 100'ü yabancı malı olmuştu. Brezilya'da bu gelişme daha yaygın olmuştur. 1966 yılında Brezilya ekonomisinin bellibaşlı beş dinamik sektöründe (kauçuk, motorlu araçlar, makineler, ev gereçleri ve madencilik) toplam net kârın yüzde 64 kadarı evrensel şirketlerin hesabına geçmişti. 1970 yılına gelindiğinde bu pay yüzde 70'e yükselmişti. 1961 yılında otomobil ve lastik üretiminin yüzde 100'ünü, makine imalatının yüzde 59 ve elektrikli gereçler yapımının yaklaşık yüzde 50'sini ellerinde tutan evrensel şirketler, on yıl sonra son iki endüstrideki paylarını sırasıyla yüzde 67 ve 68'e yükseltmiş bulunmaktadırlar. 1971 yılında Brezilya'nın en büyük 100 özel girişiminin net kârının yüzde 66'sı 55 evrensel şirkete giderken, yerli şirketlerin başta gelen 45'i bu kârın yüzde 34'ünü almışlardır.

Evrensel şirketin, azgelişmiş dünya toplumlarını biçimlendirmekte gösterdiği muazzam güç, tartışma ko-

nusu değildir. Şirketlerin kendi yıllık raporlarında görülmektedir bunun kanıtları. Ancak ivedi olan siyasal sorun bu gücün kullanılmasıyla ilgilidir. Evrensel şirket sömürüyle mi, yoksa kalkınmayla mı uğraşacaktır? Şimdi bu soruya eğileceğiz.

YEDİ

EVRENSEL ŞİRKET KALKINMA ARACI MI

1

Çağdaş dünyada evrensel amaç olmaya en yaklaşan şey, ilerleme efsanesinin yirminci yüzyılda aldığı biçim olan, gelişme (veya kalkınma)dir. Günümüzün dini, felsefesi ve ruh doktorluğu, insanların saklı güçlerine tam olarak erişme çabasının doğurduğu bireysel gelişme sorunlarıyla doludur. Yoksul ülkeler için bu sözcük gerilikten ve yabancı egemenliğinden kurtulma anlamına gelmektedir. Varlıklı toplumlar içinse aynı sözcük olanakların gittikçe artarak bolluk toplumu aşamasına erişilmesi ve ötesine aşılarak yokluğun ortadan kalktığı bir sanayi-sonrası toplumuna varılmasını simgelemektedir. 1960'lar «Kalkınma On-Yılı» olarak selamlanmış, o yıllarda doruğuna ulaşan soğuk savaş, kalkınma uğruna sürdürülmüştü. Dava, «Hür Dünya modeli»nin mi yoksa «Komünist modeli»nin mi üstün geleceğiydi. Varlıklı, yoksul, kapitalist ya da komünist herkes kalkınma yanlısıdır.

Bu sözcüğün yaygın olarak benimsenmesi, istenilen anlama çekilebilmesine bağlanabilir. 1960'larda A.B.D.'nin ekonomik raporlarında ve hükümet dökümanlarında, gelişme belli bir anlam taşıyordu. Gelişen bir toplum, adam başına gelir ve gayri safi

millî hasılanın arttığı bir toplumda. Adam başına yıllık ortalama gelirin 80 dolar olduğu yoksul bir toplum, adam başına gelirini, diyelim ki üç yıl içinde 100 dolara çıkaracak bir politika izliyorsa gerçekten görülmeye değer bir hızla gelişiyor demekti. Bunun gibi, toplum içinde alıp satılan mal ve hizmetlerin toplam değeri, yani gayri safi millî hasıla (GSMH) artıyorsa, bu da bir gelişme göstergesi oluyordu. Bu kıstaslarla, dünyanın bazı ülkeleri oldukça göze çarpar bir gelişme göstermişlerdir 1960'larda. Örneğin Meksika 1960 yılında 488 dolar olan adam başına gelirini 1972'de 717 dolara çıkarmıştır. Brezilya, GSMH'sını yılda yüzde 9'u aşan bir oranda arttırmış olmakla övünmektedir. 1960'larda geçerli olan kuramlara göre, bu denli ekonomik büyüme gösteren ülkeler kalkınmanın «havalanma» (gelişmenin kendi kendini sürdüreceği) aşamasında bulunuyorlardı. Gittikçe artan ekonomik faaliyet düzeyleri, yirminci yüzyıla giriş biletlerini —karayolları, okullar, hastahaneler vs.— almalarını ve çocuklarına refah getirecek bir sanayi kapasitesini sağlayacak tasarrufları yaratacaktı.

Ne var ki, Kalkınma On-Yılı'nın sonuna varıldığında, bir iki yoksul ülkede göze çarpan ekonomik büyümeye karşın bütün dünyada varlıklıyla yoksul arasındaki uçurumun genişlemekte olduğu açıkça ortaya çıkmıştı. B.M. ve başka uluslararası örgütlerin bir dizi araştırması, evrensel yoksulluğun verilerini saptadı: Dünya nüfusunun yüzde 40 ile yüzde 60 arasında bir kesimi için, Kalkınma On-Yılı işsizliğin arttığı, satın alma gücünün azaldığı ve dolayısıyla tüketim düzeyinin düştüğü bir dönem olmuştu. Dünyanın yoksul ülkelerinde gelir dağılımı düzenlerini araştıran Dünya Bankası'ndan Irma Adelman ve Cynthia Taft Morris, 1960'larda izlenen kalkınma yolunun en varlıklı yüzde 5'lik nüfus diliminin gelirlerinde gerek mutlak gerekse kıyaslı anlamda *çarpıcı* bir artış meydana getirdiğini, buna karşılık en yoksul yüzde 40'lık dilimin

payının daraldığını saptamışlardır. GSMH gibi kaba ekonomik göstergelere göre bu ülkeler gelişmekteyse de, alt yüzde 40'lık kesimi oluşturan milyonlar gerçekte daha az yemekte, daha kötü giyinmekte ve daha elverişsiz koşullarda barınmaktadırlar. Brezilya'nın Cumhurbaşkanlarından Emilio Médici'nin bir keresinde söylediği gibi, «Brezilya'nın durumu iyi ama halkın değil»dir.

Özellikle *iktisadi mucizeler* yaşayan ülkelerin gelir düzeni, yavaş yavaş genişleyen ama küçük bir azınlığın refahını arttırırken, hızla büyüyen bir bir çoğunluğun sefaletini büyütmüştür. Örneğin, Meksika'daki gelir eşitsizliği «Meksika mucizesi» sırasında önemli ölçüde artmıştır. 1950'lerin başlarında nüfusun en varlıklı yüzde 20'si, en yoksul yüzde 20'sinin on katı gelir elde ederken, 1960'ların ortalarında zenginlerin payı yoksullarınkinin on yedi katına yükselmişti. B.M'in 1969'da yaptığı bir inceleme, Meksiko kent bölgesindeki nüfusun en varlıklı yüzde 20'si bölge gelirinin yüzde 62,5'uğunu alırken, en yoksul yüzde 20'sinin ise yüzde 1,5'uğu ile geçinmeye çalıştığını ortaya koymuştur. A.B.D. hükümetinin tahminlerine göre, Kalkınma On-Yılı süresince, en alt tabakadaki 40 milyon kişinin «Brezilya mucizesi»nden aldıkları pay yüzde 10,6'dan 8,1'e düşmüş, nüfusun en varlıklı yüzde 5'i ise ulusal gelirden aldığı payı yüzde 27.8'den yüzde 36,8'e yükseltmiştir. (1970 tarihli bir B.M. araştırması en yüksek gelirli dilimin aldığı payın ulusal gelirin yarısına eşit olduğunu tahmin etmektedir.) 1972 Eylülünde Dünya Bankası Başkanı Robert McNamara, yürürlükteki kalkınma politikalarının, alçak düzeyde tutulan büyüme oranları ve gelir eşitsizliğini arttırıcı etkileri ile yüzyıl sonunda nereye varacağını açıklamıştır. «Yalnızca bir kuşak ötemizde bulunan yüzyıl sonuna bir yansıtma yapılırsa, gelişmiş ülkeler 1972 fiyatlarıyla yılda 8.000 doların üstünde adam başına gelir sağlarken, (o güne kadar 2,250 milyarı aşacak olan) yoksul kitleler

adam başına ortalama 200 dolardan az kazanacak ve bunların 800 milyon kadarı da 100 dolardan az gelir elde edecek demektir.»

Dünyanın çoğunluğu adam başına geliri 200 dolardan düşük olan ülkelerde yaşamaktadır ki, bunlar adam başına gelirleri yılda yüzde 1,7'den fazla bir artış göstermeyen ülkelerdir. Ancak, gördüğümüz gibi Brezilya ve Meksika gibi yerlerde bile gelir eşitsizliği mucizelerin yoksulları yararlandırmasını önlemektedir. Çoğunluk unutulan temel istatistikî gerçeklerden biri ise şudur: Mr. Rockefeller'in kazandığı her milyon dolar, Missisippi'deki kiracı çiftçilerin hepsinin de adam başına gelirlerini arttırmaktadır. McNamara'nın işaret ettiği gibi, ulusal gelirde meydana gelen artışlar «yoksullara ulaşmadıkça yoksullara yararı dokunmaz.»

Evrensel şirketler kendilerinin kalkınma aracı olduklarını ileri sürdüklerinde, bu savlarının doğruluğunu ancak hangi kalkınma yolunu izlediklerini bilirsek yargılayabiliriz. İnsanların çoğunun aç yattıkları bir dünyada, kalkınmayı büyüme hızlarına göre, mekanik bir biçimde tanımlamak çirkin kaçmaktadır. Hisse senetleri piyasası capcanlıyken halkının üçte ikisinin yoksulluk, açlık ve hastalıktan zamansız bir ölüme mahkum olduğu Brezilya gibi bir kalkınma modeli, ilerleme kavramıyla alay etmektedir. İnsanların çoğunun salt hayatta kalabilmek için çabaladıkları bir dünyada bir kalkınma modelinin gerçek bir anlam taşıması için, kalkınma kuramcısı Dudley Seers'in işaret ettiği gibi yirminci yüzyılın en hayatî ve birbirlerine bağlı toplumsal sorunlarına çözüm getirmesi gereklidir: Yoksulluk, işsizlik ve eşitsizlik. (Bu sorunlarla uğraşmayan bir kalkınma stratejisi ya kitle sefaletinin hayal bile edilemeyecek ölçüde artmasını göze almak ya da dünyadaki yoksulların sırra kadem basacaklarını var saymak zorundadır.) 1960'ların kanıtları elimizdedir artık. Acı bir gerçektir ki, evrensel şirketlerin o yıllarda izledikleri kalkınma yolu dünyadaki yoksulluk, işsizlik ve

eşitsizlik sorunlarının çözümünden çok katmerleşmesine katkıda bulunmuştur.

1960'ların alışılagelmiş kalkınma mantığı açısından, bunlar sorumsuz suçlamalar gibi gözükmektedirler. Evrensel şirketler her yana mal, sermaye ve teknoloji taşımıyorlar mı? Genel ekonomik faaliyetin yükselmesine katkıda bulunmuyorlar mı? Dünyanın her yanında, üstelik çoğunluk yürürlükteki düzeyin üstünde de ücret ödeyerek yüz binlerce işçi çalıştırmıyorlar mı? Yoksul ülkelerin çoğu evrensel şirketleri kendi topraklarına çekmek için, onlara iyi bir *yatırım ortamı* hazırlamak için o kadar istekli görünüyorlar ki, cömertçe vergi ödünleri ve başka yararlar sağlıyorlar. Şirketler gerçekten yoksulluk, işsizlik ve eşitsizlik yayıyor olsalardı, neden bu kadar iyi karşılanıyorlardı?

Birçok şirket yetkilisinin dileklerine ve kanılarına aykırı olarak, evrensel şirketin yaşam düzeyleri, işsizlik oranları ve iktisadî adalet üzerindeki etkisi olumsuz olmuştur. Evrensel şirketin dünyadaki yoksulluğun artmasında oynadığı rol, aslında evrensel şirketlerle yoksul ülkelerin değişik ve hattâ çelişen çıkarlara, önceliklere ve gereksinimlere sahip olmaları gerçeğinden doğmaktadır. Başka kalkınma stratejilerinden yoksun bulunan azgelişmiş ülkelerde çoğu devlet görevlisinin yüzyüze gelmekten kaçındığı karanlık bir gerçektir bu.

Evrensel şirketin birincil çıkarı, kârlarını dünya çapında azamîye çıkarmaktır. Göreceğimiz gibi, yoksul ülkelerden gelir çekmek evrensel bilançonun yararına olmaktadır. İyi birer *şirket uyruğu* olmaya ne kadar meraklı olurlarsa olsunlar, dünya yöneticileri en başta hissedarlara bağlı olduklarını ilan etmekten çekinmemektedirler. Kendilerinin de hep söyledikleri gibi, evrensel şirketler ne hayırsever dernekleri ne de sosyal yardım örgütleridir; ancak bazıları hayır işlerine mütevazi kaynaklar ayırmaktadır, o kadar. (Örneğin Ford Motor Company Meksika'da okul yaptırmakta

ve FORD adının göze batacak biçimde kapı üstüne yazılmasından başka bir şey istememektedir.) Evrensel şirketin savları, kendini zenginleştirmekle tüm dünyayı zenginleştirmiş olacağını ileri süren bir pazar kuramına dayanmaktadır. Bu bölümde, işlerin neden böyle yürümediğini gösteren kanıtları inceleyeceğiz.

2

Evrensel şirketin ana stratejisi, evren çapındaki girişimlere denge, genişleme olanakları ve yüksek kârlar sağlayan bir ekonomik ortam yaratmaktır. Bu stratejinin uygulanması, şirket gücünün üç temel ögesi olan, finans kapital, teknoloji ve pazar ideolojisinin denetimine bağlıdır. Son on-oniki yılın açıkça gösterdiği, evrensel şirketin kendisinden beklenilebileceği gibi bu güç ögelerini büyüme ve kârlarını arttırmak için kullanmış olduğudur. Ancak işte bu stratejilerlerdir ki, dünyanın azgelişmiş ülkelerindeki gelir dağılımı ve istihdam düzeylerini olumsuz etkilemişlerdir.

İlk önce evrensel şirketlerin azgelişmiş ülkelerde izledikleri malî politikalara bakalım. Evrensel şirketlerin kalkınma aracı oldukları savına gösterilen belki en güçlü gerekçe, şirketlerin geri kalmış ülkelerin gereksindiği sermayeyi sağladıklarıdır. Özellikle resmî yardım programlarının kesilmeye yüz tuttuğu bir zamanda, yabancı şirketin ulusal tasarruflara ek ve döviz olarak yoksul ülkelerce gereksinilen finans kapitalin önemli bir kaynağı olduğu ileri sürülmektedir. (Doğaldır ki, sermaye birikimi iktisadî büyümenin ön koşullarından biridir. Eğer dışarıdan sağlanamazsa, bu gerekçeye göre, işçilerin sırtından çıkarılmak zorundadır. Kısacası, Stalin'in zorla çalıştırma yoluyla sanayileşme modeline karşı eldeki en iyi araç özel yabancı sermaye olmaktadır.)

Evrensel şirketlerin, yoksul ülkelerin ana sermaye kaynakları olduğu savı gerçek olmaktan çok yakıştırmadır. Fernando Fajnzylber'in B.M. için yaptığı kapsamlı araştırmasında gösterdiği gibi, evrensel şirketlerin Latin Amerika'da yaptığı, A.B.D.'den veya Avrupa'dan sermaye getirmekten çok yöresel sermayeyi kendi yöresel faaliyetlerinde kullanmak olmuştur. Yoksul ülkelerdeki yatırımcı kişiler ve bankalar anlaşılabilir ticarî nedenlerle Sears, Roebuck ya da General Motors'a kredi vermeyi, dünya çapında böylesine kredi kaynağı olmayan bir yöresel girişimciye kredi açmaktan yeğ tutmaktadırlar. Fajnzylber'in gösterdiği gibi, 1957-1965 devresinde Amerikan kökenli evrensel şirketler Latin Amerika'daki yatırımlarının yüzde 83'ünü ya yöresel kazançlarından ya da Latin Amerikalıların tasarruflarından finanse etmişlerdir. Dolayısıyla bu devrede yapılan Amerikan yatırımlarının ancak yüzde 17 kadarı zengin ülkelerden yoksullara bir sermaye transferi meydana getirmiştir. Arjantinli iktisatçı Aldo Ferrer'le Frei hükümetinin yaptıkları gibi çeşitli araştırmalar, aynı eğilimi doğrulamaktadır: 1960'dan 1970'e kadar Amerikan kökenli evrensel şirketlerin Latin Amerika'da giriştikleri imalat işlerinin yüzde 78 kadarı yöresel sermayeyle finanse edilmiştir. Bu rakamların gösterdiği, evrensel şirketlerin gerçekte yoksul ülkelerin ana finans kapital kaynağı olmadığıdır.

Latin Amerika'daki Amerikan evrensel şirket bağlılarının imalat sektöründe kullandıkları malî kaynakların yüzde 38'inin yatırıma dönüştürülen kazançlardan oluştuğu doğrudur; muhasebeciler bunları yabancı sermaye olarak sınıflandırmaktadırlar. Ve var ki bu sınıflandırma, olayın gerçek iktisadî anlamını gözden kaçırmaktadır. Yatırıma dönüştürülen kazançlar zaten büyük ölçüde yöresel kaynaklardan yaratılmışlardır. Yöresel tasarrufları arttırdıkları düşünülebilirse de, evrensel şirketlerin denetiminde ve onların amaçlarına bağlı olduklarından ülkenin ivedi kalkmma gereksinim-

lerini gidermekte kullanılamayabilirler. Birincil amaçlardan biriyse bu tür kazançları bir an önce ülkeden çıkarmaktır. Fajnzylber'in B.M. için yaptığı araştırmasına göre, 1960 ile 1968 arasında A.B.D. kökenli evrensel şirketler net kârlarının ortalama yüzde 79'unu Latin Amerika'dan dışarı çıkardıklarını bildirmişlerdir. Latin Amerika Cumhuriyetleri gibi oldukça dengesiz sayılan ülkelerde küçük çapta yatırımlardan kısa zamanda bir getiri elde etmek ticarî açıdan akıllıca bir iştir. Buna karşılık, aynı şirketler Batı Avrupa'nın gelişmiş ülkelerinde kâr bırakmaya çok daha yatkındırlar. Yalnız kalkınma için bu kazançlara en gereksinimi olanlar da yoksul ülkelerdir. Sağlam bir ticarî yargıyla yoksul ülkelerin gereksinimlerinin çatıştığı örneklerden yalnızca biridir bu.

Latin Amerika'nın en canlı sektörü olan imalat sektöründe iş yapan Amerikan bağlısı şirketlerin 1965-1968 arasındaki kârlarının yüzde 52'si Amerika Birleşik Devletleri'ne aktarılmıştır. Yani evrensel şirket bağlılarının kazandığı her doların 52 senti ülkeden dışarı çıkmıştır; oysa o kâr edilen doları yaratan yatırım fonlarının yüzde 78'i yöresel kaynaklardan gelmiştir. Madencilik, petrol ve maden tasfiye sanayilerine bakacak olursak, evrensel şirketlerin faaliyetleri sonucu dışarı akan sermaye daha da büyüktür. Bu sektörlerde, yüzde 83'ü yöresel tasarruflardan sağlanmış yatırımlardan elde edilen kârın ancak yüzde 21'i yöresel ekonomide kalmaktadır.

Bu toplu istatistikler, ayrı ayrı şirketlerin raporlarında da doğrulanmaktadır. En büyük üç çokuluslu bankadan birinin emekliye ayrılmış yöneticilerinden biri, 1950'lerin sonlarında ve 1960'ların başlarında bankasının yöresel kredilerde yüzde 95 yöresel kaynaklardan, yüzde 5 kendi dolar kaynaklarından yararlanmayı yöntem edindiğini anlatmıştır bize. Başka bir Amerikan kökenli evrensel bankanın başkan yardımcısı, büyük ölçüde Latin Amerikan sermayesi olan fonları Amerikan

kökenli evrensel şirketlere kredi vermenin ne kadar kârlı bir iş olduğunu belirtmiştir. «Aslında size bunu anlatmamam gerekir,» diye bize sır veren bu yönetici, «Amerika'daki işlerimizde yüzde 13-14 kazanırken, Latin Amerika'daki işlerimizden rahatlıkla yüzde 33 alabilmekteyiz,» demiştir.

Bu kârlı işler sermaye ithali şöyle dursun, gerçekte ulusal sanayiye akabilecek ulusal sermayeyi azaltmaktadır. (Evrensel şirketlerin, yöresel şirketlerin finansman kaynaklarını boşaltmasının bir nedeni de 1970'de Şili hükümetinin yaptığı araştırmanın gösterdiği gibi, stok ve sermaye varlıklarının karşılığında yöresel şirketlerden en az iki katı daha çok borçlanabilmeleridir.) Bir yandan da, sınırlı finansman kaynakları tüketici kredisi biçiminde aşırı faizlerle halka aktarılmaktadır. (Kolombiya'nın önde gelen iktisatçılarından biri, Sears' in gizli ücretler de hesap edilirse aldığı faiz oranının yılda yüzde 30'u aştığını tahmin etmiştir.)

Evrensel şirketin Latin Amerika'ya yaptığı olumsuz malî etkiler yalnız yatırımlarının kaynağıyla değil, niteliğiyle de ilgilidir. Yabancı yatırımlar için gösterilen ana gerekçelerden biri, evrensel şirketlerin üstün yönetim yeteneklerinin yeni üretim tesislerine yöneltilmesini sağlayacak yeni sermaye getirdiğidir. (Dünya Yöneticileri bazan yöresel sermayeyi ülke kalkınması yolunda yöresel girişimcilerden daha verimli olarak kullanabileceklerini de ileri sürmektedirler.) Yalnız tutanaklar yine başka konuşmaktadır. Harvard İş İdaresi Okulu'nun, Latin Amerika'daki tüm Amerikan yatırımlarının yüzde 70'ini oluşturan en büyük 187 Amerikan kökenli evrensel şirket üzerinde yaptığı bir araştırma, 1958-1967 yılları arasında Amerikan şirketlerinin yatırımlarının önemli bir kısmını yöresel firmaları satın almak için kullandıklarını ortaya koymaktadır. (Bu süre içinde başlanan imalat faaliyetlerinin yüzde 46 kadarı yerli sanayiden devralınmıştır.) Yeni bir tesis kurmaktansa, işlemekte olan birini satın almak yine sağlam

bir ticarî yargı gereğidir, ancak mülkiyet değişimi kalkınma için gerekli üretim tesislerini arttırmaz.

Birkaç yıl önce Avrupa'da Amerika'nın Meydan Okuması denen şey, Latin Amerika'da bir oldu-bitti halindedir. Ulusal endüstrinin özellikle en dinamik sektörleri gittikçe Amerikan kökenli evrensel şirketlerin elinde toplanmaktadır. Yoksul ülkelerde ulusal sanayilerin devralınmasını eleştirenlere karşı dünya yöneticileri iki yanıt vermektedirler. Birincisi, evrensel şirketlerin kalkınmaya yöresel girişimcilerden daha çok katkı yaptıklarıdır. Bu şirketler daha verimlidirler, daha çok kaynağı harekete geçirebilirler, daha ileri bir teknoloji geliştirebilirler. Bazıları, iş yaptıkları ülkelerin işadamlarından «daha iyi vatandaşlık» yaptıklarını bile söylemektedirler; rüşvet vermek konusunda daha çekingendirler.(*) Kârlarını Amerika'daki hissedarlarına taşıyorlarsa, yabancıların şirket satın almalarına karşı milliyetçi laflar eden fakat ülkeye kişisel bir kâr kaynağı olmasından başka ilgi duymayan yöresel işadamlarının yaptığı gibi İsviçre'de bir banka hesabı açtırmaktan daha iyi değil midir bu? Bu sözlerde ne kadar gerçek payı olursa olsun, yoksul ülkelerdeki endüstrinin yabancılar tarafından devralınmasını hiç de haklı çıkarmamaktadır. Kalkınan ülkelerin önünde yabancı firmaların boyunduruğuna girmekten ya da yerli girişimciler tarafından sömürülmekten başka seçenekler de vardır.

Latin Amerika ve öbür azgelişmiş bölgelerde işitilen «ekonomik emperyalizm» suçlamasına karşı dünya yöneticilerinin ikinci yanıtı, «Hayat zor, ne yapalım?» türünden bir yanıttır. Evrensel şirketler olmazsa, yoksul ülkeler kalkınma için gerekli sermaye ve tekno-

(*) Yabancı işadamlarının rüşvet konusunda ne denli çekingen olduğu, «Cumhuriyet» gazetesinin (19 Haziran 1975) şu başlığından okunmaktaydı: «AMERİKAN ŞİRKETLERİNİN RÜŞVET VERMELERİ İLE İLGİLİ OLARAK (ABD. Senatosunda) BÜYÜK ÇAPTA SORUŞTURMA AÇILDI.»

lojiyi nereden bulacaklar diye sormaktadırlar. Evet, bu ülkelerin kendi sanayileri olsaydı, işletmesini bilselerdi, geliştirmek için paraları olsaydı daha iyi olurdu, ama yok işte, demektedirler. Bizden yalnızca para ve teknoloji vermemizi bekleyemezler. Hissedarlarımız izin vermezdi böyle bir işe. Dolayısıyla bizim yatırımlarımızdan doğan sosyal yararlar, bazı durumlarda ne kadar sınırlı olursa olsun, yoksul ülkelerin gerçekçi olarak bekleyebilecekleri tek gelişmeyi meydana getirmektedir.

Ne var ki bu «biz olmadan para bulamazsınız» savının abartma olduğu anlaşılmaktadır. Yoksul ülkeler için hayat zordur, ama o kadar değil. Gerçekte yabancı şirketler, gördüğümüz gibi, kendi paralarından oldukça az bir tutar getirmektedirler. Evrensel şirketlerin yöresel kaynaklardan çıkardıkları sermaye, kalkınma projelerinde kulanılmak için yöresel firmalara veya devlete de gidebilirdi. Boston Üniversitesi İşletme Okulu Dekanı Peter Gabriel Latin Amerika'da yeteri kadar sıkı bir vergi politikasının bile önemli kalkınma atılımları için oldukça büyük sermaye yaratabileceğini tahmin etmektedir. Üstelik başka yabancı sermaye kaynakları da vardır. 1972 yılında Brezilya'nın çıkardığı 140 milyon dolarlık devlet tahvili Latin Amerika'daki tüm Amerikan evrensel şirket bağlılarına o yıl içinde Amerika'dan gönderilen sermayeden fazlaydı. Japonya'nın savaş sonrasında gösterdiği olağanüstü kalkınmanın geniş ölçüde yabancı sermayenin uzak tutulmasına dayandığı hatırlanmalıdır. Komünist ülkelerin temel sanayilerini yabancılara devretmeden dış sermaye ve teknoloji elde ettiklerini kaydeden yoksul ülkeler de yabancı yatırımcının geleneksel savlarını daha bir dikkatli gözden geçirmektedirler. (Bunun hem yoksul ülkeler hem de evrensel şirketler açısından ne demek olabileceği, gelecek bölümün konusudur.)

Ticaret Odalarında ileri sürülen standart gerekçelerden bir başkası da evrensel şirketlerin, yoksul ül-

kelerin ödemeler dengesi sorunlarının çözümüne katkıda bulunduklarıdır. Yoksul ülkelerin ortak bir özelliği döviz darlığıdır. Bunun nedeni, doğal olarak, bir ülke ne kadar yoksul olursa, yabancıların istedikleri şeyleri üretmesinin o kadar olanaksız olmasındandır. Amerika Birleşik Devletleri'nden, İngiltere'den veya Almanya'dan sermaye malları ya da lüks tüketici eşyası almak için gerekli dolarları, sterlinleri veya markları bulmak için tek yol bu ülkelerin gereksindikleri ya da istedikleri bir şeyi yapmak, çıkarmak veya yetiştirmektir. Son on yıl boyunca dünya ihracatında azgelişmişlerin payı sürekli olarak düşmüştür. Bu, gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin (çoğunluk evrensel şirketlerin faaliyetleri sonucu) büyük bir artış göstermesi ve kendir gibi, yerini sentetik maddelerin aldığı bazı tarım ürünlerinin fiyatlarındaki düşüşle birlikte pazar kaybetmelerinden ötürüdür. Kalkınma On-Yılı sırasında Latin Amerika'da ithalat fiyatları yükselirken, ihracat mallarının değeri düşmüştür. Dış borçların hızla artması, ödemeler dengesi sorunlarını katmerleştirmiştir. 1960'ların ortalarına gelindiğinde, dış borç ödemeleri yeni kredilerin değerini aşmış ve 1960'ların sonlarında ise Latin Amerika'nın dış borçları iki katına çıkmış bulunmaktaydı.

Dünya yöneticileri işte hayatın bu acı gerçeklerinin evrensel şirketlerin katkısını o kadar önemli kıldığını ileri sürmektedirler. Ancak bu konuda da rakamlar insanı sarsmaktadır. Amerikan kökenli evrensel şirketlerin, Latin Amerika'nın toplam ticaretinin önemli bir parçasından sorumlu olduklarına kuşku yoktur. 1968 yılında bölgenin tüm sanayi malları ihracatının yüzde 40'ı ve A.B.D.'den yaptığı ithalatın üçte birinden çoğu Amerikan kökenli şirketler aracılığıyla gerçekleşmiştir. Amerika'nın ihracatının yarısından fazlası Amerika'daki ana şirketlerin denizaşırı ülkelerdeki bağlılarına yaptıkları ihracattır. Evrensel şirketlerin Latin Amerika'nın ödemeler dengesi durumuna büyük etki yaptığı savı tamamen doğrudur.

Sorun, bu etkinin doğasıyla ilgilidir. İhracatın yoksul bir ekonomiye yararı dokunması fiyatına bağlıdır. Düşük fiyatlarla mal ihraç etmek, yoksul bir ülkenin döviz sorununa çözüm getirmez. Evrensel şirketler kendi bağlılarından mal alıp onlara mal satarken çoğunluk piyasa fiyatından çok ayrı fiyatlar koymaktadırlar. Aslında ana şirket merkezi hem alıcı hem satıcı olarak hareket ediyorsa, piyasa kavramı değerini yitirmiş demektir. Evrensel şirketlerin işletilmesiyle ilgili yazılar, ana şirketin evrensel kârlarını azamîye çıkarmak için şirket içi transferlerin nasıl fiyatlandırılması gerektiğine ilişkin öğütlerle doludur. Bu tür «transfer fiyatları», sağlam ticarî nedenlerle piyasa fiyatından sapmaktadırlar. Örneğin bir çok ülkede faaliyet gösteren bir otomobil yapımcısı bir ülkedeki imalatçı bağlısından başka bir ülkedeki dağıtımcı bağlısına ihracat yapmak istiyorsa, ihracatçı tarafın malının değerini düşük göstermesi vergiler bakımından kazançlı olmaktadır çoğunluk. Bunun doğal nedenlerinden biri imalatçı ülkedeki vergilerin, ithalatçı ülkedeki vergilerden yüksek olması durumudur. Böylelikle, ihracata konan yapay fiyat dünya şirketinin toplam vergilerini asgarîye indirmekte ve evrensel kârlarını yükseltmekte; ancak imalatçı ülke açısından döviz kaybına (vergi kaybı bir yana) yol açmaktadır. Bağımsız satıcı ve alıcılar arasındaki bir piyasa işleminde bu kayıplar olmayacaktı. Ana şirket açısından daha da çekici bir yöntemse, değeri düşük gösterilmiş ihraç veya yüksek gösterilmiş ithal mallarını (işletmecilik literatüründe vergi cenneti olarak bilinen) Bahamalar gibi vergiden muaf bir limana aktarıp oradan normal piyasa fiyatlarıyla ve hattâ şişirilmiş fiyatlarla başka bir ülkedeki bir bağlı şirkete yeniden ihraç etmektir. 18. yüzyılda Karayipler' le New England arasında gidip gelen pamuk, rom ve kölelerin oluşturduğu ve Amerika'da bir üst-sınıf yaratan «üçlü ticaret»in bu çağdaş türü, evrensel şirkete aynı kârlı esnekliği sağlamaktadır. Bu kitap için sür-

dürülen araştırmaların bir parçası olarak yapılan ekonometrik bir çalışma sonucu, Latin Amerika'dan ihracat yapan Amerikan kökenli evrensel şirketlerin yüzde 75'inin bütün bu tür işlemleri aynı ana şirketin bağlılarıyla ve (şirket içi bir ticaret söz konusu olduğundan) fiyatlarını denetlenebildiği koşullarda yaptıkları ortaya çıkmıştır. Bu çalışma, evrensel şirketlerin yoksul ülkelerin ihracatını genişlettiklerine ilişkin savın tersine, Latin Amerika dışına yapılan ihracatta yöresel şirketlerin evrensel şirketleri geçtiklerini ve (Arjantin, Brezilya ve Meksika dışında) Latin Amerika içinde de onlardan geri kalmadıklarını göstermiştir. Ekonometrik çözümlememiz, Amerikan evrensel şirketlerinin tutarlı biçimde ihracat fiyatlarını düşük göstererek, yöresel şirketlerin fiyatlarından ortalama yüzde 40 daha ucuz fiyat verdiklerini meydana çıkarmaktadır.

Bir yandan da, genel olarak yarar gördükleri yerde ithalat fiyatlarını aşırı yüksek göstermektedir evrensel şirketler. Kolombiya'da aşırı ithalat fiyatlandırmasıyla ilgili ayrıntılı bir araştırma yapan Constantine Vaitsos, ilaç, kimya, lastik ve elektronik sanayilerinde birçok evrensel şirketin fiyatlarını dünya piyasa fiyatlarıyla karşılaştırdığında, ortalama olarak ilaç firmalarının yüzde 155, lastik firmalarının yüzde 40, elektronik firmalarınınsa yüzde 16 ile 60 arasında fazla fiyat koyduğunu saptamıştır. Amerikan kökenli evrensel şirketlerce yapılan bazı çok tutulmuş ilaçların Kolombiya'ya ithal fiyatlarıyla Amerika Birleşik Devletleri'ndeki fiyatlarını karşılaştırdığında ise, örneğin Valium ve Librium adlı müsekkinlerin (sinir yatıştırıcıların) dünya piyasa fiyatlarından 82 ile 65 katı daha pahalıya satıldığını görmüştür. Tetrasiklin adlı antibiyotiğin fiyatıysa Amerika'daki fiyatının nerdeyse on katıdır.

Yoksul ülkeler için konan bu özel fiyatlar —ki yalnız ilaç sanayisine de özgü değillerdir— doğal olarak adam başına yıllık geliri 300 dolar olan bir ülkenin tüketicilerine yansıtılmaktadır. Vaitsos'a göre, transis-

törler Kolombiya'da Amerika'daki fiyatlarının on bir katına satılmaktadırlar. Belirli bir TV amplifikatörü Amerika'daki eşinden iki buçuk katı pahalıdır. And Ortak Pazarı'nın araştırmalarına göre, Şili'de aşırı fiyatlandırma yüzde 30'dan yüzde 700'ü aşan düzeylere varmaktadır. Pedroléon Diaz'ın incelemelerine göre Peru' da yüzde 50'den yüzde 300'e kadar değişen aşırı fiyatlandırma, Ekvator'da yüzde 75'den yüzde 200'e ulaşmaktadır. B.M. araştırmaları İran, Filipinler ve Pakistan gibi başka yerlerde de aynı yöntemlerin uygulandığını meydana çıkarmaktadır.

Aşırı ithal fiyatlandırmasına ek olarak yoksul ülkelerde döviz ve vergi kayıplarına yol açan daha kaba yöntemler de vardır. Kolombiya hükümetinin önde gelen iktisatçılarından birinin anlattığına göre, yabancı firmaların boş sandıklar karşılığında hükümetin yüzde 15'lik ihracat sübvansiyonundan yararlanmaları hiç de seyrek olmayan bir olaydır. Avrupa kökenli bir evrensel şirketin başkanı, bize bir Latin Amerika ülkesinin gümrüğünden daha yeni çıkmış ilaç sandıklarını göstermişti; bu ülkedeki bağlı şirket dolu sandık hesabıyla ödeme yapmışken (üstelik dünya piyasa fiyatının 25 katını da ödemişken) bu sandıklarda bildirilen malın ancak yüzde 30'u bulunmaktaydı. Vatsios, yalnızca ilaç sanayisindeki aşırı fiyatlandırmanın 1968 yılında Kolombiya' ya döviz olarak 20 milyon dolar ve vergi geliri olarak 10 milyon dolara mal olduğunu tahmin etmiştir.

İthal ve ihraç fiyatlarıyla oynamanın vergi kaçırma dışında da sağladığı yararlar vardır şirketlere. Yöresel kârları asgarî göstermek çoğu zaman gerekli olan bir kamu ilişkileri stratejisidir. Üstelik, dışarı çıkarılan kârlara bir yüzde sınırı koyan ülkelerde ithalat fiyatlarını aşırı gösterip ihracat fiyatlarını düşük göstermek, hükümetin izin verdiğinden daha çok kârı anavatana aktarmak için iyi bir yoldur. Ancak, ticarî açıdan mantıklı görünen bütün bu oyunların yoksul ülkelerin ekonomisi üzerinde yaptığı etki kötüdür. Hayat

kurtarıcı ilaçlar gibi zorunlu maddelerin, tüketiciye olağanüstü aşırı fiyatlarla ulaşması ve döviz ve vergi gelirlerinde kayıplara uğranılması demektir. Bu, evrensel şirketle yoksulluk, işsizlik ve eşitsizlik sorunlarını çözmeye uğraşan ülkeler arasındaki temel görüş, çıkar ve amaç çatışmasının bir başka örneğidir. London School of Economics ve University of Chicago'da iktisat profesörü olan Harry G. Johnson'un söylediği gibi, evrensel şirketin amacı «ekonomiyi, içinde saklı olanaklarını —özellikle insancıl olanaklarını— kalkınma yolunda değerlendirerek varlığa dönüştürmek değil; var olan durumu, zaten sahip olduğu bilgileri asgarî bir maliyetle uygulayarak, kendi çıkarına sömürmektir.»

Evrensel şirketlerin kârlarını azamîye çıkarmak için izledikleri çeşitli stratejiler, yoksul ülkelerden elde edilen gerçek kârları görmemize olanak sağlamaktadır. Modern muhasebeciliğin sihirbazlığı sayesinde bu gerçek kârların ne yöresel makamlara ne de A.B.D. Hazine'sine bildirilen rakamlarla ilgisi yoktur. Amerikan kökenli bir evrensel şirketin örneğin bir Latin Amerika ülkesindeki bağlısından elde ettiği yıllık yatırım getirisini gerçek anlamda saptamak için ithal fiyatlarının yüksek ve ihraç fiyatlarının düşük gösterilmesini, evrensel şirket merkezine aktarılan bildirimli kâr, royalti ve ücretlerle beraber hesaba katmak gerekir. Ortaya çıkan toplam sonra bağlı şirketin bildirdiği net değere bölünür. Amerikan ve Avrupa kökenli evrensel şirketlerin tamamına sahip oldukları on beş bağlı ilaç şirketi için bu hesaplamayı yapan Vaitsos, gerçek yıllık getiri oranının en az yüzde 38.1' den en çok yüzde 962,1'e kadar değişerek ortalama yüzde 79,1 olduğunu bulmuştur. Oysa o yıl söz konusu şirketlerin Kolombiya vergi makamlarına bildirdikleri ortalama kâr oranı yüzde 6,7 olmuştur. Lastik sanayisinde de gerçek ortalama kâr oranı yüzde 43 iken, bildirilen kâr oranı yüzde 16 olmuştur. Vaitsos'un araştırmaları, Kalkınma On-Yılı boyunca Latin Amerika'

daki Amerikan kökenli sanayi şirketlerinin *asgarî* getiri oranının yüzde 40'ın çok altında olamayacağı sonucuna varan başka incelemelerle de doğrulanmaktadır. Ne var ki, bu tahminler bile gerçekte yaratılan kârları düşük göstermektedir. Örneğin ne Vaitsos'un çalışması, ne de Rand Corporation'un araştırması, ihracat fiyatlarının düşük gösterilmesi ya da bağlı şirketin net değerinin çoğunluk bir hayli yüksek tutulması olgusunu hesaba katamaz. Bir o kadar aydınlatıcı başka bir yaklaşım da, İsveç'teki Lund Üniversitesi iktisatçılarının uyguladıklarıdır. Amerikan şirketlerinin 1967 ile 1969 arasında Peru'da yürüttükleri 64 madencilik faaliyetinin bir çözümlemesi, şirketlerin Peru hükümetine 60 milyon dolar toplam kâr gösterirken, Amerikan makamlarına verdikleri bildirilerde aynı faaliyetler için 102 milyon dolar kâr gösterdiklerini ortaya çıkarmıştır. 1966 yılında Peru parlamentosu, Amerikan denetimindeki Southern Peru Copper Corporation (Güney Peru Bakır Şirketi)nin çifte muhasebe yöntemlerini incelemek için bir soruşturma komisyonu kurmuştur. Soruşturma sonucu, 1960 ile 1965 arasında madencilik şirketinin Peru hükümetine 69 milyon dolar net kâr bildirimi yaptığı, oysa A.B.D. Senetler ve Borsa Komisyonu'na verilen bildirimin 135 milyon kâr gösterdiği ortaya çıkmıştır.

Princeton Üniversitesi iktisatçılarından Shane Hunt'un Rand Raporu'nda, «ülkelere göre kâr oranlarının hesaplanmasının, A.B.D. Ticaret Bakanlığı'nın en azından şimdiye dek başa çıkamadığı bir istatistik sorunu yarattığı» sonucuna varmasının bazı nedenleri bunlardır. Kolombiyalı bir iktisatçı olan Dario Abad, 1960 ile 1968 arasında ülkenin tüm imalat sektörlerinde evrensel şirketlerin *bildirdikleri* ortalama kâr oranının yüzde 6,4 olduğunu kaydederek, resmî bildirimlerdeki kâr oranlarının anlamsızlığına işaret etmiştir. Ulusal firmalar daha yüksek kârlar gösterir ve malî piyasada faiz oranları yüzde 16 ile 20 arasında oynarken evrensel

şirketlerin böyle bir kârlılık düzeyinde Kolombiya'ya gireceklerine «inanmanın güç olacağı»nı ileri süren Abad'ın sözleri, Latin Amerika'da iş yapan Amerikan kökenli büyük bir evrensel şirketin başkan yardımcılarından birinin bize söyledikleriyle uyuşmaktadır: Yılda yüzde 50 ile yüzde 400 arasında gerçek getiri oranları sağlamak «mesele değildir». Sol Linowitz, «Latin Amerika'da genellikle geçerli hesaplamaların, geçen on yıl boyunca ortalama olarak (yatırıma dönüştürülen kazançlar dışında) yılda 235 milyon dolar yeni direkt yatırıma karşılık 1 milyar (bildirimli) kârın anavatana aktarıldığını gösterdiğini» söylemektedir. Bu istatistiklerin «çoğu Latin Amerikalı tarafından olduğu gibi kabul edilmesine» karşın, bu yatırımlardan elde edilen «ihracat kazançları ve ithalat tasarruflarının sağladığı öbür yararları gözden kaçırdığını» kaydetmektedir Linowitz. Oysa yaygın bir yöntem olan transfer fiyatlandırmasının bir çözümlemesi, bu «yarar»ların yoksul ülkelerden başka yerlere gittiğini ve dolayısıyla Latin Amerika'dan dışarı sermaye akışını eldeki istatistiklerin gösterdiğinden daha da hızlandırdığını açıkça göstermektedir. Evrensel şirketlerin Orta Amerika Ortak Pazarı ülkelerine yaptıkları «malî katkı»yı hesaplayan Guatemalalı iktisatçı Gert Rosenthal, 1960-1971 döneminde net sermaye girişi yüzde 344 artarken, dışarı net sermaye çıkışının yüzde 982 arttığını saptamıştır.

Evrensel şirketler seyrek durumlarda kabullendikleri yüksek kâr oranlarını, darbelerin, adam kaçırmaların ve depremlerin günlük olaylardan sayıldığı ülkelerde karşılaşılan yüksek risklerin karşılığı olarak haklı göstermektedirler. Ne var ki bu riskler denetim altına alınabilir gibi gözükmektedir. Son on yıl içinde, Küba ve Allende'nin Şili'si dışında hiç bir Amerikan sanayi şirketinin bağlısı Latin Amerikalı bir hükümetçe devletleştirilmemiştir. Evrensel şirketler son yıllarda Brezilya ve Bolivya'daki gibi askerî darbelerden genellikle yarar görmüşe benzemektedirler. Ne olursa

olsun, yatırılan her dolardan yılda 47 sentle 4 dolar arasında getiri sağlanan bir yerde de bir dizi felaket göze alınabilir. Gerçi bir kâr sisteminde yatırımcıların yüksek kâr etmelerini fazla görmek oyunbozanlıktır; ama bu sistem daha herkesin kâr ettiği bir noktaya varmamıştır. Birinin kârı, ötekinin kaybı demektir çoğunlukla. Evrensel şirketlerin yoksul ülkelerden kazandıkları kârlar, bu ülkelerin halkının sırtından çıkmaktadır. Evrensel şirketlerin yayılmasıyla gelişmiş ve azgelişmiş ülkelerin birlikte zenginleşecekleri savı olsa olsa yarı yarıya doğru olabilir.

3

Evrensel şirketlerin kalkınmaya yaptıklarını iddia ettikleri ikinci önemli katkı teknoloji transferidir. Son kuşağın alışılagelmiş kalkınma mantığına göre, Amerikan, Avrupa ve Japon şirketleri ileri teknolojilerini azgelişmiş ülkelerle paylaşarak, hızlı bir ekonomik büyümenin dayanağı olan üretkenlik artışına yardımcı olacak ve varlıklıyla yoksul arasındaki uçurumun kapanmasına katkıda bulunabileceklerdir. Yabancı teknolojinin ithalinin yoksul ülkeler üzerinde önemli bir etki meydana getirdiğine kuşku yoktur. Ancak, daha önce değindiğimiz yabancı sermaye sorununda olduğu gibi yabancı teknolojinin ithali de ümit ve iddia edilen olumlu etkileri yapmamıştır. Bunun nedeniyse, teknolojiyi getiren evrensel şirketlerle teknolojiyi alanların çıkarlarının yine çatışması ve pazarlık gücünün şirketlerin elinde olmasıdır.

Çağdaş dünyada teknoloji ekonomik gücün anahtarıdır. Evrensel şirketlerse, gördüğümüz gibi, çoğunluk oligopol durumundadırlar; bu imrenilecek durumları, genellikle, gerçek ya da olası rakiplerine vermeye is-

tekli olmadıkları, kendilerine özgü bir teknolojiye dayanır. Bir yandan da, evrensel çapta faaliyet göstermeleri teknolojilerini yaymalarını zorunlu kılmaktadır. Güttükleri strateji, bu sürecin içinde denetimi olanaklı olduğu kadar elden kaçırmamaktır.

Teknolojik bağımlılık neden kalkınmaya engel olmaktadır? Bir toplumun yaşamsal kaynaklarından biri, kendi gereksinimlerine uyan bir teknoloji geliştirme yeteneğidir. Patent sisteminin öz amacı, bir toplumun kendi vatandaşlarının yaratıcılığının yüreklendirilmesidir. Teknolojinin dışarıya bağımlı olması demek, araştırma-geliştirme fonlarının kendi teknolojisini daha da geliştirmesi için yabancı şirkete akması demektir; bu teknolojiyse dünya çapında bir azamî kâr hedefine yöneliktir, yoksul ülkelerin kalkınma gereksinimlerine değil. Yoksul ülkelerin en kritik darboğazlarından biri bilimsel beyin gücüdür. Tüm Latin Amerika'da, işgücünün yüzde 0,5'ini oluşturan 250.000 bilimadamı varken, Amerika Birleşik Devletleri'nde 3 milyondur sayıları. Teknoloji yabancı şirketlerin denetiminde olduğu zaman, eldeki birkaç bilimadamının da kendi toplumlarının teknolojik gelişmesi için çalışacaklarına, çoğunluk dışarda olmak üzere yabancı şirketler hesabına çalışmaları kendileri için yararlı, hattâ gerekli olmaktadır. Çok sözü edilen *beyin göçünün* anlamı budur. Bir bilimadamı kendi ülkesinde bir şeyler yaratmak için parasız çabalayacağına *ileri* dünyanın bir yerinde eksiksiz donatılmış bir şirket laboratuarında niye çalışmasın?

Evrensel şirketlerin yoksul ülkelere teknoloji aktardıkları koşullar, bu ülkeler için sorunlar yaratmaktadır. Evrensel şirketlerle Ekvator, Bolivya, Peru, Şili ve Kolombiya'daki bağlıları arasında yapılmış 409 «teknoloji transferi» anlaşması incelendiğinde, neredeyse yüzde 80'inin aktarılan teknolojinin ihraç malı üretiminde kullanılmasını yasakladığı ortaya çıkmıştır. B.M.'in Hindistan, Pakistan, Filipinler, Meksika ve İran'da

yaptığı araştırmalar, bu tür «kısıtlayıcı ticaret yöntemleri»nin yaygın biçimde kullanıldığını göstermektedir. Anlaşmaların daha geniş bırakıldığı bir iki örnek vardır. Yöresel firma ya evrensel devleri ilgilendirmeyecek kadar küçük komşu pazarlara, ya da ulaşamayacağı kadar uzak pazarlara ihraç izni almaktadır. Evrensel şirketin rekabeti sınırlandırmaktaki çıkarı açıktır; ancak bunun sanayi malı ihraç ederek döviz kazanmaya çalışan yoksul ülkeler üzerindeki olumsuz etkisi de aynı ölçüde açıktır.

Yabancı şirketlere teknolojik bağımlılık, onların yoksul ülkelerdeki gücünü pekiştirmekte, her yerde olduğu gibi bu güç de denetimsiz kaldığı zaman kötüye kullanılmaktadır. Inter-Amerikan Development Bank (Amerikalar-Arası Kalkınma Bankası)ndan José Epstein'ın işaret ettiği gibi, «Latin Amerikan kökenli maden ve petrol üreticilerinin en önemli başarısızlıklarından biri, yabancıların araştırmalarına karşı aşırı bağımlılıklarını kesecek yurtiçi araştırma olanaklarının geliştirilmemiş olmasıdır.» İki örnek verecek olursak, Meksika ve Şili'deki millîleştirme çabalarının karşılaştıkları sorunların çoğu, bu ülkelerin kendi teknolojik yeteneklerinin bulunmamasından doğmuştur. Çin de, Japonya da, teknolojik bağımsızlığın iktisadî kalkınmadaki olağanüstü önemini kavramışlardır. Çin, o kadar bel bağlamış olduğu Sovyet teknisyenleri 1960 yılında Kruşçef tarafından birdenbire çekilince bu gerçeği açıkça görmüştür. Japonlar ise savaş sonrasında kaydettikleri olağanüstü ilerlemeyi, kendi teknolojilerini geliştirerek ve bunu yabancılardan ırak tutarak veya yabancı firmalardan lisans altında satın alarak gerçekleştirmişlerdir.

Dünya yöneticileri bu tür eleştirileri akılcılık dışı bir milliyetçiliğin ya da gereksiz bir gururun ifadesi olarak küçümsemektedirler. Oysa teknolojinin yabancı denetimine girmesini önleme çabası gerçekte oldukça akılcı bir eylemdir. Yoksul ülkelerin pazarlık gücü ol-

madığı için, evrensel şirketlerin aktardıkları teknoloji çoğunluk zamanı geçmiş ve aşırı fiyatlı olmaktadır. Epstein'ın söylediği gibi, yoksul ülkeler olasılıkla «başka yerlerde terkedilen ya da terkedilmek üzere bulunan yöntemleri» almaktadırlar. Bu iddianın, tüketim malları konusunda geçerliliğini göstermek oldukça kolaydır. 1950'lerin buzdolapları ve çamaşır makineleri Bangkok veya Akra'nın mağazalarında standart mallar arasındadır. Geçen kuşağın teknolojisini yoksul ülkelere dağıtmak, kârlılık süresini uzatmak için iyi bir yoldur.

Evrensel şirketler bir yandan da, yoksul ülkelerdeki bağlılarına aktardıkları teknolojiye sürekli olarak aşırı fiyat biçmektedirler. Kolombiya, Meksika ve başka yerlerde yapılmış ayrıntılı araştırmalar, her keresinde teknolojinin aşırı fiyatla satıldığını ortaya çıkarmıştır. Bir keresinde evrensel bir şirketin bağımsız bir Kolombiyalı firmaya sattığı bir makineyi kendi bağlısına yüzde 30 daha pahalı sattığı görülmüştür. Başka bir örnekteyse, evrensel bir kağıt imalatçısının bir bağlısı, değerinin 1 milyon doları aştığını ileri sürdüğü bazı kullanılmış makineleri ithal etmek için devletten izin istemiş, bunun üzerine aynı makinenin yeni modelleri için uluslararası bir ihaleye çıkan ilgili devlet kurumu, yeni modellerin piyasa fiyatının evrensel şirketin kullanılmış makineler için istediği fiyattan yüzde 50 *ucuz* olduğunu saptamıştır. (Bu yoldan aktarılan süresi dolmuş makinelerin ana şirketin defterlerindeki değeri çoğunlukla sıfırdır; çünkü ana şirketin bulunduğu ülkedeki vergilendirme açısından tamamen amorti olmuştur.) Latin Amerika'daki evrensel şirket bağlılarının kendileriyle konuştuğumuz yöneticileri, teknolojinin değerinin üstünde fiyatla satılmasının «olağan bir yöntem» olduğunu itiraf etmişlerdir. Bu aşırı fiyatlandırmanın bir nedeni, doğal olarak, siyasal açıdan güzel gözüken malî bilançolar yaratmaktır. Yatırımları yüksek, kârları düşük göstermenin kolay bir yoludur bu. Ancak bu uygulama yoksul ülkelerin neden aradaki

«uçurumu kapatamadıkları»nın bazı gizli yönlerini göstermektedir aynı zamanda.

Evrensel şirketin teknoloji aktarımında oynadığı role yönelik daha temel bir eleştiri, şirket çıkarlarının yoksul ülkelerin en az gereksindiği türden teknolojinin aktarılmasını gerektirdiğidir. Bir çok durumlarda ithal malı teknoloji hem çok pahalı, hem de aşırı karmaşık olmaktadır; sanayileşmiş ülkelerin gereksinimlerini karşılamak için geliştirildiğinden, yoksul ülkelerin sorunlarını çözmediği gibi bazan kötüleştirmektedir bile. Ne var ki yoksul ülkelerin hükümetleri bu tür teknolojiyi bir saygınlık ve gelişme simgesi olarak görmekte, şirketler de zaten üretmekte oldukları bir şey için yeni pazarlar açmaktan hoşnut olmaktadırlar. Tanınmış tarım-bilimci René Dumont, dünyanın büyük bir kesiminin alım, işletme ve onarım maliyeti yüksek olan dört tekerlekli traktörlere değil, daha iyi çapalara ve sabanlara gereksinimi olduğunu işaret etmektedir. Ford, British Leyland, Honda şirketleri nisbeten ucuz (500-700 dolar) «mini-traktörler» geliştirmiş olmakla birlikte, evrensel şirketlerin asıl çabaları standart modellerini sürmektir. Bir, iki istisna dışında evrensel şirketler teknolojinin azgelişmiş dünyanın gereksinimlerine uydurulmasında yaratıcı olmamışlardır.

Bunun önde gelen nedenlerinden biri, doğaldır ki evrensel şirket yöneticilerinin bu gereksinimleri Amerikan ve Avrupa ölçülerine göre tanımlamalarıdır: ağırlık bireysel tüketime, özel arabalara, tek ailelik buzdolaplarına, pahalı tıbbî teknolojiye verilmektedir. Şilili iktisatçı Jorge de Ahumada, Latin Amerika'da doktorlara ve hastanelere harcanan her doların 100 kişinin canına mal olduğunu ileri sürmektedir; o dolarlar temiz içme suyu sağlanmasına harcanmış olsaydı, yüzlerce kişinin hayatı kurtarılmış olacaktı, demek istemektedir. Ivan Illich, Brezilya'da yola çıkarılan her otomobilin, elli kişiyi otobüsle taşınmak olanağından yoksun bıraktığını ileri sürmektedir. Bu rakamlar rastgele olsa bi-

le dile getirdikleri şey doğrudur. Evrensel şirketlerin aktardıkları teknoloji, oldukça yüksek bir maliyetle geliştirdikleri ve sanayileşmiş dünyada başarıyla pazarlamış oldukları; çoğunluk toplumsal sorunları çözmeye değil, özel tüketimi körüklemeye yönelik bir teknolojidir. Şirket sanayileşmemiş dünyanın kalkınma gereksinimlerine göre biçilmiş yeni teknolojilerle deneyler yapma riskini üstleneceğine, bu tür özel tüketim teknolojisine pazar açmaya girişmekle daha çabuk kazanma olanaklarını arttırmaktadır. Ucuz, besleyici gıda maddeleri, düşük maliyetli konutlar, kitle taşım sistemleri, çevre kirlenmesini denetleyici gereçler ve başka sorun giderici teknolojiler yaratmakta büyük Amerikan şirketlerinin geçmişi hiç de parlak değildir.

Evrensel şirket teknolojisinin yoksul ülkelerde en yıkıcı sonuçlar doğuran bir özelliği çalışma olanaklarını yok etmesidir. Yoksul ülkeler genellikle insan kaynakları bakımından zengindirler. Komünist ülkelerin dışındaki işgücünün bu on yıl içinde 170 milyon daha artacağı tahmin edilmektedir. Oysa evrensel şirketlerin yoksul ülkelere ihraç ettikleri teknoloji, sermaye-yoğun ve işgücünden tasarruf sağlayıcı türdendir; Amerika'daki yüksek işgücü maliyetlerine karşı geliştirdikleri bir teknolojidir çünkü. Bu teknoloji azgelişmiş dünyaya aktarıldığı zaman, en büyük varlıkları olan insangücünden verimli bir şekilde yararlanacağına onu toplumsal bir yük haline sokmaktadır. 1960 yılında Kalkınma On-Yılı başladığında, Birleşmiş Milletler Üçüncü Dünya'nın işgücünün yüzde 27'sinin işsiz olduğunu tahmin ediyordu. 1960'ların sonuna gelindiğinde bu oran yüzde 30'a çıkmıştı. Eric Thorbecke, Uluslararası Kalkınma Bankası için yaptığı bir tahminde Peru'daki işgücünün yüzde 43'ünün «bu ülkenin ulusal gelirinin yaratılmasında gerekli olmadığı» sonucuna varmıştır. Kıyaslanabilir verilerin bulunduğu son yıl olan 1960'da işsizlik Arjantin, Brezilya ve Meksika'da yüzde 22'den Orta Amerika ve Karayipler'in yoksul ülkelerinde yüzde 42'ye

kadar varıyordu. Overseas Development Council (Denizaşırı Kalkınma Konseyi)nden James P. Grant, tam işsizlerin sayısının 1950 ile 1965 yılları arasında yaklaşık olarak üç kat arttığını hesaplamıştır.

İşsizlik oranları, en güvenilmez istatistikler arasındadır. Nüfus sayımlarına göre saptanmış olsalar bile, çoğu işsizler nüfus sayımcılarının ve devlet görevlilerinin gözünden kaçmaktadır. Özellikle azgelişmiş ülkelerde bu tür istatistikler, dünyanın bu çok önemli ve gittikçe de kötüleşen sorununun tam bir ölçüsü olmaktan çok kaba bir göstergesi olarak alınmalıdır. Sorunun, istatistiklerin gösterdiğinden daha kötü olduğunu varsaymak daha sağlam bir yaklaşımdır. Hükümetlerin işsizlik sorununu mümkün olduğu kadar hafif göstermek için kullandıkları birçok tanımlama biçimi vardır. Yılda birkaç gün bir işte çalışan mevsimlik işçiler «iş sahibi» midirler? Meksiko kentinin trafik ışıkları altında günde birkaç peso için solmuş mallarının çığırtkanlığını yapan çiçek işportacılarının «işi» var mıdır? İşsizlik istatistikleri, bir peso bahşiş almak için kendiliğinden otopark kahyası olanları kapsamakta mıdır? Latin Amerika, Asya ve Afrika, iktisatçıların «marjinal» ya da «yarı-işsiz» dedikleri bu tür insanlarla kaynamaktadır. Sorun hızla kötüleşmektedir. Bugün Latin Amerika'da 5 milyondan fazla insan büyük kentlerin kenarındaki gecekondularda ve yoksul mahallelerinde oturmaktadır. Bu on yılın sonunda, topraktan geçimlerini sağlayamayan milyonları da kapsayan köyden kente hızlı göç akışı, B.M. araştırmalarına göre Meksiko, Rio ve Sao Paulo'nun nüfusunun neredeyse iki katına çıkmasına yol açacaktır. «Marjinal» nüfus yılda yüzde 15 oranında artmaktadır.

Dünya yöneticileri, işsizlik sorununun anahtarını ellerinde tuttuklarını da ileri sürmektedirler. Evrensel şirketlerin dünyanın her yanında önemli sayıda insana iş sağladıklarına kuşku yoktur. Birçok bölgelerde evrensel şirket personelinin orada bir fabrika kurulmuş ol-

masaydı ne yapacaklarını düşünmek zordur. Ancak istatistikler, yetersiz olmakla birlikte, evrensel şirketin evrensel işsizlik sorununu çözmeye başlamadığını ve üstelik daha da kötüleştirdiğini açıkça göstermektedirler. Evrensel şirketin yayılması, dünyada işsizliğin yayılmasına yol açmıştır. İmalat sektörünün Latin Amerika ekonomisindeki önemi göze çarpar biçimde artmış olmasına karşın (1925'de toplam GSMH'nın yüzde 11'i iken, 1970'de yüzde 25'i) 50 yıl öncesine oranla toplam işgücünün biraz daha küçük bir yüzdesini istihdam etmektedir. Bu işsizliğin artışından yalnızca evrensel şirketler sorumludur demek değildir; ancak onların izledikleri gelişme yolu soruna bir çözüm getirmediği gibi üstelik katmerleştirmektedir. Evrensel şirket teknolojisinin, iş olanaklarını yok edici etkilerini belgelendirmek olanaklıdır. Bir zamanlar hızlı bir sanayileşme aşamasında bulunan yoksul ülkeler için önemli bir istihdam kaynağı olan inşaat endüstrisi bile vinçler, buldozerler ve başka işgücünden tasarruf eden makineler işçilerin yerini aldıkça eskisi kadar işçi çekmeyecektir. (Yalnız Singapur'da, bu ada ekonomisinin özel koşulları ve yoğun bir halk konutlandırması programı nedeniyle inşaat sektörü evrensel şirketlerin gelmesinden önce istihdam ettiğinden oldukça yüksek bir oranda işçi çekmektedir.) Tarımın makineleşmesi, Latin Amerika'nın işsizlik sorununa özellikle olumsuz etkiler yapmıştır. Amerikalar-arası Tarımsal Kalkınma Komitesi'nin bir raporuna göre, tarım şirketlerinin denetimi altındaki büyük, makineleşmiş çiftliklere doğru yönelinmesi verimi bir hayli arttırmakla birlikte işgücü çekmemiştir. Dev tarım işletmeleri küçük işletmelerin üretiminin ortalama 400 katını üretmekte ama ancak 15 katı kadar işçi çalıştırmaktadırlar. Dolayısıyla beher ürün birimi başına gittikçe daha az işgücü kullanılmaktadır.

Evrensel şirketlerin kalkınma kuramına göre, bir ülkenin büyüme hızının artması, işsizlik oranını «kabul

edilebilir» bir düzeyde tutulması için yeterlidir. Oysa Raul Prebisch'in Amerikalar-arası Kalkınma Bankası'na verdiği 1970 yılı raporunda belirtildiği gibi, Latin Amerika'nın hiç de «kabul-edilebilir» düzeyde olmayan 1960'ların işsizlik oranını tutturması için bile bir bütün olarak yılda yüzde 6'lık bir hızla büyümesi gerekmektedir ki, böyle bir büyüme hızının korunması çok güçtür. Bu bakımdan, 1950-1970 döneminde edinilmiş deneylerin ışığında iktisadî büyümenin tek başına işsizlik sorununu çözmeyeceği belli olmaktadır.

Ekonomi, aslında gittikçe düşen oranlarda işgücü kullanan bir sanayileşme süreci içinde de büyüyebilir. Örneğin evrensel ilaç firmalarınca aktarılan teknoloji o kadar işgücü tasarrufu sağlamaktadır ki, toplam maliyetin yüzde 3,4'ünü aşmamaktadır işçilik payı. Norman Girvan, 1950 ile 1960 yılları arasında, işgücünün Venezuela petrol sanayiinde yüzde 33, Hollanda Antilleri'nde yüzde 70 azaltıldığını hesaplamış; Charles Levinson'a göre petro-kimya sanayiinde «birim işçi maliyetlerinde büyük düşüşler» olmuştur. (Levinson, petrokimyasal ürünlerde bugün işçilik payının toplam maliyetin yüzde 10'unun altında kaldığını söylemektedir.) Sermaye-yoğun teknolojinin gittikçe yaygınlaşan kullanımı gelir dağılımını olumsuz yönde etkilemektedir. Özel mülkiyetteki kaynakların getirdikleri, bu kaynakların sahiplerinin cebine girmektedir; bunlar ya yabancı şirketler ve onların yabancı hissedarları ya da zaten ülke gelirinin yüzde 40'ından fazlasını alan bir avuç yerli yatırımcıdır. Gelirin birkaç elde yoğunlaşması ve işsizlik birbirlerinden beslenmektedir. James Grant'ın değindiği gibi, «azgelişmiş ülkelerdeki yoksulların gelirlerini yükseltmenin, zenginlerin gelirlerinde meydana gelen eşit oranda bir artıştan daha çok iş olanağı sağlaması gerekir; çünkü hali vakti yerinde olanların satın aldıkları lüks mallar azgelişmiş ülkelerde daha sermaye-yoğun nitelikte olmaya eğilimliyken, daha yoksul birinin genellikle satınaldığı malların üretimi daha

çok işgücü gerektirmektedir.» Aynı zamanda, nüfusun alt yüzde 40'lık kesiminin iş bulma olanaklarında bir artış meydana gelmeden gelir dağılımının düzelmesi de olası değildir.

Yoksul ülkelerde faaliyet gösteren evrensel şirketlerin teknolojisi ilerleme kaydederken, özellikle kimya, makine, kağıt, lastik ve gıda gibi evrensel şirketlerin faaliyetlerini yoğunlaştırdıkları sanayilerde tek bir işçinin istihdam edilmesi için gerekli yatırım üç katına çıkmıştır. Uluslararası Çalışma Örgütü tarafından Kolombiya'daki ileri teknolojili endüstriyi inceleme görevi verilen Dudley Seers, 1957 yılında bir işçinin istihdamı için 45.000 peso gerekirken, 1966 yılında 1957 değeriyle 100.000 peso gerektiğini saptamıştır. Bu kitabın yazarlarından birinin daha yakınlarda yaptığı ve Latin Amerika'da 257 sanayi şirketini kapsayan bir araştırma evrensel şirketlerin beher 10.000 dolarlık satış başına yerli firmaların istihdam ettiklerinin yarısından az işçi çalıştırdıklarını meydana çıkarmıştır. 1925' den 1970'e değin imalat sektöründe çalıştırılan Latin Amerikalı işgücü yüzdesi gerçekte düşmüştür. *Wall Street Journal* gazetesinin Brezilya hakkındaki bir raporu, bu rakamların insancıl anlamda ne demek olduğunu biraz göstermektedir:

> Bu tür işçilere (günde 60 sente şeker kamışı kesenlere) yardım etmek şöyle dursun, Brezilya'nın modernleşmesi aslında binlercesini kurban etmektedir. Bir tuz şirketi yeni aygıtlar getirdiğinde verim göklere fırlamıştır, ama 7000 kişi işlerini kaybetmişlerdir. Ponce de Carvalhos'da birçok insan Brezilya'nın uzak köşelerinde şeker plantasyonlarının makineleştirilmesinden dolaylı zarar görmektedir. Bu, yöresel plantasyonları ekonomik olmaktan çıkarmıştır... 20 yıldır bir plantasyonda çalışan 60 yaşında bir kadın, 1000 kadar işçiye «yapın hasadınızı, sığır için ot ekin ve

çekip gidin» dendiğini anlatmıştır. Bu kadın şimdi çamaşır yıkayarak ayda 6,50 dolar kazanmaktadır. Şefaatli Meryem şeker fabrikasında 18 yıl çalışmış olan 41 yaşında bir adamsa şimdi yol kenarında ekmek satarak günde 54 sent kazanıyor.

«İşsizlik bunalımı»nın, James Grant'ın «sermayenin yapay ucuzlaması ve işgücünün yapay pahalılanması» dediği olayın bir sonucu olduğunu artık iktisatçılar kabul etmektedirler. Yoksul ülkeler, «en modern makinelerin gittikçe daha az işçi gerektirdiği bir devirde çağdaşlaşmanın en kestirme yolu olarak kente yönelik fabrikaları ve büyük ölçekli, makineleşmiş tarımı» teşvik etmişlerdir. Yoksul ülkeler faiz oranlarını şişirerek, yasal ya da yasa dışı bol keseden vergi ödünleri sağlayarak ve transfer fiyatlarını denetleme olanaksızlarından dolayı yabancı sermayeyi desteklemektedirler. Aynı zamanda asgarî ücret yasalarında, yan faydalarda ve sendikaların pazarlık gücündeki mütevazi ilerlemeler çoğunluk ekonominin geleneksel sektörlerinden daha çok ücret ödeyen evrensel şirketlerin işçilik maliyetlerini arttırmakta, böylece daha çok makine alarak daha az işçi kullanmaları için her türlü neden bulunmaktadır.

Evrensel şirketlerin bazı danışmanları, evrensel işsizlik bunalımıyla ilgili uyarılar yapmaya başlamaktadırlar. Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nin kurulması için gerekli denge tehlikeye düşmektedir. Grant, Castro'nun devrimini gerçekleştirdiği sırada Küba'daki işsizlik oranının yüzde 16 olduğuna (başkaları bu oranı yüzde 25' den yukarıda tahmin etmişlerdir) ve Peru, Şili ve Sri Lanka'daki solcu hükümetlerin hiç olmazsa kısmen yoğun işsizliğe karşı bir tepkinin ürünü olduklarına işaret etmektedir. Evrensel şirketlerin yoksul ülkelerde daha emek-yoğun bir teknoloji uygulayabileceklerine ve uygulamaları gerektiğine inanan Grant, Singapur, Hong

Kong, Formoza ve Kore'nin geçen on yıl boyunca geçirdikleri deneyi örnek göstermektedir. Bu ülkeler «1960' larda işgüçlerinin çok hızlı artışlar göstermesine karşın hızla büyümüşler, işsizliği önemli ölçüde azaltmışlar ve aynı zamanda gelir dağılımını düzeltirken doğum oranlarını göze çarpar biçimde düşürmüşlerdir.» Oysa bu ülkelerin bazı özel koşulları vardı ki, bu deneylerinin yinelenmesini olası kılmaktadır. Formoza ve Kore, kendilerine özgü siyasal durumları nedeniyle büyük ölçüde Amerikan yardımı almışlardır. Özellikle Formoza daha 1950'lerde tarım sektöründe bazı gelir dağılımı reformları yapmıştır ki, bu daha Latin Amerika, Afrika ve öbür Asya ülkelerinin çoğunda görülmemiştir. 1960'larda azgelişmiş ülkelerin çoğunda toprak reformu, vergilendirme ya da sosyal güvenlik programlarıyla varlıklılardan yoksullara gelir aktarma yolunda bir istek olduğuna dair fazla bir belirti yoktu.

Çin Halk Cumhuriyeti, Devrim'den önce dev boyutlara ulaşan işsizlik sorununu, sermaye-yoğun teknolojiyi daha emek-yoğun teknolojiye dönüştüren yöntemlerle hafifletmiştir. Japonya ve Kore'de dokuma, lastik ve kontrplak üretimi gibi işlemler Amerika'daki benzerlerinden çok daha emek-yoğundur. Bugün Japonlar her yıl ürettikleri 100.000 kamyonun 30.000'ini Çin komünlerinde yaptırmaktadırlar. Bucurgatlar, somun anahtarları ve âlet takımları Çin'de Japon firmaları hesabına yapılan başka maddeler arasındadır.

Bu *ters-yönlü mühendislik*te evrensel şirketlerin nereye kadar gidebilecekleri açık bir sorudur. Eski Dünya Bankası iktisatçılarından ve şimdi evrensel şirketlerin yatırım sorunlarında danışmanlığını yapan Jack Baranson, kalkınan ülkelerin özel teknoloji sorunlarının çözümüne yardım konusunda Amerikan kökenli evrensel şirketlerde «egemen olan görüşün büyük ölçüde olumsuz olduğunu» söylemektedir. Ona göre, çoğu şirketler «malların ve yöntemlerin yöresel koşullara sınırlı ölçüde uydurulması bakımından» geçmişte gös-

terdikleri çabaların «yeterli» olduğuna inanmaktadırlar. Ancak çok az sayıda firma «yeni transfer biçimleri»nin geliştirilmesi gereğini görmektedirler.

Asya'da, okuma-yazma bilmeyen işçilerin nitelik isteyen montaj bantı işlerinde yetiştirilmesi yönünde kayda değer deneyler yapılmıştır. Bazı Japon, Amerikan ve Avrupa kökenli evrensel şirketler Çinliler'in niteliksiz işgücünün üretkenliğini arttırma yöntemlerini öğrenmek istemektedirler. Evrensel şirketlerin ucuz-işgücü pazarından azamî yararı sağlamak için üretim teknolojilerini bu pazara uydurmaya çalışmaları olasıdır. Giderek bir yandan işçi gereksinimini azaltan stratejiler (otomasyonun arttırılması), bir yandan da ücret düşürücü stratejiler (düşük ücretli işçi kullanılması) izleyeceklerdir. Ürettikleri mala göre, birine ya da ötekine ağırlık vereceklerdir. Örneğin petro-kimya sanayii gittikçe işgücü tasarrufuna yönelirken, elektronik sanayii ucuz işgücünden yararlanmak için işletmelerinin yerlerini değiştirmektedir. Ancak tüm evrensel şirketler bu stratejilerin ya bir karışımını ya da ikisini birden izleyeceklerdir. Sorun bu stratejilerin birbirleriyle ne kadar çeliştikleridir. Evrensel bir şirket çeşitli kalkınma aşamalarında bulunan ülkelere göre biçilmiş özel teknolojiler geliştirmek zorunda kalırsa kârlarını azamîye çıkarabilecek midir?

Jack Baranson, teknoloji transferi bakımından şirketlerin malî hedefleriyle yoksul ülkelerin kalkınma hedefleri arasındaki temel çatışmayı çözümlemiştir. Nüfusun en alt yüzde 40'ını istihdam etmek ya da her yıl işsizlerin saflarını kabartan milyonları çekmek, bir yatırımdan kısa sürede getiri sağlamanın yolu değildir. Uzak gelecekte daha geniş bir pazar yaratabilecek gelir dağılımı süreçlerini desteklemektense, ellerinde parası bulunanlar arasında bir pazar geliştirmek şirketin çıkarınadır. Yıllık bilançonun amansız baskısı altında görev yapan yöneticiler uzun dönemli tasarılar yapacak durumda değillerdir. Kalkınan ülke-

lerse pazarlık güçlerini ve kendilerine güvenlerini arttırmak için teknolojinin denetimini ellerine almak istemektedirler. Şirketler, gördüğümüz gibi mülkiyet haklarını sıkı sıkıya ellerinde tutmaya bakmakta ve yöresel girişimcilerin rekabet olanağını kösteklemekte, Baranson'un dediği gibi «şirket kaynaklarının evrensel dağılımında yönetimsel denetim ve esnekliği» korumaktadırlar. 1960'larda bu çelişkiler şirketlerin büyük üstünlüğüyle sonuçlanmış, istihdam ve gelir dağılımı açısından çok kötü etkiler doğmuştur. 8. Bölüm'de inceleyeceğimiz gibi, 1970'lerde de aynı çelişkiler sürmekte, yalnız güç ilişkisi ve dolayısıyla şirket stratejileri değişmektedir.

4

Evrensel şirketlerin yoksul ülkelerde ellerinde tuttukları üçüncü büyük güç kaynağı, insanların nasıl yaşayacağını belirleyen değerlerin toplamı olan ideolojinin denetimidir. 6. Bölüm'de evrensel şirketlerin nasıl olup da yoksul ülkelerin halkının televizyon ya da sinemada seyrettiğini, radyoda dinlediğini veya dergilerde okuduklarını belirleyecek bir durumda olduklarını anlatmıştık. Amerikan hükümetinin «kapalı toplumlar» diye tanımladığı ülkelerde Propaganda Bakanlığı'nın oynadığı rolü, *Hür Dünya*'nın birçok yerlerinde evrensel şirketler oynamaktadır. TV, sinema reklamları, resimli güldürü kitapları ve dergilerde çıkan ilanlar yoluyla yabancı şirketlerin, örneğin Meksika halkının alt yarısının kafalarında yaptığı etki Meksika hükümetinin veya Meksika eğitim sisteminin etkisinden kuşkusuz daha sürekli ve büyüktür. Meksika'da üçüncü sınıftan sonra okula devam edenler nüfusun küçük bir kesimidir. Resmî olarak bildirilen okuma-yazma bilme-

yen oranı yüzde 27'yi aşkındır. Halkın büyük çoğunluğu okulla yarım yamalak bir ilişki kurarken, TV ve transistorlu radyoyla teması yaşam boyu sürmektedir. Lee Bickmore'un Ritz Crackers mamülleri için yaptığı pazarlama planlarını bize anlatırken açıkladığı gibi, Ritz'in duyurusunu almak için okuma bilmeye gerek yoktur. Onun ne demek istediğini birkaç ay sonra yoksul bir Meksika köyünde eşeğini Ritz Crackers kutularıyla yüklemiş, okuma yazma bilmeyen yalınayak bir köylüyle karşılaştığımızda anladık.

Devlet propagandası da reklamların gücüyle boy ölçüşemez. Meksiko kentinin bazı ana çevre yollarında halkı sokakları temiz tutmaya çağıran belediye sloganları; bira, kozmetik, şık giysiler ve lüks yaşamın başka simgelerinin reklamını yapan koca koca afişlerin arasından güç bela gözükmektedir. Modern reklamcılığın en son yöntemleriyle hazırlanan bu afişler, Sağlık Bakanlığı'nın hiç bir duyurusunun, ne denli eğitici olursa olsun, pek gölgelemeyeceği çok renkli lüks hayat, aşk ve kudret fantezileri sunmaktadırlar.

Evrensel şirketler böylece sanayileşmiş dünyada satagelmiş oldukları aynı hayalleri tüm azgelişmiş dünyada da pazarlamaktadırlar. Düşük gelirli ülkelerde tüketimin körüklenmesi ve yöresel zevklerin evrensel ölçüde dağıtılan ürünlere uydurulmaları durmadan genişleyen bir Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nin yaratılması için yaşamsal önem taşımaktadır. Dünya yöneticileri zevkleri geliştirdiklerini ve insanları ilerlemeleri için eğittiklerini savunmaktadırlar. İyi viski seçmesini ve içmesini bilen «seçkin bir adam» olmanın, karayolunda yeni bir «Fury» modelinin direksiyonunda güç gösterisi yapmanın ya da Pan Am ile Güney Denizleri'ne kaçmanın zevkleri pazarlanarak, yoksul ülkelerin insanlarına özlemini duyabilecekleri bir güzel hayat görüntüsü sunulmaktadır. Yoksul insanlara ellerindeki parayla hemen alabilecekleri —Coca-Cola ve ITT'nin bağlısı Wonder Bread mamülü Twinkyler gibi— malla-

rını tanıtmak yeni ufuklar açmaktadır. «Amerikan ekonomisinin gelişmesini o kadar etkileyen tüketim ideolojisinin aktarılması nasıl kötü olabilir yoksul ülkeler için?» diye sormaktadır Dünya yöneticileri.

Evrensel şirketler tarafından aktarılan pazar ideolojisinin kalkınma için iyi ya da kötü olması yine kalkınmayla ne demek istendiğine bakar. Kalkınma politikasının öncelikli hedefi azgelişmiş dünyanın en ağır sorunu olan işsizlik ve eşitsizlik ürünü kitlesel yoksulluğun ortadan kaldırılması ise, o zaman evrensel şirketlerin ideolojisinin yoksul ülkelere aktarılmasının bazı çok kötü etkiler yaptığı sonucuna varmamız gerekir. Bir kere, Jacques Maisonrouge'un evrensel şirketin büyük bir tesviyeci ve eşitleştirici olduğuna ilişkin savına karşın, şirketlerin güttükleri strateji tüm yoksul ülkelerde var olan keskin sınıf ayrımlarını gerçekte pekleştirmektedir. Çoğu evrensel şirketlerin baş hedefleri yoksul toplumların içindeki küçük varlıklı kesimlerdir. Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nin babası Peter Drucker, «Hindistan dediğimiz o muazzam yoksulluk kitlesi» için «Hint nüfusunun yüzde 10 ya da daha fazlasını, yani 50 milyon kişiyi kapsayan oldukça büyük bir modern ekonomi» bulunduğuna işaret etmektedir. Nabisco yöneticileri, büyük bir reklam kampanyasıyla yeni yeni girmekte oldukları Brezilya pazarındaki müşterilerinin 105 milyonluk nüfusun 20 milyonu kadar olacağını tahmin etmektedirler. Otomobil gibi pahalı sermaye malları, hassas saatlar ve fotoğraf makineleri gibi lüks mallar ve New York'a bir uçak gezisi gibi masraflı hizmetler doğal olarak azgelişmiş ülke nüfuslarının ancak küçücük bir kesimine sunulmakla birlikte, salt rakam olarak oldukça büyük bir pazar oluşturmaktadır bu kesim. Bu maddeler çoğunluk ithal malı olduklarından sınırlı dövizleri de tüketmektedirler. Reklamların Amerikan üst-orta sınıfının yeme, giyinme ve gezme alışkanlıklarını kapmaya teşvik ettiği hareketli azınlık, ithal malı bir yaşam sürmektedir.

Robert Heilbroner'in belirttiği gibi, kalkınma, belli bir sosyal yapı çerçevesi içinde iktisadî büyümeyi teşvik etmekten çok daha fazla şey gerektirmektedir: «Aslında o yapının *çağdaşlaştırılması* gereklidir ki, bu, toplumun en kamusalından en bireyseline dek tüm özellikleriyle yeniden kurulmasını gerektiren bir süreçtir.» Devlet örgütünde, eğitim sisteminde, sağlık sisteminde, gelir dağılımı sisteminde ve iktisadî önceliklerin belirlenmesinde yapısal ve kurumsal değişiklikler, yoksulluk, işsizlik ve eşitsizlik sorunlarına ciddi bir yaklaşımın ön-koşullarıdır. Oysa yoksul ülkelerdeki seçkinler için, uluslararası tüketim topluluğuna üye olmak reformcu heyecanı söndürücü bir etki yapmaktadır. Otuzuna doğru, banliyölerdeki konforlu evinde uysal uysal oturmuş renkli TV'sinin önünde birasını yudumlayan bir zamanların üniversite radikali Latin Amerika'nın klişe tiplerindendir. Konforlarını taksitle kiralayanlar, içlerinde ne denli devrimci duygular yatarsa yatsın, toplumsal değişim için bir şeyler yapmak şöyle dursun, düşünmek bile istemezler.

Hayal ihracatının, bu tür hayallere dalacak durumda olmayanlar üzerindeki etkisi nedir? Daha kısa bir süre önce IBM'in başkanı Thomas J. Watson «zenginliğimizi o insanların suratlarına çarpmakla onları ya çaresizliğe, ya paniğe ya da görülmedik biçimde bir ihtilale iteceğiz,» diye kaygılanmaktaydı. 1950'lerde özel sektör çevrelerinde herkes «çoğalan beklentilerin devrimi»nden korkuyordu. Yürürlükteki kurama göre, Perulu köylüler ya da Afrikalı yerliler bir Holywood filminde veya ithal malı bir TV programında «yarının mutfağı»na ilk kez göz attıklarında ya da havayolu reklamlarında güneşlenen zenginleri gördüklerinde; beklentileri, durumlarını düzeltmek istekleriyle birlikte kıskançlıkları da artacaktır. Beklentileri, yaşam düzeylerindeki yükselmeyi hep aşacak olursa, tüm azgelişmiş dünyada siyasal karışıklıklar çıkacaktır.

Reklamların azgelişmiş dünya nüfusunun alt yüzde

40 ya da 60'lık kesimi üzerindeki etkisine ilişkin nicesel kanıtlar azdır. Bu, reklam ajanslarının sondaj etmek için müşterilerinden para aldıkları nüfus kesimi değildir. Bu konuda çok az araştırma yapılmış olduğu gibi, çoğu da izlenimcidir. Ancak eldeki veriler, dünya yöneticilerinin sık sık değindikleri «haberleşme patlaması»nın bazılarının 1950'lerde korktukları gibi devrimci etkiler değil, tam karşıt nitelikte etkiler yarattığını göstermektedir. Venezuela Merkezî Üniversitesi'nde *sosyal haberleşme* uzmanı ve McCann-Erickson, J. Walter Thompson gibi Amerikan kökenli evrensel reklamcılık şirketlerinin damşmanı olan Evangelina Garcia, reklamcılığın etkileriyle ilgili araştırmalarının «en aydınlatıcı ve tekrar tekrar doğrulanan» bulgusunun, geçimini güç bela sağlayan «marjinal» kesimin «sınıf ayrımı sezgilerini kaybetmiş olduğunu» ortaya çıkardığını söylemektedir. Bu kesimin bireyleri zenginlik ve yoksulluk olduğunu bilmektedir, ancak portatif radyoda ya da TV'de işitip gördükleri «tüketim mallarını herkesin alabileceğini» sanmaktadırlar. Satın alacak parası olup olmamak bir talih işidir, talih de değişir. «Marjinal» halk arasında bir anket yapan Johnson's Wax (yer cilası) firması, toprak tabanlı kulübelerde yaşayanların genellikle «cilalayacak bir döşemem yok, ama istersem cilayı alabilirim» şeklinde karşılık verdiklerini saptamıştır. Reklam kampanyalarının yan ürünü, yaşamın ana gereklerinden yoksun ailelere düzmece bir orta-sınıf duygusu vermek olmaktadır.

Profesör Garcia, araştırmalarında reklam duyurusunun çarpıcı gücünü görmüştür. Radyolarda ve TV'lerde beş, on dakikada bir tekrarlanan tekerlemeler ve sloganlar, özellikle dış dünyayla başka haberleşme bağlantıları bulunmayan evlerde *mental klişeler* halini almaktadır. Bir gecekondu ailesine hangi şampuanı aldıkları sorulduğunda, genellikle verdikleri yanıt, şirketin o günkü sloganını kelimesi kelimesine tekrarlamak olmaktadır: «Saçımın güzel olmasını istediğim için,»

«Johnson and Johnson en iyisini yaptığı için...» vs. vs. Venezuela pazarı küçük olduğundan, şirketler de aynı kişilere satmak için mallarını habire farklılandırmaktadırlar. Dört yıl önce Ajax tozu bulaşık yıkama mutluluğunun anahtarıydı. Şimdiyse sıvı sabun çağı başlamıştır.

Profesör Garcia, ithal malı reklam kampanyalarının önemli bir etkisinin «Amerika'daki seks, aşk, saygınlık, ırk vs. ile ilgili değerlerin Venezuela'da yeniden yaratılması» olduğunu belirtmektedir. Bugün Venezuela'da «ev kadını mutluluğunu buzdolabıyla ölçmektedir... eskiden bir kadının mutluluğu çocuk sahibi olmak, kocasına dayanmak, hattâ eşyası olup da göstermemekti.» Profesör, reklamların ruhsal bir bağımlılık yarattığı sonucuna varmaktadır. Kişinin kendine olan saygısı, satın aldığıyla belirlenmektedir. Kişi, sonuçta şunu söylemektedir: «Benim güvenliğim, duygusal güvenliğim, tükettiğim şeylere bağımlıdır.» Reklamlar, Latin Amerika'nın en yoksulları arasında benimsenmiştir. Birkaç aydın ve milliyetçi siyaset adamı bilimsel madrabazlığın etkilerinden kaygı duymakta iseler de, çoğunluk, reklam acentalarının faaliyetleri için gösterdikleri gerekçeyi kabul eder gözükmektedir: Reklamcı size varlığından bile haberdar olmadığınız bütün o harika şeyleri anlatan bir dost gibidir.

Pazar ideolojisinin yüzyılımızın yoksulları üzerindeki etkisi, geçmiş yüzyıllarda devlet kilisesinin yaptığı etkiden pek başka değildir. Ancak kilise yeryüzünün sefalet içindeki insanlarını gelecek bir hayatta cennetler vadederek yatıştırmışsa, dünya çapındaki reklamcılık şirketleri anında ve yerinde tüketim yoluyla avuntu satmaktadırlar. Program içeriği ve reklamlarındaki duyuruları yoluyla TV (Amerika'da da olduğu gibi) yoksul ülkelerde sosyalleştirici bir etki yapmaktadır. TV'nin Peru'daki etkisini inceleyenler, yoksulların ülkenin katı sınıf yapısından kaçmalarına olanak sağlayan yeni fanteziler sunduğu için TV kültürüne sarıl-

dıklarını öne sürmektedirler. Kendi toplumlarında ortasınıf statüsüne yükselme umudu yokken, *Mission Impossible* (Görevimiz Tehlike) dizisinin temiz görünümlü ajanlarıyla özdeşleşmek bedavadır. (Bu arada, William Shramm'ın belirttiği gibi, din, nezaket, huzur gibi geleneksel değerler bir kenara atılıp, yerlerine Amerikan yapıtı TV programlarının değerleri ithal edilmektedir: Başarı hırsı, şiddet heyecanı, tüketim zevki.) Ruh bilimci Muzaffer Şerif, yıllar önce Amerikan televizyonunu çözümlerken kitle haberleşme araçlarının «belirli temaları seçip vurgulayarak, statükoyu tehlikeye sokmayan türden benlik bağlantıları yarattığını ve sürdürdüğünü; vurgulanan değerlerin hep sosyal değişim sürecine hiç katkısı olmayan türden değerler olduğunu» kaydetmiştir.

Evrensel pazarlamacılar, tüketim zevkini yoksul ülkelere yaymakta bir kötülük olduğuna inanmamaktadırlar. Peter Drucker'e bakılırsa, «Lima ya da Bombay' daki (veya Harlem gettosundaki) işçi ya da tezgahtar kız bir dudak boyası istiyorsa, alacağı başka hiç bir şey ona birkaç sent karşılığında bu kadar gerçek değer sağlamayacaktır.» Bu, kızın büyük bir olasılıkla kötü beslendiği ve oturacak doğru dürüst bir yeri olmadığı, aptalca para harcadığı anlamına gelmemektedir. *Uluslararası reklamcılık uzmanı* Albert Stridsberg, *Advertising Age* adlı reklamcılık dergisindeki bir yazısında «yoksul bir kişinin fizikî gereksinimlerini neyin karşılayacağı hakkındaki alışılagelmiş fikirler dizisinden» kurtulmamız gerektiğini söylemektedir; «bu adamın parasını bir transistorlu radyoya yatırmasının ruhsal anlamı, aynı parayı temel gıda maddelerine harcamasıyla doğacak fizikî yararlardan daha önemli olabilir.» Özellikle Peru gibi, doğan bebeklerin önemli bir kısmının kötü beslenmeden ötürü hayata ciddî ve belki de düzeltilemez beyin aksaklıklarıyla başladığı saptanmış bir ülkeye uygulandığında, ilginç bir kuramdır bu.

Yaşamın temel gerekleri arkada kalırken, dudak

boyası ve transistörlü radyo gibi gereksinimlerin yaratılıp karşılanması, yoksul ülkelerdeki kitle sefaletini daha da sürdürmekte ve katmerleştirmektedir. (Bazı Peru köylerinde insanı acındıran bir nesne kullanılır: Transistörlü radyo gibi boyanmış bir taş parçası. Gerçek bir radyo alamayacak kadar yoksul köylüler bunu bir statü simgesi olarak taşırlar.) Evrensel şirketler neyin *ruhsal doyum* sağlayıp neyin sağlamadığını belirlemek gibi muazzam bir güce sahiptirler. Tüketici modern manipülasyon teknolojisinin buyruklarına böylesine tamamen bağlıyken, «tüketicinin buyrukları»ndan söz etmek ikiyüzlülük olmaktadır.

Reklamcılığın yılda 200 dolardan az kazanan insanlar üzerindeki uzundönemli sosyal etkileri nelerdir? Ufacık bir tarladan ekmeğini çıkarmaya çalışan köylü, ufak tefek işlerden ve çöp tenekelerinden yaşayan kentli gecekondu sakini, düşük ücretli hizmetçiler, hasat işçileri ve atölye çırakları ordusu dış dünya hakkında öğrendiklerinin çoğunu reklam görüntüleri ve sloganları aracılığıyla algılamaktadırlar. Kulaklarına açıkça ulaşan duyurulardan biri, mutluluğun, başarının ve beyaz olmanın birbirleriyle ilgili olduğudur. Meksika ve Venezuela gibi, halkın çoğunluğunun daha yerli kökeninin izlerini taşıdığı *mestizo* (melez) ülkelerinde satışa çıkarılan lüks hayatı görüntüleyen afişler hep sarışın, mavi gözlü, Amerikan görünümlü kadın ve erkeklerle doludur. Bu tür «beyaz güzeldir» reklamlarının bir etkisi de, siyasal eylemcilikle bağdaşmayan bir koloni zihniyetinin özündeki aşağılık duygularını pekleştirmektir.

İşsizlik ve eşitsizlik sorunlarını çözmekte gerçek ilerlemeler göstermiş olan toplumların izledikleri en önemli örgütsel stratejilerden biri, halkın gerek bireyler, gerek ulusal bir topluluğun üyeleri olarak kişilik duygusunu güçlendirerek kitleleri seferber etmek olmuştur. Çin'i, Küba'yı, Tanzanya'yı ve Kuzey Vietnam'ı ziyaret edenler, halkın büyük sosyal deneylere katıl-

makta gösterdiği içten heyecanın etkisinde kalmışlardır. Bu ülkelerde halka, kendi yetenekleri ve enerjileriyle toplumlarını insanlık tarihinde görülmemiş biçimde değiştirebilecek «yeni insanlar» olduklarına inanmaları sürekli olarak aşılanmaktadır. Devlet gücünün desteğinde kişisel ve ulusal gurur uyandırılmaya çalışılmaktadır. Oysa reklam ajansının Propaganda Bakanlığı'nı üstlendiği toplumlarda yapılan çağrı ters yöndedir; sonucunda yöresel kültürün yitirilmesi ve yabancı kültürüne bağımlılık teşvik edilmektedir. Ruhbilimci Michael Macoby, Meksika köylerinden birinde New York'ta yüksek fiyatlarla satılan türden görkemli süslü tabaklar yapan bir çömlekçiyi ziyaret ettiğinde, adamın kendisini ağırlamak için Woolworth'den(*) alınmış plastik tabaklarda servis yaptığını anlatır. Evrensel reklamcının yoksul ülkelerdeki üstü kapalı duyurusu şöyledir: «Ne siz, ne de yarattıklarınızın fazla bir değeri vardır. Biz size bir uygarlık satacağız.»

Son birkaç yıldır dünya nüfusunun alt yüzde 40 ile 60'lık kesiminin beslenmesinin gerçekte kötüleştiğini gösteren kanıtlar birikmektedir. Brookings Araştırma Enstitüsü'nün dünyanın beslenme sorunları üzerine bir araştırmasında Alan Berg, 1960 yıllarında Orta Amerika'daki sığır üretimi hızla artmasına karşın o ülkelerdeki adam başına et tüketiminin ya çok az yükselmiş ya da azalmış olduğunu kaydetmektedir. En aşırı örneği almak gerekirse, Kosta Rika'da 1960'ların başlarından 1970'e değin et üretimi yüzde 92 artmış, ama adam başına tüketim yüzde 26 düşmüştür. Berg, bunun nedeni olarak etin «Latin Amerikalılar'ın mideleri yerine Amerika'daki şirketleşmiş restoranlardaki hamburgerlere girmesini...» göstermektedir. Hindistan' da süt üretimi ve tüketiminde adam başına bir azalma olmuştur. Yumurta, yoksul ülkelerde düzünesi 40-

(*) Woolworth: Her türlü ev eşyası satan dev bir zincirleme-mağaza şirketi.

70 sent arasında satıldığından, bir protein kaynağı olarak erişilmez durumdadır. (1969 yılında bir Amerikalı ortalama 314 yumurta yerken, bir Hintli ortalama 8 yumurta yemiştir.) Dünya yoksullarının gerçek satın alma gücünün azalması ve *marjinal* güçlerin kente kaçmaları daha çok sayıda insanın eskisinden daha kötü beslenmeleri demektir. (Berg, Hindistanda bir ailenin yeterli bir besi alabilmek için ayda 4-5 dolar kazanması gerektiğini bildirmektedir. Oysa nüfusun yüzde 60'ından çoğu bu çizginin altına düşmektedir.)

Dünya açlık sorununun öldürücü etkileri açıktadır. Brezilya'da nüfusun beşte birinden azını oluşturan beş yaşından küçük çocuklar, bütün ölümlerin beşte dördünü meydana getirmektedirler. Berg'in incelemesine göre, Latin Amerika'da bir ile dört yaş arasındaki çocuklarda görülen ölüm olaylarının yüzde 57'sinin ana veya yan nedeni kötü beslenmedir. Yüksek çocuk ölüm oranının, yoksul ülkelerdeki (ve zengin ülkelerin yoksul ailelerindeki) yüksek doğum oranıyla büyük ilgisi vardır. Hiç olmazsa birisinin hayatta kalacağı umuduyla aileler daha çok çocuk yapmaktadırlar. Berg, bugün dünyada bir milyar kadar insanın kötü beslenmenin sonuçlarını çektiğini tahmin etmektedir. 300 milyonu aşkın çocuk yeteri kadar yiyecek bulamamaktan «aşırı dumura uğramış fizikî büyüme» göstermektedir. Beslenme uzmanı Myron Winick'e göre, «çocukluk döneminde kötü beslenmenin çocukların beyinlerini kalıcı olarak etkilediğine dair kanıtlar gittikçe daha ağırlık kazanmaktadır.» Daha az şiddetli bir kötü beslenme bile karnı tok yabancıların tembellik diye nitelendirmeyi yeğlediği bönlük ve kayıtsızlığa yol açmaktadır. Berg'in tahminlerine göre, Hindistan'da A-Vitamini yoksunluğu bir milyondan fazla insanda körlüğe neden olmaktadır. Bir milyonluk kör bir nüfusun hayatı boyunca yılda 25 dolardan bakılmasının maliyeti bir milyar doları aşmaktadır.

Evrensel şirketlerin kalkınma aracı olma savları

sonuçta dünyadaki açlık bunalımı göz önünde tutularak yargılanmalıdır. Hayat ve enerji kaynağı olan gıda insanın en temel gereksinimidir. Aşırı kötü beslenme, hem yoksulluğun bir sonucu, hem de bir nedenidir. Enerji, zihin uyanıklığı ve yaratıcılık hep doğrudan doğruya beslenmeyle ilgilidir. «İnsanın aldığı besideki değişikliklerin hanedan ve hattâ din değişikliklerinden bile önemli olduğu mantıkî olarak savunulabilir sanırım,» diye yazmıştı George Orwell. Gıda rejiminde ve gıda dağıtımında önemli değişiklikler olmuştur günümüzün dünyasında; evrensel şirketler de bu değişikliklerde önemli bir rol oynamışlardır.

Beslenme uzmanları, açlık sorununun basit teknik çözümlere gelmediğini anlamaya başlamışlardır. (Çok sözü edilen *yeşil devrim*, yeni hibrid tohumlar, gübreler, traktörler aracılığıyla verimleri hızla arttırmasına karşın dünyanın birçok yerlerinde gelir eşitsizliğini ve kötü beslenmeyi aslında katmerleştirmiştir, çünkü yeni teknolojiyi uygulama olanağı bulunmayan *marjinal* tarımcıları aradan çıkarmıştır.) Gıda üretiminin artması yoksulların daha çok yemesi demek değildir. Meksikalı Joaquin Cravioto gibi dünyanın açlık sorunlarını inceleyenler, beslenmenin çevrebilimsel bir sorun gibi ele alınması gerektiğini görmektedirler artık; kötü beslenme toplumsal, ekonomik ve gıdasal dengesizliklerin incelikli ilişkilerinden ortaya çıkan bir olgudur. Gelir dağılımı, işsizlik ve kamu sağlığı konularında bir şeyler yapmadan gıda rejimini iyileştirmenin olanaksızlığı ortaya çıkmıştır. Böylece 1960'ların alışılagelmiş kalkınma mantığı yeni bulguların ışığında yavaş yavaş değiştirilmektedir. Örneğin, Latin Amerikalı anaların çocuklarına süt yerine düşük proteinli lapa vermelerinin cahillikten ötürü olduğu sanılırdı. Akla ilk gelen çözüm yolu da evden eve «daha çok süt için» kampanyası yapmaktı. Oysa, Dr. Cravioto'nun belirttiği gibi, Meksika'nın kırsal kesimlerindeki yerli kadınlar kendilerine akıl veren iyi niyetli doktorlardan daha

iyi düşünmekteydiler çocuklarının sağlığını. Bebeklerine süt vermekten kaçınmalarının nedeniyse, süt verilen çocuklardan çoğunun ishalden ölmesiydi. Süt, yumurta, ve et gibi proteinli maddeler bakteriler için elverişli üreme ortamı olurken, lapa gibi proteini düşük maddeler mikropların üremesi için iyi bir yer değillerdir. Dolayısıyla, Cravioto'nun vardığı sonuç, kamu sağlığını düzeltemeyen veya düzeltmek amacında olmayan bir toplumda *marjinal* nüfusun yaşama bedelinin kötü beslenme olduğudur.

Kötü beslenme sorununu oluşturan bu ekolojik ilişkileri anlamak önemliyse de, açlığın temel nedeni yine her zamanki gibi yeterinden az yemektir. Ve insanların yeterinden az yemelerinin olağan nedeni yeterinden az paraları olmasıdır. Dünya nüfusunun alt yüzde 40 ile 60'lık kesiminde yer alan milyonların tüketiminin mutlak olarak düşmesi, gelir dağılımının kötüleşmesinin doğrudan bir sonucudur. Orta sınıfların gıda rejimi dünyanın birçok yerinde iyileşmektedir. Japonlar'ın yeni kuşağı, bir öncekinden beş, on santim daha boylu ve birkaç kilo daha ağırdır. Ancak en alt tabaka için geçimini sağlamak zorlaşmaktadır.

Maria Souza, 30 yaşında, beş çocuk anası (iki çocuğu ölmüştür) ve kuzey doğu Brezilya'da sıcak suyu, kanalizasyonu ve elektriği bulunmayan bir çamur kulübede yaşayan bir kadındır. 1972 yılında *Wall Street Journal* gazetesinden bir muhabir konuşur kendisiyle: «Hayat daha zor bugün,» demektedir gıdasızlıktan sıskaya dönmüş Bayan Souza. «Şimdi haftada ancak iki yumurta yiyebiliyoruz. Ne portakal, ne de muz alabiliyoruz artık.» Brezilya'nın resmî istatistikleri, Kuzeydoğu'nun, olağanüstü ulusal kalkınma hızının da üstünde kalkındığını göstermektedir. (1968 ile 1972 yılları arasında iktisadî kalkınma hızı ortalama yüzde 9,8 olmuştur Brezilya'da.) Oysa Amerikan Dışişleri Bakanlığı'nın bu bölge hakkındaki bir raporu şöyle sonuçlanmaktadır: «İşgücünün alt üçte ikilik kesiminde yer alan

tam yada kısmen istihdam edilmiş işçilerin gerçek gelirleri son beş yıldır artmadığı gibi belki de azalmıştır.» *Wall Street Journal* ise şöyle yazmakta: «Hükümetin vergi teşvik tedbirleri ve başka etkenlerle bölgeye çekilen fabrikalar bugün 90.000 kadar işçi çalıştırmaktadırlar. Ancak bunların üçte ikisine yakın bir bölümü, hükümetin kentlerde asgarî geçim düzeyi olarak saptadığı 30 dolardan daha az aylık almaktadır. Tarım işletmelerindeyse tüm ailelerin yüzde 80'i yılda 50 dolardan az kazanmaktadır.» Çocuk ölüm oranı Amerika'dakinden sekiz katı yüksek olduğu gibi, bu bölgede çalışan bir beslenme uzmanı olan Nelson Chaves'e göre «bölgenin sahil şeridinde yaşayan çocukların yüzde 20'si, beyinlerini hayat boyu hasara uğratacak kadar kötü beslenmektedirler... Üstelik, bölgede her yaştan milyonlarca insan, enerjilerini tüketen ve erken ölümlere yol açan zayıf düşürücü hastalıklara tutulmaktadırlar.» Gazetenin inceleme-röportajmda bu milyonlardan biri anlatılmaktadır: 37 yaşındaki Manuel José, şeker kamışı tarlalarında çalışamayacak kadar açlıktan ve hastalıktan zayıf düşmüş haldedir. (Şeker kamışında günde 60 sent kadar kazanmaktadır.) «Haftada üç gün gidiş-dönüş 15 mil çeken Recife yoluna düşerek üç çocuğu ve hamile karısına bakmak için dilenmektedir... Öbür beş çocuğu ölmüştür.»

Evrensel şirketler, dünyanın açlık sorununu üç yoldan katmerleştirmişlerdir: Birincisi, gelir eşitsizliğine ve işsizliğe katkıda bulunmuşlardır. İkincisi, yoksul ülkelerdeki ekilebilir toprakların denetimini gittikçe daha çok eline geçiren ticari tarım işletmeleri, gıda dağıtımı sorununu güçleştirmektedir. Satın alacak parası olmayan yerel bir halkı beslemek için mısır, buğday ve pirinç yetiştirmektense, yüksek kâr getiren ihracat ürünleri yetiştirmek daha sağlam bir iştir. Örneğin Kolombiya'da bir hektar karanfil yılda bir milyon peso getirirken, buğday veya mısır yalnız 12.500 peso getirmektedir. Sonuç olarak Kolombiya da Latin Amerika'

nın öbür yoksul ülkelerinin çoğu gibi sınırlı dövizlerini temel gıda maddeleri ithaline sarfetmek zorunda kalmaktadır. Evrensel şirketlerin kalkınma doğrultusunda uluslararası banliyö piyasası için çilek ve kuşkonmaz gibi lüks maddelerin üretimi arttırılmaktadır. Ancak para aç çoğunluğa akmamakta, yörenin meyva ve sebzelerinden beslenenlerse artık bunları bile erişemeyecekleri kadar pahalı bulmaktadırlar. Tarım uzmanı Rodolfo Stavenhagen, ticarî tarım işletmeleri yüzünden Meksika'nın önemli bir gıda darlığıyla karşılaşacağı uyarısında bulunmaktadır; tarım şirketleri üretimin gittikçe daha büyük bir bölümünü denetim altına almakta, protein ve kalori yerine dolar hesabıyla üreteceği maddeyi seçmekte ve üretilen gıda maddesi de artan oranlarda ihraç edilmektedir.

Son olarak, şirketlerin reklamcılık yoluyla ideolojiye egemen olmaları yoksulların beslenme alışkanlıklarını olumsuz yönde değiştirmiştir. 1966'dan başlayarak, önde gelen evrensel gıda şirketleri düşük maliyetli proteinli yiyecekler, bebek lapaları, hafif içecekler, yapay süt, şekerler, mezelikler, çorbalar ve şehriyeler üzerinde araştırmaya başlamışlar ve 1968'e değin bu türden bir düzüne ürünü pazara sürmüşlerdi. Bu tür malları Hindistan'a sokmaya çalışan bazı gıda ve ilaç şirketleriyle konuşan Berg, «bu işe girilmesinde en önemli genel etkenin şirket görünümü olduğu»nu saptamıştır. Bazı yöneticilerde «belirgin bir sosyal sorumluluk izi» ne de rastlanmaktaysa da, görünümün birincil nedenlerden olması, «şirketlerin ulusal beslenme sorununa katkısının havada kalmasını olası kılmaktadır.»

Araştırmacının görüştüğü şirketler, yeni ürünlerinin orta ve üst gelirli tabakaları hedef aldığını itiraf etmişlerdir. İngiliz kökenli evrensel bir şirketin yöneticisi, «şirketlerce pazarlanan çoğu besleyici gıda maddelerinin, bunlara en az gereksinimi olan toplum kesimlerine yönelik olması üzücü bir gerçektir» demektedir. Başka biriyse, şirket hazırladığı gıda mad-

desinin içindeki malzemeyi bedavaya da alsa, yalnız ambalajlama masraflarının bile «yiyeceği en çok gereksinen kitleler için fazla pahalı geleceğini» işaret etmektedir.

Önde gelen beslenme uzmanlarından Derrick B. Jellife, «kalkınan ülkelerdeki gıda sanayii bir felaket... bir olumsuz etken olmuştur,» demektedir. Şirketler, Berg'in dediği gibi reklamları «insanların kalori alma kaygısını açık açık sömürmek,» amacıyla kullanmaktadırlar. Batı Bengal'de J. K. Roy'un incelemeleri reklamların etkisinde kalan yoksul ailelerin, yerel inek sütünü çok daha ucuza alacak yerde, «fahiş fiyatlarla» patentli bebek mamalarını satın aldıklarını göstermiştir. Bu ailelere, aldıkları ambalajlı gıda maddesinin «olağanüstü besi değeri» olduğu yutturulmuştur. Berg'in bildirdiğine göre, Karayipler'de şirketlerin kiraladığı ebeler hastahanelerde yeni doğum yapan anaların adlarını aldıktan sonra «evlerine koşturarak bedava nümune ve ilgili reklam broşürlerini dağıtmaktadırlar.»

Meksika köylerinde beslenme alışkanlıklarında meydana gelen değişiklikleri inceleyen Joaquin Cravioto, köylülerin reklamların duyurusuyla temas eder etmez istedikleri ve satın aldıkları iki şeyin francala ekmeğiyle hafif içeçekler olduğunu görmüştür. Ekmek, tortillaların(*) yerine geçmektedir. İçine katılan maddelere göre, protein ve vitaminler bakımından bir kazanç varsa da, kalsiyum bakımından kayıp vardır. Ancak yoksul köylerin beslenme alışkanlıklarındaki bu değişimin en önemli etkisi, hemen hemen sıfıra yakın yemek bütçesinin çok daha büyük bir bölümünü kapsamasıdır. Besi değeri bakımından Coca-Cola, ithal malı şekerin daha yüksek fiyata tüketilmesi demektir. İçenler tadından hoşlanmaktadır, ama Albert Stridsberg'in işa-

(*) Tortilla: Latin yerli halkının ana gıda maddelerinden, saf mısır ununda yapılan mayasız bir yufka türü.

ret ettiği gibi, halk arasında o kadar benimsenmesi evrensel devlerin reklam kampanyalarından ötürüdür: «Meksika'nın en yoksul bölgelerinde, hafif içeceklerin gıda rejiminde önemli bir rol oynadığı yerlerde tanınmamış yöresel markaların değil de, Coke ve Pepsi gibi uluslararası markalarm ağır bastığı uzun zamandır bilinmektedir. Bunun gibi, Filistinli bir göçebe çocuk Beyrut'ta ayakkabı boyacılığından kazandığı kuruşları yöresel kolanın iki katı fiyatla satılan gerçek bir Coca-Cola için saklar,» diye övünmektedir reklamcılık uzmanı Stridsberg. Bunun sonucu, beslenme uzmanı Jelliffe'nin «ticarî kaynaklı kötü beslenme» dediği olgudur. Meksika köylerinde çalışan doktorların bildirdiğine göre, yetiştirdiği birkaç tavukla yumurtalarını satıp, çocuklar proteinsizlikten tükene dursun, babaları için Coca-Cola satın alan aileler seyrek değildir.

Şirketler, ilkel insanlar kendi çocuklarının ve sağlıklarının zararına zevklerini tatmin etmek istiyorlarsa, suçun kendilerinde olmadığını söylemektedirler. Yöneticilerin savına göre, ne zaman «bu sizin için yararlıdır» diye yiyecek satmaya çalışsalar kimse satın almamaktadır. Ama gerçekte iktisadî hayatın kenarında yaşayan insanlara besi bakımından kenarda kalan yiyecekleri satmak için girişilen kampanyalara büyük yatırımlar yapmaktadırlar. Berg'in deyimiyle gıda şirketlerinin «kötü beslenme eğitimi» kampanyalarına bir örnek olarak, Latin Amerika'da bir mısır nişastası reklamının görüntülediği sıhhat dolu bebek, yoksulların eskiden beri midesini şişiren bu şeyin gerçekten insana yararlı olduğu izlenimini yaratmaktadır. Albert Stridsberg *Advertising Age* dergisinde dünyanın bütün köy ve kabilelerinin «tüketici» olmaya can attıklarını açıklamaktaydı. Ona göre sorun, «bu insanların malî olanaklarına göre fiyatlandırılabilecek ve yine de reklam masraflarını karşıladıktan sonra iyi bir kâr getirecek mallar bulmaktadır.» Şirket kampanyaları, dünyanın en yoksul insanları arasında francala ekmeği, şekerleme-

ler ve hafif içeceklerin tüketimini arttırmayı başarmışlarsa, onları statü, kolaylık ve güzel bir tadın besiden daha önemli olduğuna inandırmakla yapmışlardır bunu.

Evrensel şirketler ellerindeki büyük güç araçları olan finans kapital, teknoloji, örgütsel bilgi ve kitle haberleşmesini, dünyadaki açların pahalı aperatifler almaya çağrıldığı bir Evrensel Alış-Veriş Merkezi ve içinde gittikçe daha az insan çalışan bir Evrensel Fabrika yaratmak için kullanmışlardır. Dünya yöneticilerinin Tek Bir Dünya hayalinden gerçekte iki ayrı dünya doğmaktadır: Birisi küçük bir ulus-aşırı orta sınıfın refahının arttığı bir dünya; öteki, insanlık ailesinin büyük çoğunluğunun sefaletinin arttığı bir dünya. Kârın gerekleriyle insanlığın ölüm-kalım kavgasının gerekleri açıkça çelişmektedir. Gelecek bölümde, bu ikisinin uzlaşıp uzlaşmayacağını inceleyeceğiz.

SEKİZ

YOKSULLARIN GÜCÜ: SÖMÜRGECİLİK-SONRASI DÜNYANIN YENİ UMUTLARI

1

Dünyadaki yoksulluk sorununa bakış açısı, insanın penceresinden dışarı bakınca gördükleriyle oldukça bağlantılıdır. Central Park'ın(*) yükseklerindeki meşe pano kaplı bürolarında ve özel yemek odalarında ya da New Jersey(**) koruluklarının birindeki konforlu yuvasında evrensel şirketlerin üst-yöneticileriyle konuşurken, iyilik yapma yeteneklerine duydukları sarsılmaz inanç bizi etkilemişti. Gerçi yoksulluk, işsizlik, cahillik ve hastalık en sevdikleri konular değildir. Ama kalkınma, sevdikleri bir konudur; hepsi de bir kalkınma aracını ellerinde tuttukları inancı içindedirler. Manhattan'da bir gökdelenin 56. katında, şirketinin Kolombiya veya Meksika'da ne yaptığının farkında olmamak, insanın vicdanını sakınmasına yarayan yüksek düzeyde bir cahilliktir. Şirket başkanı, yoksul ülkelerde ne ürettikleri ve şirketin görünür faaliyeti hakkında yeterli bilgi sahibidir. («Sao Paulo'daki bağlımız, geçen yıl 200 kişiye iş sağladı.») Oysa firmanın muhasebe yöntemlerinin

(*) Nev York'un Manhattan adasında en seçkin semtlerden biri.
(**) Amerika'nın varlıklı aileleri, kirli, gürültülü kentlerden uzakta, yeşilliklerle çevrili bağımsız evlerde oturmayı severler...

(ihracatın düşük fiyattan yapılması, teknolojinin aşırı fiyatla satılması) ulusal ekonomilerde yaptığı olumsuz etkiler gözünden kaçmaktadır; bu tür işleri karışık bulduğundan değil, ruhsal olarak *bilmemek* gereksinimini duyduğu için. (Devletler transfer fiyatlandırmasını çözümleme olanaklarını yeni yeni edinmeye başladıklarına göre, evrensel şirketlerin merkezlerinde standart ticaret yöntemlerinin binlerce mil ötedeki yoksul ülkelerde yaptığı olumsuz etkilerin çözümlenmesine fazla zaman ayırılmaması hiç de şaşırtıcı değildir.)

Öte yandan, bağlı şirket yöneticileri büro penceresinden hiç olmazsa bir parça görmektedirler azgelişmişliğin insansal anlamını; aşağıda alışverişe çıkmış telaşlı insanlar, kaldırımlarda kundura boyacıları, dilenciler ve evsiz barksız çocuklarla kaynaşmaktadırlar. Bu yöneticiler ne yaptıklarını biraz daha kavramış durumdadırlar. Bir tanesi şunları söylemiştir bize: «Evet ithal ettiğimiz mallara aşırı fiyat verdiğimizi biliyorum, ama kâr transferi kısıtlandığından, kârlarımızın hepsini ülkeden dışarı çıkarmak için elimizde başka yol yok. Ayrıca ana şirketimizin başka ülkelere de yayılabilmesi için likiditeye gereksinimi var.» Yoksul bir ülkede yaşayan bağlı şirket yöneticisi, ana şirketin kârını *dünya ölçüsünde* azamîye çıkarma amacının bağlı şirketin bulunduğu ülkede kazanılan kârın asgarîye indirilmesini gerektirebileceğini ve bu *verimli* kâr dağılımından şirket yararlanırken ülkenin yarar görmeyeceğini anlamaktadır. Evrensel şirketlerin sermaye oluşumu, teknoloji aktarımı ve istihdam üzerindeki etkileri hakkında geçen bölümde sunduğumuz bulguları tartışma olanağı bulduğumuzda, şirket yöneticilerinin bu sorunların iyice bilincinde olduklarını görmüşüzdür. Bazı yöresel yöneticiler, merkezin kendilerinden ısrarla «yasa-dışı yöntemler»e baş vurmalarını istemesinden yakınmışlardır. Ancak böyle isteklerin gerekçesi her zaman hazırdır: «Biz bu yöntemlere baş vurmazsak, rakiplerimiz yapar; o zaman iki, üç ya da beş yıl sonra biz ne yaparız?»

Şirketin görünümünü, şirketin gerçeklerinden ayıran perdeyi aralayabilen yöresel yönetici için, şirket yararıyla ülke yararı arasındaki gerginlik, ahlâkî bir çıkmaz yaratmaktadır. Bu kitap için konuştuğumuz birçok şirket yöneticisinden yalnız sekizi yoksul ülkelerdeki bağlı şirketlerin başında bulunuyorlardı. Ancak hepsi de kullanmakta oldukları bazı yöntemlerden belli bir manevî rahatsızlık duyuyorlardı.

Yöneticinin biri, Meksika'da içinde birkaç kırık dökük makineden başka birşey bulunmayan «sahte fabrikalar» kurmanın «olağan bir yöntem» olduğunu anlatmıştır bize. Bu sınai Potemkin köylerinin amacı, döviz kaybına yol açan ithalatın kısılması için birçok malın yurtiçinde üretilmesini öngören Meksika yasalarının gereklerine uymaktır. Girişimci firmalar, gümrük memurunu maaşa bağlamak gibi basit bir yolla sınırdan mamül madde geçirerek yasayı atlatmaktadırlar. (Bir keresinde bu tür malların Amerika'daki fiyatından birkaç katı olan son perakende fiyatı, sahte fabrikanın «işletmeye geçiş masrafları»nın olağanüstü yüksek olmasıyla doğrulanmıştır.

Başka bir bağlı şirketin bir müdürüyse, başka evrensel şirket bağlılarıyla ortak bir rüşvetçilik girişimi yaparak, ülkenin yabancı sermaye yasasında elverişsiz bir değişikliği durdurması için bir bakana 300.000 dolar yedirdiklerini anlatmıştır. Transfer fiyatlandırması hakkında ise bir yönetici şunları belirtmiştir: «Merkezdekilere bu biçimde kâr kaçırmanın iyi olmadığından söz ettim, ama adama hemen bu işleri değiştiremeyecekleri ve değiştirmek istemedikleri yanıtını yapıştırıyorlar.»

Başka biri ise, «yasalarda ya da bürokraside gedikler oldukça, rekabetin baskısı bizi bunlardan yararlanmaya itecektir,» demiştir. Latin Amerika'da bir evrensel şirketin emrinde çalışan Alman bir yönetici, «halkın çoğunun hayatının kötüleştiği ve bizim de bunu önleyecek bir şey yapmadığımız doğrudur,» diye

konuşmuştur. Senatör Russel Long, Amerikan kökenli evrensel ilaç şirketlerinin fiyat ayarlamaları üzerinde yürütülen kapsamlı bir soruşturmadan sonra şunları belirtmiştir:

> On yılı aşkın bir süredir Amerikan ilaç imalatçıları, «mucize ilaçlar» denilen, geniş kullanma alanı bulunan antibiyotikleri, birbirine benzer, aşırı şişirilmiş ve vicdansızcasına pahalı fiyatlardan satmak için dünya çapında bir kartele girmişlerdir... Komplocuların çabalarına karşın, fiyatların her zaman aynı olmadığı Venezuela'dan edinilen kanıtlara bakarsak gördüğümüz gerçekler sanırım herkesi şaşırtacaktır... Biliyoruz ki bağlı şirketin adamları fiyat ayarlamak için komplo yaparken enselenirlerse, ana şirketin başındaki büyük efendiler hep «hiç haberimiz yoktu; onlara kesinlikle böyle bir şey yapmamalarını söylemiştik,» diyeceklerdir... Ama bu kez New York bürolarında en yüksek mevkilerdeki efendiler doğrudan doğruya karışmışlardır işe. Sorun yöresel sınırlar içinde çözülemeyince, ağır toplara baş vurulmaktadır... Unutmayın ki, draje başına maliyetleri bir buçuk sent iken tüketiciye 51 senten satmışlardır... Fiyat rekabetine girişecekleri yerde, bu komplocular rakiplerini yok etmek için yaygın bir kampanyaya girişmişlerdir... Gerekli ilaçlar olmazsa insanlar ölürler. Oysa bu ilaçları en çok gereksinen 65'lik ya da daha yaşlı yoksullar, ilaç satın almaya gücü en az yetenlerdir. Pfizer'in, Cyanamid'in, Bristol'un, Squibb'in ve Upjohn'un o şişkin özel masraf faturalarını, o şirket arabalarını, o altı haneli maaşları ve Amerikan sanayisinin öteki kollarında duyulmamış ölçüdeki kâr marjlarını sırtlarından çıkardıkları kişiler, gerçek kurbanlar, işte bunlardır.

Latin Amerika'da yaşayan yöneticiler arasında, şirketlerle yoksul ülkeler arasındaki ilişkinin hayli kaypak olduğu kanısı yerleşmiştir. «İşlerin böyle sürüp gideceğine ihtimal vermiyorum,» diye atılmıştır bir banka müdürü; «ya onlar akıllanıp bizi denetimlerine almasını öğrenecekler ya da sosyalizm gibi bir şeyler patlak verecektir burada.» 1960'ların malum kalkınma modelinin kitlesel yoksulluk, işsizlik ya da patlayıcı ölçüde sosyal eşitsizlik sorunlarını çözmekteki başarısızlığını gören yoksul ülkelerdeki evrensel şirket yöneticileri; iktisatçı Paul Rosenstein-Rodan'ın deyimiyle çoğalan hayal kırıklıklarının oluşturacağı devrimin, bir zamanlar kârlı bir iş olan yoksul ülkelerde para vurma oyununun kurallarını kökten değiştireceğinden emindirler.

Bir zamanların uysal devletlerinin yaygaracılığından yakınmalar artık şirket yönetim kurullarında olağan hale gelmiştir. Millîleştirilmek korkusu, şirket planlamalarında sürekli yer alan etkenlerden olmuştur. Boşuna da değil. A.B.D. Dışişleri Bakanlığı'nın bir incelemesine göre, son dört yıl içinde Latin Amerika, Asya ve Afrika'da 34 ülke toplam değeri 1,2 milyar doları bulan Amerikan işletmesini devralmak ya da ülke dışına çıkarmak için tedbirlere baş vurmuştur. En önemli millîleştirmeler, Peru, Libya, Venezuela ve başka ülkelerce petrol sanayisinde yapılmıştır. Öbür devralmaların çoğu stratejik metaller ve taşıma, haberleşme ve bankacılık gibi kilit kamu hizmetlerinde görülmüştür. Bu dönem içinde imalat sanayisinde millîleştirmeler çok seyrek olmuştur. (Bu arada Bolivya ve Şili'deki askerî hükümetlerin, kendilerinden önceki hükümetin millîleştirdiklerini geri verdiklerini de kaydetmek gerekir.)

Evrensel şirketler, millîleştirmenin tehlikelerini abartmayı kamu ilişkileri açısından elverişli bulmaktadırlar. Ancak yabancı yatırımların genişlediği alan, imalat ve hizmetler sektörüdür; bu alanlarda ev sa-

hibi devletler yabancı tesisleri millîleştirmeye daha az istek duymakta ve evrensel şirketler karşısında pazarlık güçlerini arttırmak için de ancak son zamanlarda girişimlere başlamış bulunmaktadırlar. Gerçekten de, A.B.D Dışişleri Bakanlığı'nın 1974 tarihli bir incelemesi, 1971'den bu yana el koyma ve millileştirme olayları hızla azalırken, azgelişmiş ülkelerin evrensel şirketlere karşı denetim ve pazarlık güçlerini arttırmak için yasal düzenlemeler ve şirketleri hesaplarını açıklamaya zorlamak gibi «başka yöntemler»e gittikçe daha çok baş vurduklarını kaydetmektedir. Evrensel şirketlerle yoksul ülkeler arasındaki güç dengesini temelden değiştirmek için, yabancı şirketlerin faaliyetlerini denetlemeye yönelik bu tür çabalar, arada sırada petrol kuyularına ve rafinerilerine el koymaktan daha etkili olmaya adaydır bizim görüşümüzce.

Petrol ihraç eden ülkelerin OPEC örgütü içinde birleşmeleri, petrol bakımından talihli olan bir zamanların yoksul ülkelerinin, petrol şirketlerinin ne zamandır kurmuş oldukları kartele karşı çıkardıkları bir karşı-kartel olarak, azgelişmiş ülkelerin yeni pazarlık gücünün en çarpıcı örneğidir. Oldukça yakın bir zamana dek, ithalatın aşırı, ihracatın düşük fiyatlandırılması ve teknolojinin pahalıya satılması gibi konular yalnızca varlıklıları ve onların emrindeki hukuk ve muhasebe danışmanı firmaları ilgilendiriyordu. Daha birkaç yıl öncesine kadar, Aden körfezinde bir varil petrolün fiyatı kadar mahrem sayılan bir bilgi yoktu. Ama 1973 yılında ortalama bir Amerikalının (ortalama bir Alman veya Japon'un da) gerçek gelirinin bu sorunların çözülüş biçimine doğrudan bağlı olduğu açıkça ortaya çıkmıştır. Daha yalın söylenecek olursa, evrensel şirketlerin üstün güçleri dolayısıyla yoksul ülkelerde kazandıkları olağanüstü kârlar Amerikan tüketicisi için bir türden sübvansiyon olmuştur. Bir yöneticinin deyişiyle yoksul ülkelerdeki «kâr musluğu» şakır şakır akarken, şirketin Amerika'da tüketici fiyatlarını görece düşük

tutmasına olanak veren yoksul ülkelerdeki olağanüstü kâr oranlarını (yüzde 40 ile 80 arası) örterek, evrensel kârlarını mütevazi bir düzeyde göstermesi olanaklıdır. Ama örneğin petrol üretici ülkeler ham petrol için daha yüksek fiyat istemeye ve almaya başladıklarında, petrol şirketleri de kâr düzeylerini korumak isterlerse, Amerika'da bir benzinciye uğramak daha pahalıya gelecektir. 1960 yılında yılda 15.000 dolar gelirli olan bir aile bunun yüzde 10 kadarını petrol ve petrol türevli ürünlere harcamaktaydı. Bugünse ya yüzde 10' undan çoğunu harcamak ya da daha az tüketerek hayat standartlarını değiştirmek zorundadır. Göreceğimiz gibi, uzak ülkelerde değişen güç dengesinin Amerikan banliyölerinde yaşam biçimini nasıl değiştirdiğinin en açık bir örneğidir petrol yalnızca.

2

Yoksul ülkelerdeki seçkinler sınıfı, ideolojisi ya da politikası ne olursa olsun, evrensel şirketlerle olan ilişkilerinde oyunun kurallarını değiştirmeye zorlanmaktadır gittikçe; kendi siyasal yaşamının buna bağlı olabileceğini görmeye başlamaktadır. Yoksul ülke hükümetlerinin, evrensel şirketlerce yaratılan finans kapitalin daha büyük bir bölümünü kendi topraklarında kamu sağlığı tesisleri, tarım teknolojisinin iyileştirilmesi, iç haberleşme, konutlandırma, eğitim ve tıp hizmetleri için kullanamaması, dünya yöneticilerinin kalkınma modelindeki temel bir aksaklığı ortaya çıkarmıştır. Brookings Araştırma Enstitüsü iktisatçılarından Fred Bergsten'in belirttiği gibi, «kalkınan ülkelerin çoğu, iktisadî büyümenin, iktisadî politikanın temel ve siyasal bakımdan ana hedefleri olan tam istihdam, fiyat kararlılığı, eşit gelir dağılımı ve sonuçta yüksek bir ya-

şama düzeyini sağlamaya tek başına yeterli olmadığını artık öğrenmişlerdir.» Yabancı yatırım kazançlarının aşırı bir bölümü ülkeden dışarı aktıkça meydana gelen işsizlik, iktisadî durağanlık, hizmet yetersizliği ve gelir eşitsizliği gibi iktisadî bunalımlar, ülke yöneticilerinin karşısına siyasal güçlükler çıkarırlar. Paul Rosenstein-Rodan, 1900 yılında yoksul ülkelerdeki insanların, varlıklı ülkelerde yaşayanların yarısı kadar bir gelire sahip olduğunu, 1970 yılındaysa yoksul ülkelerdeki adam başına gelirin 1900 fiyatlarıyla varlıklı ülkelere oranla yirmide bir (1970 fiyatlarıyla kırkta bir) oranında olduğunu saptamıştır. İnsanların çoğu çok büyük eşitsizliklere dayanabilmekle birlikte, bu eşitsizlikler hiç bir düzelme umudu olmadan çoğalıyor gibiyse ve milyonlarca insan için açlık, salgın hastalık ve kesin bir ölüm anlamına geliyorsa artık yalnızca estetik sorunlar olmaktan çıkar ve siyasal bunalımlar halini alır.

Evrensel şirketlerin karşıtları olarak Küba ve Allende'nin Şili'si gibi solcu hükümetleri düşünmeye alışmışızdır. Oysa şimdi en sağcı rejimlerin bile evrensel şirketlerin kârlarını ülkede tutmak ve ivedi kalkınma gereksinimlerine yönelmek için milliyetçi bir yola girdiklerini görmekteyiz. Yabancı şirketlerin altına paspas gibi serilerek özel bir «iktisadî mucize» yaratan Brezilya, havadaki değişikliklere iyi bir örnektir. (Nixon ve Brejnev gibi dünya liderlerinin elverişsiz ideolojileri özür bile göstermeden silkip attıkları bir dönemde, daha az önem taşıyan kişilerden de bazı sürprizler beklenmelidir.) Brezilyalı generaller yabancı şirketleri ne kadar severlerse sevsinler ve onların ülkedeki varlığından ne kadar kişisel gelir sağlarlarsa sağlasınlar, koltukları 105 milyon insanı az çok yatıştırılmış bir halde tutmaya bağlıdır. *The New York Times* gazetesinin 1973 yılında hazırladığı bir inceleme yazısında belirtildiği gibi, bu iş gittikçe zorlaşmaktadır:

Ancak Brezilya'daki ekonomik ve sosyal *saatli bombaların* tik-takları gittikçe daha çok ses veriyor gibidir... Bu saatlı bombalardan birisi eğitimdir. Okur-yazarlık yaygınlaştıkça ve genel eğitim düzeyi yükseldikçe, beklentiler ve siyasal düşünceleri dile getirme özgürlüğüne kavuşma dileği de güçlenecektir... Esmer ve beyaz derililer arasındaki sosyal konum farkı da derinleştikçe, Brezilya'nın ırk sorunu da patlayıcı nitelik kazanabilir. İktisadî canlılık, *bolluk sofrasından* çoğunluk eksik olan esmer derili Brezilyalının yazgısını henüz iyileştirmiş değildir. Daha ivedi bir kaygı nedeni ise... sansürdür... yolsuz ve yeteneksizlerin en sağlam sığınakları olan sansür, güçlü bir saatlı bombadır.

1973 mayıs ayında istifa eden Brezilya Tarım Bakanı'nın alışılmadık ölçüde açık demeci, Latin Amerika'nın en elverişli yatırım ortamı sayılan ülkesinde taşmaya hazır bekleyen milliyetçi duyguları dile getirmektedir:

Maalesef, hükümetin aldığı tedbirler... gittikçe yabancı denetimine giren sanayi ve ihracat sektörlerine yaramış ve böylelikle ülkenin kazandığı zenginliğin sonuçlarını giderek Brezilyalılardan başkalarına mal etmiştir... Üretimin verimini arttırma çabaları, kesinlikle gerekli olmasına karşın, kırsal kesimdeki orta üreticilerinin, küçük ve orta büyüklükteki sanayici ve işadamlarının çıkarlarını çiğnemiştir. Bunlar Brezilya'nın insanlarıdır.

Sarayı kişisel doğalarına manevra alanından daha yakın bulan birtakım ihtiraslı generallerin açısından evrensel şirketleri sıkıştırmak akıllı bir stratejidir. Seçenekleri olağanüstü sınırlıdır çünkü. *The New York*

Times'ın özetlediği gibi, Brezilya'da «rejim her türlü muhalefete karşı sistemli ve amansız bir baskı uygulayarak iktidara sarılmaktadır.» Ne var ki, generaller mesele çıkaranların cinsel organlarından elektrik geçirmekten manevî ya ya estetik bir huzursuzluk duymamakla birlikte, işkence azalan verim yasasına bağlıdır. Bir noktaya gelinir ki, insan kitlelerini terörle kesin bir sefaleti kabullenmeye zorlamak olanağı kalmaz. Brezilya, İran, Yunanistan ya da görece daha insaflı olan Meksika, Kenya ve Peroncu Arjantin gibi tek-parti rejimleri için Küba veya Tanzanya'nın yolundan giderek radikal bir gelir dağıtımına yönelmek kabul edilebilir bir seçenek değildir. Ancak başka bir seçenek de vardır. Evrensel şirketlerin yurt içinde yarattıkları kârların daha büyük bir kesimi yurtiçinde tutulabilirse, okul, traktör, konut vs. gibi konularda gerekli kamu yatırımlarını arttırmak ve hattâ varlıklıların yaşam düzeyine dokunmadan yoksulların gelirlerini bir ölçüde yükseltmek olanak kazanabilir. Kısacası, pastanın pay ediliş biçimi değişmeden de daha büyük bir pastayla Brezilya kamuoyunu yatıştırmak mümkün olabilir.

Brezilyalı generallerin de bu tür bir politika izlemeye başladıklarını gösterir bazı belirtiler vardır. 1971 tarihli patent yasası, teknoloji transferinin denetimi bakımından Güney Amerika'nın en sıkı incelikli yasasıdır. (On yılı aşkın bir süredir, yoksul ülkelerin kalkınmasına boyunduruk olan patent sistemine karşı Birleşmiş Milletler'de yürütülen savaşın önderliğini Brezilya yapmaktadır.) 1972 yılında alınmış olan bir önlemle yeni yeni yabancı bankaların Brezilya ekonomisine girmesi engellenirken, Brezilya bankalarının birleşip güçlenmesi yüreklendiriliyor, yatırım bankalarında yabancı payı yüzde 30 ile sınırlandırılıyordu. Bütün bunlar, Maliye Bakanı Delfim Netto'ya göre «Brezilya ekonomisine daha geniş bir hareket alanı sağlamak için» düşünülmüştür. Ertesi yıl ise ithalata aşırı fiyat

ödenip, ihracatın düşük fiyattan yapılmasının önüne geçmek için Japon örneği dev ticaret şirketleri kurulmasını öngören bir yasa çıkarılmıştır. Evrensel şirketlerin araştırma-geliştirme faaliyetlerinin daha büyük bir bölümünü Brezilya içinde yürütmesini zorlayan, ihalelerde rekabeti yüreklendiren ve finansman kaynaklarıyla ticaret ortaklarının çeşitlendirilmesini öngören, kârların dışarı aktarılmasını sınırlandıran başka önlemler de, evrensel şirketlerle generaller arasındaki pazarlık ilişkilerini değiştirecek yeni bir ekonomik korunma düzeninin parçalarını oluşturmaktadırlar. Eskiden Latin Amerika'da şirket danışmanlığı yapmış olan Boston Üniversitesi İşletme Okulu dekanı Peter-Gabriel, bu gelişmeleri şöyle özetlemektedir: «Çevredeki tüm öteki ülkeler yabancı sermayeden daha elverişli koşullar koparırken, Brezilya'nın, bir kez (teknoloji ve teknik uzmanlığını getirerek) sözünü tutmuş bulunan yabancı yatırımcıya iltimas geçmeyi sürdüreceğini düşünmek, tarihsel ya da güncel örneklerden çok inanca dayalı olsa gerektir.»

Sırtını sağlam yere dayamış bir yabancı konuğu vergilendirerek sosyal barış satın almak, hele bu konuk yıllardır kaynakları tüketen yöntemler uygulamışsa, her türden milliyetçi rejim için dayanılmaz çekicilikte bir stratejidir. Evrensel şirketin görünüm sorununun büyümesi de bu stratejinin izlenmesini kolaylaştırmaktadır. Endonezya, Meksika, Kolombiya, Venezuela ve Suudî Arabistan gibi çok değişik ülkelerden gelen tehlike belirtileri, dünya şirketinin yoksul ülkelerin siyaset adamlarınca yalnız elverişli bir şamar oğlanı olarak değil, aynı zamanda isteksiz de olsa yararlı bir reform ortağı olarak görüldüğünü kanıtlamaktadır.

Asıl soru, yoksul ülkelerin böyle bir stratejiyi yürütecek güçte olup olmadıklarıdır. Son iki bölümde incelenen kanıtların çoğu olumsuz yöndedir. Bu bölümlerde yaptığımız gibi 1950'lerin ve 1960 sonlarının belirtilerine bakılacak olursa, ortaya çıkan manzara yok-

sul ülkelerdeki bütün ana denetim mekanizmalarının, yani bankaların, haberleşme araçlarının, teknolojinin, halk kültürünün ve üst sınıfların bağlılığının şirketlerin elinde bulunduğunu göstermektedir. Ne var ki durum değişmektedir. Dünya ekonomisinde ve politikasındaki bir dizi gelişim, yoksul ülkelerin evrensel şirketlerin gücünü kısıtlayan kal'kınma stratejileri izlemesine eskisinden çok daha olanak sağlamaktadır.

Gördüğümüz gibi, evrensel şirketlerle yoksul ülkelerin siyasal liderlerinin karşılıklı pazarlık gücünü belirleyen kilit öğe bilgidir. Şirketlerin tarihsel üstünlüğü, ilkel devletlerin erişemeyip de kendilerinin şu veya bu şekilde elde tuttukları istihbarat, uzmanlık ve yöntemlerden türeyegelmiştir. Ancak gittikçe artmakta olan çeşitli baskılar sonucu yoksul ülkelerin yararına bir evrensel bilgi dağılımı olmaktadır. Herhangi bir pazarlıkta, güç dengesini belirleyen üç önemli bilgi türü vardır:

Birincisi, tarafların sundukları şeylere öbür tarafın ne ölçüde gereksinimi olduğunu değerlendirirken dayandıkları istihbarattır. Yoksul ülkeler, toprakları üstündeki kaynaklara ve ucuz işgücüne şirketlerin ne kadar bağlı olduklarını anladıkları ölçüde pazarlık güçlerinin arttığını göreceklerdir. Daha yakın zamanlara dek büyük sanayi devletlerinin hükümet ve şirketlerinin en çarpıcı özelliği neredeyse sonsuz güçleriydi. Amerikan siyasal hegemonyasının ve sınırsız gözüken varlığının hüküm sürdüğü günlerde, sanayi devlerinin yoksul ülkelerden istedikleri koşullarla istedikleri şeyi almalarına, yoksa onları yirminci yüzyılın dışına itmelerine olanak veren gücün haddi hesabı yoktu. Bugünse büyük devletlerin en göze batar özellikleri duyarlıklarıdır. Üç büyük sanayi devletinin (Amerika, Sovyetler ve Japonya) dünya zenginlikleri üzerindeki hâlâ olağanüstü denetimlerine karşın, gittikçe her birinin kendine özgü biçimde zavallı, eli kolu bağlı bir dev durumuna düştüğü ancak bu yakınlarda yaygın bi-

çimde sezilmiştir. Japonya, sanayi mekanizmasını yürütmek için gerekli doğal kaynaklardan neredeyse tamamen yoksundur. Kullandığı enerji kaynaklarının yüzde 98,5'unu aşkın bir bölümü ithalat yoluyla sağlanmaktadır. Sovyetler Birliği'yse nüfusunu beslemeye yetecek kadar besin ya da o kendine özgü sosyalizminin başarısı için şart sayılan tüketim mallarını üretememektedir.

Bu gelişmeler gitgide varlıklı ülkelerin yoksulları, en azından yoksul ülkelerin varlıklı ülkeleri gereksindiği kadar gereksineceğini göstermektedir. Bu, dünyadaki güç ilişkilerinin yeni bir aşamasıdır. Emperyalizm çağında kolonilerin sömürülmesi büyük Avrupa devletlerinin işine geliyordu, ama marksist eleştiriciler bunun zorunlu olduğunu kanıtlamakta hep güçlük çekmişlerdir. Sanayi devlerinin sınırlı kaynaklar, «ihracat platformları» (sanayi dünyasına ihracat yapılabilen ucuz emek deposu bölgeler) ve yeni pazarlar peşinde sıkı rekabete giriştiği bugünlerde, azgelişmiş dünya evrensel sanayi planlamasında 1913'te Lenin'in zamanından önce ortaya attığı gibi hayatî bir önem kazanmaktadırlar. Bunun bir belirtisi, sanayileşmiş ülkelerin azgelişmişlerden ithal ettikleri sanayi mallarının hızla artmasıdır. Yoksul ülkelerin, varlıklıların duyarlılıklarının gittikçe daha çok bilincine erişmeleri, azgelişmiş dünyanın pazarlık gücünün yükselmesi demektir. Güç dengesindeki değişim, devlerin gereksindikleri şeyleri elde etmek için Vietnam öncesindeki kadar rahatlıkla askerî güçlerine baş vuramadıklarının gitgide ortaya çıkmasıyla daha da hızlanmıştır.

Yoksul ülkelerin yararına güç dengesini değiştiren başka bir önemli bilgi de sanayi dünyasının artık tek bir blok olmadığıdır. Soğuk savaş yıllarında yoksul ülkeler Amerika'yla Rusya'yı birbirlerine karşı oynayarak, siyasal ittifak karşılığında dış yardım almayı çoğunluk başarmışlardır. Ancak sonunda A.B.D. ve S.S.C.B.'nin iktisadî kalkınma fonlarıyla siyasal des-

tek satın almaktan caymalarıyla bu stratejiyi sürdürmek olanağı kalmamıştır. (Dost ya da zararsız bir hükümeti iktidarda tutmak için silah yardımı başka bir konu olup, her iki devletin de stratejisinde önemli bir yer tutmaya devam etmektedir.) Fakat Amerika, Japonya ve Batı Avrupa arasındaki kaynak ve kâr rekabeti, yoksul ülkelerin bilgili siyasal önderlerinin çok daha iyi yararlanabilecekleri bir durumdur. Eski ITT yöneticisi ve Nippon Electric Co. Ltd'in Amerika'daki kolunun başında olan John C. Lobb'un söylediği gibi, «belli başlı ticaret ülkeleri bugün dünya çapında bir iktisadî savaşa girişmişlerdir. Baş düşmanlar da Amerika, Japonya ve Almanya'dır... bunun ekonomik kuramlara, kurumlara ve ticarete derin etkiler yapması kaçınılmazdır...»

Önemli sonuçlardan biri, sınırlı hammadde kaynaklarının sahibi ya da elinde ucuz işgücü bulunan yoksul ülkelerin artık müşteriler arasında seçim yapabilmesidir. Amerika, Almanya ve Japonya gitgide birbirlerine benzediklerinden, azgelişmiş ülkelerin hammaddeleri ve işgücü için gittkçe daha ciddî bir rekabete girmektedirler. Sanayileşmiş ülkelerin benzeşmesi, yoksul ülkelere yeni olanaklar vermektedir. 1955 yılında ortalama bir Amerikalı, ortalama bir Japon'un altı katı, ortalama bir Alman'm ise dört katı kazanırken, Amerika Birleşik Devletleri dünya kaynaklarının tüketiminde rakipsizdi.

Oysa 1972'ye gelindiğinde Amerika'nın adam başına ulusal geliri Japonlarınkinin üç katından daha az ve Almanya'dakininse ancak biraz üstündeydi; aralık kapanmaya devam etmektedir. Genel tüketimin temel göstergelerinden olan enerji tüketiminde de öteki sanayileşmiş güçler bir sıçrama yapmışlar, sonuçta gittikçe benzeşen üretim sistemlerinin gerektirdiği yakıtlar için sıkı bir rekabet başlamıştır. (Bu arada Alman ve Japonların da üretimlerini anavatandan daha yoksul ülkelere aktarmak zorunluğunu duymaya baş-

ladıklarını kaydetmek gerekir. Örneğin Japonya'nın en büyük araştırma kurumu olan Nomura Araştırma Kurumu'nun son raporlarından biri, «çevre kirlenmesinin kötüleşmesi», «ucuz elektrik» gereksinimi ve «işçilik maliyetlerindeki sürekli artışlar» nedeniyle «denizaşırı üretime geçmenin veya dışarıda ihracat üsleri kurmanın Japonya'da üretip ihraç etmekten daha yararlı olduğu» sonucuna varmaktadır.)

Sanayi ülkeleri, aralarındaki rekabetten yoksul ülkelerin yararlanma çabalarını etkisizleştirmek için bir araya gelmeye çalışmaktadırlar. Amerikan kökenli evrensel şirketler Latin Amerika'da Japon şirketleriyle ortak girişimlere yönelirken, piyasayı düzenleyip kaynakları paylaşmanın düzensiz bir rekabetten daha iyi olduğu noktasından yola çıkmaktadırlar. Aynı noktadan hareket eden General Electric de bugün New Jersey'deki bir Japon elektronik fabrikasında azınlık hissedardır. Yine de gelişmiş ülkelerle azgelişmişler arasındaki güç dengesinde görünür bir kayma vardır. Evrensel şirketler, ileri devletlerin ticaretindeki paylarını arttırdıkça, varlıklıların yoksullara bağımlılığı artacaktır. «İhracat platformları»na dönüşen yoksul ülkeler arttıkça bu süreç hızlanmaktadır. 1960 yılında önemli ölçüde sanayi malı ihraç eden dört azgelişmiş ülke vardı. Dünya Bankası'ndan Hollis Chenery'nin incelemelerine göre, 1968 yılında bu sayı 30 olmuştur. Tekstil gibi düşük nitelikli sanayilerden başlayan bu ülkeler, 1960 ortalarında elektronik aygıtlara, kimyasal maddelere, demir-çeliğe, hesap makinelerine ve bilgisayarlara geçmişlerdi. Chenery ve Helen Hughes'un vardığı sonuçlara göre, azgelişmiş ülkelerdeki emeğin üretkenliği «ayrı ayrı sanayi dallarında çoğunluk daha yüksek olduğu gibi, sanayi sektörünün bütünü bakımından da sanayileşmiş ülkelerdekinden yüksektir.» Sanayileşmiş dünyanın enerji isteminin yükselmesi, tropik adalarda, Afrika ormanlarında ve Çin'in kırsal alanlarında ucuz işgücü peşinde yoğunlaşan kâr rekabeti ve

çevre kirleten fabrikaların kurulabileceği gözden ırak yerler bulmak için sürdürülen telaşlı çabalar, Üçüncü Dünya'nın pazarlık gücünün arttığını göstermektedir. 1960'ların ortalarındaki askerî darbelerden sonra Amerikan siyasal yörüngesine oturan Brezilya ve Endonezya gibi ülkeler, buna karşın müşterilerini çeşitlendirmeye bakmaktadırlar. Brezilya'nın yüreklendirdiği Alman ve Japonlar bir hayli yatırım yapmaktadırlar bu ülkede. (Son tahminlere göre, 1978 yılında Japonya Brezilya'daki bir numaralı yabancı yatırımcı olacaktır.) Nixon doktrini çerçevesinde vekaleten Doğu Akdeniz'de barış koruyuculuğunu üstlenmiş olan İran, yine de petrol satmak için Çin'le görüşmeler yaparak Amerika'dan iktisadî bağımsızlığını belli bir ölçüde korumaktadır; bu bağımsızlık daha iyi koşullar koparmak için kullanılabilir daima.

Azgelişmiş dünyaya yaygın bir biçimde sızan başka bir bilgi türü daha vardır. Bu, şirketlerin davranışları hakkında teknik istihbaratı kapsar: Başka ülkelerde ne gibi koşullarla anlaşma yaptıkları ve dünyanın başka yerlerinde kendilerine karşı başarıyla uygulanan yöntemlerin neler olduğu. Siyasal ve teknik istihbarat, her pazarlık ilişkisinde kilit bir etkendir. Bir pazarlık görüşmesinde taraflardan biri karşıtını, onun kendisini tanıdığından daha iyi tanıyorsa, kazançlı çıkması olasıdır. Evrensel şirketlerin yoksul ülkelerde karşılarına çıkan siyaset adamlarının ne gibi baskılar altında bulundukları konusundaki bilgileri, bu adamların onlar hakkında bildiklerinden genellikle daha çoktur. Ne var ki bilgi farkı kapanmaktadır. Yoksul ülkeler topraklarındaki evrensel şirketlerin hareketlerini denetim altına almak için belirli yöntemleri sınamakta ve geliştirmektedirler bir yandan. Bu şirketlerin nasıl çalıştıkları hakkındaki haberler hızla yayılmaktadır. Bir ülke bir şirketle başarılı bir pazarlık yapar ya da şirketlerin zararlı faaliyetlerini izlemekte etkili çabalar gösterirse, böyle zaferler benzeri sorunları olan ülke-

ler üzerinde bir gösteri etkisi yapmaktadır, isterse bu ülkeler dünyanın öbür ucunda olsunlar. Bu üçüncü tür bilginin yayılmasına şimdi daha ayrıntılı olarak bakmak gerekmektedir.

3

Evrensel şirketlere karşı yeni stratejinin en etkin yönü, dünyanın hammadde piyasalarına egemen olagelmiş bulunan alıcı kartellerinin gücünü dengeleyen satıcı kartellerinin kurulmasıdır. Yüzyılımızın büyük bir bölümü, dağınık durumdaki yoksul ülkelerin ana sanayileri elinde tutan bir avuç şirketin elinde oyuncak olmasıyla geçmiştir. (Petrol, «yedi kardeşler»in elindeydi. Daha 1960'ların sonlarına değin, yedi evrensel şirket, birbirleriyle kenetli yönetim mevkileri aracılığıyla sosyalist ülkeler dışındaki bakır üretiminin yüzde 83'üne egemendi.) Kaynakların böylesine birkaç şirket sahibinin ve yöneticisinin elinde toplanması ve bir zamanların koloni dünyasındaki bölünme ve uzlaşmazlıklar, evrensel şirketlerin yoksul ülkeleri birbirlerine karşı oynayıp hammadde fiyatlarını düşük tutmasını kolaylaştırmıştır. Ama şimdi birçok yoksul ülkedeki siyaset adamları, iktisadî ölüm-kalım savaşı uğrunda geleneksel aşiret, din ve siyaset ayrılıklarını aşmak gerektiğini görmektedirler. Doğal kaynakların işletilmesinde evrensel şirketlerin gücünü sınırlandırmanın yolunun toplu sözleşmeden geçtiği gittikçe açıklık kazanmaktadır.

Şirketlere karşı ilk başarılı toplu sözleşme uygulaması, Petrol İhracatçısı Ülkeler Örgütü (OPEC) olmuştur. Çoğu petrolü bol Arap ülkelerinden oluşan örgüt, Orta Doğu petrolünün varilini 1970 yılında, 1,50 dolardan 1973 yılında 9,50 dolara çıkarmıştır. (Bu, benzin

istasyonundaki bir galon benzinin fiyatına 25 sent olarak yansımıştır.) Millîleştirmelerden daha da önem taşıyan şey, bir kez millîleştirme yapıldıktan sonra petrol şirketleriyle ev sahibi ülkeler arasında kurulan yeni ilişkilerdir. Bu ilişkiler, teknik bilgilerin üretici ülkelere çok daha elverişli koşullarla aktarılmasını öngörmektedir. Bakım-onarım mukaveleleri, yönetim anlaşmaları, uzman denetimi altında işletmeler, ortak işletme ve pazarlama anlaşmaları, aşağıda daha ayrıntılı inceleyeceğimiz bu ilişkilerin bazı örnekleridir.

OPEC deneyinin gösterdiği, topraklarının altında geniş petrol rezervleri bulunan talihli azgelişmiş ülkelerin, petrolden kazanılan paranın daha büyük bir kısmını kendilerine saklayacak kadar dünya piyasasının ve politikasının gerçeklerini kavradıklarıdır. Üretici ülkeler açısından yeni petrol fiyatları evrensel şirketlerin yıllarca süren rastgele sömürüsünün bir tazminatı niteliğindedir. Ne var ki, petrol şirketleri oligopolist güçlerinden yararlanarak maliyet artışlarını alıcılara aktarmakla yeni duruma uyabilmişlerdir.

Suudi Arabistanlılar, petrol ürünlerinin pazarlanmasında önemli çıkarlar elde etmek için (Amerika'da benzin istasyonları satın almak gibi) pazarlık yapmaktadırlar. Dünya çapındaki enerji darlığı nedeniyle, yıllardır millîleştirme çabalarını kösteklemiş olan evrensel şirketlerin dünya pazarlama sistemindeki egemenlikleri sonunda kırılmış bulunmaktadır. Irak hükümeti 1972 yılında tüm petrolünü devletleştirdiğinde, Sovyetler Birliği Doğu Avrupa'ya yaptığı petrol sevkiyatını kısıvererek iktisadî yörüngesindeki ülkeleri Irak'tan petrol almaya yöneltmiştir.

Petrol üreticisi ülkelerin gücünün bir benzeri bulunmamasına karşın, azgelişmiş ülkeler dünya ekonomisinin başka stratejik hammadde sektörlerinde de eylem birliği yapmak için harekete geçmişlerdir. Örneğin dünyadaki ihraç edilebilir bakır kaynaklarının yüzde 80'ine sahip olan Zambia, Şili, Peru ve Zaire, OPEC'in yolun-

da örgütlenmeye başlamışlardır. Dünyanın tüm kalay sunusunun yüzde 95'ine yakın bir bölümü dört azgelişmiş ülkenin elindedir. Doğal kauçuğun yüzde 50 kadarı ve alüminyum yapımında bugün kullanılan tekniğin vaz geçilmez bir parçası olan boksitin de yüzde 50'si dört azgelişmiş ülkeden çıkmaktadır. (1973 sonlarında A.B.D. İçişleri Bakanı Rogers Morton, Jamayka ve öteki boksit üreticilerinin birleşme çabalarını bir «maden bunalımı» olarak tanımlamış ve «bayrağı açmanın» gereğinden söz etmiştir.) Brookings Enstitüsü iktisatçılarından C. Fred Bergsten'in sözleriyle «gerçekten yok olma yolundaki» kerestenin piyasası bir avuç yoksul ülkenin üstünlüğü altındadır.

Yoksul ülkeler artık mamul madde piyasalarında bile dayanışmaya başlamaktadırlar. Nitekim bakır ve alüminyum üreticisi ülkeler, şirketlerin bir metali ötekinin yerine kullanmasını önlemek için stratejilerini koordine etmeye çalışmaktadırlar. Bunun gibi, kahve üreticileriyle çay üreticileri de şirketlere karşı güç birliğini nasıl pekleştirebileceklerini düşünmektedirler. Yoksul ülkeler aralarındaki ayrılıkları kenara itip iktisadî görüşmelerde ortak bir cephe halinde hareket etmenin büyük yararlarını gittikçe daha iyi görmelerine karşın, bireyci milliyetçilik hâlâ güçlüdür. A.B.D. Malzeme Politikası Ulusal Komisyonu'nun 1973 Haziranında belirttiği gibi, petrol dışında hiç bir hammaddenin üreticileri arasında etkin bir kartel oluşması için «ekonomik ve siyasal bir temel» yoktur.

Pazarlık gücü ilişkilerinde en göze çarpar dönüşüm hayatî hammaddeler üzerinde meydana geledursun, uzun dönemde en önemli değişiklikler herhalde imalat sektöründe olacaktır. Dev konuk şirketlere karşı ev sahibi ülkelerin en zayıf noktalarından biri, şirketlerin iç faaliyetleri hakkındaki bilgi yetersizlikleridir. Bu zayıflığı gidermek isteyen devletler şimdi istihbaratlarını bir araya getirmeye başlamışlardır. And Paktı ülkeleriyle Meksika, bütün bu ortak pazar ülkelerin-

den gelen istihbaratı toparlayacak bir veri-toplama (bilgisayar) merkezi geliştirmek üzere güç birliği yapmışlardır. Bölgesel bürokrasilerin yaratılması, belki de yabancı şirketlerin ulusal bürokrasiyi yolsuzluğa sürüklemesini zorlaştıracaktır; herhangi bir ülkenin ekonomi işleriyle görevli bakanlık memurları, öbür ülkelerin yetkililerinin kendilerini dikkatle gözlediklerini bileceklerdir çünkü. Üstelik, zengin kaynaklara sahip ülkelerin bu kaynakları işletmek bakımından çeşitli seçenekleri bulunmasına karşın, şirketlerin başka kaynaklar bulmakta o kadar seçeneğe sahip olmadığının anlaşılması nasıl o ülkelerin pazarlık gücünü yükseltmişse, bir ülkenin şirketlerin uyguladıkları yöntemlerden birine karşı başarılı bir denetim yolu bulduğu haberi, başka yoksul ülkelere yayılarak onları da aynı denetim yöntemini kullanmaya yüreklendirmektedir.

Soğuk savaş boyunca çok sözü edilen «domino kuramı»na göre bir ülkede başarıyla sonuçlanan bir devrim, başka ülkelerdeki gerilla liderlerini de bir devrim denemesine kalkışmaya yüreklendirecektir. Bu saçmalık derecesine varacak kadar aşırı basitleştirilmiş bir kuramdı; devrimlerin musluk gibi açılıp kapanması olanaksızdır. Devrimler kendilerine özgü tarihsel ve siyasal koşullardan doğarlar; bu koşullarsa ne kitle halinde üretilebilirler, ne de ihraç edilebilirler. Oysa şirketlerin hareketlerini izlemeye ve denetlemeye yarayan yöntemler, devrim yöntemlerinden çok daha kolayca ihraç edilebilirler. Komşusunun bir şirkete karşı başarılı bir tedbir uyguladığını ve bununla ilgili bilgileri de vermeye hazır olduğunu duyan bir hükümete domino etkisi işleyebilir. Birinci ülkeye sağlanan koşulların tıpatıp aynını koparmak ikinci ülkenin çıkarına olduğu gibi, kalkınma için gelirleri ve dövizleri arttırmak bakımından çok da yararlı olabilir. Bu yüzdendir ki, And Ortak Pazarı içinde geliştirilen, yabancı yatırımlar, kâr aktarımı, kilit sanayilerde yabancı ortaklığı ve teknoloji transferine ilişkin yasaların birçoğu hemen Ar-

jantin ve Peru tarafından alınmış ve şimdi de Karayipler Serbest Ticaret Birliği'nce incelenmektedir. Ayrıca And Ortak Pazarıy'la Doğu Afrika Ortak Pazarı arasında bir bilgi alış-verişi vardır. Şirketlerin yoksul ülkelerin ilk denetim çabalarına o denli inatla ve şiddetle karşı koymalarına şaşmamak gerekir bu yüzden.

Giderek, evrensel şirketler dünyanın birçok yerlerinde iş yapabilmek için istediklerinden daha azına razı olmak gerektiğini görmektedirler bugün. Tam mülkiyetin getirdiği denetim ve kârları yeğleyen şirketler, gitgide hammadde ve ucuz emek karşılığında bilgi aktarmalarını gerektiren yönetim anlaşmalarıyla yetinmek zorunda kalmaktadırlar. Gariptir ki, evrensel şirketlerin önemli bir genişleme alanı olarak gördükleri Sovyetler Birliği ve öteki sosyalist ülkelerle bir an önce kurulmaya çalışılan ticarî ilişkiler, azgelişmiş ülkelerde şirketlerin başına iş açmıştır. Hatırlanacağı üzere, 1973 yılına dek Batılı kapitalist ülkelerle sosyalist devletler arasında, Sovyetler Birliği'nde Fiat'ın, Pepsi-Cola'nın ve Occidental'ın çok sözü edilen işletmeleri dışında, 1200 işbirliği anlaşması yapılmıştı. Bütün bunlarda üretimin hiç olmazsa büyük bir bölümü devlete aittir. Sosyalist rejim altında kapitalist kâr yapmanın yolları hakkında ilk elkitaplarından birini yazan Avukat Samuel Pisar'ın açıkladığı gibi, «temattü veya kâra ortak olmak yoktur. Yalnız patent ya da teknik bilgi karşılığında royalti, mühendislik ve yönetim ücretleri, fiz ve satış komisyonu alınabilir.» Atılımcı bir Batılı kapitalist, S.S.C.B. dışında kurulması koşuluyla bir Sovyet devlet kuruluşuyla 50-50 ortak olarak Sovyet pazarına yönelik «trans-ideolojik» (yahut «ideoloji-üstü») bir şirket meydana getirebilir.

Kapitalist ekonominin temel taşları olan şirketlerin sosyalist ülkelerdeki oyun kurallarına uymakta gösterdikleri rahatlık ve çabukluk azgelişmiş dünyanın yoksul ülkelerinin gözünden kaçmamaktadır. Peter Gabriel'in belirtttiği gibi, azgelişmiş dünyanın politikacıları evren-

sel şirketlerle pazarlık ederken Doğu Avrupa'dan bu örnekleri gösterebileceklerdir. «Macaristan'la pay istemeden yalnızca bir yönetim anlaşması yaptıysanız, niye bizimle de aynı koşullar üzerinde anlaşamayasınız?» Şirketler yoksul ülkelerden yararlanmak için rekabetin artan baskısını duydukça buna verecek bir yanıt bulamayacaklardır. Gabriel'in tanımıyla, bir evrensel şirketin ötekini taklit etmesine yol açan «sürü içgüdüsü» hükümetlerin kozlarını daha da güçlendirecektir. Dünyanın gittikçe önem kazanan bölgelerine girmek için görünürde başka bir seçenek olmadıkça yönetim anlaşmaları ve bakım sözleşmeleri yapmak için sıkı bir rekabet olacaktır. Daha 10 yıl önce azgelişmiş ülkeler yabancı şirketleri çekmek için bol keseden ödün vermekte birbirleriyle yarış ederlerken, şimdi ülkeyi şirketlere teslim etmektense onları denetim altına almanın çok daha yararlı olduğunu birbirlerinden öğrenmektedirler.

Yoksul ülkelerin evrensel şirketler üzerinde denetimlerini bir ölçüde arttırmalarına yarayacak bazı yöntemler vardır. Bunlardan biri ihaleye çıkmaktır. Daha 1968 yılında Kolombiya Latin Amerika'nın geleneksel politikasını bırakarak, her geleni buyur etmek yerine yalnızca tek bir otomobil imalatçısına izin verileceğini ilan etmişti. O sıralar Latin Amerika pazarında en küçük paya sahip olan Renault en iyi koşulları vermişti. Şili'deyse Allende Ford'u devletleştirmeye yönelince, Fiat ve British Leyland Ford'un Şili'deki işletmelerini marksist eğilimli hükümetle ortak olarak devralmak için rekabete girişmişlerdi. (Böyle koşullarda şirketlerin ideolojik dayanışma gösterecek halde olmamaları, zayıf hükümetlere oldukça önemli bir üstünlük sağlamaktadır.)

Yoksul ülkelerin arttırma isteminde bulunmalarına olanak veren bu yeni esneklik, kaynak gereksinimleri gitgide birbirini andıran varlıklı ülkelerin arasındaki sıkı ekonomik rekabetin sonucudur. Bölgesine göre 1950

sonlarına ya da 1960 başlarına değin Amerikan kökenli evrensel şirketler hemen her yerde yabancı yatırımlarında başta geliyorlardı. Ama 1965'le 1971 arasında Alman ve Japon dış yatırımlarının büyüme hızı Amerika'nın neredeyse üç katı olmuştur. Birçok kez Japonlar Amerikalılar'dan daha elverişli koşullar sunabilmişlerdir. (Bir Latin Amerika ülkesinin Enerji Bakanı, bundan 15 yıl önce doğal olarak bir Amerikan şirketine verilecek olan maden işletme imtiyazları için şimdi Japon, Alman ve Doğu Avrupa şirketlerinin ihaleye girdiklerini, Japonlar'ın çok daha iyi bir teklifte bulunduğunu anlatmıştır bize.) Gerçekten de Brezilya'da olduğu gibi Latin Amerika'nın başka yerlerinde de yatırımlarını önemli ölçüde arttıran Japonların ihalelerde Amerikalılardan daha iyi teklifler verdikleri sık sık görülmektedir. Rand danışmanlarından Jack Baranson, bunu Japonların daha sabırlı olmalarına bağlamaktadır. Bu yıl ya da ertesi yıl gelecek kârın daha az olmasına rıza gösteren Japonlar, uzun dönemde daha kararlı bir ilişki kurmak istemektedirler. Peru'da Japonlar yatırımlarına bir zaman sınırı konmasına, yönetim kararlarına işçilerin de katılmasına, fiyatlandırma ve pazarlama yöntemlerinin hükümetçe denetlenmesine razı olmuşlardır. Bir gözü bu yılın bilançosunda olan Amerikalı şirket yöneticilerinin ev sahibi ülkelerde bir türlü gösteremedikleri bir eli açıklığın bir örneğidir bu. (Brezilya'nın Japon İmparatorluğu'nun bir parçası olmamış bulunması da bir üstünlük sağlamaktadır bu arada.)

Azgelişmiş ülkeler yalnızca yabancı sermaye kaynaklarını değil, ticaret ortaklarını da çeşitlendirmeyi öğrenmişlerdir. Dolar diplomasisi içinde eğitilmiş olarak, hammadde üreticilerinin tarih boyunca süregelmiş olan tek bir pazara bağımlılığından kaçınmak arzusundadırlar. (Amerikan pazarının çeşitli şeker üreticisi ülkeler arasında kotalara bölünmesi, ticaret kısıtlamalarıyla bir alıcı piyasası yaratmanın ve Karayipler'de-

ki birçok yoksul ülkenin ana geçim kaynağı olan bir ürünü siyasal denetim aracı olarak kullanmanın belki de en iyi örneğidir.) 1973 mayıs ayında, otuz Afrika ülkesi dış ticaret planlarının «koordine ve örgütlenmesini» öngören bir işbirliği anlaşmasını onaylamışlardır.

Yoksul ülkeler dünya üretim sürecinde daha büyük bir rol oynadıkça, evrensel imalatçı şirketlerle pazarlıklarında azamî esneklik sağlamaya çalışacaklardır. Teknoloji kaynaklarını çeşitlendirme çabaları şimdiden başlamıştır. Bu yakınlarda Brezilya, Dünya Bankası'nın yardımıyla 188,6 milyon dolar değerinde çelik imalat tesisini ihaleye çıkarmıştır. İhalenin 186,6 milyon dolarlık bölümünü Amerikalılardan başkaları kazanmışlardır. Meksika ve Hindistan da aynı teknoloji politikasını izlemektedirler. Dünya Bankası uzmanları, uluslararası rekabete açık ihalelerin, 1970'lerde yoksul ülkelerin «yeni bir savaş çağrısı» olacağını ileri sürmektedirler. Azgelişmiş ülkeler, bundan on yıl önce olanaksız olan uzun vadeli tahviller satmak gibi yabancı sermaye sağlamak için yeni seçenekler bulmaktadırlar. And Paktı iktisatçılarından Constantine Vaitsos'un belirttiği gibi, «...1970 martıyla 1973 martı arasında Brezilya'nın dış sermaye piyasalarına sürdüğü tahvillerin yalnız bir bölümünün tutarı olan 140 milyon dolar, 1968'de Amerika'dan gelip de Latin Amerika'nın tüm imalat sektöründe Amerikan bağlısı şirketlerce kullanılan dolaylı ya da dolaysız, bütün özel ve resmî fonların tutarından yüksektir.» 1971 yılında Arjantin (sağcı bir askerî dikta yönetiminde) bir «Arjantin malı al» kampanyası başlatmış ve bu Peronist rejimce de sürdürülmüştür. Arjantin ve hattâ Meksika gibi ülkeler hem siyasal hem iktisadî alanda yeni bir bağımsızlık peşindedirler. Arjantin, Amerikan firmalarına karşı bir denge ögesi olarak Japon ve Alman şirketlerine yanaşmakta, 1973 yılında Küba'yı, Kuzey Kore'yi ve Doğu Almanya'yı tanımış bulunmaktadır. Meksika Cumhurbaşkanı Luis Echeverria, Japonya, Çin ve Sov-

yetler Birliği'ni de kapsayan ve basında oldukça yer tutan bir dünya gezisi yaparak bağımsızlığını göstermeye çalışmıştır.

İç siyaset ayrılıklarından bağımsız olarak varlıklı ülkelere karşı bir tür ortak sınıf çıkarları taşıdıklarını gören bazı yoksul ülkelerin pazarlık gücü artmaya başlamıştır. Amerikan hegemonyasının sona ererek Amerikan iktisadî gücüne rakip başka varlıklı ülkelerin ortaya çıkması; «Komünist» ve «Komünist-olmayan» dünyalar arasındaki ideolojik ayrımın yumuşayarak, yoksul ülkelerin bir zamanlar John Foster Dulles'in(*) istediği gibi hangi yanı tuttuklarını göstermelerine gerek bırakmaması; Peter Gabriel'in sözleriyle «daha-az-gelişmiş ülkeler arasındaki dayanışmanın güçlenmesi ve sanayileşmiş ülkelerin Üçüncü Dünya'nın kaynaklarına ve pazarlarına bağımlılığı» yeni bir dünya ekonomisi umudunu vermektedir.

Dienbienphu'nun düşüşü(**) güçlülerle güçsüzler arasındaki siyasal ilişkilerde bir dönemin sonunu simgelediyse, Mısır'ın Süveyş Kanalı'na el koyması da ekonomik ilişkilerde yeni bir aşamanın habercisi olmuştur. Yirmi yıl kadar önce meydana gelen bu olay, Batı'nın sanayi devletlerinin şiddetli tepkisiyle karşılanmış ve Mısır'ın işgaline kadar varmıştır. 1973 yılında Panama, B.M.'de Amerika Birleşik Devletleri'ne meydan okuyarak, topraklarından geçen, ama Amerikan denetiminde bulunan kanal hakkında Güvenlik Konseyi'nin eşi görülmemiş bir oturumdan sonra Amerikan politikasını kınamasını sağladığında, hiç bir kapitalist güç Amerika'yı savunmamıştır. Tersine, dayanışma

(*) John Foster Dulles: (1888-1959) Soğuk savaş döneminin anti-komünistliği ve hegemonyacılığı ile tanınmış Amerikan siyaset adamı ve 1953-59 döneminin dışişleri bakanı.

(**) Vietnamlıların, Fransız sömürgecilerinin elindeki son kale olan Dienbienphu'yu kuşatarak almaları. (1954) Fransızlar'ın çekilmelerine yol açmıştı.

gösterileri öbür yanda cereyan etmiştir. Mısır ise, kanal sahipleri için kullanma elkitabı denebilecek bir kılavuz yollamıştır Panama'ya.

4

Evrensel şirketlerden daha büyük iktisadî ödünler koparmaları beklenen yoksul ülkelerin siyaset adamları üzerindeki baskının arttığı meydandadır. Dünyanın siyasal ekonomisindeki temel yapısal değişiklikler nedeniyle bunun için yeni olanaklar doğduğu da meydandadır. O kadar açık olmayan bir şey varsa; o da yoksul ülke hükümetlerinin yeni pazarlık olanaklarından yararlanmak için yeteneklerini ne ölçüde harekete geçirebilecekleri ve yeteri kadar namuslu personel yetiştirip yetiştiremeyecekleridir.

Yoksul devletlerin üzerindeki baskının bir belirtisi, başta Arjantin olmak üzere salgın halini alan adam kaçırma olaylarıdır. Ford, Buenos Aires'teki yöneticilerinden Luis V. Giovanelli'yi kaçırma girişimlerine son vermesi için bir terörist örgütüne 1 milyon dolar ödemiştir. Eastman Kodak, yöneticilerinden birinin serbest bırakılması için 1,5 milyon dolar fidye ödemiştir. Son beş yıl içinde gerilla örgütü 60'ı aşkın yabancı ve Arjantinli işadamından 15 milyon dolardan fazla fidye toplamış bulunmaktadır. Bazı olaylarda gerillaların açık bir eylemi olmadan, sözlü ya da yazılı tehditler üzerine para ödenmiştir. Birkaç firma Londra'daki Lloyd's sigorta şirketinde adam kaçırma sigortası yaptırmışsa da, başkaları, uzun dönemli stratejilerinin yabancı yöneticileri siyasal açıdan o kadar iyi bir hedef meydana getirmeyeceği sanılan Arjantinlilerle değiştirmek olduğunu açıklamışlardır.

Terörist kampanyanın açıklanmış amaçlarından bi-

ri, evrensel şirketlerin toplumsal etkilerine dikkati çekmektir. (Ford'un yöneticisini kaçıran gerillalar, şirketin bir milyon dolarlık fidyeyi 22 taşra hastanesine bağışlarla ödemesini istemişlerdir.) Terörizmin etkisi, Arjantin hükümetini daha milliyetçi bir tutuma itmek olmuştur; fiyatlandırma yöntemlerini denetleyen, yöresel kredileri sınırlayan ve yabancı şirketleri ekonominin bazı kilit alanlarından dışarıda tutan sert yasalarm çıkarılması bunun kanıtıdır. Meksika gibi başka ülkelerde de artan köylü kıpırdanmaları, öğrenci karışıklıkları ve başka toplumsal dengesizlik belirtileri hükümetleri evrensel şirketlere karşı daha militan bir resmî tavır takınmaya zorlamaktadır. Gördüğümüz gibi, bu siyasal baskılara ek olarak güçlü ekonomik baskılar da yoksul ülkelerdeki siyaset adamlarının şirketlerden daha çok para koparmalarını gerekli kılmaktadır.

Ne var ki, gereklilikleri gerçeklere çevirmek başka bir iştir. Bir evrensel şirketle yapılan görüşme sonuçları ne kadar elverişli olursa olsun, pazarlık masasındaki zafer elde edilen koşullar uygulanamazsa anlamsız kalır. Görmüş olduğumuz gibi, azgelişmiş ülkelerde sonsuz kaçamak yolu bulunan sıkı yasalar çıkarmak gelenek halini almıştır. Uzunca bir süre bir Amerikan bankasında çalışmış bulunan bir Latin Amerikalı İktisat Bakanı, «ne zaman bankacılık yasalarında yenilikler ya da değişiklikler yaptıysak çokuluslular genellikle altı ile sekiz hafta içinde bunlardan sıyrılmanın bir yolunu bulmuşlardır,» demişti bize. Amerika'daki İç Gelirler Dairesi'nin (Vergi Dairesi) deneylerinin gösterdiği gibi şirketlerin iç işlemlerini denetlemek olağanüstü güçtür. A.B.D. İç Gelirler Yasası'nın 482. Bölümü uyarınca, bir şirket kendine satış yaptığında mallar bağımsız piyasa fiyatlarıyla değerlendirilmek zorundadır. Ne var ki Vergi Dairesi'nin memurları bu tür işlemlerin çokluğu yüzünden vergi gelirlerini korumak için konmuş bu önemli maddeyi yeterince uygulayabildiklerinden kuşkuludurlar. Son zamanlarda siyasal amaçlara

koşulmuş olmasına karşın, Amerikan Vergi Dairesi dünyanın en iyi tahsildarlarını barındırmaktadır. Onlar bile transfer fiyatlandırmasına karşı yasaları uygulayamıyorlarsa, görece daha az ileri olan Latin Amerika bürokrasilerinin işi çok daha zor demektir. Benzeri nedenlerledir ki, evrensel şirketler yabancı sermayeyi denetleyen yeni yasaların etkisini pek önemsememektedirler. 1973 başlarındaki bir iç muhtırada, «ön kanısınca» Meksika'nın yeni yabancı sermaye ve teknoloji transferi yasasının «Meksika'daki yabancı yatırımlara çok büyük bir etki *yapmayacağını*» belirten bir banka iktisatçısı, bu tür yasaların «uygulamadaki bir değişiklikten daha çok kamuoyunun gözüne çarparak kamu politikasındaki gerekli milliyetçilik payını doldurduğunu» belirtmektedir. Muhtırada, «yurtiçi siyasal yelpazenin milliyetçi-reformcu kesimini bir ölçüde yatıştırma çabası» Avustralya ve Kanada'da da olanların bir benzeri olarak nitelenmektedir.

Meksika'daki Amerikan işadamları doğallıkla faaliyetlerine konan yeni sınırlamalardan hoşnut değillerdir. (Amerikan Büyükelçisi Robert McBride, Echeverria hükümetini «oyunun kurallarını değiştirmekle» suçlayan kızgın bir konuşma yapmış, buna hükümetin alkışlar arasında verdiği resmî yanıtsa «Evet Baylar, tam üstüne bastınız» olmuştur.) Yukarıda sözü edilen muhtırada şunlar da kaydedilmektedir: «Şimdiye dek şirketler, Amerika'da bağlı oldukları sınırlamalara oranla Meksika'da istediklerini yapmakta neredeyse tamamen serbest kalmışlardır.» Ancak Meksika hükümetinin sert demeçlerinin perde arkasında yabancı işadamlarının duygularını yatıştırmak için daha geniş yorumlanabilir özel görüşmeler yapılmaktadır.

Kamuoyu önündeki demeçlerle özel konuşmalar; yasayla uygulama arasındaki görünür çelişkiler gerçek bir tutarsızlığı yansıtmaktadır. Meksika ve başka yoksul ülkelerin hükümetleri, evrensel şirketlerin ülke zararına yaptıkları kârlardan biraz daha fazlasını kopar-

maya kararlı bulunmakla birlikte, onları tamamen kovmak da istememektedirler, çünkü kalkınma modelleri büyük ölçüde onlara bağımlıdır. Ayrıca, tüketici ahlakının gücü de küçümsenmemelidir; evrensel şirketin elindeki etkili siyasal silahlardan biridir bu. 1971'de Santiago'nun caddelerinde ellerindeki boş tencereleri tangırdatan orta sınıf kadınları, elinde harcayacak parası olanlara mal yetiştiremeyen bir hükümetin başının belada olacağını Allende'ye göstermişlerdir. Çoğu yoksul ülkeler için evrensel şirket bu tür malların tek kaynağıdır.

Dolayısıyla yoksul ülkelerin siyaset adamları artan pazarlık güçlerinden yararlanmakta bazı engellerle karşılaşmaktadırlar. Yeni bir yasayı bir bekleme süresi izler; hükümet şirketin nelere katlanabileceğini sınarken, şirket de hükümetin yasadaki sözleri etkin bir politikaya dönüştürmekte ne ölçüde yolsuz ve etkisiz olduğunu sınar.

Tüm uygulama sorunlarına karşın, yeni yasalar pazarlık ortamını gerçekten değiştirmektedir. And Ortak Pazarı, Güney Amerika'daki yabancı yatırımlarının akışını ve etkilerini öğrenmek ve çözümlemek için kendi sistemini geliştirmektedir. Latin Amerikalı iktisatçıların gerçek kâr oranları ve transfer fiyatlandırmasının etkileri üzerine yaptıkları dikkatli çalışmalar şirketlerin inanılırlığını, dolayısıyla pazarlık güçlerini azaltmıştır. (Banka muhtırasında, Meksika'da 1966 ile 1970 yılları arasında Amerikan imalatçı bağlı şirketlerinin A.B.D. Ticaret Bakanlığı istatistiklerindeki kâr oranı yüzde 10 olarak gösterilirken, şirketlerin yıllık raporlarını inceleyen Meksikalı bir analistin transfer fiyatlandırmasından doğacak olası bir eksikliği bile hesaba katmadan yüzde 22'lik bir kâr oranı bulduğu belirtilmektedir.)

Pazarlık gücünün ilk araştırıcılarından Miguel Wionczek'in kaydettiği gibi, ev sahibi hükümetler neredeyse tamamen A.B.D. Ticaret Bakanlığı istatistikleri-

ne bağımlı kalmışlardır. Rand Corporation'ın son raporlarından birinde, daha on yıl öncesine değin «Peru' daki yabancı sermayenin tutarını saptamak için Peru hükümetinin tek baş vurabileceği kaynağın Amerikan Büyükelçiliği olduğu» belirtilmektedir. Bugünse And Ortak Pazarı'nın bilgi toplama ve yatırımların etkilerini çözümleme olanakları, bilgi dağılımını ve o denli büyük ölçüde bilgiye dayanan pazarlık ilişkilerini değiştirmektedir. 1973 yazında Cezayir'de toplanan tarafsız ülkeler konferansı, önde gelen 500 evrensel şirketin incelenmesi için bir merkez kurarak, yoksul ülkeler arasında pazarlık güçlerini arttırıcı bilgi alışverişi yapılmasını öngörmüştür. Elbirliği yapan ülkeler, bir ulusun tek başına yaratamayacağı istihbarat olanaklarını elde edebilmektedirler. Politika ve yöntemlerini birbirleriyle uyumlandıran And Paktı ülkeleri, şirketlerin bir ülkeyi ötekine karşı oynama olanaklarını azaltmakta ve Orta Amerika Ortak Pazarı gibi Amerikan kökenli şirketlerin yerli şirketleri satın alma hızını arttırmaya yarayan geçmiş deneylerin tuzaklarından sakınmaktadırlar. Örneğin Peru'yla Kolombiya arasındaki gümrükleri kaldırmakla, And Paktı ülkeleri dünyanın en büyük pazarlarından birini yaratmış olmaktadır; büyüyen bir evrensel şirket bunu önemsememezlik edemez. Bir şirketin Şili'deki yatırım ortamının yeni yatırımlara izin vermeyecek kadar elverişsiz olduğuna karar vermesi başka şeydir, hele Japon ve Alman rekabetinin de geleceği kesinken, milyonlarca olası müşteriyi kapsayan bir pazarı elden kaçırmak başka şeydir.

Evrensel şirketler olanak buldukları yerde denetleyici yasaları ılımlılaştırmaları için yoksul ülkelere baskılarını sürdürmekteyseler de, dünya yöneticileri artık azgelişmiş dünyadan daha az kâr ummaları gerektiğini bilmektedirler. Yöresel hükümetin gücünü tek bir kez göstermesinin bile ne denli önem taşıyabileceği, Kolombiya'nın geçirdiği deneyden görülmektedir. Kolombiya'nın Comité de Regalias (Royalti Komitesi),

36 ayda 395 kontratı gözden geçirerek aşırı royalti ödemelerinden 24 milyon dolar geri almıştır. Yalnız bir alanda üstünkörü bir yoklamayla bu kadar tasarruf sağlanabilirse, yasa dışı ve bildirimsiz kârların evrensel şirket faaliyetlerinde yaşamsal bir yer aldığı açıktır. (Hatırlanacağı üzere, Vaitsos'un Kolombiya üzerindeki incelemeleri, efektif kârların yüzde 82'sinin aşırı ithal fiyatlarından geldiğini saptamıştı. And Ortak Pazarı'nın Peru'da yaptığı buna benzer araştırmalar bu oranı yüzde 50 olarak belirlemiştir.) Arada sırada zorbalıktan yakınan yaygaralarına ve basına iyi yansıtılan mahşer kehanetlerine karşın evrensel şirketlerin yöneticileri, yeni oluşmaya başlayan koşullar altında da yoksul ülkelerle iş yapabileceklerini ve yapmak zorunda olduklarını bilmektedirler.

Bu bölümde anahatlarıyla belirtilen pazarlık gücündeki değişiklikler, yoksul ülkelerin hammadde satışlarından olduğu gibi emek sunusundan da geçmişe oranla üretim gelirlerinin çok daha fazlasını kendilerine saklayabileceklerini göstermektedir. Yalnız ne yazık ki, yoksul ülkelere akacak yeni zenginliklerin, kitlelerin yoksulluğunda ufak bir değişiklik yapacak kadar eşit dağıtılacağı konusunda iyimser olmak için daha az neden vardır. Gelirin biraz daha dağılacağı kuşkusuzdur. Suudi Arabistan toplumunun en alt katında adam başına kalori akımı yükselmiştir bile. Taiwan'da olduğu gibi orta sınıf genişleyecektir. Ancak dünya nüfusunun alt yüzde 60'ı, bir zamanların yoksul ülkelerinin edinecekleri yeni zenginlikten pek o kadar pay alamayacaklardır. Nitekim Arap ülkelerinin pazarlık gücünün artmasıyla, petrol zamlarının enflasyoner etkilerini duyan ortalama bir Hintlinin yaşamı kuşkusuz kötülemiştir.

Yoksulların varlıklılarla toplu pazarlık için örgütlenme çabaları karşısında, sanayileşmiş devler de karşı örgütlenmeye doğru yönelmektedirler. David Rockefeller'in Amerika, Japonya ve Batı Avrupa'nın ileri

gelen vatandaşları»nı bir Üçlü Komisyon'da toplayarak devleri bölen ve yoksulların örgütlenme çabaları karşısında daha zayıf bırakan sürtüşme ve rekabeti asgarîye indirme atılımı, bu çabanın bir belirtisidir. 1974 yılında Amerikan Dışişleri Bakanı Henry Kissinger'in önerdiği Dayanışma Projesi, haddini bilmez yoksullara karşı ortak bir strateji geliştirecek resmî bir varlıklılar kulübü niteliğindedir.

Ortaya çıkan stratejinin, kısmen Amiral Mahan'ı(*) hortlatarak uygarlığımızın «candamarı»nın yabancı ellerinde olduğuna dair 19. yüzyılın jeopolitik demagojisini geri getirme olduğu görülmektedir bugün. General Creighton Adams, «birçok yaşamsal kaynağın bizlere karşı stratejik silah olarak kullanılacağı çok boyutlu bir tehditten» söz ederek, bu durumun «düşmanlarla olduğu kadar dostlarla da pazarlıkta dayanak noktası olabilecek» bir «az vurucu» askerî güç gerektirdiğini ileri sürmektedir. Oysa Amerika Birleşik Devletleri'nin bakır, boksit, manganez gibi stratejik maddelere erişmesi oldukça güvenceye alınmış gözükmektedir. (Dünyanın en büyük bakır üreticisi olan A.B.D. yıllık tüketiminin ancak yüzde 8'ini ithal etmektedir. Alcoa'nın başkanı, Avustralya'nın daha bir yüz yıl «hür dünya»nın gereksinimini karşılayabileceğini söylemektedir.) Amerikan hammadde politikasından sorumlu yetkililerin, varlıklı ülkelerin o kadar yararına olan bugünkü dünya kaynak dağılımı sistemini sürdürmek için bir karşı baskı yaratmak çabası içinde pazarlık gücünde meydana gelmekte olan gerçek değişiklikleri abartan uyarıcı bir dil kullandıkları kuşkusuzdur. Yine de A.B.D. Madenler Bürosu'nun yansıtmaları yüzyıl sonunda Amerika'nın alüminyum, manganez, kalay, kobalt, tungsten gibi kaynaklar bakımından tamamen yabancılara

(*) Amiral Alfred Thayer Mahan (1840-1914): «Nelson'un Hayatı,» «Asya Sorunu» gibi yapıtlarıyla da tanınmış, emperyalist görüşlü bir Amerikan tuğamiralı.

bağımlı kalacağını, bakır gibi birçok başka maddelerin yarısından fazlasını da dışardan sağlamak zorunda olacağını göstermektedir. Üstelik şimdiden yüzde 50 ile yüzde 100 oranında yabancı kaynaklara bağımlı olan Japonya, Almanya ve öteki gelişmiş ülkelerde kaygılar çok daha büyük ve haklıdır.

Yeryüzünün zenginlikleri üzerindeki kavga yeni başlamış bulunmaktadır. Ortada ölçülmesi olanaksız birçok olasılık vardır. Avrupa ve Japonya, Amerika'ya rakip olacak bir sanayi mekanizmasını ne kadar hızla geliştirirlerse, dünyanın kaynakları üzerindeki baskı o kadar büyük ve varlıklı ülkeler arasında bölünme olasılığı o kadar güçlü olacaktır. Öte yandan, sanayileşmiş ülkeler okyanus yataklarını kendi istedikleri koşullarda işletebilirlerse, bazı kaynak üreticisi ülkelerin pazarlık gücü düşecektir. Gelişmiş ülkelerde «bu adamlar tarafından itilip kakılmaya» karşı güçlü bir milliyetçi tepki uyanması, kaynaklar üzerinde elverişli koşullar elde etmek için yoksul ülkelerin tahıl ikmalini kesmek gibi pek de üstü örtülü olmayan bir tehdidi dile getiren, Amerika'nın «besleme gücü»nü kullanma yolundaki resmî öneriler ve az ya da çok vurucu şiddete baş vurma tehditleri hep kaynak kavgasının sonucunu etkileyebilirler. Açık olan bir şey vardır: Yoksul ülkeler emekleri ve hammaddeleri karşılığında daha yüksek fiyatlar istedikçe, evrensel şirketler de, yasalarla engellenmezlerse, bu artışları tüketiciye yansıtacaklardır. Varlıklı ülkelerde, evrensel adalet ve evrensel denge uğruna pazarlık gücünde ve kaynak (insan emeği dahil) fiyatlandırmasında değişiklik zamanının çoktan geçtiğini görebilecek bir devlet adamlığının ve gerçek bir evrensel ruhun var olup olmaması, gelecek kuşak boyunca dünya siyasetinin niteliğini belirleyecektir.

III

DOKUZ

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ'NİN LATİNAMERİKALILAŞMASI

1

Watergate bunalımının özellikle gergin bir anında, *Time* dergisinin kıdemli Beyaz Saray muhabiri Amerika Birleşik Devletleri'ni bir muz cumhuriyetine benzetmişti. Gerçekten, görev başında büyük suçlar işlediği savıyla Devlet Başkanı hakkında soruşturma açılması ya da Başkan Yardımcısı'nın daha önemsiz bir koltukta işlediği daha âdi suçlar yüzünden istifa etmek zorunda kalması, genellikle dünyanın en istikrarlı siyasal sistemi sayılan A.B.D'den çok Latin Amerika'yı anımsatmaktadır. Gerçi bu tür benzetmeler abartılabilir. Duygusal bir siyasal yakıştırma, çözümlemenin yerini alamaz. Amerika, sağın ve solun korkutucu kehanetlerine karşın yeni bir Nazi Almanyası ya da Sovyetler Birliği haline gelmediği gibi, yeni bir Brezilya «olmakta»da değildir. Ne var ki, dünyanın en varlıklı ulusunun, azgelişmiş bir ekonominin bazı yönlerini almasına yol açan belirli yapısal değişiklikler sezilebilmektedir bugün Amerika'da. Bu değişikliklerin bazıları doğrudan doğruya evrensel şirketin ortaya çıkışıyla ilgilidir.

Evrensel şirketin Amerikan halkının çoğunluğu üzerindeki etkisini anlamak için (kitabın geri kalan bölüm-

lerinin konusu budur) tanımlamakta olduğumuz evrensel dönüşümün ana ögelerini hatırlamamız gerekecektir. İlk önce, evrensel şirketin doğuşu, oligopol kapitalizminin evrenselleşmesini temsil etmektedir. Belki daha basit bir deyişle, şirket örgütünün yeni yapısı, dünya ekonomisini birkaç yüz özel girişimin önemli ölçüde denetimine sokan bir tekelleşme ve evrenselleşme sürecinin sonucudur; bu girişimlerin rekabeti klasik pazar kurallarına göre işlememektedir.

İkincisi, bu girişimlerin çıkarı kârlarını *evrensel ölçüde* azamîye yükseltmektir; azgelişmiş ülkeleri incelerken gördüğümüz gibi bu amaç belirli ülkelerde kârların *asgarî düzeye indirilmesini* gerektirebilmektedir bazı koşullarda. Evrensel şirketlerle faaliyetlerini sürdürdükleri ülkelerin çıkarlarının çatışabileceğine yalnızca bir örnektir bu. Gelecek bölümlerde göreceğimiz gibi, Amerikan kökenli evrensel şirketlerle kendi anavatanları arasında uzlaşmazlıklar vardır.

Üçüncüsü, uzun zamandır uluslararası ekonominin sırt hammallığını yapmakta olan Asya, Latin Amerika ve Afrika'nın yoksul ülkeleri giderek yeni üretim tesislerinin ana konumları olmaktadırlar. Kuzeyden güneye bu büyük kayış daha on yıl öncesine kadar akla bile gelmezken bugün Amerika Birleşik Devletleri'nde istihdam düzenini ve yaşam düzeyini değiştirmektedir.

Sonuncusu, bu evrensel ekonomik süreç hukuksal ve siyasal anlamda özel olan ellerde yeni bir siyasal güç biriktirmektedir. Kısacası, evrensel şirketlerin yöneticileri ne halk tarafından seçildikleri, ne de kamuoyunun gözetimine ve baskısına bağlı olmadıkları halde, günlük işlerini yürütürken halkın yaşamını çoğu generallerden ve politikacılardan daha çok etkileyen kararlar almaktadırlar. Güçlerinin ana kaynağı, üç belirli bilgi türünü ellerinde tutmalarıdır: Üretim ve örgütleme teknolojisi, yani malın nasıl yapılacağı, ambalajlanacağı ve taşınacağı; finans kapital yaratma ve yönetme teknolojisi, yani kârları kaydırarak ve vergi

kaçırarak ulusal ekonomilerin değişkenliklerinden korunmuş, kendilerine özgü bir evrensel ekonominin nasıl yaratılacağı; pazarlama teknolojisi, yani reklamcılığın, kitle haberleşmesinin ve halk kültürünün kullanımı yoluyla bir tüketim ideolojisi yayarak mallar için nasıl istem yaratılıp sonra bu istemin nasıl karşılanacağı.

Bu ve bunu izleyen bölümlerde özellikle dünya ekonomisinin bir Evrensel Alış Veriş Merkezi ve bir Evrensel Fabrika biçiminde örgütlendirilmesinin Amerika'ya yaptığı etkileri inceleyeceğiz. Evrensel şirketin Amerikan ekonomisindeki yeni rolüyle yakından ilgili olduğuna inandığımız üç değişimi izleyeceğiz Amerikan toplumunda. Bu değişimler, Amerikan toplumunun üretim dokusunu, gelir dağılımını ve güç dengesini etkileyerek azgelişmiş ülkelerle benzerliklerini arttırmaktadır.

Gelecek bölümde araştıracağımız gibi, Amerika'da varlıklılarla yoksullar arasındaki mesafe azgelişmiş ülkelerdeki gibi genişlemektedir. Kişisel ekonomik koşullarda göze çarpıcı değişiklikler meydana gelmektedir. Ne zamandır Amerika'nın istikrarının temel taşı sayılan yaygın ve varlıklı orta sınıf, iş bulma olanaklarının daralması, vergilerin yüksekliği ve fiyat enflasyonuyla gittikçe sıkışmaktadır. Yılda 15.000 dolar gelirli birçok ailenin bireyleri orta sınıfın ancak fahrî üyesidirler. Hindistan ya da Meksika'da alışılagelmiş bir tip olan işsiz veya saçma işlerde çalışan üniversite mezunu, artık Amerika'da da seyrek rastlanan bir şey değildir. Son on yıl içinde orta sınıfa geçmeyi başaranların sayısı artmışsa da, bu sınıfın yaşamı Amerikan Rüyası'nı ortaya atanların vâdettiğinden çok daha güvencesizdir.

Çalışma olanaklarındaki azalma ve fiyatlardaki yükselme, orta sınıfın altındakileri çok daha kötü etkilemiştir. Refah toplumu büyük ölçüde kendilerine iş bulunamayan niteliksiz işçileri içermektedir. Her büyük kentin ortasında binlerce Amerikalı doğru dürüst yi-

yeceği, elektriği, suyu ve saygınlığı ya da umutları olmadan yaşamaktadır. Brezilya'daki gibi, iktisadî faaliyetin daralmasının sonuçlarını ilk duyanlar azınlık kümeleri olmaktadır. Amerika'da siyahlar arasında işsizlik oranı beyazlara oranla iki, üç kat yüksektir. Az çok hali vakti yerinde olanlar bile yaşam düzeylerinin önemli kesimlerinde sıkışmaktadırlar. Winnetka'da(*) bile etsiz geçen günler olmaktadır. Benzin fiyatları ve darlığı otomobilin eğlence aracı olarak kullanılmasını sınırlamıştır. Isıtma yakıtının ve elektriğin kıtlaşması, evlerin kışın alışılandan daha soğuk, yazınsa daha sıcak olması demektir. İnsanların çoğunun çektikleriyle karşılaştırıldığında, yaşam düzeyinde bir düşüşü gösteren bu belirtilerden belki hiç söz etmeye değmez; ancak her yıl daha büyüğünü ve daha iyisini bekleyen Amerikalıların gözünde gerçekten önemlidirler.

Bu değişikliklerin evrensel şirketin doğuşuyla ilgisi nedir? Sonraki bölümlerde göstereceğimiz gibi, bir hayli ilgisi vardır. Savımız kısaca söyle özetlenebilir: Evrensel kârlarını azamîye çıkarmak peşinde olan dünya şirketi yöneticilerinin çoğu zaman farkında olmaksızın yarattıkları evrensel sistemde, Amerika'nın aldığı uzun dönemli rol gereği tamamen değişen üretim yapısıyla birlikte insanlarının da yaşamı değişmektedir. Amerikan ekonomisinin ana dayanağı olagelmiş geleneksel sanayi mallarının üretimi, New England bölgesinin 4 dolar saat ücretli fabrikalarından Hong Kong ve Formoza'nın 30 sent saat ücretli fabrikalarının bulunduğu «ihracat platformları»na aktarılmaktadır. Otomobiller, TV'ler, bilgisayarlar, giysiler ve mobilyalar dışarda üretildikçe, Amerika giderek başkalarının uygulaması için planlar, programlar ve fikirler üreten bir hizmet ekonomisi olmaktadır. Bunun sonucunda montaj bantındaki geleneksel işler kaldırılarak mavi yakalı iş-

(*) Winnetka: Amerika'nın Illinois eyaletinde bulunan başlıca et üretim merkezlerinden biri.

gücü azaltılmakta, bu işlerin yerine oldukça değişik nitelikler gerektiren (herhalde daha az sayıda) işler konmaktadır. Son zamanlarda gelişme gösteren iki iş koluna örnek verecek olursak, insanlar, birbirlerinin yerine kolaylıkla konabilir türden olmadıkları için, bir radyo montajcısı hemen bir bilgisayar programcısı veya hazır yiyecek satıcısı olamamaktadır. Sonuç, işsizlik ve gelir düşüşüdür.

Örneğin Brezilya türü azgelişmiş ülkelerde görüldüğü gibi, işsizliğin etkileri tüm nüfusa eşit olarak dağılmamakta, belli bölgelerde yoğunlaşmaktadır. Brezilya'nın gelişen ekonomisinin bunalım bölgesi olan kuzeydoğusunun Amerika'daki benzeri, enerji endüstrisinin yararlanıp geliştirmeden bıraktığı Apalaşlardır. New England'ın, Orta-batı'nın ve Pasifik kıyı şeridinin eski sanayi bölgeleri de aynı yazgıyla karşı karşıyadır.

İstihdam dokusundaki değişiklik, yani emek-yoğun üretimin azalarak nitelikli hizmet işlerinin artması, Bolluk Toplumu'ndan çok azgelişmiş dünyanın geleneği olan bir varlık ve gelir dağılımına yol açmıştır. 10. Bölümde göstereceğimiz gibi, gelir istatistiklerine dikkatlice bakılacak olursa, üst yöneticilerin tersine ortalama bir işçi ya da memurun ulusal gelirden aldığı payın azaldığı meydana çıkmaktadır. John Kenneth Galbraith'in dikkatimizi çektiği gibi, rahat işlere tatsız işlerden genellikle çok daha iyi ücret ödenmesi olağan, ama yine de garip bir olgudur. Ne var ki evrensel şirket Amerikan toprakları üstünde tatsız işleri ya otomatikleştirerek ya da ihraç ederek ortadan kaldırmaktadır. Bütün bunların anlamı, Amerikan Rüyası'nın tersine, Amerika'da daha büyük bir eşitsizliğe doğru bir eğilimin var olduğudur. Gelir ve varlık dağılımı düzeni hiç bir yerde azgelişmiş ülkelerde olduğu kadar apaçık sırıtmamaktadır; ama biraz önce Latin Amerika'dan söz ederken incelediğimiz süreçlerin bazıları olduğu gibi Amerika'da da yürürlüktedir.

Amerika Birleşik Devletleri ödemeler dengesini ko-

rumak için tarım ürünleri ve kereste ihracatına, yaşam düzeyini korumak içinse sanayi malı ithalatına bağımlı hale geldikçe, dünyanın bir numaralı devletinin ticaret dokusu gittikçe azgelişmiş ülkelerinkine benzemektedir. Amerikalıların gittikçe daha bağımlı oldukları enerji ve bazı hammaddelerle birlikte giderek daha büyük oranda dışarda üretilen TV, fotoğraf makinesi ve başka temel tüketim mallarını almak için gerekli dövizlerin sağlanması daha çok tahıl, kereste ve benzeri tarım ürünlerinin ihracatına bağlı olmaktadır. (Yalnız yoksul ülkelerden farklı olarak A.B.D. teknik bilgi de ihraç etmektedir.) Son yıllarda bu ticaret düzeni yurtiçinde yiyecek darlıklarına ve göklere tırmanan gıda fiyatlarına yol açmıştır; yoksul ülkelerde ne zamandır alışılmış olan bu olgu, Amerika Birleşik Devletleri'nde yeni görülmektedir.

2

Bu bölümde biraz önce değindiğimiz Amerika'daki olumsuz toplumsal değişimlerle şirketlerin genişlemesi arasındaki bağlantıları araştırmaya başlayacağız. Bu arada odak noktamız evrensel şirket ve bankaların rolü olacaktır. A.B.D'nin en büyük 500 şirketinden birkaçı dışında hepsi ve önde gelen bankaların hemen tümü bir merkezden planlanan evrensel girişimler olarak tanımlanabilirlerse de, ulusal ekonominin önemli kesimleri henüz ulusal yanı ağır basan firmaların elindedir. Küçük işletmeler ne görüşleri ne de işletmeleri bakımından evrensel olmamakla birlikte, çoğunun yaşaması evrensel şirketlere bağlıdır. İşhanı inşaatı ve telefon işletmesi gibi yurtiçi hizmetlerine ağırlık veren bazı dev firmalar, evrensel şirketler gibi planlama ve davranışlarda bulunmamaktadırlar. Devlet de ekonomi-

de önemli bir etkendir. Amerikan ekonomisinin bu öncelikle ulusal nitelik taşıyan kesimleriyle ilgilenmemizin nedeni, en hızlı genişleyen kesimin ve en dinamik değişim etkenin evrensel şirket olmasıdır.

Evrensel şirketin planlama gücünü ve bunun sıradan bir Amerikan vatandaşı için ne demek olduğunu en çarpıcı biçimde gösteren enerji sanayisidir. Uluslararası petrol devleri, evrensel şirketlerin öncüleri olmuşlardır. Evrensel planlamayı geliştiren, varlıklarının büyük bir yüzdesini yurtdışında konumlandıran ve transfer fiyatlandırması sanatıyla vergi kaçırma bilimini mükemmelleştiren ilk onlar olmuşlardır.

Dünya nüfusunun yaklaşık yüzde altısı Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşamakta, ancak bu 200 milyon insan dünyada üretilen enerjinin yüzde 30'undan çoğunu tüketmektedirler. (Japon ve Avrupalıların daha o kadar büyük petrol tüketicisi olmadıkları geçen kuşak boyunca bu yüzden daha yüksekti.) Yakın zamanlara kadar Amerikalılar indirimli fiyatlarla yakıt tüketmişlerdir. Oysa 1970 ile 1973 yılları arasında, Arap boykotundan ve enerji bunalımının resmen ilanından da önce, ham petrol fiyatı yüzde 72 artmıştır. Bazı durumlardaysa doğal gaz fiyatı 1970'den sonra yüzde 200 artış göstermiştir. Dışişleri Bakanlığı'nın eski baş petrol uzmanı James E. Akins'in tahminine göre, «önümüzdeki 12 yıl içinde dünya petrol tüketimi bütün tarih boyunca bugüne dek yapılagelmiş olan tüketimi aşacaktır.»

Amerika'da tüketim hükümetin aldığı önlemler, örneğin elektriğin tamamen ya da kısmen kesilmesi, benzin istasyonlarının kapanması, kış günlerinde okulların tatil edilmesi ve karnelendirmeyle düşürülmüşse de, Amerika'da ve bütün dünyada talep, *eldeki* arzı sunuyu bir hayli aşmaktadır. Bu durum, dünya ekonomisindeki bazı yapısal değişikliklerin doğrudan doğruya bir sonucudur. Enerji alanındaki üretim, fiyatlandırma, araştırma ve geliştirmeyle ilgili kararlar büyük ölçüde «yedi kardeş» diye adlandırılan evrensel enerji şirketlerinin,

yani British Petroleum, Gulf, Mobil, Shell, Texaco, Exxon ve Chevron'nun (Standard Oil of California) denetiminde alınmıştır. (Tamamen yerli enerji şirketleri, Amerika'nın yıllık enerji tüketiminin yaklaşık üçte birini karşılamaktadırlar.) Exxon ve öteki evrensel enerji şirketleri, yıllar boyu yurt dışında Amerika'dakinden hayli yüksek kârlar elde etmişlerdir. Dünyanın varlığı bilinen 500 milyar varillik petrol rezervinin 300 milyar varili Orta Doğu'nun Arap ülkelerinde bulunduğundan, şirketler gelişme faaliyetlerini orada yoğunlaştırmışlardır. Dünya enerji piyasasındaki oligopolist denetimleri dolayısıyla ne kadar petrol üretileceğini, nereye taşınacağını, fiyatını ve transfer fiyatlandırması yöntemleriyle kârların nerede beyan edileceğini belirlemekte üstünlüğü elde tutmuşlardır.

Evrensel enerji şirketlerinin Amerikan ekonomisindeki güçleri, bazı özel imtiyazların birleşiminden doğmaktadır: Yabancı ülkelerde, Amerikan hükümetinin «ulusal güvenlik» adı altında desteklediği eşi görülmemiş derecede elverişli petrol imtiyazları (1948 yılında Aramco'nun Orta Doğu'daki imtiyaz alanı Texas ve California'nın toplam yüzölçümünden genişti); başka bir sanayi dalına tanımayan özel vergi indirimleri (son zamanlara kadar yüzde 27,5, şimdi yüzde 22 oranında bir tükenme payı ve yabancı devletlere ödenen royalti ücretlerinin Amerikan vergilerinden mahsup edilmesine izin veren gizli bir «ulusal güvenlik» indirimi); petrol rezervlerinin, taşımacılığının, rafineri ve pazarlama tesislerinin hemen hemen tek elden denetimi. Federal Ticaret Komisyonu'na göre, 1949 yılında «yedi kardeş» dünyanın tahminî ham petrol rezervlerinin yüzde 65'ini, A.B.D. ve S.S.C.B. dışındaki ham petrol üretiminin yüzde 88'ini, A.B.D ve S.S.C.B. dışındaki rafineri kapasitesinin yüzde 77'sini, tüm tanker filosunun üçte ikisini ve yine A.B.D. ve S.S.C.B. dışındaki bütün ana petrol boru hatlarını denetlemekteydi. (Aynı şirketlerin Amerika içindeki üretim, rafineri, pazarlama ve dağı-

tımı da ellerinde tuttuklarını eklemeye gerek yok.) Son millîleştirmeler ve birkaç Avrupa ve Japon şirketinin ortaya çıkmasına karşın, beşi Amerikan kökenli olan sekiz evrensel şirket hâlâ dünya üretiminin yüzde 48'ini ellerinde tutmakta ve başka hiç bir endüstri dalında görülmeyen ölçüde bir dikey bileşiklik (üretimden perakende satışa kadar tüm işletme aşamalarının bir elden denetimi) ve pazar paylaşımı göstermektedirler. Anti-tröst koğuşturmalarından da «ulusal güvenlik» gerekçesiyle bağışık tutulmuşlardır. (Bu endüstride sürdürülen komploların belgeyle kanıtlanmış bir örneği, bir İsveç parlamento komitesinin raporunda yer almaktadır: Shell'in, Texaco'nun, Gulf'un ve Jersey Standard'ın yöresel bağlıları «aynı oranlarda ödeme iadeleri, komisyon, prim, indirim ve başka satış koşulları saptamak üzere» haftalık toplantılar yapmaktaymışlar.)

Petrol şirketleri üretim ve dağıtım üzerinde tekele yaklaşan denetimleriyle, son kuşağın uzun bir süresi boyunca dünya piyasa fiyatlarını istedikleri gibi saptayabilmişlerdir. Bu, olağanüstü kârlarının nedenini kısmen açıklamaktadır. Exxon gibi petrol şirketleri kâr oranlarının başka birçok sanayilere oranla düşük olduğunu ilan ederler hep. Enerji şirketlerinin petrol, kömür, uranyum ve kâra dönüşümü yavaş olan başka enerji faaliyetlerinin bir arada toplandığı konsolide bilançolarına bakılırsa doğrudur bu. Yalnız petrolcülük faaliyetlerine bakılırsa, kârın büyüklüğü görülür. 1948'den 1960'a değin, petrol şirketlerinin yalnızca Orta Doğu'dan sağladıkları net gelir 14 milyar doları aşmaktadır. Amerika ve Venezuela'daki işletmelerde kâr oranları düşmekteyse de, Orta Doğu'ya yapılmış sabit yatırımların yıllık getiri oram 1948-1949 devresinden bir on yıl sonrasına değin yüzde 61'den yüzde 72'ye yükselmiştir. Bunun nedeni Orta Doğu'da maliyetlerin çok daha düşük olmasıdır. (Chase Manhattan'ın 1960'ların başlarında yaptığı bir inceleme Orta Doğu petrolünün üretim maliyetini varil başına 16 sent, Amerikan pet-

rolünün maliyetini ise varil başına 1,73 dolar olarak saptamıştır.) Şirketler, dış faaliyetlerinden kazandıkları muazzam kârları gelecek kuşaklar boyunca egemen olmayı umdukları neftli yataklar, kömürden gaz elde edilmesi (havagazı), nükleer enerji vs. gibi enerji alanlarına yayılmalarını finanse etmek için kullanabilmektedirler. Standard Oil (New Jersey) 100 milyon dolar kadar bir masrafla adını Exxon'a çevirdiğinde, yalnızca New Jersey eyaletini değil, petrol sanayiini de aştığını ilan etmiştir.

Evrensel oligopoller, çeşitli biçimlerde «çaprazlama sübvansiyon»larla güçlerini yoğunlaştırdıkça yoğunlaştırmaktadırlar. ABD Senato Anti-Tröst Komitesi'nin eski danışmanı John Blair, bu deyimi «bir şirketler kümesinin başka bir sanayi dalında kazandığı tekelci kârlarını, zararına veya aşırı düşük bir kârla yaptığı satışları finanse etmek için kullanması» olarak tanımlamaktadır. Amerikan ekonomisinin her kesiminde, dev şirketler ekonominin bir sektöründeki üstünlüklerini, başka bir sektöründe de üstün bir yer elde etmek için kullanmaktadırlar. Örneğin başarılı bir meşrubat imalatçısı şirket, bu alandaki oligopol kârlarını patates kızartması (cips) gibi ilgili faaliyetlere olduğu kadar taşımacılık gibi ilgisiz işlere dalmak için kullanabilir. Daha küçük yerleşmiş şirketlerden çok reklam yapabileceği için, piyasalarının daha büyük bir payını kapar. Bu çapraz sübvansiyon süreci, petrol ve ilgili ürünlerde olduğu kadar hiç bir alanda açık seçik değildir. Büyük şirketler Orta Doğu'daki muazzam kârlarını Amerika'daki dağıtım sistemi üzerinde denetimlerini pekleştirmek veya rakiplerini alternatif enerji kaynaklarını işletmekten alıkoymak için kullanabilmektedirler. Böylece eninde sonunda petrolün ve ilerde yerini alacak olan kömür, doğal gaz ve uranyum gibi enerji kaynaklarının işletme hızını, dağıtımını ve fiyatını denetleyenler hep aynı adamlar, yani «yedi kardeş»in yöneticileri ve direktörleri olmaktadır.

Enerji endüstrisi Amerikan özel sektörünün evrenselleşmesinde öncülük etmiş olduğundan, evrensel şirketlerin planlama gücünün ve bu gücün nasıl kötüye kullanılabileceğinin en iyi ve öğretici örneklerini vermektedir. Evrensel şirketler, eski Dışişleri petrol uzmanı James Akins'in deyişiyle «olağanüstü yanıltıcı» arz talep yansıtmaları yapmaktan sorumludurlar. Kendi yurtiçi kuyu kapasitelerinin bu tahminleri devlet petrol planlamacıları tarafından eleştirisiz kabul edilmiş ve «hemen her defasında abartılmış» oldukları meydana çıkmıştır. (1970'den beri yurtiçi petrol üretimi yüzde 8 kadar düşmüştür ve bu eğilimin sürmesi de olası bulunmaktadır. 1980 yılından sonra Alaska'nın Kuzey Yamacı'ndan akacak günde 2 milyon varil kadar petrol, Texas ve Oklahoma petrol kuyularının hızla tükenmesinden doğan eksiği kapatamayacaktır.) Bu arada doğal gaz üretimindeki azalış ve bunun petrol istemi üzerindeki etkisi de hükümetin gözünden kaçmıştır. 1970 yılında Başkan Nixon'un petrol sanayisinin temsilcileriyle dolu Özel Petrol İthalat Komisyonu, ham petrolun fiyatında önemli bir artış olmayacağını tahmin ederek, Amerika'nın 1980 yılı istemini günde 18,5 milyon varil ve bunun ithalatla karşılanacak bölümünü de 5 milyondan az olarak yansıtmıştır. Oysa 1973 yılına gelindiğinde A.B.D. günde 6 milyon varilden hayli fazlasını ithal etmeye başlamıştı bile; 1980 yılı için yapılan bazı düzeltilmiş yansıtmalarsa günde 24 milyon varile kadar çıkmaktadır. (Akins, 1980 yılında Amerika'nın tahminî tüketiminin yüzde 35 kadarının Doğu Yarımküresi'nden sağlanması gerekeceğini öne sürmektedir.)

Petrol rezervleri, gerçek delgi ve dağıtım maliyetleri ve kendi uzun dönemli stratejilerine ilişkin bilgiler yalnızca şirketlerin elinde bulunduğundan, 1973'te başlayan meşhur Enerji Bunalımı'nın ne ölçüde gerçek, ne ölçüde düzenlenmiş olduğunu bilmek olanaksızdır. Kongre komitelerinin 1974 yılında farkına varma-

ya başladıkları gibi, eldeki petrolün, benzin istasyonlarındaki uzun kuyrukların ve Beyaz Saray'dan yapılan «bunalım duyuruları»nın zannettirdiğinden çok daha bol olduğunu gösterir önemli kanıtlar vardır. Nitekim 1974 yılında Amerika'daki yakıt stokları rekor düzeydeydi. Asıl sorun fiyatlandırma ve zamanlamayla ilgilidir. Dünyadaki petrol akışını kârlarını yükseltecek biçimde düzenlemek, şirketlerin çıkarına olmuştur. Sunu fazlası görülen yer ve zamanlarda, şirketin stratejisi petrol ürünlerini piyasadan çekmek olagelmiştir. Üstelik, 1974 enerji bunalımı sırasında Amerikan yurtiçi ham petrol fiyatı Avrupa ve Japonya düzeyinin altında tutulurken, petrol şirketleri aynı ithalat düzeyini koruyup Avrupa ve Japonya'ya ikmali arttırarak evrensel kârlarını yükseltmişlerdir. Bu, Japon ve Avrupalı tüketicilerin Amerikalı otomobil ve ev sahipleri kadar ciddî darlıklarla karşılaşmamasının nedenini kısmen açıklamaktadır. (1974 yılında büyük gazetelerde yayınlanan şirket ilanları, Amerikan kıyılarında sıraya giren tankerlerin teknik nedenlerle yüklerini boşaltamadıklarını bildirirken, bu endüstrinin olanak ve yeteneklerini olduğundan az göstermekteydi.)

Petrol fiyatını yükselten, küçük, bağımsız üreticileri saf dışı eden ve sanayiye rekor kârlar sağlayan bir «enerji bunalımı», öteki yurttaşların yaşamını ne denli aksatsa, işini bozsa ya da onları yoksullaştırsa da şirketlerin açısından pek felaket sayılmaz. (Bir de kamuoyuna «Arap açgözlülüğü»nün katmerleştirdiği bir doğal felaket olarak tanıtılıp gerçek veya bilinçli, büyük bir planlama yanılgısından söz edilmezse, şirketlerin hükümetten ek sübvansiyon alarak ya da çevre kirlenmesi denetimlerinden bağışık tutularak yardıma hak kazanması da mümkün olur.) Occidental petrol şirketinin eski yöneticilerinden Christopher Rand ve MIT profesörü Morris Adelman gibi petrol sanayisinin bilgi sahibi uzmanları, yeraltındaki fosil yakıtlarda bir kıtlık olmadığına sağlam kanıtlar getirmekte ve hattâ Rand'a

göre «dünya tüketiminin yıllık artış hızıyla oranlandığında bile, dünyamızın bilinen yakıt stokları azalmakta değil, çoğalmaktadır.» Benzin istasyonlarındaki kuyrukların görünmesiyle kaybolmasının bir olması, Arap boykotçuların gösterdiği âni kızgınlık ve dostluklar, 1974'ün birkaç kısa kış ayı içinde benzin fiyatlarındaki ve petrol şirketlerinin kârlarındaki hızlı fırlayışlar kamu oyunda enerji bunalımının düzmece olduğu yönünde yaygın bir kuşku uyandırmıştır. *Yedi kardeş*lerin kâr bildirimleri, bunun pazarlanabilir bir bunalım olduğunu kesinlikle göstermektedir. Bunalım mucizevî bir biçimde geçiverdiğinde, halk 60 sente benzin aldığına şükrediyor ve petrol sanayisinde bağımsız faaliyet gösteren bazı işbozanlar da saf dışı edilmiş bulunuyordu. Bunalımın ne ölçüde bir komplo sonucu olduğu, tarihçiler petrol şirketlerinin Pentagon Belgeleri türünden kayıtlarını ele geçirmedikçe bilinemeyecektir herhalde.

Petrol şirketlerinin ciddî planlama yanlışlarına düştüklerine kuşku yoktur. Petrol şirketi yöneticileri, bir zamaniar yıkıcı faaliyetlerinden kuşkulanılan senaryo yazarlarıyla uğraşan Senato komitelerinin sorgusu altında hırpalanıyor, Kongre koridorlarında millîleştirme fısıltıları işitiliyorsa, yönetimin şirketin görünümüne özen göstermediği açıktır. Ne var ki enerji devleri şimdiye dek sonuçları halkın sırtına yükleyerek planlama yanlışlarından kâr etmesini bilmişlerdir.

1950'lerin sonlarında petrol şirketleri üretici ülkeler karşısındaki üstün pazarlık güçlerinden yararlanmakta artık fazla ileri gitmişlerdir. Uysal şeyhleri petrol rezervleriyle birlikte kiralamaya alışmış olduklarından, dev gelişmelerini finanse etmiş olan Arap petrol kaynaklarını ucuza ve kolayca işletmeyi sonsuza dek sürdürebileceklerini sanmışlardır. Böylece 1958 ve 1959'da büyük şirketler afişe fiyatlarını ve petrol üreticisi ülkelere ödedikleri vergileri düşürerek OPEC'in kurulmasına yol açmışlardır; ilk önceleri zayıf ve korunma amacıyla hareket eden bir dernek olan OPEC,

bugün şirketlerin kartel gücünü dengeleyen etkin bir satıcı karteli haline gelmiştir. (Muhafazakar tahminlere göre, Kuveyt, Suudi Arabistan ve İran Körfezi'nin küçük şeyhlikleri 1973 ile 1985 arasında petrolden 227 milyar dolar kazanabilecek durumdadırlar.)

Dünya çapındaki enerji bunalımı, enerji kaynaklarında mutlak bir kıtlık sorunu değildir. Bu kaynakları kimin denetleyeceği, nerede, ne zaman ve nasıl dağıtılacağına kimin karar vereceği ve muazzam gelirlerinden kimin pay alacağı sorunundan doğan siyasal bir bunalımdır. Amerika, kömür ve neftli yataklar bakımından zengindir. Güneş enerjisi, nükleer enerji, rüzgar ve hattâ çöplerin yakılması bile dünyanın sanayi mekanizmasını işletebilecek alternatif enerji kaynaklarıdır. Daha on beş, yirmi yıl bir enerji bunalımı görülmeyebilir. Rand, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki rafineri kapasitesi eksikliğini «bu girişim dalında yeteri kadar kâr görmeyen büyük Amerikan petrol şirketlerinin son birkaç yıldır rafineri kurmaya önem vermeyişlerine» bağlamaktadır. Ancak şimdilik sorun çözülmeden durmaktadır: Başka kaynaklar geliştirilene kadar geçecek olan yıllar boyunca dünyanın fabrikaları, konutları, büroları ve otomobillerinin artan gereksinimleri nasıl karşılanacaktır? Henüz var olmayan bir teknolojiyle ya da çok aşırı bir maliyetle işletilebilecek enerji kaynakları ne kadar bol olurlarsa olsunlar, bu geçici bunalım çerçevesinde yararsızdırlar. Harvard İşletmecilik Okulu ve London School of Economics'te derslerini iyi bellemiş olan Orta Doğu'nun yeni petrol teknokratları, kaynaklarının işletilmesini, tükenmelerini erteleyecek ve kârları azamîye çıkaracak ölçüde sınırlandırmayı seçmişlerdir. Onların optimal petrol üretim programı, sanayileşmiş dünyanın tüketim programının aynı değildir. Prof. Adelman ve başka petrol uzmanlarının savunduğu gibi, yeraltından çıkarılabilir petrol bakımından dünya çapında bir darlık olmadığını ileri sürmek doğrudur; ancak rezervlerin

denetimini ellerinde tutanlar artan istemi karşılayacak kadar işletilmelerine izin vermiyorlarsa, bu akademik bir tartışma olarak kalır.

Şimdi Amerikan kökenli petrol şirketleri enerji bunalımı hakkında standard uyarılar yapmaktaysalar da, Enerji Politikası Araştırma Gurubu Başkanı David Freeman'ın deyişiyle «Amerikan tüketicisinin cebinden yılda milyarlarca dolar tırtıklamak gibi yoğun bir uğraşı» içindedirler. Enerji şirketleri yalnızca ham petrol fiyatlarındaki artışları tüketiciye yansıtmakla kalmamakta, Prof. Adelman'ın hesapladığı gibi, fiyat artışları sonucunda «kâr marjlarını ve yatırımdan elde ettikleri getiri oranlarını da yükseltmektedirler.» Örneğin İngiltere'de bu yakınlarda varil başına 28 sentlik bir vergi artışı, varil başına 42 sentlik bir fiyat artışıyla karşılanmıştır. Enerji devleri klasik oligopoller olduklarından (1969'da 8 şirket OPEC ülkelerindeki tüm üretimin yüzde 81,8'ini ellerinde tutuyordu) fiyat rekabetinden kaygılanmalarına neden kalmamakta ve dolayısıyla fiyat artışlarına rahat bir açıdan bakabilmektedirler. Bu tür artışları Amerikalı sürücülere ve ev sahiplerine yükleyebildikleri sürece ve özellikle Araplar sunularını kısabilecek bir durumdayken, petrol üreticisi ülkelerle sıkı bir pazarlığa girmeye zorlanmamaktadırlar. Bu yüzden Prof. Adelman, evrensel petrol şirketlerini şeyhlerin vergi tahsildarlığını yapmakla suçlamakta, Senatör Henry Jackson ise şirketlere «OPEC ile pazarlıklarında güvenilemeyeceğinden» görüşmelere hükümetin müdahalesini istemektedir. Senato Çokuluslu Şirketler Alt-komitesi'nin mahkeme kararıyla istettiği Arap-Amerikan Petrol Şirketi'nin gizli belgeleri, «fiyat artışıyla orantılı olarak kârlar da yükseldiğinden» şirketin fiyat zamlarının iyi karşılandığını göstermektedir.

Dünyanın petrol talebine ve arz dağılımına bakılacak olursa, Arap devletlerinin pazarlık gücünün azalmayıp artacağı görülür. Shell Petrol Şirketi, 1985 yılında

Amerika'nın toplam ithal gereksiniminin günde 15 milyon varile yükselerek, bunun yüzde 78'inin Arap ülkelerinden geleceğini tahmin etmektedir. Bu arada dünya tüketiminin de iki katına yükselmiş olacağı öngörülmektedir. Japonya gibi öteki sanayi ülkeleri Orta Doğu'dan gelen petrole Amerika'dan daha da bağımlı oldukları ve Arap ülkeleri rezervlerini şirketlerin istediklerinden daha yavaş tüketmeyi amaçladıklarından, o zamana kadar göklere tırmanmış olan fiyatlar Amerika'ya yılda tahminî 70 milyar dolarlık dövize mal olacaktır. Ödemeler dengesini korumak için Amerika'nın daha çok tarım ürünü ihraç etmesi gerekecektir. 1972 yılında Sovyetlerle yapılan buğday ticaretinin süpermarketlerdeki alıcılara açıkça gösterdiği gibi, büyük çapta tahıl ihracatı Amerika'da kısa dönemli arzı düşürerek ekmek ve et fiyatlarını yükseltmektedir. Enerji şirketleri kıtlığı kâra dönüştürerek uluslararası petrol politikasının yeni gerçeklerine ayak uyduradursunlar, Amerikalı ve başka ülkelerdeki tüketiciler birçok bakımlardan bunun bedelini ödemektedirler.

Enerji kaynaklarına egemen olanların pazarlık gücü yükseldikçe, Amerika bir dizi tatsız seçenekle karşı karşıya kalacaktır. Bunlardan biri yurt içinde enerji kullanımının hızla düşmesidir. Evlerin 65 dereceden (18 C) fazla ısıtılamaması, pazar günleri otomobil kullanılamaması, kullanılması şart olmıyan elektrikli gereçlerin yasaklanması henüz bir başlangıç olabilir. Kıt kaynakların tayınlandırılması ve dağıtımında olağanüstü yetki verilecek bir yürütme organının gücü daha da artacak ve merkezîleşecektir. (Daha iyimser bir olasılık, tüketimin durmadan arttırılması ve sınırlı doğal kaynakların israfına dayanan bir iktasdî büyümenin anlamı üzerinde temelden düşünülmeye başlanmasıdır, ama şimdilik böyle bir belirti yoktur ortada.)

Chase Manhattan Bankası uzmanları, 1980 yılında Arap ülkelerinin petrol gelirlerinden elde ettikleri döviz rezervlerinin 400 milyar doları geçeceğini tahmin et-

mektedirler. (1970 yılında döviz rezervleri 5 milyar kadardı; dört yıl içinde 10 katına fırladı.) Bu muazzam dolar rezervleri dünya para sistemi için ciddî bir sorun meydana getirmektedir. Bir dolar, bir mal ve hizmet istemini temsil eder. Dünya, câri taleplerin petrol üreticisi ülkelerin ilgisini çeken mal, hizmet ve yatırım olanaklarını aşacağı noktaya hızla yaklaşmaktadır. O zaman fazla dolarlar Arapların değerli petrolü karşısında bir değişim aracı olarak Hindistan rupisi kadar değersiz kalacaktır. Arap şeyhleri kabaran dolar rezervlerinin ancak bir kısmını Kadillaklara ve Akdeniz'de yat gezilerine ayırabilirler; seyrek nüfuslu ülkeleriyse, en ihtiraslı kalkınma projeleriyle bile belirli bir küçük tutardan çoğunu emebilecek durumda değildir. Arap devletleri, Amerikan kökenli şirketlerle ortak olarak Amerikan petrol sanayisinin perakende, rafineri ve pazarlama faaliyetlerinden pay satın almaya başlamışlardır. Suudi Arabistan Batı Kıyısı'nda büyük emlak sahiplerinden biri olmakta ve 1974'ün başlarında iki Kaliforniya bankasını satın almış bulunmaktadır. Ancak bu alımların hiç biri Orta Doğu'nun dolar yığınlarında bir çentik yapacak kadar bile değildir. Dünya bankerlerinin yanıtlayamadıkları soru, uluslararası para sisteminin petrol üreticisi ülkelerin olağanüstü döviz akışını devretmek için bir yol bulup bulamayacağıdır. Gelecek birkaç yıl boyunca Euro-dollar mevduatları ve A.B.D. Hazine senetleri yoluyla emilmeye devam etseler bile, Chase Manhattan'ın kıdemli bir yöneticisinin tahminine göre kurumsal piyasalarda «yapısal değişiklikler» olmadığı takdirde «ağır güçlükler olacaktır.» Böylece petrol darlığı kadar dolar seli de varlık yaratan ve koruyan uluslararası yapıların dengesini tehdit etmektedir.(*)

(*) Kitabın yazılışından bu yana geçen dönemde gerek petrol ihracatçılarının ithal kapasitesinin beklenenden fazla çıkması, gerekse uluslararası mâli kurumların OPEC üyelerin-

Enerji bunalımı, Amerika'yı daha çok bir azgelişmiş ülkeye benzeten zayıflıklarının belki de en göze çarpıcı örneğidir, ancak daha geniş bir sorunun bir parçasından başka bir şey de değildir. Azgelişmiş dünyanın yoksul ülkeleri yaşamlarının gittikçe doğal kaynaklarına sahip çıkmalarına bağlı olduğunu anlamaya başlamakta ve artan pazarlık güçlerini varlıklı ülkelere yaptıkları sübvansiyona bir son vermek için kullanmaktadırlar. (İki, üç kuşak öncesinin elverişli petrol imtiyazlarının, o zamanki ticaret trafiğinin kaldırabileceği koşulları temsil ettiğini söyleyenlere, trafik düzeninin artık değişmeye başladığı ve başkalarının koşullarıyla tüketilmeye karşı koyacakları karşılığını vermektedirler.) Görüş açısındaki bu değişiklik, geçen bölümde gördüğümüz gibi, imalat sanayilerinde de vardır. Amerikalı önde gelen ilaç, elektronik aygıt, ambalajlanmış gıda maddesi, kimyasal madde, otomobil ve motor yapımcıları yoksul ülkelerdeki «ihracat platformları»na daha bağımlı hale geldikçe, bu ülkelerin başındaki siyasetçi ve generallerin kendi siyasal mevkilerini korumak için evrensel şirket kârlarının geniş bir bölümüne el koymaları beklenebilir. Azgelişmiş ülkelerin hükümetleri ülkelerinde daha çok finans kapital alıkoymayı başarabilirlerse, dünya çapında yayılmalarını sınırlamış olacakları evrensel şirketlerin faaliyet biçimini derinden etkileyeceklerdir.

Evrensel şirketlerin zayıf ve azgelişmiş ülkelerde elde ettikleri olağanüstü kârların dünya çapındaki faaliyetleri için ne denli önem taşıdığı, Latin Amerika'daki bir Amerikan kökenli imalat şirketinin üst yöneticilerinden birinin sözlerinden biraz anlaşılmaktadır. Bu

den dönen dolarları büyük ölçüde emebilmesi petrol zamlarının para alanındaki etkisini sınırlamıştır. Bugün İran gibi bir petrol üreticisi muazzam dış gelirine rağmen ticaret açığı vermektedir. Nüfusu kıt Arap ülkelerinin dışındaki diğer petrolcülerin de durumları pek parlak değildir.

yönetici bize kendi firması için olduğu gibi, kanısınca daha birçokları için de Amerika ve Avrupa'daki genişlemelerini Latin Amerika'da kazanılan fazla gelirlerle finanse etmenin alışılagelmiş bir uygulama olduğunu anlatmıştır. Onun deyimiyle «kâr musluğu», transfer fiyatlarını ve teknoloji transferlerini denetlemesini öngören yöresel devlet adamlarınca kapatılacak olursa, özellikle dış sermayenin kıt ve pahalı olduğu bir zamanda genişleme programları tehlikeye girecektir. II. Kısımda transfer fiyatlandırması yönteminin ne kadar yaygın olduğunu ve bu yöntemin yaratabileceği gizli kârların ne kadar büyük olduğunu belirtmiştik.

Evrensel şirketler, en büyük başarılarının, merkezlerinin bulunduğu büyük sanayi ülkelerinde örneği görülmemiş bir yaşam düzeyini sürdürmeleri olduğunu ileri sürmektedirler. Güçlerinin büyük kaynağı ve geleceğe yönelik olağanüstü savların temeli budur. Yalnız, yoksul ülkelerden olağanüstü ölçüde elverişli koşullar koparmakta kullandıkları güçlerinin bu yaşam düzeyinin korunmasında önemi ne kadardır? O koşullar değiştiğinde sanayileşmiş ülkelere ne olacaktır? Refahımızın, zayıf ve bağımlı toplumların hammadde ve işgücüne ucuza ve kolayca el atabilmemize ne ölçüde bağlı olduğundan hiç haberimiz yoktur. Ancak gelecek birkaç yıl içinde ithal malı hammaddelere ve yabancı işgücüne bağımlılığımızın bir hayli artacağını ve pazarlık güçlerindeki değişmelerin, bolluk toplumunu doğa yasası olarak kabul ettiği tüketim düzenini yeniden gözden geçirmeye zorlayacağını biliyoruz. İşte o zaman evrensel şirket, Amerikan tüketicisi ve yoksul ülkeler arasındaki üçlü çatışma daha sertleşecektir. Bu çatışmanın nasıl çözüleceği, yirmi birinci yüzyıldan ne kadar barış ya da adalet bekleyebileceğimizi belirleyecektir.

3

Şimdi kendi kendimize zor bir soru sormamız gerekiyor. Amerikan kökenli evrensel şirketlerin enerji konusunda olduğu gibi birçok alanlarda güttüğü politikanın Amerika'yı önemli yanlarıyla azgelişmiş ülkelere benzettiği yolundaki değerlendirmemiz doğruysa, böyle bir politika güdülmesine nasıl oluyor da izin veriliyor? Nasıl oluyor da, Amerikan toplumunun enerji politikası, taşıma politikası ve istihdam poltikası gibi kilit planlama işlevleri, aldıkları kararlar Amerikan halkının çoğunluğu için açıkça akılcılığa aykırı sonuçlar doğuran evrensel şirketler tarafından yürütülmeye devam ediliyor?

II. Kısım'da ele aldığımız yoksul ülkelerde olduğu gibi, Amerika Birleşik Devletleri'nde de bunun yanıtı ancak Amerikan toplumundaki güç dağılımının incelenmesiyle bulunabilir. Bir toplumun hayatî iktisadî kararlarını bir avuç kişinin eline bırakan sürecin ve bu tekelleşmenin üstüste yığılan etkilerinin anlaşılması, bu tür iktisadî politikanın nasıl ve neden yürütüldüğünü kavramak için şarttır. Max Weber, Thorstein Veblen, Joseph Schumpeter gibi büyük toplum analistleri, iktisadî güçle siyasal kararlar arasındaki açık ilişkiyi ortaya koyarak, özellikle, bir azınlığın elinde toplanan gücün neden birkaç kişinin yararına ve birçok kişinin zararına kararlar alınmasına yol açtığını açıklamışlardır. İktisadî gücün tek elde toplanmasıyla kişisel çıkarlara hizmet eden siyasal kararlar alınması arasındaki ilişki o kadar tartışılmaz ölçüde açıktır ki, bu, Karl Marks ile Adam Smith'in birleştiği bir nokta olmaktadır. Sosyalizmin peygamberi, kapitalist devletin sömürgen bir egemen sınıfın yürütme komitesi olduğuna inanıyordu. Kapitalizmin peygamberi Adam Smith de yoğunlaşan iktisadî gücün toplumsal etkilerinden kaygılanıyordu. Kapitalistler hep «pazarı genişleterek rekabeti

daraltmaya» çalışmakta,, rekabetin daralması ise daima kamu çıkarına aykırı olmaktadır. «Kârlarını doğal düzeyin üstüne çıkarmakla, (kapitalistler) kendi çıkarları uğruna geri kalan vatandaşlarına anlamsız bir vergi yüklemektedirler.»

Bu bölümün geri kalan kısmında, evrenselleşme sürecinin yanısıra tekelleşme hızının da artmasının nedenlerini inceleyeceğiz. Kısaca söylersek, evrensel oligopol kapitalizminin iç gereksinimleri güç ve varlığın durmadan bir merkezde yoğunlaşmasına yol açmaktadır. Sorun, evrensel şirketlerin önde gelen sahipleri ya da yöneticileri arasına yükselmiş belirli kişilerin açgözlü veya toplumsal sorumluluktan yoksun olmaları değildir. Nihayet açgözlülük kapitalist mekanizmanın yağıdır. Açgözlülük veya İncil'den çıkma bir deyişle, sahip olma eğilimi, sistemin işlemesini sağladığı varsayılan itkedir. Durmadan daha çok biriktirme güdüsü sistemin parçasıdır ve kişisel karaktere bağlı değildir. Geleneksel kapitalist kurama göre, kişisel açgözlülüğün piyasanın doğası gereği kamunun çıkarına işlemesi gerekirdi. Rekabet, kişisel bencillikleri kamu yararına sınırlardı.

Ne var ki dünya kapitalizminde değinmiş olduğumuz ve şimdi değineceğimiz bazı yapısal değişiklikler girişimcilerin kazanç eğiliminin kamu çıkarıyla bağdaştırılmasını gittikçe güçleştirmektedir; kuşkusuz eğer kamu çıkarını nüfusun en az yüzde 60'ının sağlığı, güvencesi, refahı ve rahatını kapsayacak biçimde tanımlarsak, Evrensel şirket, en başta ticaretinin çoğunu kendi kendisiyle yaptığı için piyasaya öldürücü darbeyi vurmuştur. Gerçi 1950'lerin sonlarında dev oligopollerin sunuyu denetlemek, fiyatları belirlemek ve talep yaratmak yolunda kazandıkları güç, daha büyük şirketler evrenselleşmeden klasik piyasa kavramını çağdışı kılmıştı. Ancak evrenselleşme bu süreci tamamlamıştır. Amerikan kökenli evrensel şirketlerin girdiği işlemlerin en azından yarısı alıcıyla

satıcının aslında aynı olduğu işlemlerdir; yani şirket içi satışlar, krediler ve başka aktarmalar. Böyle durumlarda adaletli bir piyasa fiyatı kavramı anlamını yitirmektedir. Bir ticarî işleme girişen taraflar piyasa fiyatlarıyla iş yapmıyorlarsa, bunun kamu üzerindeki etkilerini belirlemek için dış kıstaslar yok demektir. Piyasanın yok edilmesi, her ticarî işlemde evrensel kâr hedefinin yol gösterici olması ve şirket yöneticilerinin kamu çıkarlarının zararına kârları azamîye yükseltecek stratejiler düzenlemekte klasik girişimcilerden çok daha özgür kalmaları demektir.

Piyasa ötesi bir ekonomi getiren ve rekabetin doğasını dönüştüren evrensel şirketlerin ortaya çıkışı, özel şirketin büyüklüğünü, gücünü ve gözüpekliğini sınırlayagelen baskıları kaldırmıştır. Gücün tek elde toplanması dengeleyici etkenlerin zayıflaması demek olmaktadır. Bir firma önceleri rakibi olan başka firmaları satın almakla gücünü sınırlayan engelleri ortadan kaldırıyor demektir. Bunun gibi, bir şirket tesislerini Amerika'nın dışına taşıyabilecek hale geldiği zaman hareket yeteneği daha az olan sendikacıların kanadını kırmış olmaktadır. Evrensel şirketin A.B.D. ekonomisine egemen bir düzeye yükselmesi, en büyük 500 şirketin elindeki gücün yoğunlaşmasıyla birlikte olmuştur. Gerek varlıklarının konumu, gerek kârlarının kaynakları, gerekse üretim ve pazarlama görüşleri bakımından bu şirketlerin hemen hemen hepsi evrenseldir. Hepsi de önemli ölçüde dış faaliyetlerine bağımlıdır.

Bu 500 büyük şirket, azgelişmiş dünyada olduğu gibi Amerikan ekonomisinde de son kuşak boyunca üstünlüklerini göze çarpar biçimde arttırmışlardır. 1955 yılında imalat ve madencilik kollarında çalışan tüm Amerikalıların yüzde 44,5'u en büyük 500 şirketin hizmetindeyken, 1970'de bu oran yüzde 72'ye yükselmiş bulunmaktadır. Aynı süre içinde en büyük 500 şirket ülke içindeki imalat ve madencilik varlıklarını yüzde 40'tan yüzde 70'e çıkarmışlardır. Zirveye yaklaştıkça, bu te-

kelleşme sürecinde bir ivme görülmektedir. 1970 yılında en büyük 9 imalat ve madencilik şirketi, ülkedeki toplam varlık ve satışların yüzde 15'ini meydana getiriyordu. 1955-1959 yılları arasında ise, en büyük 200 sanayi şirketi toplam sanayi varlıklarındaki paylarını yılda ortalama yüzde bir oranında arttırmışlardır. On yıl sonra, bu ortalama yoğunlaşma hızı iki katına çıkmıştır: Aynı şirketler yılda yüzde iki oranında arttırmaktadırlar paylarını.

Bu ivmeli tekelleşme, sürekli bir birleşme süreciyle desteklenmektedir. 1953 ile 1968 arasında A.B.D.'de imalat sanayisinde 14.000'i aşkın birleşme olayı olmuş, satın alan taraflar 66 milyar değerinde yeni varlık edinmişlerdir. En büyük 100 şirket bu birleşmelerden yalnızca 333 tanesinde bulunmakla birlikte 23 milyar dolarlık yeni varlık edinerek, bu süre içinde birleştirilen tüm varlığın yaklaşık yüzde 35'ini elde etmişlerdir. 1960'lardaysa sanayi devlerinin başka şirketleri satın almaları geometrik bir hızla yol almaya başlamıştır. İncelenen en son dört yıl içinde (1965-68) 23 milyarlık yeni varlığın neredeyse yüzde 60'ı onların payına düşmüştür. (Örneğin 1965 yılında 1,496 yerli firma birleşmelerle ortadan kalkarak Amerikan tarihinde bir rekor kırılmıştır.) Bundan sonraki yıllar için kapsamlı veriler bulunmamasına karşın, aynı ivmeli tekelleşme eğiliminin sürdüğünü gösterir birçok belirtiler vardır. Tecrübesizleri korkutacak kadar keskin bir dille yazılmış anti-tröst yasalarına karşın, fazla koğuşturma yapılmamakta ve mahkemeler de ılımlı davranmaktadır. (1950 ile 1967 arasındaki tüm birleşmelerden yalnız 19'u devletin takibatına uğramış, ancak bunların hemen hemen yarısı satışları 100 milyon doları geçmeyen küçük firmalar olmuştur. Devlet açtığı davaların 90'ını kazanmış ve bu dönemde 14.000 birleşme olayından ancak 48'inde şirketlerin edindikleri herhangi bir varlığa el konulmuştur.)

Hizmetler sektörüne bakarsak, gittikçe hızlanan te-

kelleşme düzeninin aynı derecede çarpıcı olduğunu görürüz. «Hizmet sektörü» kavramı, avukatları, bulaşıkçıları, seyahat acentalarını ve masörleri de kapsamakla birlikte, Amerika'da en çok personel istihdam eden değil de en çok para kazanan hizmetlere bakıyorsak, bankalar, sigorta şirketleri, başka malî kurumlar ve haberleşmeyle taşıma sanayileri, kısacası, ülkenin sosyal altyapısı akla gelmelidir.

II. Kısım'da yoksul ülkelerden söz ederken, evrensel şirketlerin kitle haberleşmesi kanalıyla sağladığı ideolojik denetimin, malî ve teknolojik denetim kadar önemli bir güç kaynağı olduğunu belirtmiştik. Bu üç güç ögesinin karşılıklı işleyişi, çoğunluk yabancı kökenli büyük şirket çıkarlarının kitlesel yoksulluk, işsizlik ve eşitsizlik sorunlarını kötüleştiren önemli planlama kararları alabilmelerine olanak sağlamaktaydı. Şirket gücünün bu üç ögesinin birbirlerini destekler biçimde kullanılması aynen Amerika Birleşik Devletleri'nde de görülmekte ve sonuçları da bazan aynı olmaktadır.

Amerika'daki kitle haberleşme araçlarının gücü denince doğal olarak akla ilk gelenler televizyon ve radyo olmaktadır. Bir Amerikalı ortalama üç buçuk saat televizyon seyrederek ve iki buçuk saat radyo dinleyerek geçirmektedir gününü. Endüstrinin tahminlerine göre, nüfusun yaklaşık yüzde 87'si her hafta televizyon seyretmekte, yüzde 90'ı ise radyosunu açmaktadır. Radyo-televizyon şebekelerinin en değerli varlığı olan yayın imtiyazları hemen hemen hiç bir şey tutmadığından (endüstrinin sahibi olduğu 15 istasyon ve 200'ü aşkın bağlı istasyondan yayın yapma hakkına karşılık ödediği birkaç milyon dolarlık hukukî ücretlerdir sadece) kârları muazzamdır. Yayın şebekeleri bu kârları birçok ilgisiz alana yayılmakta kullanmışlardır. CBS (Columbia Broadcasting Corporation) Steinway Piano; Holt, Rinehart and Winston yayınevi ve (bir ara) New York Yankees adlı profesyonel beyzbol takımının sahi-

bi olmuştur. NBC'nin (National Broadcasting Corporation) ana şirketi olan RCA (Radio Corporation of America), Random House yayıncılık şirketinin, Hertz kiralık araba firmasının ve Cushman and Wakefield emlakçılık şirketinin sahibidir. Çok sayıda okuma yazma bilmeyen nüfusun bulunduğu ülkelerde olduğu gibi elektronik yayın araçları köyler dışında tek haber kaynağı olmamakla birlikte, *Look* ve *Life* dergilerinin(*) editörlerinin de anladığı gibi, baş haber ve eğlence kaynağı olarak dergi, gazete ve kitapların yerini almaktadırlar gittikçe. Her hafta nüfusun yüzde 87'sinin gördüğü eğlencenin yüzde 96'sı üç büyük radyo-televizyon şebekesince hazırlanmaktadır. Ülkenin yüzde 75'ine yakın bir kesimi ana haber kaynağı olarak üç şebekeyi izlemektedir.

Bu kütle halinde haber ve eğlence yayımının birinci amacı mal satmaktır. Tahminlere göre her yıl bir televizyon seyircisi ortalama 40.000 ticarî reklam görmektedir. 1968 yılında reklamcılar televizyona 3 milyar dolardan fazla yatırmışlardır. (Yayın organlarının tümünde toplam reklam gelirleri 1945'den bu yana 3 milyardan 20 milyara fırlamıştır. Reklamcılık işlerinin yüzde 30 kadarı en büyük 10 reklam şirketi tarafından yürütülmekte ve bu ajanslar 1960'larda iki kat büyümüş bulunmaktadırlar.)

Reklamlar, gazetelerin de ana dayanağıdır. (Bir gazete ortalama olarak % 60 reklamlara ve ilanlara yer ayırmaktadır) Gazeteleri finanse edenlerin açısındansa gazetenin pazarlama işlevi haberleşme işlevinden daha önemlidir. Bu nedenle içeriğinin niteliğinden çok, pazarının büyüklüğüdür bir gazetenin yaşayıp yaşamayacağını kesinlikle belirleyen. Bir gazetenin okuyucu kitlesi ne kadar büyük olursa, o kadar reklam çekebilir. Akılcı bir iktisadî görüşle çoğu kentler bir

(*) Look ve Life: Bir zamanlar Amerika'da ve dünyada en çok satan resimli aktüalite dergileri arasında iken, okuyucu sayısının hızla düşmesi sonucu kapanmışlardır.

gazeteden fazlasını «kaldıramaz». Dolayısıyla Amerika'da günlük gazete çıkan 1.500'ü aşkın kentten yüzde 15'inden azında birden fazla gazete yayımlanır ve ülkenin günlük gazetelerinin en az yarısı gazete şebekelerine aittir. Tüm gazete haberlerinin yüzde 75'i iki büyük haber ajansı tarafından verilmektedir: Associated Press (AP) ve United Press International (UPİ).

Şirket dışı finans kapital kaynaklarının başında gelen banka ve malî kurumların da haberleşme araçlarında önemli çıkarları yatmaktadır. Büyük şirketlerin üstün güçlerinden yararlanarak ekonominin bir kesiminde elde ettikleri gücü, başka kesimleri de denetim altına almak yolunda kullanmaları, yani çapraz-sübvansiyon süreci, evrensel şirketlerin durmadan daha çok güçlenmelerinin ve kendilerini dengeleyen karşı güç kaynaklarını zayıflatmalarının nedenini bir hayli açıklığa kavuşturmaktadır.

4

Bu süreci bankerlerden iyi kavrayan yoktur. Amerika Birleşik Devletleri'nde varlıkları bakımından başta gelen ilk on şirketin dokuzu evrensel bankalardır. Amerika'nın 13.000 bankasından en büyük dördünü oluşturan Bank of America, Chase Manhattan, First National City Bank ve Manufacturers Hanover Trust 1970 yılında tüm banka değerlerinin yüzde 16'sından çoğunu ellerinde tutuyorlardı. İlk 50 bankaysa yüzde 48'ini. Daha önemlisi, ilk dört banka birikim hızlarını büyük ölçüde arttırmışlardır; 1965'den 1970'e değin toplam banka değerlerindeki paylarını, son on yıl boyunca gösterdikleri gelişme hızının iki katı bir hızla arttırmaktaydılar. Teknolojinin ve kitle haberleşme ortamının denetiminde olduğu gibi, finans ke-

siminde de güç birikimi geometrik bir hızla yol almıştır.

Zenginlerin daha da zenginleştiği halk arasında yerleşmiş bir doğrudur; «Hiç bir şey başarı gibi başaramaz,» ve İncil'deki «Kimin varsa, ona verilecektir,» doğruları gibi. Büyük bankaların küçük bankalardan daha hızla büyümelerinde esrarengiz bir yan yoktur. Bankaların büyümelerinde çarpıcı olan, birkaç devin para endüstrisine egemen hale gelmiş olmalarından çok, ekonominin başka sektörlerinde de üstünlük sağlamış olmalarıdır. En büyük bankalar ülkenin birçok önde gelen imalat ve madencilik şirketlerinde, taşımacılık sanayisinde, haberleşme organlarında ve kamu hizmetlerinde önemli etkinliğe sahiptirler.

Çapraz-sübvansiyondan yararlanma bakımından bankaların öteki şirketlere oranla bazı üstünlükleri vardır. Ticarî girişimlerin en hareketlisi olduklarından, malî koşullar değiştikçe faaliyetlerinin ağırlık noktasını ülkeden ülkeye kaydırabilirler. Nitekim 1960'ların Eurodollar furyasında Londra'yı istila eden büyük Amerikan bankaları şimdi geri çekilerek başka yerlerdeki faaliyetlerini genişletmektedirler. Bunun gibi, her siyasal renkte rejimle iş yapmakta daha esnektirler. Dünya ekonomisi kaynaştıkça, en militan komünistler bile nakit paraya gereksinimleri olduğunda uluslararası bankerleri incitmeyi göze alamamaktadırlar.

Bankaların A.B.D ekonomisinin bankacılık dışındaki sektörleri üzerinde denetimlerini arttırmalarını sağlayan süreç, üç ana stratejiden meydana gelmektedir. Birincisi, bankaların sahibi olduğu ya da müşterilerine vekaleten emanet hesaplarında işletilen muazzam miktarda sanayi hisselerinin kullanılmasıdır. 1971 yılında bankaların kendi portföylerinde bulunan 577 milyar dolarlık şirket senetlerine ek olarak emanet fonlarda(*) denetim altında bulundurdukları 336 milyar dolarlık değer vardı. Bankaların elindeki bu değe-

(*) Trust funds.

lerin toplamı neredeyse 1 trilyonu bulmaktadır. Emanet fonlarıysa genellikle dulların, çocukların, varislerin, emekli sandıklarının ya da hayır kurumlarının hesabına işletilen senet portfolyolarıdır. 1971 yılında bankaların kendine ait tutara ek olarak, emanet fonları servislerinde tüm halka açık Amerikan şirketlerinin oy hakkına sahip hisselerinin yüzde 22'si yatmaktaydı. Bu hisselerin yüzde 80'ini aşkın bir kısmı için bankalar *tek yatırım sorumlusu* idiler; yani hisseleri istedikleri gibi alıp satabilmekte ve hissedar toplantılarında oy kullanabilmekteydiler.

Kongre üyesi Wright Patman'ın başkanlığındaki Bankacılık ve Para Alt-komitesinin ve Senatör Lee Metcalf'ın Bütçeleme, Yönetim ve Harcamalar Alt-komitesinin sürekli araştırmaları sayesinde bankaların o bir trilyon doları, bir alt-komitenin tanımıyla «iyiliğe ya da kötülüğe kullanılabilecek muazzam bir güç» haline nasıl getirdiği hakkında bir hayli şey bilmekteyiz. İktisatçıların genellikle kabul ettikleri ve yönetim kurullarının da gayet iyi farkında oldukları gibi, halka açık bir şirketin yüzde 5 hissesini elinde bulunduran bir hissedar kolayca küçümsenemez. Patman Alt-komitesine göre, şirketlerin hemen her zaman büyük yatırımcı kurumlar olan bu tür hissedarlarla «yakın temas» kurmaya çalıştıklarına ilişkin «bir hayli belirti» vardır. Şirket yönetimi, «bir birleşme önerisi, yeni hisse senedi istikrazı ya da şirket faaliyetlerini ciddî olarak etkileyecek herhangi bir karar» hakkında bu hissedarlarla düzenli olarak danışmaktadır. Şirket yöneticileri bankacıların fikirlerini dinlerler, çünkü onların elinde büyük hisse parçaları satışa çıkararak değerini düşürebilme olanağı vardır; böyle bir şey yönetimin saygınlığını zedeleyeceği gibi, daha önemlisi hisse opsiyonlarının(*) da değerini zedeler. Üstelik bir banka ya da si-

(*) Hisse opsiyonu: Bir hisseyi, kontrat süresi içinde belirli bir fiyata satma hakkı.

gorta şirketi bir şirketin yüzde 5 hissesine sahip olmakla, bir vekalet kavgası(*) halinde ortaya kritik bir oy gücü çıkarabilir. (Yüzde beşlik bir hissedarın desteğini sağlamak, 5000 küçük hissedarı toparlamaktan çok daha kolaydır.) Kurumsal yatırımcılar, şirket politikasının temel konularının oya konulduğu seyrek olaylarda yıllık hissedarlar toplantılarına egemen olurlar.

Amerika'nın başta gelen 49 bankası, en büyük 500 sanayi şirketinin 147'sinde yüzde 5 veya daha büyük bir hisseye; en büyük 50 taşımacılık şirketinin 17'sinde, en büyük 50 hayat sigortası şirketinin 29'unda ve en büyük kamu hizmetleri şirketlerinin 5'inde de yüzde 5 veya daha büyük bir oranda çıkara sahiptirler. Bazı belirli örnekler vermekle, Amerika'nın en büyük evrensel bankalarının gücünü daha iyi canlandırmış olacağız.

Önde gelen Amerikan bankalarının birbiriyle kenetli yöneticilikleri ve hisselerini inceleyen iktisatçı Peter Dooley, A.B.D'de on beş büyük finans kümesi ortaya çıkarmıştır. İsmen ayrı olan şirketlerin ortak güç elde etmek için kaynaklarını birleştirmeleriyle bir küme oluşmaktadır. Bunlardan en güçlüsü olan Rockefeller-Morgan kümesi, John D. Rockefeller ve J. P. Morgan'ın varisleri, vakıfları ve personelinin ortak malî faaliyetlerinden meydana gelmektedir. Büyük finans çevrelerinin labirentinde hâlâ en iyi rehber olan Moody's Industrials adlı yıllığın kurucusu John Moody, daha 1904 yılında Rockefeller ve Morganları birbirinden ayrı ekonomik kişilikler olarak düşünmenin olanaksızlığına karar vermişti; çeşitli faaliyetleri o denli birbiriyle giriftleşmişti çünkü.

1960'ların ortalarında Rockefeller-Morgan imparatorluğuna yeniden göz atan Peter Dooley de «bu iki

(*) Vekalet kavgası: Hissedarlar arasında anlaşmazlık halinde, öteki hisselerin vekaletini veya desteğini sağlayarak çoğunluk oluşturma kavgası.

kümeyi ayırdetmenin olanaksız» olduğu sonucuna varıyor. Rockefeller - Morgan kümesinin güç temelini ülkenin en büyük bankalarından altısı oluşturmaktadır: Chase Manhattan Bank (Rockefellerlerin aile bankası, yönetim kurulu başkanı David Rockefeller); First National City Bank; Manufacturers Hanover Trust; Chemical Bank of New York; Morgan Guaranty Trust; Bankers Trust. 1960'ların ortalarında, Patman Alt-komitesinin araştırmasına göre, bu bankalar birbirlerinden aldıkları hisse miktarlarını büyük ölçüde arttırmışlar ve yönetim kurulları arasındaki bağlantıları pekleştirmişlerdir. Senato Hükümet Faaliyetleri Komitesi'nin 1973 raporuna göre birbirleriyle bağlantılı dört büyük New York bankası birlikte United Airlines şirketinin yüzde 21,9'unu, American Airlines'ın yüzde 24,7'sini, Western Airlines'ın yüzde 13,8'ini ellerinde tutmaktadırlar. Chase Manhattan bankası tek başına United, American, Northwestern ve Western havayollarının yüzde 5'inden çoğuna sahiptir. Chase (başka iki Rockefeller-Morgan bankasıyla birlikte) CBS'in hisselerinin yüzde 23,1'inde, ABC'nin yüzde 24,6'sında, NBC'nin yüzde 6,7'sinde oy hakkı taşımaktadır. Bu büyük havayollarına ve üç ana yayıncılık şebekesine ek olarak, Rockefeller-Morgan kümesi madencilik sektörünün kilit kesimlerini de elinde tutmaktadır. (Bu yakınlara kadar Standard Oil adını taşıyan Exxon Corporation'ın dünyanın en büyük enerji şirketi, Rockefeller ailesinin varlığının kaynağı ve sürekli besleyicisi olduğunu hatırlatmaya bile gerek yoktur.) 1967 yılında Chase'in Reynolds'da yüzde 5,5'lik bir hissesi, Morgan'ın ise Kennecott'da yüzde 17,5'luk American Smelting and Refining şirketinde yüzde 15,5'luk bir çıkarı bulunmaktaydı (Kennecott'un sahibi olduğu Peabody Coal ise dünyanın en büyük kömür şirketidir.)

Ne bir Kongre komitesi ne de başka birisi büyük bankaların haberleşme ve taşıma sanayilerindeki güçlerini nasıl kullandıklarını ve ellerindeki muazzam his-

selerin kamu çıkarını nasıl etkileyebileceğini tam olarak gösterebilmiştir. Bu konudaki bazı düşüncelerimizi ilerde ele alacağız. Bankaların ekonominin öbür kesimleri üzerinde aşırı denetim gücüne sahip olup olmadığı tartışmalı bir konudur. Ancak Kongre'nin gerçeği belirlemek için istediği bilgileri edinmesi gerektiği tartışılmaz. Kamu makamları, bugünkü Amerikan ekonomisini ve işleyişini anlamaları için hayatî kurumların karşılıklı etkileri hakkında yeterli bilgi edinememektedirler.

Bankalar, mülkiyet ve denetim birikimlerini ikinci bir strateji yoluyla da desteklemişlerdir. Patman Altkomitesi ilk 49 ticarî bankanın 5.270 şirkette yüzde 5 ya da daha çok hissesi *ve* ortak yöneticilikleri bulunduğunu saptamıştır. Dooley'in *American Economic Review*'de yayınlanan 1966 tarihli «Ortak Yöneticilikler» araştırması «büyük şirketlerin çoğunun başka büyük şirketlerle onyıllardır kenetli olduğu» sonucuna varmaktadır. Ortak (veya birbiriyle kenetli) yöneticilik ne demektir ve neden önemlidir? Kenetleme, bir şirket başka bir şirketin yönetici ya da direktörünü kendi yönetim kuruluna getirmesiyle olmaktadır. Bu yöntemin kullanılmasında çeşitli nedenler olabilir. Bazan başka bir alanda başarıyla sınanmış bir uzmanın danışmanlığını elde etmek, bazan da yıllık raporu tanınmış bir adla süslemek... Başka bir olasılık da rakip firmaların temsilcilerini söz konusu sanayi dalının ortak planlamasına katılmaya çağırarak rekabeti azaltmaktır. (Bu yöntem 1914 tarihli Clayton Yasası'yla yasaklanmışsa da, Dooley'in incelemesi «her sekiz kenetlenme olayından birinin rakip firmaları kapsadığını» ortaya koymaktadır.) Şirketlerin bankerleri yönetim kurullarına çağırmalarının ve bankerlerin de bunu kabul etmelerinin özel nedenleri vardır. «Bir bankacının yönetim kuruluna getirilmesiyle, şirket banka kredilerine daha kolayca erişebileceğini umarken, bankacı da şirketin faaliyetini göz altında bulundurarak sıkıntı içindeki bir

alıcıya kredi açma gibi riskleri azaltmaktadır,» Dooley'e göre. Öte yandan, bankalar da yönetim kurullarına şirket yetkililerini getirerek «büyük mevduatlar çekmek» ve büyük krediler için «güvenilir alıcılar» bulmak istemektedirler. Amerikan şirketinin belki de en sözü geçer analisti olan Adolph Berle, birbiriyle kenetli yöneticiliklerin bankaların gücünü nasıl pekleştirdiğini şöyle anlatmaktadır:

> Bu bankalar mütevelli (emanetçi) olarak büyük hissedarlardır. Kredi kaynağı olarak bir alacaklının etkinliğine sahiptirler. Ortak yöneticilikleriyle de şirket yöneticilerinin karar alma işlevlerini etkileme gücünü ellerinde tutmaktadırlar.

1914 yılında Başyargıç Louis Brandeis yöneticilikleri kenetleme yöntemini «birçok kötülüğün temeli» olarak damgalamıştı; çünkü «hiç bir kişinin iki efendiye birden hizmet edemeyeceği, temel bir yasadır.» Yüzyılın ilk zamanlarında halkçı eğilimler güçlüyken, Başkan Woodrow Wilson bile bankacıların para «tekelciliği»ni yeriyordu. Bir kuşak öncesinde Texas'ta bankalara karşı seçimlere girmek, Chicago'nun İrlandalı mahallelerinde Kral George'a karşı adaylığını koymak gibi bir şeydi. Bugünse büyüklüğe, bankalara ve kenetli yöneticiliklere yönelik halkçı saldırıların çoğunda Don Kişotumsu bir hava vardır; Amerikan ekonomisi yıllardır tam karşı doğrultuda dönmektedir çünkü.

Bankaların etkinliklerini ekonominin bankacılık dışı sektörlerine yaymakta kullandıkları üçüncü ve en büyük strateji, çapraz-sübvansiyon olagelmiştir. Petrol şirketleri iktisadî güçlerini kullanarak nasıl kömür işine ya da nükleer enerji alanına el atmışlar veya bir gazete şebekesi oligopol kârlarını nasıl TV istasyonları satın almakta kullanmışsa, en büyük bankalar da son on yıldır bankacılık sektöründeki güçlerini sistematik olarak sigortacılık veya sınai donatım kiralama (equip-

mentleasing) gibi ilgisiz alanlara girip egemen olmak için kullanmışlardır. «New Deal»(*) günlerinde, bankaların senet borsasındaki spekülasyonlarının Büyük Deprasyon'un birinci nedeni olduğu kanısı yerleşmişti. 1960 ortalarına dek bankaların hisse senetleri borsasında iş karıştırmaları yasalarla engellendiği gibi, bütün öteki yeni malî alanlara girmeleri de yasaklanmıştı. Onlardan beklenen, ticarî faaliyetlerini mevduat toplamak ve kredi açmakla sınırlandırmalarıydı.

1956 tarihli Bankacılık Holding Yasası, bankaların üzerindeki denetimin bir kez daha onaylanması demek olduysa da bankacılık dışı şirketlerin ilgisiz sanayilerin yanısıra bankalara da sahip olmalarına izin veren apaçık bir gedik bırakmıştı. Görünürde, aile bankasının yanısıra yörenin nalbur dükkanını da almak isteyen küçük kasaba bankeri için düşünülmüş olan tek-bankalı holding şirketi; tek bir şirketin, seyahat hizmetleri, sigorta, ticarî senetler, tüketim kredisi, kredi kartları, sınaî makineleri kiralaması(**), veri işleme ve bazı karşılıklı fonları denetim altına aldığı bankacılık holdinglerinin kurulmasına yaramıştır. Hiç bir avukatın buluşu Amerika'da varlık yığışımına bundan daha çok katkı yapmamıştır; bankalar, çapraz-sübvansiyonla bütün bu ticaret alanlarında bağımsız girişimcileri saf dışı edebilmektedirler.

İlk tek-bankalı holding şirketini (Citicorp) kuran First National City Bank ve onu izleyen öteki dev bankalar faaliyetlerini bu yönde genişletmişlerdir; bu yalnızca büyüme hırslarından ötürü değil, yabancı rakiplerinin

(*) New Deal politikası: ABD'de Büyük Depresyon (1929-1938) döneminde seçilen Roosevelt yönetiminin izlediği Sosyal Demokrat eğilimli politikaya verilen ad (Yeni anlaşma).

(**) Sınai donatım kiralaması, bir finans kurumunun 3-10 yıl vâdeyle istenilen bir firmadan donatım malzemesi satın alıp isteyene kiralaması şeklinde cereyan eden bir uygulama olmaktadır.

de aynı yönde düşünmeleri ve hareket etmelerinden ötürüdür. 1960'ların ortalarında yasaların Amerika'dakinden daha gevşek olduğu Fransa, İngiltere ve Almanya'da bankacılık sektöründe benzeri gelişmeler oluyordu. Sanayi alanında olduğu gibi, bu alanda da dünya çapında oligopolist rekabetin yoğunlaşması Amerikan ekonomisinde yığışımı hızlandırmıştır.

Tek-banka holding şirketi kavramı, bankaların hukukî ve malî kısıtlamaları aşmalarına ve aslında kendilerine kapalı olan coğrafî sınırları da geçmelerine izin vermektedir. Dev bankaların büyüklüğü genişlemelerini finanse edecek kadar bir ölçek ekonomisine erişmelerine olanak vermektedir. Örneğin bankalar veri işleme işine girdiklerinde bilgisayarlarında boş kapasite bulunduğundan hemen hemen hiç yatırım yapmamışlardır. 1969'da çıkan yeni yasa sözde bankaların düzenlemelerden kaçmalarına olanak sağlayan gedikleri kapamak amacını güderken, Kongre'den son geçen metniyle büyük ticarî bankaların çıkarlarına çok iyi uymaktaydı. Yasa, bankaların bankacılık dışı holdingler tarafından yutulmasını engellerken, bankaların başka «yakından ilgili» malî faaliyetlere girişme hakkını onaylamaktaydı. Dolayısıyla Amerikalıların elinde Bank of America'nın ya da Rockefeller-Morgan denetimindeki New York banka kümesinin bir konsorsiyumu olan Inter-Bank'ın 56 milyon kredi kartı bulunmaktadır. Banka açısından kredi kartı, yüzde 18 faizli kredileri banka personelinin zamanını almadan satmak demektir. Kiralama anlaşmalarıysa bankalarm başka alanlarda gösterdikleri etkinliğin belki de en hızla arttığı ve önem taşıdığı bir konudur. Bankalar aynı malın hem alıcısını hem de satıcısını finanse ettikleri havacılık sanayisinde denetimlerini bütünleştirmektedirler. 1971 ile 1974 arasında bu tür anlaşmalarla 15 milyarlık satış finanse edilmiştir. Donatım malzemesi kiralamak böylece bankaların çeşitli yönlerdeki genişlemelerini hızlandıran araçlardan biri daha olmaktadır. «Yarın Citicorp

daha büyüyecek ve daha çok şubesi olacaktır,» diye vadetmektedir şirket.

5

Evrensel banka haline gelen kurumların, Amerikan ekonomisinin hemen her stratejik sektöründe gücünü gösterdiği meydandadır. Bu güç gösterisinin ne demek olduğu tartışma konusudur; Amerikan toplumunda bankacıların oynaması gereken rolün ne olduğu, National Bank'ın kuruluş yasası üzerinde Andrew Jackson ile Nicholas Biddle(*) arasında çıkan çatışma genç cumhuriyetin temellerini sarsmazdan önce de tartışmalı bir konuydu. Sağlam bir geliri olan herkesi «Chase'de bir dostu olduğu»na inandırmak için açılan reklam kampanyasına karşın, çoğu kişi bu fikirde değildir. Yüzyıl dönümünün melodramlarında sabahları bürosuna geç gelip, arada bir ipoteklere haciz koyduran, tıknazca görünüşlü bir tip olarak halk arasında yer eden bankacının bu görünümü, reklamlara harcanan milyonlara karşın daha tam olarak yenilenmemiştir. Wright Patman'in belirttiğine göre «Amerikan ekonomisinin her köşesinde yerleşen» ticarî bankalar, halkı etkileyecek birçok kararlar alabilecek durumdadırlar. Bazı marksist eleştiriciler, Hilferding(**) ve Lenin'in kapitalizmin evrimi üzerine yaptıkları kehanetleri doğru çıkaran bir tez olduğu için, bankaların sanayi ekonomisine egemen olduğunu kanıtlamaya zorunlu hissetmektedirler kendilerini. Sanayicilerle bankacılar arasındaki çıkar ça-

(*) Nicholas Biddle: (1786-1844) II. U.S. Bank'ın başkanı. Cumhurbaşkanı Jackson ile Banka imtiyazlarının yenilenmesi için giriştiği tartışma 1830'ların en önemli konularından biri oldu.

(**) Hilferding: Marksist kuramcılardan (19. yy.)

tışması, kapitalizmin çöküşüne yol açacak «ölümcül çelişki»nin bir parçası olarak görülmektedir.

Bizim kanımızca bankalar, biri ekonominin denetimli, öteki denetimsiz kesimlerinde olmak üzere iki ayrı rol oynamakta ve bunların kamu üzerindeki etkileri değişik olmaktadır. İlaç, bilgisayar, haberleşme sanayileri ve ITT, Gulf and Western türü sanayi kümeleri gibi denetim dışı kalmış dinamik kesimlerde, bankalar şirketlerin başkalarını satın alma çabalarını kolaylaştırarak şirket yöntemine çok önemli bir destek sağlamışlardır. Wright Patman olanları şöyle özetliyor:

> Oligopolist finans güçlerinin en sevdikleri eğlencelerden biri, bankacılık dışı sanayilerde kümeleşmeyi hızlandırmaktır. Büyük ticarî bankaların şirketlerin birleşme hareketini etkin olarak körüklediklerini gösterir hayli kanıt vardır. Örneğin 1971 tarihli bir Kongre raporu büyük bankaların birleşmeleri finanse ettiğini, sanayi kümelerine kilit malî personel sağladığını ve hattâ satın alma tekliflerini desteklemek için emanet servislerindeki hisse senetlerini temizlemeyi bile göze aldığını saptamıştır. 1950 ve 1960'ların en saldırgan kümelerinden Gulf and Western (on bir yılda bir milyara yaklaşan değerde şirket satın almıştır) Chase Manhattan ile kardeş kardeş birlikte büyümüşlerdir. Chase'in temsilcileri kredi açarak, çeşitli danışmanlık ve hizmetlerde bulunarak Gulf and Western'in şirket satın almalarına yardımcı olmuşlardır. Buna karşılık Chase de Gulf and Western'in mevduat ve kredilerinden aldığı olağan ücretlere ek olarak yeni gelişen kümenin yarattığı ve önceleri başka bankalara verilen bankacılık işlerini sağlama aldığı gibi, gelecek satın alma tasarıları hakkında birinci elden bilgi sahibi olmaktadır.

Gerçekten de bankaların gücünde görülen ivmeli artış, evrensel şirketlerin hızla yayılmalarının doğrudan bir sonucudur. Son on yılda bankaların büyümeleri büyük ölçüde dinamik sanayilerin yüksek nakit akışı gereksinimlerinden ötürüdür. Müşterilerinin peşinde deniz aşırı ülkelere atlayan en büyük bankalar Eurodollar piyasası üzerindeki denetimlerini bütünleştirmek için konsorsiyomlar kurmuşlardır. IBM ve GM gibi büyük sanayi şirketleri genişlemelerini iç sermayelerinden finanse edegelmişlerse de, özellikle yabancı ülkelerdeki faaliyetleri için gittikçe daha sık dış finansmana baş vurmaktadırlar. (A.B.D'deki sermaye gereksinimlerinin yüzde 30'undan ve deniz aşırı sermaye gereksinimlerinin de yüzde 50'sinden fazlası dış finansmanla karşılanmıştır.) Ancak bankaların bu tür şirketlerin büyük hisselerine sahip olmalarına ve yönetim kurullarında temsilci bulundurmalarına karşın, bu dinamik şirketleri «devir aldıkları»nı gösterir bir kanıt yoktur. (Doğallıkla şunun da önceden söylenmesi gerekir ki, bankalarla şirketlerin iç ilişkileriyle ilgili çok az kanıt vardır. Görüşmeler gizli tutulduğu gibi bankaların sanayiye egemen olduklarını kanıtlayacak ya da yadsıyacak malî verilerin çoğu yürütme, yasama organlarının ve kamunun gözünden saklıdır.) Oysa Amerikan kökenli evrensel şirketlerin Japon ve Avrupalı rakiplerle atbaşı gidebilmek için yeni sermaye gereksinimleri şiddetlendikçe, dış finansman hayatî önem kazanmaktadır. Alman ve Japon bankaları, kendi ülkelerindeki önemli sanayileri doğrudan doğruya denetim altına almışlardır. Oligopolist rekabet Amerika'da da benzeri gelişmeler yaratabilecektir.

Başta şimdiye dek konumuz olan evrensel devler olmak üzere, denetimsiz dinamik sanayilerde, bankaların malî güçlerini ve hisselerini şirket yönetimini emir altına almakta kullanıp kullanmadıkları bir sorun değildir; çıkarları aynıdır çünkü. Banka en az şirket yönetimi kadar büyümeye yönelik bir politika yanlısıdır;

böylece elindeki hisseler ve tahviller değerlenir, kredileri geri ödenir. Wharton Maliye Okulu Profesörü Edward S. Herman, sorunu şöyle koymaktadır ortaya:

> Şirketler arası ilişkileri incelerken en çok dikkatimi çeken bankacıların ya da başkalarının merkezî denetimi değil, kişisel, iş ilintilerinin ve bağlantılarının meydana getirdiği ağ ile ticaret sisteminin büyük bir kesiminde görülen karşılıklı dayanışmadır... Büyük özel şirketlerin faaliyetleri ne denli tiksindirici olursa olsun, şirket-banka ağının bir parçası olan önemli işadamlarının eleştirisine uğramayacağı indirgenebilir. Eğer (Dow, GE, Honeywel, North American Rockwell ve Vietnam savaşına malzeme yetiştirmiş öteki büyük imalatçılar) Pentagon'un siparişi üzerine gaz odaları yapacak olsalardı, önde gelen sanayi şirketleri topluluğu bu kararı sessizlikle karşılardı.

Kanımızca sorun, bankacılarla sanayi yönetiminin çıkarlarının çatışıp çatışmadığı değil, bankacıların ellerindeki yoğun malî gücü kamu zararına kullanacak durumda olup olmadıklarıdır.

Amerikan ekonomisinin denetimli kesimine bakınca görülen manzara başkadır. Bu denetimli sanayilerdedir ki bankaların «iyilik ya da kötülük yolunda kullanabilecekleri büyük güç» hayatî önem taşır. Bu sanayiler, yani elektrik şirketleri, havayolları, radyo-televizyon, demiryolları, telefon şirketleri tüm öteki kesimlerdeki ekonomik gelişmenin dayanağı olan temel kamu hizmetleridir. Bu şirketlerin bir özelliği, hepsinin devletçe büyük ölçüde desteklenmesidir. Teknik anlamda özel firmalar olmalarına ve özel mülkiyette bulunmalarına karşın, devlet hiç birinin hizmetlerinin aksamasına izin veremez. Malî kayıpları ne kadar büyük olursa olsun, iflas etmelerine izin verilemez.

Bankaların taşımacılık sektörü üzerindeki etkinlik-

leri ve bu etkinliğin nasıl kullanıldığı son zamanlarda Penn Central (demiryolu işletmesi) iflas olayında görülmüştür. Patman Alt-komitesine göre, «Penn Central'in ve ondan önceki şirketlerin yönetimlerinde bazı malî kurumlar önemli ve belki de egemen bir rol oynamışlardır.» Dünyanın en büyük özel demiryolu işletmesinin iflas ettiği sırada yönetim kurulu başkanı Chase Manhattan'ın ve Philadelphia'daki First Pennsylvania Banking and Trust Company adlı büyük ticarî bankanın direktörlerinden Stuart T. Saunders'di. Chase ve ona sıkı sıkıya kenetli olan müttefiki Morgan Guaranty, demiryolu şirketinin ana kredi kaynaklarıydılar. Şirketin baş malî yetkilisiyse büyük bir Philadelphia bankasının başında olan David C. Bevan'dı. Demiryolu yönetim kuruluna egemen olan başka bankerlerin de zorlamasıyla Penn Central 1963'ten itibaren büyük bir çeşitlendirme programına girişmiş, büyük oranda ticarî banka kredileri kullanarak başta emlakçılık olmak üzere çeşitli alanlara yatırım yapmıştı. Tam demiryolu işletmesi aksamaya başladığı, taşıt ve donatım malzemesinin değiştirilmeye gerek gösterdiği bir sırada, şirket yeteri kadar kredi bulamazken emlakçılık faaliyetleri demiryolu işletmeciliğiyle finansman rekabeti içine girmişti. Kısacası, Penn Central'in finans kapitali, emlakçılık alanındaki genişlemenin çapraz-sübvansiyonu için kullanılmıştır. Alt-komiteye göre «sonu felakete varan genişleme programı» 175 milyon dolarlık net nakit kaybına yol açmıştır. Penn Central'in sorumlusu bankacılar, şirketin tam olarak çöküşünden iki yıl önce bir de New York Central ile birleşmek için yoğun bir çaba gösteriyorlardı. Alt-komite raporunda şöyle denmektedir: «Bu birleşmenin gerçekleşmesini isteyenlerin, bu işlemin malî yönüyle ilgili kişiler olduğunu görüyoruz. Demiryolu işletmeciliği üzerine ne fazla bir bilgisi ne de ilgisi olan bu maliye uzmanlarının yargısı sonunda felakete yol açmıştır.»

Denetimli kesimdeki şirketlerin özelliği, başka fir-

maların cesaret edemeyeceği kadar borca girmeleridir. Bankalar için o kadar iyi bir müşteri olmalarının nedeniyse, istikrarlı olmalarıdır. Gelişme hızlara sürekli ve belirli, hisselerinin getirdiği gelir yüksektir; durdurmalarına izin verilemeyecek bir iş yapmaktadırlar. Rizikosuz toplumsal altyapı yatırımlarını bankaların gözünde çekici kılan, devlet desteğine hemen hemen kesin gözle bakılabilmesidir. Oldukça büyük şirketlerin yok olabileceği özel sektörden farklı olarak, demiryolu, havayolu işletmelerinin ya da önemli bir savunma malzemesi imalatçısının iflası ya da aldığı kredileri zamanında geri ödeyememesi halinde bile sonu gelmiş demek değildir. Gerekirse Federal Hükümet şirketin faaliyetini sürdürmesini sağlayacak ve eninde sonunda alacaklılarını tatmin edecektir.

Banker sosyalizmi denebilecek bu düzenlemeyi Adam Smith görseydi, ürkerdi herhalde. 1971 Lockheed kredisi olayında, düzenin nasıl işlediğinin bir örneğini bulmak olanaklıdır. 1969 yılında bir numaralı savunma müteahhidi olan Lockheed, 24 bankadan oluşan bir konsorsiyumdan 400 milyon dolar kredi almıştı. 1970 yılında da L-1011 «Airbus» (Hava-büs) projesi üzerinde çalışılırken iflasın eşiğine varan ciddî malî güçlükler içinde kalmıştı. 400 milyon doları veren büyük bankaların altı temsilcisi o yılın mart ayında Savunma Bakan Vekili David Packard'la kurtarma koşullarını görüşmüşler, sonuçta 250 milyon dolarlık bir kredi garantisi almışlardı. 1971 ağustosunda Kongre'den kıl payıyla çıkan Nixon Hükümetinin bu önerisi, bankaları rizikodan kurtarmanın yükünü Amerikalı vergi mükellefine yüklüyordu. Bu olay, özellikle taşıma, kamu hizmetleri ve savunma sanayisindeki dev şirketlerin toplum üzerindeki ağırlığını göstermektedir. Lockheed, verimsizliğine ve yanlış yönetilmesine karşın, salt büyüklüğünden ötürü Amerikan vergi mükellefinin sübvansiyonunu kazanmıştır. Lockheed'in çökmesi çok fazla riziko doğuracaktı: 24.000 iş, toplam 2,5 milyar dolar

değerinde taahhüt, alman 240 milyon dolar avans, (Bankalar kurtarma harekatını savunurlarken, Lockheed'in çökmesinin ünlü havayolları TWA'yı da çökerteceğini ileri sürmüşlerdir.) Lockheed'e o kadar bol kredi açan bankalar aynı zamanda Lockheed'in iflasıyla tehlikeye düşecek olan büyük havayollarına da borç vermişlerdi.

Dikkatimizi kamu hizmetleri gören özel şirketlere çevirirsek, aynı birleşimi görürüz: Bankalardan alınan muazzam dış borçlarla Penn Central olayındaki gibi yönetim kurulunda ağırlıkta olan banka temsilcileri, New York il bölgesine elektrik veren Consolidated Edison of New York (Con Ed) aynı zamanda ülkenin en büyük banka ve sigorta şirketlerinin direktörlerinden oluşan bir kurul tarafından yönetilmektedir: Manufacturers Hanover, Metropolitan Life, First National City, Chemical Bank. Gerçekten de Con Ed yalnızca önemli banka bağlantıları olan kişilerin egemenliği altında olmakia kalmamakta, bu adamların büyük çoğunluğu Rockefeller-Morgan şebekesine dahil kurumlara bağlı bulunmaktadırlar. En büyük on hissedarın altısı ticarî bankalardır. (Senatör Lee Metcalf'ın soruşturmalarına göre, Chase Manhattan 42, Morgan-Guaranty Trust, Manifacturers Hanover Trust ise 31 kamu hizmeti gören şirketin ilk on hissedarı arasında bulunmaktadırlar.)

Kamu hizmetleri gören şirketler, bankalar için çok iyi müşterilerdir. New York'taki Con Ed firmasının toplam sermayesinin yüzde 50'sini aşkın bölümü uzun vadeli finansmanla sağlanmıştır. Güdümlü bir tekel olduğundan, rekabetten korkmasına gerek de yoktur. Oysa müşterilerinin elektrikli mutfak gereçlerini ya da işhanlarındaki asansörleri ve klima aygıtlarını işletebilmek için baş vurabilecekleri başka bir yer yoktur. Bronx (N.Y.) kaymakamı Robert Abrams bu kıskanılacak durumu «toplumla bir maliyet-artı-kâr ilişkisi» olarak nitelendirmektedir. Kaymakam'ın savına göre, ka-

mu hizmeti şirketleri kârlarını korumak için maliyet kısmak zorunda değillerdir. Fiyatları yükseltmeleri yeterlidir. 1964 ile 1969 yılları arasında Con Ed, hizmetlerinin genişletilmesine büyük gereksinim duyulmasına karşın tesislerini büyütmeye ayırdığı fonu yüzde 10 kadar kısarken uzun vadeli alacaklılarına ödemeleri yılda yüzde 9 kadar arttırmıştı. (1969 yılına gelindiğinde. bu elektrik şirketi yıllık gelirinin yüzde 93'ünü bankalara, başka hisse ve tahvil sahiplerine ödemekteydi.) Bu tür bir malî yönetimle, New York kentinde sık sık rastlanan elektrik kesilmeleri arasında doğrudan bir ilişki olduğunu kimse kanıtlayamaz; ancak New York Eyalet Kamu Hizmetleri Komisyonu, Queens kazasında 1973 yılında meydana gelen sürekli elektrik aksaklıklarından Con Ed'in arızalı tesisatını sorumlu bulmuştur. Penn Central olayında olduğu gibi, burada da kamu hizmeti gören şirketlerin başına bankerleri getirmekle ne bir elektrik hizmeti, ne de bir demiryolu işletilebilmektedir.

Burada yapmış olduğumuz gibi Amerika'nın sahipleri arasında şöyle bir tur atmak, evrensel şirketlerin Amerika toplumu üzerindeki üstün etkinliğini anlamak için gereklidir. Üstelik Latin Amerika'yla ilgili olarak belirttiğimiz gibi, evrensel bankalarla aralarındaki bağlantıları kavramadan, evrensel şirketleri anlamak olanaksızdır. Ayrıca büyüme ve yığışım arasında çok yakın ve zorunlu bir ilişki vardır. Oligopolcü rekabetin sultası altındaki bir dünyada, biri ötekine yol açar. Sonuç, teknolojinin yönetimsel denetiminin, finans kapitalin, ideolojik geliştirme ve yayma araçlarının bir kaç yüz bireyin elinde toplanmasıdır. Ulusal gelir ve varlık üretme kapasitesinin o denli muazzam bir oranına sahip olan en büyük 200 sanayi şirketinin ve 20 bankanın ana karar mekanizması bin kişiden az bir topluluğun elindedir. Bu kişiler, toplumumuzun planlamacılarıdır işte.

Thorstein Veblen'den beri Amerikan şirketini çö-

zümleyenler, maaşlı yöneticilerin büyük özel şirketleri sahiplerinden devralmasının sonuçları üzerine kuramlar ileri sürmüşlerdir. Veblen, kişisel varlığın çekiciliğine kapılmadığı için şirketi kamu çıkarlarına uygun biçimde işletebilecek toplumcu mühendislerin hayalini kurmuştu. Berle ve Means'in mülkiyetle yönetimi ayıran klasik çözümlemesi, Galbraith'in tekno-strüktür kavramına temel olmuştur: Şirketi geleneksel girişimci gözünden daha geniş bir bakış açısından gören mülksüz yetenek sahipleri yönetecektir. Gerçekten tekno-strüktürle sahiplerin çıkarları değişikse böyle bir görüş ayrılığı, kaba bir denetim-denge sistemi yaratır sanılıyordu. Rockefeller ailesinin en büyük enerji şirketinin, en büyük bankaların, en büyük sigorta şirketlerinin vs. sahibi olması önemli değildi, çünkü bu girişimlerin yöneticileri onların iradesine bağlı kalmak zorunda değillerdi. Böylece Wright Patman gibilerine verilen yanıt, asıl önemli kararları alanlar mülk sahipleri olmadığı için dev holdinglerin siyasal güce dönüşmesinin güç olduğuydu.

Kuram buradaki basitleştirmemizden biraz daha süslüyse de, hiç bir zaman ampirik (somut) kanıtlarla desteklenmemiştir. Yöneticilerin işine, malsahiplerinden daha kolaylıkla son verilebileceği gibi basit bir gerçek, bu yönetici egemenliği abartması hakkında kuşku doğursa gerektir. Son yapılan incelemeler de çok zenginlerle zenginlik heveslileri arasında varsayılan çıkar çatışması üzerindeki kuşkularımızı doğrulamaktadır. Kısacası, belli başlı şirketlerde yöneticiyle sermayedar arasındaki ayrılık, yüksek düzeydeki yöneticilerin opsiyonlar (tercih hakları), primler ve özel olanaklar yoluyla önemli hisse blokları elde etmesiyle ortadan kaybolmaktadır. Profesör Wilber Lewellen'in Ulusal İktisadi Araştırma Bürosu (NBER) için yaptığı «Şirket Yöneticilerinin Mülkiyet Geliri» araştırması son yıllarda yüksek yöneticilerin gelirlerinin gittikçe artan bir kısmını maaşlarından çok hisse mülkiyetle-

rinden elde ettiklerini göstermektedir. 1960'ların başlarında tekno-strüktürün önde gelen üyeleri toplam gelirlerinin yüzde 50'sinden fazlasını çalıştıkları şirketteki hisselerinden kazanmaktadırlar. Bu bulguları yenilemek için yaptığımız araştırmalar da (gelecek bölümde görüleceği gibi) aynı eğilimin 1972'den öteye de sürdüğünü doğrulamaktadır.

Artık büyük şirket yöneticilerinin birkaç milyon dolarlık hisseleri olması olağandır. Bu küçümsenmeyecek varlıkla ana hissedarların olağanüstü varlıkları arasındaki fark gerçi yine büyüktür, ama gelirinin büyük bir bölümünü şirketteki hissesinden elde eden yöneticinin de 100 milyon dolarlık hissedarlar kadar kişisel çıkarı vardır şirketin büyümesinde.

6

İktisadî gücün bir çaprazlama-sübvansiyon süreci içinde, sektörel ve coğrafî sınırları da aşarak gittikçe yoğunlaşması, dünya siyasal ekonomisinin artık hayatî bir etkeni olmuştur. Şirket yöneticileri ve hükümet yetkilileri aynı şekilde düşünmeye devam ettikçe, birkaç büyük ekonomik birimin üstünlüklerini kullanarak pazar paylarını genişletmeleri yoluyla bu sürecin hızlanması kaçınılmaz gözükmektedir. Ekonomik yoğunlaşmanın geometrik bir hızla artmasının bir nedeni, bu süreci sınırlayabilecek ulusal güç kaynaklarının giderek aşınmasıdır.

Burada, daha önce Latin Amerika, konusunda ortaya attığımız hayatî önemdeki bir siyasal soruyu, Amerika Birleşik Devletleri'ne de yöneltmemiz gerekmekte: Şirketlerin işgalini dengeleyecek kadar yeterli bir karşı güç neden yok? Evrensel bankaların toplumun hayatî hizmetlerine (taşımacılık, altyapı hizmet-

leri vs.) giderek egemen olduklarını ve muazzam etkinliklerini çoğunluk kamu hizmetlerinin zararına olarak malî kazançlar elde etmekte kullandıklarını gösteren çözümlememiz doğruysa, nasıl oluyor da buna izin veriliyor? Toplumumuzda başlıca planlama gücünü ellerinde tutan evrensel şirketler büyük toplumsal sorunlarımızı (enflasyon, işsizlik, enerji bunalımı, çevre kirlenmesi) yeterince çözemiyorlarsa, nasıl oluyor da bu kadar etkin olmaya devam ediyorlar?

Bunun yanıtı, evrensel şirketlerin gücünü dengelemesi beklenen ulusal kurumlarımızın yapısal (strüktürel) zayıflığındadır. Bunun sonucu olarak Amerika Birleşik Devletleri gittikçe azgelişmiş bir ülkeye benzemektedir. Latin Amerika'da olduğu gibi, şirketlerin gücüne ilk karşı koyması gerekenler; sendikalar, küçük işadamları ve özellikle hükümet, tamamen yetersizdir. Neden böyle oluyor?

Şirketlere karşı koyması beklenecek bu üç adaydan ilk ikisi hakkında burada söyleyeceğimiz fazla bir şey yoktur. Örgütlü işçilerin evrenselleşen özel sektör karşısında gücünün azalması başlı başına bir bölümde incelenmeyi gerektirecek kadar önemli bir konudur. Küçük iş adamlarının ve bölgesel şirketlerin güçlerini yitirmesi Amerikan ekonomisinin gösterdiği yapısal dönüşümün önemli bir parçası olmakla birlikte, açıklanması basit bir olgudur. 19. yüzyıl ve 20. yüzyılın ilk başları boyunca Güneyli çiftçilerin, New England'ın fabrika sahiplerinin ve New York bankacılarının çıkarları çatışmakta, bu bölgesel ve sektörel ayrılıklar özel sektörün bütün olarak gücünü sınırlamaktaydı. Oysa 20. yüzyılın ortalarına gelindiğinde, Amerika Birleşik Devletleri tamamen tek bir ulusal pazar olarak birleşmiş ve girişimciler arasındaki bu tarihsel çelişkiler büyük ölçüde yok olmuş bulunuyordu. Şimdi evrensel bir pazar oluşturmak için kullanılan yöntemlerin aynıları bileşik bir Amerikan pazarı yaratmak amacıyla kullanılmış ve bu arada büyük şirketlerin yayılmasına

karşı yerel direnişler yok edilmiştir. Rekabetin azalması ve çıkarları çelişen binlerce şirketin ortadan kaybolması özel sektörün siyasal gücünü bütünleştirmiştir.

Ama devlet nasıl olur da evrensel şirketleri denetleyecek güce sahip olmaz? Gördüğümüz gibi Latin Amerika'da devlet bürokrasisi zayıf, yolsuz ve yetersizdir; ama Nixon'un skandalları hesaba katılmazsa, Amerikan devletini böyle tanımlamak pek mümkün değildir. Yetersizlik örnekleri bol ve yolsuzluk da vardır; ama devlet güçsüz değildir. Hattâ son kuşak boyunca Federal Devlet mekanizması gittikçe daha fazla yetki savında bulunmuş ve kullanılmıştır. Ekonomi alanındaki yetkilerin Yürütme Kolu'nda (hükümete) ve nihayet Başkanlık makamında merkezleşmesi *güçlü devlet* dönemini açmıştır. Oysa güçlü devlet, büyük şirketleri denetlemekten âcizdir.

Bunu açıklamanın kolay yolu, yüksek yerlere geçen politikacıların ve atadıkları kamu yöneticilerinin büyük şirketlerin gücünün yayılmasını ve etkisini denetlemek istemediklerini ileri sürmektir. Sosyal barışın korunması için sürekli ve göze çarpıcı bir ekonomik büyümeyi birinci koşul olarak alan hiç bir hükümet büyük şirketlere karşı sert bir çizgi izlemeyi göze alamaz. Son otuz yıldır Amerika'da iktidara gelenlerin kafasında şirket çıkarlarıyla kamu çıkarları arasında temel çelişkiler olduğu düşüncesi belirmemiştir bile. Amerika Birleşik Devletleri'nin gücü açıkça büyük şirketlerin gücüne dayanmıştır.

Bu nedenledir ki, Federal hükümetin ekonomiyi düzenleyen bölümlerini büyük şirketlerden ve bankalardan kiralanan adamlarla kadrolandırmak, son beş hükümete gayet akla yakın gelmiştir. Federal hükümetin büyük şirketlere karşı fazla bir dengeleyici karşı güç gösterecek durumda olmaması, büyük ölçüde, ekonominin en stratejik alanlarındaki devlet-şirket kenetlenmelerinden ötürüdür. Bu kenetlenme süreci, şirketlerin

seçim kampanyalarına parasal katkılarıyla başlar. Apaçık bir gerçek vardır ortada: Bugünkü sistem içinde büyük şirketlerin büyük çapta malî katkısı olmadan kimse Amerika Birleşik Devletleri Başkanı seçilemez. Bu neredeyse yüzyıllık bir süre boyunca böyle olagelmiştir; ancak gerçek önemi ve anlamı Nixon hükümetinde görülmüştür. Gulf Oil, Braniff Airvays, Philips Petroleum, Ashland Oil, American Airlines, Minnesota Mining and Manufacturing (3M), Goodyear Tire and Rubber ve Carnation gibi şirketlerin yöneticileri, Başkan'ın zaten dolup taşan kampanya sandığına katkıda bulunmaya o denli hevesliydiler ki yasaları bile çiğnemişler (ve karşılığında tecil edilen hapis cezalarıyla küçük para cezaları yemişlerdir.) ITT, süt üreticileri ve bankaların davranışlarından, şirketlerin kampanya katkılarını hayırseverlik olarak değil, birer yatırım olarak düşündükleri açıkça görülmektedir. Çıkarlarına karşı duyarlı davranacağını bekledikleri bir hükümetten hisse almaktadırlar. İşte Nixon'un 1972 (yeniden seçilme) kampanyasına yapılan bazı önemli bağışların bir listesi:

Robert Allen	Gulf Resources and Chemical Corp	$ 100.000
	American Airlines	75.000
Elmer Bobst	Warner-Lambert Pharmaceutical Co.	100.000
Nathan Cummings	Consolidated Foods Corp.; yön. kur. başk., (Associated Products Inc)	44.356
Frederick L. Ehrman	Lehman Corp. (yatırım bankacılığı)	63.578
Harvey, Leonard and Raymond Firestone	Firnestone Tire and Rubber Co	212.153

Max M. Fisher	Yön. kur. baş. Fisher-New Center Co. yard. bşk. finans komitesi	125.000
Henry Ford II ve ailesi	Ford Motor Company	99.775
J. Paul Getty	Getty Oil	75.000
Howard Hughes		150.000
	National Airlines	50.000
	Standard Oil Co. of California	50.000
	Philips Petroleum Co.	100.000
Roger Milliken	Deering Milliken I nc. (tekstil)	84.000
John A. Mulcachy	Başkan, Quickley Co. (Pfizer Inc. ilaç şirketinin çelik yapan bağlısı)	573.559
W. Clement Stone	Combined Insurance Co of America (sigorta)	2.000.000
Arthur K. Watson	Eski kurul bşk. IBM World Trade	300.000
Claude C Wild	Gulf Oil Corp	100.000

(kaynak için bu sayfanın notlarına bk.nız)

(Mr. Nixon'un büyük şirketlerden alıp büyükelçiliklere atadıklarından bazıları herhalde kendilerine hayat boyu «Ekselans» diye hitap edilmesini sağlayan adama karşı dokunaklı bir minnettarlık duygusu beslemiş olmalı; İrlanda, Fransa, Britanya, Jamayka, İsviçre, Trinidad ve Hollanda'ya atanan büyükelçiler 1972 kampanyasına toplam bir milyonu aşan bir tutar yatırmışlardı.)

Daha başlangıçtan, denetleyici devlet büroları, denetlemekle görevli oldukları sanayilerin etkisi altına girmişlerdir. Amerikanın ilk denetim örgütü olan Eyaletler-arası Ticaret Komisyonu (Interstate Commerce

Commission-ICC) 1884 yılında tartışmalara konu olurken, Union Pacific Railroad (Pasifik Demiryolu Şirketi) direktörü ve sonra başkanı olan Charles Adams, sanayinin bugün de Federal düzenlemelere karşı takındığı tavrı açıkça dile getirmişti. «Radikal» bir düzenleyici önlemin Kongre'den geçmesini engellemek için yardımını isteyen Massachusets'den bir kongre üyesine şöyle yazıyordu Adams:

> Benim anladığım kadarıyla, istenen kulağa hoş gelecek, aslında çok az şey yapılması amaçlanırken, halkın kafasında çok büyük şeylerin yapılacağı izlenimini uyandıracak bir şeydir.

Tarihçi Gabriel Kolko'nun gösterdiği gibi, demiryolları ülkedeki demiryoluna karşıt güçlerin zorladıkları daha sert önlemlerin yerine seçenek olarak ılımlı bir denetleyici yasayı savunmaktaydılar. ICC, ilk baştan büyük oranda demiryolu şirketlerinin avukatları ve bu endüstriye yakın olan başkalarıyla doldurulmuştu. ICC bugün de endüstriye yakın memurlarla kadrolanmıştır. Düzenleyici örgütlerin hep sanayicilerin tutsağı olduğu yolundaki Kolko'nun görüşünü de kabul etsek, ya da denetleyici kadroların önce idealist olarak işe başlayıp zamanla kireçleştiği biçimindeki daha klasik görüşü de kabul etsek, sonuç aynıdır. Eski Federal Haberleşme Komisyonu (FCC) üyesi Nicholas Johnson'un sözleriyle, düzenleme makamları bugün «birer yan yatmış iskambil kulesidir.»

Bir FCC üyesi olmak için en etkili sıfatlardan biri bir televizyon istasyonuna sahib olmaksa, Federal Enerji Komisyonu'na (FPC) girmek için de bir gaz sanayisinde çalışmak yararlı olmaktadır. Kendi sanayilerini denetlemek için kiralık işadamı görevlendirmenin akla yakın bir gerekçesi, bu tür kişilerin işi yürütebilecek tecrübeye sahip olduklarıdır. Ancak bu teori, uygulamayla sürekli olarak çelişmektedir. İşadamları-

nın dergisi *Forbes*, «başı dertte bir gaz sanayisinin yeni Federal Enerji Komisyonu başkanından daha işine gelecek bir denetleyici bulunamazdı» diye yazmıştır kamu hizmetleri gören şirketlerin avukatı olan John N. Nassiskas için. Son zamanlarda bu komisyonun başına gelenler arasında, bir petrol sanayisi kümesi olan Pennzoil'un Texaslı avukatı Rush Moody Jr.; yine Pennzoil'un avukatlarından Carl E. Bagge de vardır. 1972 yılında doğal gaz sanayisine çok büyük fiyat zamları sağlayan Federal Enerji Komisyonu, eski FPC başkanı Lee White'ın sözleriyle «tüketiciyi terketmiştir.»

Hükümette, bankacılar kamu hizmeti şirketlerinin avukatlarından daha da iyi temsil edilmektedirler. Başkan Nixon'un Uluslararası Ekonomik İşler Özel Yardımcısı Peter Flanigan, bu kamu hizmetine girmezden önce bir yatırım kurumu olan Dillon Read'in başkan yardımcısıydı; bunun gibi, C. Douglas Dillon da Eisenhower, Kennedy ve Johnson hükümetleri zamanlarında (sırayla) Devlet Bakanı ve Hazine Bakanı olarak atanmazdan önce aynı mevkideydi. Nixon'un ilk Hazine Bakanı olan David Kennedy (şimdi gene olduğu gibi) Continental Illinois National Bank'ın kurul başkamydı. 1972 yılında Hazine Alt-bakanı iken istifa eden Charles E. Walker, Amerikan Bankacılar Derneği'nin baş kulisçisiydi. Rockefeller'in aile bankası Chase Manhattan da memurlarını stratejik devlet makamlarında hizmet görmek üzere ödünç vermekte bir hayli cömert davranmıştır; özellikle uluslararası ekonomik ilişkilerin denetlenmesi söz konusu olduğunda. Bu tür Chase mezunları arasında Hazine Parasal İşler Alt-bakanı Paul A. Volcker; Hazine Uluslararası İşler Alt-bakanı John R. Letty ve Ticaret Bakanlığı'ndaki Direkt Dış Yatırımlar Bürosu Direktörü Charles Fiero önde gelenlerdendir. Chase Manhattan'ın yönetim kurulu üyeleri de aynı derecede toplumcu çıkmışlardır. Uzun süre başkanlık ve danışmanlık yapan

John Mc Cloy ve Eugen Black 1947'den 1962'ye dek Dünya Bankası'nın başkanlığını yaptıktan sonra bu makam First Boston Corporation'dan George Woods'a geçmiştir. (Kamu görevi alan başka Chase direktörleri arasında, Johnson hükümetinde Ticaret Bakanlığı yapan John Connor; Nixon'un ilk Savunma Bakan Vekili David Packard'm bir ortağı ve Hewlett-Packard şirketinden, çeşitli Başkanlık danışman heyetlerinde bulunmuş olan William Hewlett; Başkanlık Mavi Şerit Savunma Panelinin başkanlığını yapmış olan Gilbert Fitzhugh da bulunmaktadır.)

David Kennedy, tek-banka holding şirketi yasasının lehinde ifade verirken, Wright Palman Hazine Bakanı'na «hisselerinizin değeri yükselecek böylelikle» demiştir. (Kennedy'nin o anda Continental Illinois National Bank and Trust Company'de büyük hisseleri bulunmaktaydı ve önceleri yönetim kurulu başkanlığını yaptığı bu şirkete sonradan yine dönecekti.) Devlette görev alan bankacılar da, kamu hizmeti şirketlerinden ve savunma malzemesi yapan şirketlerden ödünç alınan işadamları da kendi çıkarlarını korumuşlardır hep. Amerika Birleşik Devletleri, sanayileştiğinden beri az çok böyle yürümüştür bu. Devlet-şirket kenetlenmesi, dünyanın en güçlü devletinin özel şirketlerin gücünü sınırlamakta yetersiz kalmasının önemli nedenlerinden biridir. Güçlü devletle büyük şirket, büyük ölçüde özdeş çıkarları temsil etmektedirler.

Özel ve kamusal çıkarların birbirine karışması, eski bir öykü olmakla birlikte, yeni bir boyut kazanmaktadır. Amerikan devletini bin Wright Patman yönetseydi, yine de evrensel şirketlerin faaliyetlerini yeterince denetlemekten uzak kalacaktı. Özel sektörün gücünü sınırlamakta ne denli hevesli olursa olsun evrensel şirketler bu kadar güçlü kaldıkça devletin elinde, çelişen çıkarları dengeleyerek uzun süreli bir istikrar yaratabilecek şekilde ulusal ekonomiyi yönetecek araçlar olmayacaktır. Gelecek bölümde daha ay-

rıntılı anlatacağımız gibi, bunun nedeni toplumumuzun hukuksal ve siyasal kurumlarının özel üretim sistemindeki olağanüstü değişikliklerden geride kalmış olmasıdır. Büyük şirketlerin evrenselleştiği bir evrede, ulusal şirketleri bile denetlemeye yetersiz bir vergi sistemi, bir para politikası, bir istihdam politikası ve bir ticaret politikası yürürlüktedir. Toplumsal sistemimizin kamu ve özel sektörleri arasında yapısal bir boşluk belirmiş bulunmaktadır. Kim işletirse işletsin, devletin kendi mekanizması halen büyük şirketin evrenselleşmesiyle baş edecek güçte değildir. Göreceğimiz gibi, devletin plancıları, toplumun hayatî plan kararlarını verebilmek için evrensel şirketlerin faaliyetleri hakkında yeterince bilgiye sahip değillerdir. Böylece şirketlerin yöneticileri, hükmen toplumun baş planlamacıları olmuşlardır.

Bu kitapta üzerinde ısrarla durulan temalardan biri, bilginin gücün kritik ögesi olduğudur. Gördüğümüz gibi, üretim, finans ve pazarlama teknolojisinin neredeyse tam tekelini ellerinde tutarak, devletin güçsüz kalan denetleme çabalarını atlatabilen evrensel şirketler, Latin Amerika'da güçlerini arttırabilmekte ve devlet denetimini etkisiz bırakabilmektedirler. Şirketlerin Latin Amerika'da mülkiyet sahiplerini, planlarını ve şirketiçi alışverişlerini gizleyerek devlet denetimini boşa çıkarmalarına olanak veren güç, Amerika'da da işlemektedir. Bizce, dünyanın en varlıklı toplumunun giderek azgelişmiş bir ülkeye benzemesinin kilit yapısal nedenlerinden biri budur.

Yürürlükte olan bildirim zorunlukları, devletin evrensel şirketlere karşı güç kazanmasına yeterli değildir. Örneğin 1972 martmda Borsa ve Senetler Komisyonu'ndan Amerika'nın belki de en stratejik iki şirketi olan GM ve Exxon'un en büyük hisse sahiplerinin bir listesini almak isteyen Senatör Lee Metcalf'a, Komisyon'un bu bilgiye sahip olmadığı bildirilmiştir. Aynı Senatör bu kez şirketlere doğrudan doğruya baş-

vurduğunda, bu bilgilerin «özel ve gizli» olduğu yanıtı verilmiştir. Amerikan devletinin ülkedeki en büyük şirketlerin kimin tarafından ve nasıl yönetildiğini öğrenmek için hiç bir olanağı yoktur bugün.

Ne var ki, şirket devlet kenetlenmesinin sağlamlığı, şirket gücünün kötüye kullanılmasını denetlemeyi pek zorunlu kılmamıştır. Büyük şirketin her iki siyasal partideki ağırlığı, Kongre'nin belirli kilit üyelerinin şirketlerdeki hisseleri, kitle haberleşme ortamında özel sektör egemenliği, düzenleyici devlet dairelerindeki sanayi devlet alışverişi ve en önemlisi; topluma egemen olan, kâr ve iktisadî büyüme yoluyla selamete ulaşılacağı ideolojisi, dünyanın en güçlü ulusunun kendi çıkarlarını korumak için nasıl olup da bu kadar az güç gösterebildiğini açıklamaya yardımcı olmaktadır.

ON

EVRENSEL ŞİRKET VE KAMU ÇIKARLARI: ULUSÇU DEVLETİN YÖNETİMSEL ÇIKMAZI

1

Amerika Birleşik Devletleri'nin Latin Amerikalılaşması'nın en çarpıcı belirtisi, dünyanın bu en gelişmiş ulusunun bugün karşı karşıya olduğu çok-katlı yönetim bunalımıdır. Yale Profesörü Carlos F. Diaz-Alejandro gibi Latin Amerikalı gözlemciler, 1960'ların sonlarında Amerika'nın «bir yandan enflasyon içinde iktisadî gerileme, bir yandan üniversitelerde karışıklıklar, bir yandan da sık sık kesilen elektrikler, perişan ve müflis demiryolu işletmeleri, aksayan posta hizmetleri» gibi azgelişmiş ülkelerde kanıksanmış, ancak dünyanın başta gelen yönetimsel bilgi ihracatçısında görülmesi rahatsız edici olan bir manzara içinde bulunduğunu hatırlatmaktadırlar.

Amerika, 1970'lerin ortalarına yaklaşırken, uzun süredir azgelişmiş ekonomilerin başbelası olan «stagflasyon» (enflasyonun ve işsizliğin birlikte görünmesi) Amerikan ekonomisinde yer etmiş bulunmaktaydı. Keynes kuramının açıklayamadığı, Hazine'nin ise denetim altına alamadığı bir haldi bu. Enerji konusunda ülkenin tek plancısı olarak hareket eden Exxon ve dost rakipleri, benzin tanklarına kaplan(*) koymaktan fa-

(*) Kaplan: Esso'nun amblemindeki simge.

lan bahsetmeyi bırakıp, soğuk evlerin sağlığa yararlarını sayıp dökmeye başlamışlardı. Kuzeydoğu demir yolu sisteminde, büyük uçak yapımcılarında ve kara taşımacılığı sanayisinde patlak veren çok-katlı bunalım, sorunları katmerleştirmiştir. Yakıtın kısıtlanması, üretimin kısıtlanması; bu ise istihdamın kısıtlanması demekti. Ayrıca gıda maddelerinde, hayvan yeminde ve diğer ham ürünlerde görülen darlık, Federal Rezerv Bankası'nın bir ekonomisti tarafından «Batı tarihinin barış dönemlerinde örneği görülmemiş» bir bunalım olarak nitelenmiştir.

Her bunalım diğerleriyle kesişmekte ve tümü birden Amerikan devletinin ilk kez karşılaştığı ölçüde bir yönetimsel sorun meydana getirmektedir. Buna ek olarak, Ekonomik Danışmanlar Konseyi'nin eski üyelerinden Otto Eckstein'ın «ulusal güç merkezindeki istikrarsızlık» dediği ve genellikle «Watergate Etkilemesi» olarak bilinen gelişim, Amerikan ekonomisine azgelişmiş ülkelerin geleneksel siyasal belirsizliklerini getirmiştir.

Bu bölümdeki tezimiz Amerika Birleşik Devletleri'nde (ve öteki ileri kapitalist devletlerde) artmakta olan istikrarsızlıkla dünya siyasal ekonomisindeki yapısal değişiklikler arasında bir bağlantı olduğudur. Özel üretim sisteminde yer alan evrensel dönüşüm, devlet yapısına yansımamıştır. Sanayinin evrenselleşmesinin ardındaki itici güç, sınai planlamanın evrensel ölçekte merkezileştirilmesini mümkün kılan bir yönetimsel devrimdir. ABD Senato Maliye Komitesi'nin Amerikan evrensel şirketleriyle ilgili raporunda belirtildiği gibi,

> Çok-uluslu şirketlerin faaliyetlerinin koordinasyonu, yüksek düzeyde bir planlamayı ve denetimin sistemleştirilmesini gerektirmektedir. En büyük ve ileri çok-uluslu şirketlerde, planlama ve planlamayı izleyen uygulamanın denetimi öyle bir kap-

sama ve ayrıntı düzeyine ulaşmıştır ki, pek de yüzeysel olmayan bir biçimde komünist ülkelerin ulusal planlama yöntemini andırmaktadır.

Ne var ki özel sanayideki yönetim devrimi, devlet mekanizmasında oluşmamıştır. Kamu sektörünün yönetimsel devrimi kırk yıl kadar önce Keynesçilik bayrağı altında yer almıştır. Bu devrimle yeni bir resmî gerçek yerleşmiştir: İşsizliğin alçak düzeyde (yani uygun sayılan bir düzeyde) tutulması, enflasyoner fiyat artışlarının önlenmesi ve ekonomik büyümenin körüklenmesi için devletin ekonomiyi ustalıklı bir biçimde düzenlemesi gereklidir. Bu kuşak boyunca planlama sanatında görülen büyük ilerlemeler kamu yönetiminden çok özel sanayide kaydedilmiştir. Denetimi atlatmak için geliştirilen özel sektör yöntemleri, denetimin uygulanması için geliştirilen yöntemlerden daha ileridir.

Sanayideki yönetimsel devrimin ana stratejisi, görmüş olduğumuz gibi, çapraz-sübvansiyondur; yani bir «kâr merkezi»nde yaratılan güç ve kaynakların bir başkasını oluşturmak ya da genişletmek için kullanılması. Çapraz-sübvansiyon stratejisi, Amerikan elektronik firmalarının ekmek piyasasını istila için ya da bankaların uçak satınalıp kiralamak için kullandıkları bir şeydir. Sistem evrenselleştiğinde, ana şirket transfer-fiyatlandırması, «kâr-kredi değiş tokuşu» ve başka muhasebe mucizeleriyle kârlarını evrensel ölçüde kaydırabilmekte, bir faaliyetini bir başkasının kârlarıyla desteklemekte, çapraz-sübvansiyon yapmaktadır. (Daha küçük, ulusal firmalar bunu yapamamaktadır.) Merkezleşmiş bir sistemde merkezî kâr planlaması ister istemez iktisadî tekelleşmeye yol açmaktadır, çünkü oligopolist bir firma ancak pazar payını koruyarak ya da genişleterek öteki devlerle rekabet etme olanağını bulabilir. Bu tür birkaç firmanın büyümek için benzeri stratejiler uygulayarak yeni yeni sanayi-

lere, ürünlere ve coğrafî bölgelere yayılmaları sonucu, Robert Averitt'in deyimiyle bir «çifte ekonomi» oluşmaktadır. (Bu deyim bir zamanlar azgelişmiş ülkelere özgü bir tanımlamaydı.) Birkaç yüz şirketten meydana gelen «merkez» ekonomisi ülkenin üretim ve finans kaynaklarının yüzde 60'ını aşkın bir kesimini ve örgütlü işgücünün büyük bölümünü kullanmakta; «çevre» (yahut «kenar») ekonomisi ise faaliyetleri devlere bağlı, işçileri genellikle sendikalı olmayan binlerce küçük firmadan meydana gelmektedir. Galbraith ve başkalarının, Amerikan ekonomisinin, batmasına olanak olmayan birkaç dev şirketle binlerce küçük ve zayıf girişimci arasında adaletsizce pay edilmesine ilişkin kayıtları, Averitt tarafından ampirik olarak doğrulanmıştır.

Büyük şirketler bir merkezde planlama yapıp evrensel ölçüde faaliyet gösterirken, ulusal devletlerin böyle bir yönü yoktur. Aralarındaki bu farktır ki, evrensel şirketlerle yarışa kalkarak onların faaliyetlerini denetlemeye çalışan devlet örgütünü geride bırakmaktadır. Ayrı ayrı girişimler daha çok güç ve hareket yeteneği kazandıkça, bilançoları gerçek ekonomik faaliyetlerini giderek daha az yansıttıkça, devletin ekonomiyi geleneksel Keynesçi yöntemlerle düzenlemesi yönetimsel açıdan da, siyasal açıdan da güçleşmektedir. Ekonominin yönetimi için çok önemli bilgilerin evrensel şirketler tarafından kolaylıkla gizlenebilmesi veya çarpıtılabilmesi, azgelişmiş ülkelerin yıllardır içinde yaşadığı karabasanı, ileri bir sanayi devletinin yöneticilerinin de karşısına çıkarmıştır.

Bu bölümde, vergilendirme, bankacılık, ticaret gibi alanlardaki bilgi eksikliğinin nasıl meydana geldiğini ve bu eksikliğin devletin önemli politikalarını nasıl boşa çıkardığını inceleyeceğiz. Evrensel şirketler yalnızca evrensel kapsamdaki planlama ve hareketlerini merkezleştirmekle devletin denetiminden kaçmakla kalmamakta aynı zamanda en büyük firmalar oldukları için

en büyük siyasal etkinliğe sahip olmaktadırlar. Siyasal güçleri, denetleyiciler bir koltuk için adaylıklarını koyduklarında seçim kampanyasına herkesten çok nakit akıtabilmeleri ve hangi parti iktidarda olursa olsun, kendi saflarından bir sürü adamı denetleme mekanizmasına komisyon üyesi veya sekreter yardımcısı olarak sokabilmelerinden ileri gelmektedir. Ancak en önemlisi, yöresel bir fabrika ya da bakkal dükkanı gibi olmayan dev şirketler, devlet fazla sert davrandığı takdirde ülkeden çekip gitmek veya iflas etmek tehlikesi gösterirlerse, tehditleri etkin bir siyasal silah olmaktadır.

Evrensel şirketlerin 1960 ortalarında denizaşırı ülkelere hızla yayılması Beyaz Saray'ın olduğu gibi, Hazine'nin ve Federal Rezerv Bankası'mn da yönetim sorunlarını ağırlaştırmıştır. Amerikan ekonomisi daha bu kadar tekelleşmemiş ve sınırları dışındaki ticarî ve malî işlemlere asgarî bir ölçüde bağımlı iken etkisi görülen Keynesçi maliye ve para politikaları giderek evrensel ekonominin Kuzey Amerika kesiminin yönetimi için yetersiz kalmaktadır. Bazan Amerika'nın dünya ekonomisine bağımlılığının abartıldığı ileri sürülür; nihayet A.B.D. gayri safî milli hasılasının yüzde 10'undan ancak biraz fazlasını bulmaktadır ithalat ve ihracat tutarı. Ne var ki, askerî harcamalar konusunda olduğu gibi bu konuda da GSMH'nın mistik biçimde kullanılması hiç bir şey ifade etmemektedir; yıllardır Pentagon bütçesinin GSMH'nın yüzde 10'unu geçmedikçe «aşırı» sayılamayacağı resmî makamlarca tekrarlanıp durmuştu.

İthalat ve ihracat tutarı yüzde 10 civarında kalsa bile Amerikan halkının üçte-ikisini aşkın bir kesimini çok derinden etkileyebilir. Bunun nedenini belki en iyi açıklayan Milton Friedman olmuştur. Bu Amerikan iktisatçısı, kamu sektörünün yöneticilerini, tabureyi piyanonun yanına götüreceğine, piyanoyu taburenin yanına götürmek için canı çıkan sirk palyaçolarına ben-

zetmektedir. Kıssadan hisse, devletlerin ödemeler dengesi sorunlarını çözmek için kendi yurtiçi ekonomilerini bozduklarıdır. Son yıllarda Amerika ödemeler dengesi sorununu halletmek için tarım ürünleri ihracatını zorlamayı denemiştir. (1972 yılında Sovyetler'e yapılan meşhur tahıl satışı bunun sonucudur.) Doğal olarak bunun etkisi süpermarketlerde et ve ekmeğin fiyatının yükselmesi ve Amerikan halkının satınalma gücünün azalması şeklinde göstermiştir kendini.

A.B.D. ekonomisinin dünya ekonomisinin başka kesimleriyle karşılıklı bağımlılığı yeni bir olgu değildir. Ulusların birbirlerine enflasyon ihraç etmeye çabalamaları, uluslararası maliyeciliğin alışılmış oyunlarındandır. Ancak 1966 sıralarında hızlanan evrenselleşme süreci Amerikan ekonomisini misli görülmemiş ölçüde sınırları dışındaki ekonomik faaliyete bağımlı kılmış bulunmaktadır. Amerikan şirketleri denizaşırı «ihracat platformları»na gittikçe daha bağımlı hale düşmüşlerdir, Amerikan pazarına tüketici malları üretebilmek için. Öteki ileri sanayi ülkelerinde tüketimin hızla artışı, sınırlı doğal kaynaklara aşırı talep yaratmıştır. Amerikan evrensel şirketlerinin işlemlerinin gittikçe artan bir yüzdesi, geleneksel bağımsız piyasa kavramını silip atan evrensel bir şirketler-arası sistem içinde yer almaya başlamıştır. Evrensel şirket ve bankaların ülkeden ülkeye gece aşırı muazzam nakit rezervleri aktarmaları ve denetimsiz uluslararası para piyasalarını kullanmaları Amerika ve öteki ileri ülkelerin yurtiçi para arzını kontrol etmelerini müthiş zorlaştırmıştır. 1965 ile 1968 yılları arasındaki bir dönemeç noktasına gelindiğinde, birbirine bağlı tekelleşme ve evrenselleşme süreçleri Amerikan yurtiçi ekonomisinin davranış biçimini değiştirecek kadar hızlanmış bulunmaktaydı. Bu bölümde, bu yapısal dönüşümün doğası araştırılacaktır.

Amerikan kökenli şirketlerin hızla evrenselleştiği ve yabancı ülkelerdeki faaliyetlerine bağımlılıklarının

arttığı, ABD Ticaret Bakanlığının, Amerika'nın tüm dış satışlarının yüzde 66 kadarını yapan 298 Amerikan kökenli şirket üzerindeki araştırmasınca da doğrulanmaktadır. 1966 yılında yurtiçi satışlarına oranla dış satışlar yüzde 30 iken, dört yıl sonra yüzde 37 olmuştur. 1966 ile 1970 yılları arasında, denizaşırı ülkelerdeki bağlı şirketlerin varlığı, ana şirketin yurtiçindeki varlığına oranla yüzde 29'dan yüzde 32'ye çıkmıştır. Ancak dış faaliyetlerinin Amerikan kökenli evrensel şirketler için taşıdığı önemi en iyi gösterecek olan, dış bağlılarla A.B.D.'deki ana şirketlerin vergiden sonraki gelirlerinin bir kıyaslamasıdır. 1966 yılında dış gelirler, yurtiçi gelirlerinin yüzde 24'ü oranındaydı. Oysa Amerika'da durgunluk· öteki ülkelerde ise bir canlılık yılı olan 1970'de bu oran yüzde 44'e fırlamıştır. Yurtiçi ve yurtdışı konjonktürleri birbirine uymadığı sürece evrensel şirket salt ulusal nitelikteki rakiplerine karşı büyük üstünlük kazanmaktadır. Senato Maliye Komitesi Raporu'nda belirtildiği gibi, «(evrensel şirket) coğrafî çeşitlendirmeyle herhangi bir ülke ya da bölgedeki iktisadî duraklamanın kötü etkilerinden korunabilmektedir. Gayet iyi bilindiği gibi, bazı büyük Amerikan şirketleri 1970 yılı *konsolide* (bütünleştirilmiş) gelir bildirilerinde iyi sonuçlar gösterebilmişlerse, bu tamamen dış ülkelerdeki faaliyetlerinin getirdiği kârların yüksekliğindendir.» Yabancı ülkelerdeki imalat sanayilerine Amerikan yatırımlarının yüzde 40'ını oluşturan 125 firma üzerinde Business International'ın yaptığı bir araştırma, bu şirketlerin evrensel faaliyetlerine bağımlılığının 1960 ortalarında nasıl hızla arttığını göstermektedir. 1960 ile 1966 arasında bu şirketlerin denizaşırı ülkelerde sabit yatırımları, A.B.D. içindeki sabit yatırımlarına oranla yüzde 21' den 25'e çıkmışken, dört yıl sonra yüzde 41'e fırlamıştır. Bu yıllar, aynı zamanda Amerika'nın en büyük bankalarının da imanlı evrenciler haline geldiği dönemdir. 1965 yılında 20 Amerikan bankasının toplam

211 yabancı şubesi vardı; bundan yedi yıl sonra denizaşırı ülkelerde Chase, First National City (ve birkaç başka bankanın daha) 627 şubesi hizmete açılmış bulunmaktaydı. Daha da önemlisi, Amerika dışındaki dolarların yüzde 50'sinden fazlasını elinde tutan dokuz büyük New York bankasının dış mevduatları, yurtiçi mevduatlarına oranla 1960'ların ortasında hızla artmıştır. 1965 yılında yüzde 30 olan bu oran, 1972 yılında iki katını da geçerek yüzde 66'ya çıkmıştır.

Belirli Amerikan şirketlerinin ve bankalarının denizaşırı faaliyetlerine bağımlılıkları çok tartışılmakla birlikte, Amerikan ekonomisinin bir bütün olarak bu faaliyetlere bağımlılığı daha az anlaşılmakta ve çözümlenmektedir. Herhangi bir Amerikalı işçi ve tüketici için, ülkenin en büyük ekonomik birimlerinin yabancı ülkelerdeki faaliyetlerine bu derece bağımlı olmaları ne demektir? Evrenselleşme sürecinin etkisiyle Amerikan ekonomisinde ne gibi yapısal değişiklikler meydana gelmiştir? Bu değişiklikler, devletin ekonomiyi yönetme yeteneğini nasıl etkilemiştir?

1960'ların büyük şirket göçünün bazı etkilerine bakarsak şunları görürüz: Özel şirketlerin tüm kârının yüzde 20'si dışarıdan gelmektedir. Daha önce de gördüğümüz gibi, Amerika'nın belli başlı firmalarından çoğu için dış kârlar genel bilançoda zarar mı, kâr mı gösterileceğini belirlemektedir. Üstelik dış kaynaklı kazançların gerçek hesabına ithalat ve ihracattan elde edilen kârların işlenmesi ve II. Kısım'da açıkladığımız gibi transfer fiyatlandırması oyunlarıyla yaratılan önemli miktardaki gizli ya da bildirilmemiş kârların da hesaba katılması gerekmektedir.

Dış yatırımlara çarpıcı biçimde artan bağımlılığın ve bu yatırımların değişen niteliğinin Amerika'daki istihdam durumuna büyük etkileri olmuştur. Leontieff'in(*) kanıtladığı gibi, 1966 öncesinde Amerika'nın ihraç

(*) V. Leontieff: Amerikan iktisatçısı. Leontieff paradoksu olarak anılan kuram, sermaye yoğun bir ekonomi olan ABD.

ettiği ürünlerdeki işçilik payı, ABD'nin ithal ettiği ürünlerdeki işçilik payından görece yüksekti. İhracatın belli bir miktar artması, Amerika'daki iş olanaklarında sağlıklı bir yükselmeye yol açarken, ithalatın artması, istihdama asgarî ölçüde etki yapıyordu. Ne var ki 1960'ların başlarından sonra bu tür önermeler tutmamaya başlamıştır. Kanımızda bunun nedeni «ihracat platformu»nun ortaya çıkmasıdır. 1966 ile 1970 yılları arasında evrensel şirketlerin Amerika'daki fabrikalarında üretilen (daha düşük bir işçilik payı içeren) ihraç mallarında yüzde 63 oranında bir artış olurken, bu şirketlerin dış bağlılarından yapılan (daha çok emek-yoğun) ihracatta yüzde 92 gibi olağanüstü bir artış görülmüştür. Ticaret Bakanlığı'nın araştırmasına göre, bu yıllar boyunca 298 Amerikan kökenli Amerikan şirketinin denizaşırı istihdam artışı yılda yüzde 5,3'ü bulurken, yurtiçindeki istihdam artışları 2,7'de kalıyordu. 1970'e gelindiğinde tüm işçilerinin yüzde 25'inden fazlası Amerika Birleşik Devletleri sınırları dışında bulunmaktaydı. (Aynı zamanda A.B.D. imalat sektörünün bütün olarak Amerika'daki istihdam yaratma kapasitesi 1950'lerdekinin altı katı bir oranda azalmaktaydı.) En önde gelen sanayi şirketlerinin işgücü ve yönetim kapasitesinin dörtte birini aşkın bölümü yurtdışında bulunuyorsa, Federal Hükümet'in etkin bir istihdam politikası geliştirebileceği kuşkuludur.

Evrensel şirketin ortaya çıkışıyla ilişkili olarak Amerikan ekonomisinde meydana gelen yapısal değişikliklerin bir o kadar çarpıcı başka bir göstergesi de vardır. 1961 yılında yurtdışında imalat yapan tüm Amerikan şirketlerinin dış satışları toplam yurtiçi satışlarının yalnızca yüzde 7'sini buluyordu. 1965'de bu oran yüzde 8,5'e yükselmişti. Ancak 1960'ların sonlarında

ekonomisinin ihraç mallarının emek-yoğun nitelikte olmasını açıklamaya çalışır.

manzara birden değişmiştir. 1970 yılında yabancı ülkelerdeki satışlar, tüm evrensel Amerikan imalatçı şirketlerinin toplam satışlarının yüzde 13'üne varmıştı nerdeyse. Şirketlerin Amerika'daki kârlarının yüzde 20'sini aşan dış kârlar peşinde, Amerika'nın devleri yeni yatırımlarının gittikçe daha büyük bir bölümünü denizaşırı ülkelere yöneltmeye başlamışlardı. 1957 yılında A.B.D. şirketleri yurtiçinde yaptıkları beher dolarlık sabit yatırıma karşılık, denizaşırı ülkelerde 9 sent kadar yeni tesis ve donatım harcaması yapıyorlardı. 1960'ların ortalarında bu rakamlarda da birden bir kayma başlamış, 1971 yılında yurtiçinde yatırılan beher dolara yurtdışında 25 sent harcanmaya başlanmıştır.

Bu kadar çeşitli göstergeler aynı dönem içinde değişiklikler kaydetmeye başladıysa, önemli bir şeylerin olduğu bellidir. Bu bölümde; devletten, içinde yaşayıp çalışabileceği az çok istikrarlı bir ekonomik ortam yaratmasını bekleyen ortalama bir Amerikalı yurtdaşın açısından bu değişikliklerin önemini inceleyeceğiz. Daha da belirli olarak, Amerika'nın en büyük şirketlerince yaratılan ekonomik ortam gitgide A.B.D. hükümetlerinin denetiminden sıyrıldıkça ortaya çıkan durumu araştıracağız.

2

Bilgi kudret demekse, cehalet de iktidarsızlık demektir. II. Kısım'da azgelişmiş ülkelerin içinde bulunduğu birçok zorlukları basit bir gerçeğe indirgemiştik: Yabancı şirketlerin azgelişmiş ülkeler hakkındaki bilgisi onların bu dev konukları hakkındaki bilgisinden daha çoktur. Oysa özellikle 1960'ların ortalarından bu yana Washington'daki modası geçmiş devlet me-

kanizması da özel sektörün yeni ekonomik gerçeklerinin çok arkasında kalmış bulunmaktadır. Devletin az çok yeterli bir denetim yapmak için elinde tuttuğu bir parça gücü de kaybetmesinin nedeni, büyük ölçüde, neyi denetleyip düzenlediğini bilmemesindendir. Bir zamanlar vergilendirme, denetim, bankacılık, senet ve tahviller gibi alanlarda geçerli olan yasalar şimdiki ilerlemiş şirketlerin dünyasında dikkatli dümen kırmakla kolayca atlatılabilecek sığlıklar olarak görülmektedir. Amerikan hükümeti, senfoninin ortasında baş müzisyenlerin çekip gittiğini farkeden orkestra şefine benzemektedir biraz.

Kısacası, kamusal ve özel sektörler arasında kurumsal bir boşluk vardır ve bu boşluk Amerikan kapitalizminde yapısal bir dönüşüme yol açmaktadır. Doğal ki Amerikan kapitalizminde yapısal dönüşümler ilk kez olmaktadır. Geçmişte bu tür dönüşümler reformlar doğurmuştur. Tröstlerin ortaya çıkışı yeni özgürlük döneminin düzenlemelerini, Büyük Bunalım ise Yeni Anlaşma Dönem'ini getirmiştir. (Bugünkü dönüşüme karşılık verebilecek boyutlarda ve nitelikte reformların hazırlanıp hazırlanamayacağı konusunu son bölümde ele alacağız.)

Kurumsal boşluğun iyi bir örneği, bankalarla bankaları denetleyenler arasında süregelen çekişmenin en son öyküsüdür. Woodrow Wilson'un Yeni Özgürlük'ünden(*) ve Federal Rezerv Sistemi'nin kuruluşundan bu yana, Glass-Steagall Yasası ve diğer bankacılık yasalarının hükümleri, kredi alıcılarını tekin olmayan bankalardan korumak amacını gütmüştür. Oysa evrensel bankaların tahminî 100 milyar dolarlık Euro-dolar birikiminden Amerikan kökenli evrensel şirketlere kredi açarak bu hükümlerin birçoğunu atlatma olanakları vardır. Federal Rezerv (Banka Yönetim) Kurulu Euro-

(*) Yeni Özgürlük (New Freedow): W. Wilson'un getirdiği iktisadî ilkelerin yürürlükte olduğu dönem.

dolarların ne miktarını, ne kimin elinde bulunduğunu, ne de Amerikan ekonomisine ne zaman ve hangi yoldan girebileceğini bilmektedir. Hattâ bu tür soruları ortaya atabilecek yeterlikte bir banka yönetim kadrosu bile yoktur.

Euro-dolar piyasasının hareketleri bilgi ve denetiminin ötesinde kaldığından para politikasını saptamakta güçlük çeken Merkez Bankası gibi, Borsa ve Senetler Komisyonu (SEC) da Amerika dışındaki Amerikan şirketlerinin faaliyetlerinin malî güvenirliğini saptamaktan âciz kalmaktadır. Örneğin son zamanlarda bir New Jersey bankası Cayman Adaları'nda bir şirket kurarak Kosta Rikalı bir feribot işletmesini satın almıştı. Kuşkusuz Amerikalılar için göllerinde dolaşan sandalların falan görüntüsünü akla getiren şiirsel bir yatırımdı bu; ne var ki SEC'in bir Kosta Rika şubesi yoktur.

Biraz ayrıntılarına da ineceğimiz gibi, Amerikan İç Gelirler Dairesi (Vergi Gelirleri Dairesi) de şirketlerarası alış-verişlerde ustalıkla kullanılan ekzotiklik ve karışıklıkların içinde yolunu şaşırmaktadır. Sears, Roebuck gibi bir şirket kendine ait bir yabancı banka aracılığıyla dünyanın her yanında yatırım yapabilmektedir. Faiz ödemeleri, bir temettü gibi kâr hanesine işleneceğine, gider hanesine işlemektedir. Böylece şirket vergiye tâbi gelir olarak göstermesi gereken bir işlemi gelirlerinden düşebilmektedir. (Daha önceleri evrensel şirketler deniz aşırı sigorta-holding şirketlerini de aynı amaçla kullanmaktaydılar; ancak İç Gelirler Dairesi'nin kokuyu almasıyla sigorta faaliyetlerinin modası geçti ve yerini bankalar almaya başladı.)

Amerikan şirketlerinin evrenselleşmesi yalnızca devletin onların çok yönlü faaliyetlerini izlemesini zorlaştırmakla kalmamış, aynı zamanda kamu yöneticileri arasında bir kavrayış boşluğu da yaratmıştır. Düzenleyici devlet makamları, şirketleri yeterince izleyebilecek bütçe ve kadrodan yoksun oldukları gibi, belki da-

ha da önemlisi kendi sorunlarının gerçek niteliğini kavramalarına olanak sağlayacak zamandan ve görüş açısından da yoksundurlar. Dünya ekonomisinde meydana gelmekte olan değişikliklerin tam anlamıyla sistemli oldukları gerçeği genellikle gözden kaçmakta, bu yüzden çözümlemek yetersiz kalmakta ve bölük pörçük bir politika izlenmektedir. Bunun bir belirtisi haftalık bunalımlardır. Bir hafta enerji bunalımı vardır; iki hafta sonra adamın birisi bir istihdam bunalımı keşfeder. Devlet planlamasıyla gazete başlıkları tam uyum halinde iseler, çözümlemenin yerini moda almış demektir.

Evrensel şirketlerin vergi, esham-tahvilat ve bankacılık yasalarının esasından kaçmalarını önlemek için devletin harcadığı çabaları felce uğratan kurumsal boşluk, önemli bir ölçüde muhasebecilik sanayisindeki teknolojik ilerlemelerden doğmuştur. Uzay-çağının simyacıları, bankaları bankalıktan çıkaran, temettü gelirlerini faiz ödemelerine çeviren, kârları zarara döndüren büyüler keşfetmişlerdir. New York Üniversitesi ve Columbia Üniversitesi gibi yüksek eğitim kurumlarının uluslararası işletmecilik programları çerçevesinde yapılan vergi kaçırma araştırmaları ve bu alanda kaydedilen gelişmeler, devletin yasa gediklerini tıkamak için yaptığı araştırmaların en azından beş yıl ilerisinde yürümektedir. Vergi kaçakçılığının yarım yamalak izlenmesi Washingtonlu bürokratların kişisel gevşekliğinden değil, bu simyacılarla baş etmek için gerekli fonların müşterilerinin faaliyetleri hakkında yeterli bilginin olmamasından ötürüdür.

Ustalıklı kamuflajlar, artık temel muhasebecilik gereçlerinden olmuştur. Muhasebeciden beklenen iş, yatırımcılar (hisse sahipleri), denetleyici makamlar ve vergi tahsildarları için derli toplu bir manzara yaratmaktır; eski kafalı bir muhasibin gerçek manzara olarak sunacağı şeyle hiç de ilgisi olmayabilir bunun. Aslında herkes için ayrı bir manzara yaratmak çoğu zaman tercih nedenidir. Şirketler, hissedarlarına durum-

larını pembe gösteren bir görüntü verirler. Vergi Dairesi'ne ise başka bir görüntü. (Örneğin 1966 yılında petrol sanayii defterlerinde 3 milyar dolar kâr gösterirken, vergi makamlarına 1,5 milyar dolar bildirmiştir.) Kongre üyesi Charles Vanik'in kaydettiği gibi, «...(Şirketler) hissedarlarının önüne damatlık giysi ile, vergi memurunun karşısına ise paçavralarla çıkmaktadırlar.»

1960'larda yatırımcılar, temettüden çok büyüme potansiyelinin bir şirketin hisselerini değerlendirdiği görüşünü kazanınca, amortisman tarifelerini, stok hesaplarını ve dış ödemelerin zamanlama ve tanımlanmasını değiştiriveren simyacılar anında kazanç yaratmaya başlamışlardır. Senato Malî İşler Komitesi'ne göre, «birçok hallerde bağlı şirketten ana şirkete yapılan kâr, faiz ve başka tür nakit ödemeleri geçmişteki *normal* düzeyin çok üstüne çıkarılarak ana şirketlerin 1970 sonu yıllık raporu donatılmıştır.»

Adam Smith'in «Supermoney» (Süper-para) adlı kitabında bir otel zincirinin bunalmış yöneticisi şöyle konuşturuluyor: «Ah şu hisse senetleri borsası bizden habire daha fazla kazanç göstermemizi beklemese; her yıl bir öncekinden daha çok para getirmez ya her zaman. Durumu iyi göstermek için bir sürü hokkabazlık yapmak zorunda kalıyoruz.» Ne var ki gerçekleri perakende olarak göstermek de tehlikeli olabilir: «O zaman hisse değerleri düşer, rakiplerimiz karşısında personel bulmakta, yeni otel anlaşmaları yapmakta vs. altta kalırız.» Mâli danışmanlar şirketi Arthur Andersen and Company'nin eski yönetim kurulu başkanı Leonard Spacek, anonim şirketlerin malî bildirimlerine ilişkin «genellikle geçerli muhasebe prensipleri»nin bir «masal» olduğu kanısındadır. (Muhasebe prensipleri şirketleri için istenilen sonuçları verdikleri sürece «genellikle geçerli» dirler.) Spacek, üzgün bir tavırla «meslektaşlarım malî bildirimlere sanki halkın önüne konmuş bir rulet gözüyle bakıyorlar» demiştir. Amerikan Yeminli Kamu Muhasipleri Kurumu'ndan David Horr da aynı görüşü pay-

laşmaktadır: «Bugün muhasebecilik istenilen bir hedefe ulaşmak için sonuçların çarpıtılmasına izin vermektedir. Gerçek işlemlerin aynası olan muhasebecilik ölmüştür.»

Muhasebeciler, ücretli sihirbazlardır. Şirketlerin dünyasında malî simyacılara gerek olmasaydı, muhasebeciler yine ekonomi tarihini aynen yansıtmakla uğraşıyor olurlardı, yeniden yazmaya kalkışacaklarına. Belli başlı ilaç şirketlerinden birinin baş yöneticisinin şu özdeyişi, şirket yönetiminin yeni tutumunu güzel yansıtmaktadır: «İyi bir muhasebeci, bin satıcıya bedeldir.» Benjamin Franklin'in ahlak sistemini başaşağı etmenin temiz yoludur bu. İşte kâr kavgasına egemen olan bu başaşağı ahlak sistemi(*) yüzündendir ki, dürüstlük pahalı bir politika haline gelmiştir. Kiralık oto girişimcisi Warren Avis de(**) sonunda daha sıkı çalışmayı bırakıp, bugünün iş dünyasında «dürüstlüğün kârsız» olduğunu söylemeye başlamıştır dobra dobra.

Muhasebecinin bugünkü önem derecesine çıkışı, aynı zamanda Çelik Çağı'ndan Kağıt Çağı'na geçişimizi de simgelemektedir. Çağdaş şirket, gerçek şeylerden çok kağıt üstünde gösterilenlerle ilgilenmektedir. Usturuplu biçimde sunulmuş yıllık faaliyet raporlarındaki gelişme ve kâr görüntüleri, çoğu zaman gerçekten değerli maddelerin önemli ölçüde israfı pahasına elde edilmiştir. Nitekim, 12. Bölüm'de de göreceğimiz gibi, kağıt üstünde kâr etme yarışı içindeki şirketler, kereste ve petrol gibi sınırlı kaynakları bol keseden harcamışlardır.

Uzun dönemde, insan yaşamının ve çağdaş sanayi-

(*) Kitabın yazarları, konuştukları bir mali analistle bir Senato müfettişinin birbirlerinden habersiz aynı deyimi kullandıklarını kaydediyorlar.

(**) Avis, daha önceki sayfalardan hatırlanacağı üzere daha büyük bir kiralık oto şirketi olan Hertz ile rekabete girişen ve «biz daha sıkı çalışırız» diye reklam yapan firmadır.

nin devamı için hayatî önem taşıyan maddelerin arzının sınırlı olabileceği, belki de Adam Smith'ten bu yana ekonominin en devrimci düşüncesidir. Ne Marx, ne de Keynes iktisadî büyümeyi besleyecek yeryüzü kaynaklarının sonsuzluğundan kuşku duymuşlardı. Neyse ki Enerji Bunalımı'nın ve buna bağlı mal darlıklarının ardından hisse senetlerine tapınmanın azaldığını gösterir belirtiler vardır. Örneğin 1960'ların başlarında 3.000 dolara satılan Şikago Ticaret Borsası üyeliği şimdi 115.000 dolar olmuştur; buna karşılık, o yıllarda 500.000 dolara giden New York Esham Tahvilat Borsası üyelikleri, bu kitabın yazıldığı günlerde 92.000 dolara alınabilmektedir.

Arada sırada şirketlerin kendi iç ekonomilerinin incelikleri içinde kendi kendilerini aldattıkları da olmaktadır. Evrensel şirketlerin para yönetimini inceleyen Prof. Robbins ve Stobaugh, bir transfer fiyatlandırması işlemini neden o kadar garip biçimde düzenlediğini unutup sonunda kendisinin yarattığı sahte zararlara kendisi de inanan bir petrol şirketini örnek göstermektedirler. «Kendi kendini kandırmak bu kadar olabilir,» diye hayret etmektedir iki profesör. Bizim konuştuğumuz bazı şirket danışmanları da böyle olayların meydana geldiğini doğrulamışlardır. (Ayrıca, birbirlerine bağlı şirketlerin arasında izlenen masraflandırma usullerinin de rastgele kaynak tüketimini teşvik ettiği açıktır. Petrol şirketlerinin dünya kaynaklarına istedikleri fiyatı ödedikleri, Arab şeyhlerinin Harvard Hukuk Fakültesi'ne henüz gitmedikleri ve petrolün ucuz olduğu yıllarda, evrensel şirketler herhangi bir yerdeki gümrük ya da vergi tasarrufu olanağından yararlanmak için oradan oraya uçakla malzeme aktarırken binlerce litre benzin yaktıklarını düşünmemişlerdir bile.) Ancak, bir şirketin, muhasebecisi işini fazlasıyla iyi yapıyor diye uzun-dönemli çıkarlarını unuttuğu pek görülmemiştir. Kurumsallaştırılmış şaşırtmacaların kurbanları genellikle devlet ve halk olmaktadır.

Şirket yöneticileri bu sorunların varlığından gayet iyi haberdardırlar, ama tahmin edilebileceği gibi, bunları kendilerinin dışındaki şirketlerin üstüne atarlar. (Michael Macoby'nin psiko-analitik araştırması bilinçaltı düzeydeki şirkete bağlılık duygusuna iyi örnekler getirmektedir. Mühendislere ahlakî açıdan üstünde çalışmayı reddedebilecekleri bir teknoloji türü olup olmadığı sorulduğunda, kimyacılar elektrikli sandalyadan, elektronik mühendisleriyse gaz odalarından örnek vermişlerdir.) Şirket yöneticilerinin savunduğu gibi çoğu doğru bildirimler veriyorsa da, yine de bazı sorular takılmaktadır insanın kafasına: Hangisi yanlış bildirim veriyor o zaman? Bildirimlerindeki çarpıtma ne ölçüdedir? Bu şaşırtmacanın ekonomiye etkisi nedir? Kamu yöneticileri, toplumun iktisadî sağlığını korumak için almaları gereken önlemleri gösterecek ulusal istatistiklerdeki çarpıtmanın büyüklüğünü bilmezlerse ne olur?

Amerikan ekonomisinin yönetimini yüklenenler, hem yurtiçindeki iktisadî gücün tekelleşmesinden, hem de en büyük şirketlerin evrenselleşmesinden doğan iki ayrı türde bilgi açığıyla karşı karşıyadırlar. Bunlardan birisi eksik bilgilerin meydana getirdiği açıktır. Geçen bölümde kaydettiğimiz gibi, devletin denetimci makamları en büyük şirketlerin, bankaların ve kamu hizmeti gören özel firmaların belli başlı hissedarlarının isimlerini öğrenememektedirler; oysa ülkedeki en büyük özel sermaye payları ve dolayısıyla özel sektörün karar mekanizmasında en büyük oy hakkı onların çıkarına kullanılmaktadır. Enerji şirketlerinin gücü, petrol rezervlerine ilişkin hayatî bilgileri «özel» olarak tanımlamalarına ve devlete istedikleri koşullarla ve istedikleri zaman bildirmelerine olanak vermiştir. (California eyaleti, bu tür bilgileri alabilmek için Exxon'a tazminat davası açmıştır.) Euro-dolar piyasası ve «ihracat-platformları»nın Amerikan ekonomisi üzerindeki etkilerini, bir para ve maliye politikası saptanması için gereken

hassasiyetle değerlendirmek olanaksızdır, çünkü en önemli veriler devletin değil, şirketlerin elindedir.

Bilgi eksikliğinden daha da önemlisi bilgi tahrifidir. Örneğin Amerikan ticaret istatistikleri, Amerikan şirketlerinin *bildirdikleri* ihracat ve ithalat işlemlerinin toplamlarından ibarettir. 1970 yılında Amerikan kökenli evrensel şirketler toplam ihracatın yüzde 70'ini, ithalatın yüzde 42'sini yapmışlardır. Senato Maliye Komitesi'ne göre, tüm ihracatın en az yüzde 27'si şirket içi işlemlerden oluşmaktaydı. Komite araştırmasından ortaya çıkan bir diğer olasılık, alıcıyla satıcı tarafın aynı merkeze bağlı olması nedeniyle toplam ihracatın yüzde 43'lük bir bölümünün de pazar mekanizmasını atlattığıdır; ancak devletin elindeki bilgiler bunu kanıtlamaya yeterli değildir.

Business International'ın 1972 tarihli incelemesinden türettiğimiz tahmine göre Amerikan ihracatının en az yüzde 50'sinin piyasa dışından geçmesi gerekmektedir. A.B.D'nin toplam işlenmiş madde satışlarının yüzde 16'sından fazlasını, tarım maddeleri dışındaki ihracatın yüzde 26'sını ve en son direkt dış yatırımların yüzde 70'inden fazlasını oluşturan 125 Amerikan kökenli evrensel şirketi inceleyen Business International, 1970 yılında bu şirketlerin toplam ihracatının yüzde 57'sinin dış ülkelerdeki kendi bağlılarına yapıldığını saptamıştır. (Bu incelemeye dayanarak, yüzde ellinin de düşük bir tahmin olduğu kanısındayız, çünkü tahmin dışı bırakılan tarımsal ihracatın da büyük bir bölümü şirket-içi işlemlerdendir.) Rand Corporation'un son incelemelerinden birinin de kanıtladığı gibi, Amerikan ekonomisinde transfer fiyatlandırması yöntemleri ve şirket içi işlemlerinin yaygınlığından ötürü, Ticaret Bakanlığı'nın dış ticaret ve dış kaynaklı gelirleri gösterir ödemeler dengesi istatistikleri «hiç güvenilmez» durumdadır.

1968 yılında, belli başlı şirketlerin kurduğu bir araştırma gurubu olan Konferans Heyeti, «bilgi (istihbarat)

mülkiyeti ve denetimi için siyasal ve malî rekabet, veri toplamada kaydedilen büyük teknolojik ilerlemenin sonucu olarak göze çarpar biçimde artacaktır. Mülk ve enerji gibi ayrı bir varlık olan bilgi (istihbarat), bir toplumsal servet ve güç göstergesi olacaktır» sonucuna varıyordu. Böylece siyaset de «giderek bir bilgi yönetimi haline gelecektir.» *New York Times*'ın malî analisti Leonard Silk'in işaret ettiği gibi, bilgi işlemesindeki birim maliyetlerinin büyük ölçüde düşmesi, «gerek ulusal, gerekse çok-uluslu şirketlerin sayılarında ve büyüklüklerinde bir artışa yol açacaktır.» Bu durumda bilgi elde edebilmek, büyük şirketlerin de, çağdaş sanayi devletinin de yönetimi için gittikçe yaşamsal önem kazanmaktadır. Özel sektörle devlet arasındaki istihbarat savaşının sonucu, birbirleri karşısındaki güç oranlarını belirleyecektir. Ve şimdi göreceğimiz gibi, Amerikan Devletinin yönetim bunalımı, bir bilgi ve kavrayış bunalımından köklenmektedir.

3

Keynes'in çağdaş kapitalist ekonomi modeli, toplumsal bir kurum olarak rekabet piyasasının işlerliği hakkında bir dizi varsayım üzerine kurulmuştur. Hükümetin ekonomik politikasının temelindeki kuram, sosyalizm veya devlet kapitalizmi gibi başka sistemlerde devlet kurumlarınca yerine getirilen belirli yaşamsal kamu işlevlerini piyasanın gördüğünü varsayar. Bu işlevler arasında kaynakların paylaştırılması ve dağıtımı, toplumsal önceliklerin belirlenmesi ve bazı gerekli mal ve hizmetlerin yaratılması yer alır. Burada piyasanın bu klasik işlevlerinden bazılarını ele alarak, Amerikan ekonomisindeki artan yoğunlaşma ve evrenselleşmenin sonucu, piyasanın sosyal bir kurum olarak nasıl önemli ölçüde etkisizleştiğini araştıracağız.

Bağımsız piyasa işlemlerinde alıcı ve satıcılar fiyat koydukları zaman, bu fiyatlar tüketici için olduğu kadar hükümet yöneticileri için de güvenilir göstergelerdir. Alıcı, başka kimse aynı malı daha ucuza yapamadığına göre parasının karşılığını alıyor demektir. Bir sınıf olarak tüketiciler de, üreticinin, malına yapılan toplumsal katkının karşılığını topluma ödeyeceğini varsayabilirler; yani üretimin sosyal maliyetini —çoğu halde payına düşen vergileri vermekle— ödeyecektir. Dolayısıyla kurama göre alıcının örneğin kimyevî maddeler için ödediği paranın bir kısmı, bu maddelerin üretiminde meydana gelen hava kirlenmesini gidermek için ya havayı temizleyici aygıtlara özel yatırımlar şeklinde ya da devletin çevre kirlenmesine karşı programlarını destekleyecek vergiler şeklinde topluma geri dönecektir. Keynesçi kuram ve politikanın sınanması gereken en önemli kapalı varsayımlarından biri de, alıcıyla satıcının özel işlerini, üretimin bu tür sosyal maliyetlerini devlet kanalıyla ödeyecek şekilde düzenleyebilecekleridir.

Aynı kuram, ayrıca devlet yöneticilerinin toplum içinde kaynakların paylaştırılmasında fiyatları gösterge olarak alabileceklerini de varsayar. Petrol ucuzsa ve petrol şirketleri daha fazla satmak için canla başla çalışıyorlarsa, bol miktarda petrolün var olması gerektir. Oligopolcü yoğunlaşmalar gibi piyasanın bazı «aksaklıkları»na rağmen, kısa dönemde fiyatlar devletin ekonomik politikasınca etkilenebilecek kadar arz-talep yasalarına uyarlar. Talebin arzdaki bir artışa oranla sabit kalması halinde fiyatlar düşer; tersine talepteki bir düşüşe oranla arz sabit kalırsa aynı sonuç doğar. Keynesçi yöneticinin elindeki bazı iktisadî araçlar ekonomideki arz ve talebi yükseltip düşürmekle, enflasyona karşı ana silahlarını meydana getirmekteydi. Onun resesyon (iktisadî gerileme) ya da depresyon (iktisadî bunalım) zamanlarında ekonomiyi canlandırarak iktisadî büyüme ve tam istihdam koşulları yaratmaya yarayan araçları da vardı.

1960'larda «stagflasyon» (üretimin artmadığı bir ekonomide fiyatların yükselmesi) olgusu başgösterinceye dek, Keynesçi araçlar Amerikan nüfusunun önemli bir kesimi için hayli iyi sonuçlar vermekteydi. Küçük resesyonlara karşın, Amerikan ekonomisi istikrarını korumaktaydı. 1960'ların ortalarına dek toplumun en alt tabakası dışında herkesin gerçek geliri yükselmekteydi. Ekonomi büyüyor, esham-tahvilat piyasası hareketli günler yaşıyordu.

Fakat sonra bir şey oldu. 1960'ların ortalarına gelindiğinde, ekonomi Keynesçi tedbirlere beklendiği gibi karşılık vermemeye başladı. Federal hükümet yatırımları arttırarak istihdam ve mal arzını yükseltmek için vergi iadesi ve benzeri teşvikler uygulamasına rağmen, üretim beklenilen oranda artmadı. Benzer biçimde, Federal Rezerv Bankası Yönetim Kurulu (Federal Rezerv Kurulu) kurama göre talebi kısarak enflasyon oranını düşürmek için faiz oranlarını yükseltip para arzını kısmayı denemesine karşın yine beklenilen olmadı. Bunun nedeni, piyasadaki «aksaklık»ların arada-bir görülür ve düzeltilebilir halden çıkarak kalıcı ve sistemli bir hal almasıydı. Pazar, Keynesçi sistemde oynadığı toplumsal düzenleyici rolünü artık oynayamıyordu; pazar mekanizması, birbirini destekleyen ve her biri ayrı bir yığışım etkisi yapan iki yaşamsal ekonomik gelişme karşısında etkisizleşmişti. Bu değindiğimiz gelişmeler, tahmin edilebileceği gibi Amerikan ekonomisinin kilit sanayi ve malî kurumlarının tekelleşmesi ve evrenselleşmesidir.

Tekelleşme (veya yoğunlaşma) kapitalizmin ezelî sorunudur. Berle ve Means'ten(*) beri, tekelleşmenin derecesi ne denli büyükse, pazar mekanizmasının o

(*) Berle Adolf Augustus Jr. (1895-1971) Amerikalı tanınmış hukukçu ve iktisatçı. 1933'de Roosevelt'in ekonomik danışmanlığını yaptı. Gardiner C. Means ile yazdığı **Modern Şirket ve Özel Mülkiyet** büyük ilgi gördü.

denli aksayacağı bilinen bir şeydir. Talebi körükleyerek istihdamı arttırmak isteyen bir hükümetin umduğunun tersine, üretimi arttıracağı yerde sabit tutup talep artışından fiyatları yükseltmek yolunda yararlanan oligopolcüler, bütün çabaları boşa çıkarabilirler. Öte yandan, ekonominin yöneticileri sıkı bir para politikasıyla enflasyoner baskıları hafifletmek isteseler de, oligopolcüler sermayenin artan maliyetini tüketiciye aktararak bu politikanın etkilerinden sıyrılabilirler. Sanayi ve bankacılığa egemen oligopollerin aynen bu tarzda davrandıklarını gösterir kanıtlar da çoğalmaktadır. 1970 yılında motorlu taşıt imal eden en büyük dört şirket tüm üretimin yüzde 91'ini, lastik imal eden en büyük dört şirket üretimin yüzde 72'sini, sigara sanayisinde yüzde 84'ünü, deterjan sanayisinde yüzde 70' ini, vs. vs. meydana getirmekteydi. Tüketici, modern oligopollere iktisatçıların dilinde «güdümlü fiyat» denilen bir ücret ödemektedir, çünkü çağdaş uygarlığın gerekleri olarak kabul edilmiş bazı malları almak için gidebileceği başka bir yer yoktur. Geçen bölümde gördüğümüz gibi, bankacılıkta da aynı ölçüde bir tekelleşme vardır. Dış ülkelerdeki faaliyetleri gittikçe önem kazanan Amerikan bankaları (en büyüklerinin dış ülkelerdeki mevduatları yurtiçi mevduatlarının üçte ikisini bulmaktadır) giderek tekelleşmektedirler. Federal Rezerv Kurulu'ndan Andrew Brimmer'e göre Amerikan bankacılık sistemindeki yabancı mevduatların hemen hemen tümü 20 çok-uluslu bankanın elindedir. Aslında hepsi de Rockefeller-Morgan kümesinin üyesi olan dört banka —Chase, First National City, Manufacturers Hanover ve Chemical— tüm yabancı mevduatın yüzde 38 kadarma sahiptirler.

Birkaç yüz dev sanayi şirketi ve bankanın yoğunlaşan gücü, Keynesçi para ve maliye politikasının etkinliğini azaltmıştır. İngiliz iktisatçısı Thomas Balogh durumu şöyle açıklamakta:

Bir süre iktisatçıların zihinlerini işgal eden Keynesçi «sentez» kısa zamanda Keynes'in liberal izleyicileri tarafından gerçekleştirildi. Şu neo-klasik toplumsal uyum ve gelir dağılımı kuramı, küçük değişikliklerle yeni kurulan makro-ekonomik yapıya yeniden uygulandı; pazar ekonomisinin tam istihdamı ve optimal kaynak dağılımını garantileyen otomatikliğinin yerini Hazine ve Merkez Bankası adlarındaki gökten inme ikiz tanrılar aldı.

Pazarların gittikçe ulusal ve uluslararası oligopolcü güçler tarafından denetim altına alındığı bir sırada, katı kuramcılık bu gelişmeye yol açan sorunun ya unutulmasını ya da kenara itilmesini sağlıyordu.

Para politikasını ele alalım. Keynesçi modelde, faiz oranının ayarlanmasıyla talebin denetlenebileceği varsayılır. Faizler yükseltilirse şirketler borçlanmalarını kısacaklar, ekonomi yavaşlayacak ve enflasyon oranı düşecektir. Ancak oligopollerin gittikçe daha büyük pazarlar için rekabet ettikleri; ya hep, ya hiç ideolojisinin egemen olduğu bir düzende kredinin maliyeti ne olursa olsun şirketler borçlanmaya devam ederler, çünkü nasıl olsa maliyet artışlarını başka bir seçenekleri olmayan tüketicilere aktarabileceklerdir. Faiz oranı ne olursa olsun kredi talebinin artmasının görece yeni bir olgu olduğu, 1950'lerdeki kısa vadeli borçluluk-nakit oranının bugünkü durumla bir kıyaslamasından anlaşılmaktadır. 1950'lerin başlarında şirketler aldıkları her 10 dolarlık kısa vadeli krediye karşılık ellerinde ortalama 8 dolar nakit bulundururlardı. 1969-1973 dönemindeyse 10 dolarlık cari borca karşılık elde ancak 2 dolar nakit tutuluyordu. Böylece faiz oranlarının hızla yükseldiği bir devrede bile şirketlerin cari borçları cari nakit tutarlarından çok daha hızla artmaktaydı. Federal Rezerv Bankası (Merkez Bankası) def-

lasyoner bir kredi politikası izlerken bile yüksek oranda borçlanmaya devam eden şirketler üzerinde faiz politikası etkisiz kalıyordu. Bunun gibi, ekonominin yöneticileri GSMH'yı arttırmak için kredi hacmini ivmeli olarak büyütmek zorunda olduklarından böyle bir politikanın enflasyoner etkileri oluyordu.

Kredilerin kısılması yalnızca sanayi şirketlerinin değil, bankaların da tekelleşmesini destekleyen bir süreçtir. Para darlaştığı ve kredi fonları bulmak için yoğun bir rekabet başladığı zaman büyük bankalar küçüklerden daha kolay sağlar bu fonları. (Doğal ki büyük bankaların önünde bir dizi hazır itibarlı müşteri vardır; en başta evrensel şirketler olmak üzere). Federal Rezerv Kurulu'na göre 1973 yılında altısı Rockefeller-Morgan kümesine ait olan 9 New York bankası Amerika'daki bankaların tüm ticarî ve sınaî kredilerinin yüzde 26'sını aşkın bir bölümünü ellerinde tutmaktaydı. (Federal Rezerv'e göre, ülkedeki şirketlere açılan kredilerin hemen hemen tümü 220 bankadan çıkmaktadır.) New York Federal Rezerv şubesinden George Budzeika'nın kaydettiği gibi, bu New York merkezli-süperbankaların açtığı kredilerin hemen yarısı evrensel şirketlere gittiğinden, Amerikan petrol ve gaz sanayisine açılan tüm kredilerin yüzde 90'ı, makine ve metal ürünler sanayisine açılan kredinin üçte iki kadarı ve kimya kauçuk sanayilerine açılan kredinin dörtte üçü aynı dokuz New-York bankasından kaynaklanmaktadır. Budzeika'ya göre, «genel olarak son yirmi yıldır New York merkezli bankaların davranışları kredi talebinin yükseldiği zamanlarda büyük bankaların denetiminin çok zorlaştığını göstermektedir. Bu bankaların büyümeleri ve kâr etmeleri müşterilerinin kredi taleplerini karşılayabilmelerine bağlıdır. Dolayısıyla onlar da denetim tedbirlerindeki gedikleri bulmaya ve para otoritelerince uygun bulunan sınırı aşan ölçülerde kredilerini genişletmeye yatkındırlar.»

Kredi politikalarının denetimi, ekonomi yönetimi

açısından en çok önem taşıyan büyük bankalar, doğal olarak denetimden kaçma olanakları en geniş olanlardır. Budzeika'nın işaret ettiği gibi, «orta ve küçük bankaların istihbarat ve yetenekleri, para politikasındaki değişikliklere hızla ayak uydurmalarına yetmemektedir.» Büyük bankaların uluslararası işlemler ve başka yöntemlerle kısıtlayıcı kredi politikalarının etkilerinden korunabilmeleri, Budzeika'ya göre «geriye tek denetim yolu olarak tüm banka sisteminin likiditesinin azaltılmasına bırakmaktadır.» Oysa bu ciddî yan etkileri olan aşırı bir tedavi biçimidir. Büyük bankalar hafif kredi kısıtlamalarından etkilenmedikleri sürece ekonominin para politikasıyla yavaşlatılması için alınacak tedbirlerin o denli ağır olması gerekir ki, sonuçta işsizlik daha da artacak, fabrikalar daha çok boş duracaktır. Çok yüksek bir işsizlik oranı ise siyasal açıdan sakıncalıdır. Bu yüzden para politikası ılımlı tutulur; ılımlı tedbirler de ancak daha küçük şirketleri etkilediğinden sorunun tam özünde yatan tekelleşmeye katkıda bulunur; bu, yıllardır yoksul ülkelerin başına bela olan türden klasik bir «kısır döngü» dür. Gerçekten de, tekelleşme çağında Amerikan ekonomisinin yönetimi karışık bir tıp olayının tedavisine benzemektedir; bazı belirtileri gidermek için verilen bir ilaç, başka türden belirtileri azdırmaktadır. Keynesçi yöneticilerin çıkması da buradadır: Ya daha fazla tekelleşmeye yol açmaktan başka işe yaramayan bir yatıştırıcı ilaç verecekler ya da güçlü bir ilaç tatbik edip hastanın şoke olması tehlikesini göze alacaklardır.

Keynesçi yönetimin öteki tedavi biçimi malî politikadır. İki biçimde uygulanır: Kamu harcamaları ve vergilendirme. Federal hükümet, Amerika'da en çok harcama yapan ögedir. Kurama göre, devletin eli açıklığı toplam talebi yükseltmekle ekonomiye sağlıklı etki yapar. Nitekim Federal hükümetin harcamalarıyla «tulumbaya su vermek» yöntemi ekonominin hızlı büyü-

mesi için gerekli görülür. Oysa bu harcama belli bir türdendir ve belli etkileri olagelmiştir.

Son kuşak boyunca, toplam Federal harcamalarının neredeyse yüzde 80'i «ulusal güvenlik» satınalımına gitmiştir: Savunma ve uzay bütçeleri, atomik enerji harcamaları, savaş emeklisi ödemeleri, eski savaş borçlarının faizleri gibi. «Ulusal güvenlik» satıcılarıysa önde gelen elektronik, taşımacılık ve metal oligopolleri olduklarından, devlet harcamalarının sonucu Amerika'yı ikili bir ekonomi haline getiren tekelleşme sürecinin hızlanması olmaktadır. Devlet harcamalarının yararı en çok «merkez» kesimdeki sanayilere dokunmakta, sonuçta Stephen Hymer'in «dengesiz kalkınma (gelişme) yasası» olarak nitelediği düzen işlemektedir. Pentagon'un çekleri Apalaş dağlarına veya ücretlerin düşük, işyerlerinin kıt olduğu bunalımlı bölgelere gitmez. Profesör Barry Bluestone'un Ortak Ekonomik Komite önünde ifade ettiği gibi, genellikle en kârlı, en yüksek ücretli ve en düşük işsizlik oranı olan sanayi bölgelerine gider. Sonuç, maliyet artışlarını en rahatça tüketiciye (sonuçta vergi mükellefine) aktarabilen sektörlerde «talep fazlası»; ekonominin geri kalan kesimiyse talep darlığıdır. Bu da iktisadî politikanın dengesiz etkilerinin öngörülmemiş sonuçlar verdiği ve Amerikan ekonomisindeki ikileşme sürecini daha da şiddetlendirdiği ikinci bir kısır döngüdür.

Keynesçi malî politikanın başlıca aracı vergi yasasıdır. Ekonomi yöneticilerinin vergileri istedikleri gibi yükseltip indirmekte görece özgür oldukları ve eğer vergi oranları müterakki (gelirle birlikte yükselen) ise, vergi yasasındaki değişikliklerin toplumun tüm katmanlarındaki kişilere, yoksul ya da zengin, eşit etki yapacağı varsayılır. Keynesçi devlette halkın refahını gözeten siyaset adamlarının, varlıklıların ödedikleri vergileri yoksullara sosyal yardım olarak kullanmaları beklenir, devleti yürütmenin yükünü üst sınıflardan alt sınıflara kaydırmaları değil. Böyle bir şey olursa bir aksaklık var demektir.

Oysa işlerin bu yönde gittiğini gösterir bol kanıt vardır. Son beş yıldır A.B.D.'de şirketlerin gelirleri toplam gelire oranla az çok sabit kalmıştır. Öte yandan aynı dönem içinde şirketlerin ödedikleri vergilerin toplam vergilere oranı önemli ölçüde azalmıştır. 1958 yılında şirketlerin devlet gelirlerine vergi yoluyla (sosyal sigorta katkısı hariç) yaptıkları katkı yüzde 25,2 iken 1973 yılında yüzde 15'ten aşağıya düşmüştür. Ama bu yıllarda devlet harcamaları azalmış değildir. Tersine, şirket vergilerinden verilen açık, bireysel vergi mükelleflerince kapatılmıştır. Vergi sistemi, öteki mükelleflerin sırtından şirketleri destekleyen bir gelir dağılımı sağlamaktadır.

Kongre üyelerinden Charles Vanik, Amerikan vergi yasaları altında yürütülen şirket refahı sisteminin boyutlarını belgelerle göstermiştir: Vardığı sonuç, en büyük ve en güçlü şirketlerin kendilerinden güçsüz rakiplerine oranla daha az vergi ödedikleridir. 1969 yılında en büyük 100 şirket yüzde 26,9 oranında vergi ödemiş, onların altındaki sıralarda yer alan şirketlerin tümünün ortalama vergi oranı yüzde 44 olmuştur. 1972 yılında Ortak Ekonomik Komite'ye yaptığı açıklamada, «incelenen 17 petrol şirketinden 10'unun 1969'da, 7'sinin ise 1970'de yüzde 10'dan düşük vergi verdiklerini» bildiren Vanik, «kerestecilik sanayiindeki devlerin ise vergi öncesi gelirleri üzerinden efektif yüzde 10-20 arası değişen oranlarda vergilendirildiklerini» açıklamıştır. Başka büyük sanayilerde de imrenilecek derecede düşük vergi oranları görülmekteyse de (U.S. Steel 1969 yılında 250 milyon dolar gelir üzerinden efektif yüzde 2,1 oranında vergi vermiştir) en büyük vergi ayrıcalıkları petrol ve kerestecilik sanayiine ayrılmıştır.

Bu iki örnek, malî politikanın vergilendirme dışında sosyal amaçlarla nasıl kullanıldığını ve bu politikanın nasıl başarısızlığa uğradığını gösterir. Petrol şir-

ketlerine sağlanan malum vergi indirimleri arasında, kaynak tükenme indirimi, «görünmez» sondaj ve geliştirme giderleri karşılığında vergiden düşme olanakları ve Dış Vergiler Mahsubu (dış ülkelerde ödenen vergilerin Amerikan vergisinden mahsup edilmesi olanağı) vardır. Ancak Hazine Bakanlığı 1969 yılında Kongre'ye tükenme indiriminin «petrol araştırmasını teşvik etmek bakımından oldukça etkisiz bir yöntem» olduğunu, çünkü bu vergi iadesinin yüzde 40'ından fazlasının yabancı ülkelerde yapılan üretim için ödendiğini açıklamıştır. Böylece petrolde kendine yeterlilik politikası, şirketlerin evrensel kâr politikası başka yönde işlediğinden başarısız kalmaktadır. 1943'te kereste sanayiinin sermaye kazançları için vergi indirimi yasası Kongre'den geçtiğinde, bunu «muhtaçlar için değil, açgözlüler için» bir yasa olarak niteleyen Başkan Roosevelt veto etmişti. Doğal olarak tasarı ağaçlandırmanın teşviki için hazırlanmıştı ama, Vanik ağaçlandırılmayı bekleyen 208 milyon dönüm özel orman arazisi bulunduğunu belirtmektedir. Anlaşılan kereste şirketleri (1965'de yalnızca özel sermaye kazançları indiriminden 140 milyon doları bulan) önemli tasarrufları yeni ağaç dikmeye harcamamışlardır.

Yönetim bunalımının boyutları, petrol ve kereste darlığıyla ortaya çıkmaktadır. Amerikan ekonomisinin son kuşağı fosil yakıt tüketimi ve kağıt ambalajlamanın dört nala gittiği bir dönem olmuştur. Sanayi planlaması, doğal kaynaklarımızın bol keseden tüketilmesine karşı ne gibi engeller varsa ortadan kaldırmaya yönelmiştir. Örneğin 1960 yılında yıllık petrol satışlarındaki artış yüzde 2,5'a düştüğünde, Gulf'ın kıdemli başkan yardımcısı Charles J. Guzzo'nun tanımıyla «tarihin en büyük satış saldırısı» başlatılmıştır talebi artırmak için. Petrol sanayiinin kulisçi örgütü Amerikan Petrol Kurumu (American Petroleum Institute) kanalıyla «Zevkine çık yola» sloganı altında şirketlerin Seyahat Teşvik Programı uygulanmıştır. (Aynı anda benzinli çimen

biçme makineleri ve hafta sonu tatilleri için yüksek beygirli deniz motorları orta sınıfın ihtiyaçları arasında yer alıvermişti.) Ethyl Corporation'dan R. W. Weston, «millete günde yalnızca iki mil (yaklaşık 3,6 km) daha fazla araba sürdürebilsek yılda 3 milyar galon (yaklaşık 13,5 milyar litre) kadar daha fazla benzin satılacak» diye ümitlenmekteydi. Motor yağı imalatçıları «sık sık yağ değiştirin» diye davul çalmaya başlamışlar, ayrıca *Business Week*'in haber verdiği gibi üç günlük hafta tatili ilan edilmesi ve insanı «ürkütücü» trafik kazası istatistiklerinin sansürlenmesi için baskı yapmaya başlamışlardı.

On üç yıl sonra benzin darlığı başgöstermiş ve tüm ekonomide zincirleme yankı yapmıştır. Ne olmuştur ki? Bir kere pazar mekanizması özünde bulunan yetersizlik nedeniyle kaynak dağıtımı işlevini görememiştir. Yıllık (ve hattâ çeyrek yıllık) bilançonun baskısı altında şirket yöneticileri, özellikle kıtlıktan kâr edeceklerini de tahmin edebildiklerinden gelecekte baş gösterecek kaynak darlıklarına göre plan yapmaya gerek görmemektedirler. Petrol şirketleri de hissedarlarından başkasına karşı sorumluluk duymadıklarından, başka yönde davranmaya pek zorunlu değillerdir. Özel iktisadî gücün şirketlerin denetimi ve siyasal etkinlik yoluyla yoğunlaşması böylece bir kaynak dağıtıcısı olarak pazar mekanizmasının sosyal işlevini etkisiz bırakmıştır.

Vergiler konusuna döndüğümüzde, aynı şeyin başka bir örneğini görmekteyiz. Görünmez el, akılcı bir beyine bağlı olsaydı, işlerimizi başka türlü düzenlerdi; şirketler çevreyi gittikçe daha çok kirletirken, şirket vergilerinin azaldığına tanık olmazdık. Oysa, gördüğümüz gibi şirketlerin toplumsal etkileri hızla büyürken, vergi yükündeki payları azalmaktadır. Alışılagelmiş mantığa göre vergi, üretimin sosyal maliyetinin bedelidir; oysa pazar mekanizmasının tekelleşme, transfer fiyatlandırması ve öteki muhasebe mucizeleriyle etki-

sizleştirilmesi, devletin üretimin topluma maliyetini (çevre kirlenmesi ve işçilerin yer değiştirmesinde olduğu gibi) karşılamaktan giderek âciz kalması demektir. Çevre kirlenmesinin topluma neye mal olduğunu bilmiyoruz. İleride göreceğimiz gibi, özel sektörün görüşü, Hazine'nin (yani açıkçası vergi mükelleflerinin) şirketlere doğrudan doğruya sübvansiyon yaparak çevre kirlenmesinin başlıca denetim masraflarını yüklenmesi gerektiği yolundadır. Ne var ki bu, küçük mükelleflerin sırtından ve sürekli bütçe açıkları pahasına özel kârlar yapılsın demeye gelir.

Malî politikanın da, para politikası gibi pazarın etkisizleşmesiyle boşa gittiği açıktır. Kereste ve petrol şirketlerine yapılan vergi indirimleri, bu şirketleri vergi tasarruflarını yeni sondaj veya ağaçlandırma amacıyla kullanmaya iten bir neden olmaması ve kısa dönemli evrensel kâr planlamalarının paranın daha iyi kullanılabileceği yerler göstermesi dolayısıyla istenilen toplumsal sonuçları vermemiştir. Vergi politikasının başarısızlıkları Keynes'in bu noktada olmamakla birlikte kuramının başka noktalarında önerdiği politikayı aksatabileceğini öngördüğü siyasal bir engeli ortaya çıkarmaktadır. Keynes, *Genel Kuram*'ında bir kez işçiler yeterince sendikalaştıktan sonra ücretlerin esnek kalamayacağını anlamıştı. Hükümet, ücretlerin artmasına doğal olarak izin verebilecek, ama sendikaların direnişine karşın ücretleri düşürmeye kalkışmak geçerli bir siyasal seçenek olmayacaktı Ne var ki aynı şey şirket vergileri için de doğrudur. Büyük şirketler herhangi bir politikacının ellerindeki vergi ayrıcalıklarını almasına razı gelemeyecek kadar güçlüdürler; Vergi Gelirleri Yasası boyunca serpiştirilmiş hükümler sosyal mühendislik işlevlerini ne denli kötü biçimde görürlerse görsünler. Petrolcülerin tüketim indirimi ayrıcalığı, kaçınılmaz gerekliliğinden değil, belli başlı petrol şirketlerinin dayanılmaz gücünden ötürü yerinde durmaktadır.

Vergi ayrıcalıkları ve tekelleşme birbirini besleyen şeylerdir. Vergi Gelirleri Yasası'nın şirket reorganizasyonu hakkındaki hükümleri, şirketlerin birleşmesini vergi açısından çekici kılarak tekelleşmeyi teşvik edici niteliktedir. Benzer biçimde, devletin hediye kataloğu sayılabilecek Vergi Gelirleri Yasası'ndaki en çekici maddeler, bunları okumaya sabrı olan kişileri tutacak kadar geniş olanaklı en büyük şirketlere özgüdürler. Kongre Kütüphanesi'nin 1972 tarihli bir incelemesinden, 1965 yılında Yatırım Vergi İndirimleri'nin yüzde 57'sinin en büyük 260 şirkete yaradığı anlaşılmaktadır. Senatör Alan Bible'a göre Hızlandırılmış Amortisman Kapsamı'na giren amortisman indirimlerinin yüzde 55'inden yararlananlar en büyük 103 şirket olmuştur. Şimdi görüleceği gibi en büyük şirketler aynı zamanda vergi yasalarının dış yatırımlara tanıdığı önemli kolaylıklardan da en iyi yararlanabilenler olmaktadırlar.

4

Özel planlamacılar, Amerikan özel sektörü 1960'ların sonlarında evrensel sıçrayışını yapmadan çok önceleri kamu plancılarını geride bırakmış bulunuyorlardı. Evrenselleşme süreci, devletin ekonomiyi yönetmek için malî ve parasal politika uygulama çabalarını daha da baltalamıştır. Evrensel şirketlerin genel merkezlerindeki planlamacılar, A.B.D. sınırlarını da aşan olağan çalışmalarıyla standart Keynesçi tedavi yöntemlerini boşa çıkarabilmektedirler.

Evrensel şirketin çapraz-sübvansiyon stratejisinde merkezî yer tutan transfer fiyatlandırması yönteminin yaygın ölçüde kullanılması, özel bir ekonomi yaratmaya yöneliktir. Fiyatlar, evrensel kârların azamileştirilmesi hedefine göre saptanmakta, böylece gerçek pi-

yasa baskılarından değişen ölçülerde korunmaktadırlar. Eski bir Hazine yetkilisinin bize söylediği gibi. «ekonomik anlamda fiyat diye bir şey yoktur. Konulan fiyatlar tamamen güçlerin orantısına bağlıdır.» Tekelleşme yurt içi pazarının bazı önemli yanlarını nasıl körleştiriyorsa, transfer fiyatlandırması da dış pazarla iç pazarın karşılıklı ilişkisini bozmakta, saptırmaktadır. Merkezdeki plancılar gelirleri Amerika'dan dışarı kaydırmak için toplam ihracatın yüksek bir yüzdesini düşük fiyattan, ithalatı ise aşırı fiyattan gösterirlerse, fiyatlar yanıltıcı göstergeler olurlar. Diğer bir olasılık da ihracatın yüksek, ithalatın düşük fiyattan yapılarak şirket gelirinin Amerika'ya kaydırılmasıdır. Bu işlemlerse «vergi sığınakları»nda konumlandırılan bağlı şirketler aracılığıyla maskelenebilir. Bu tür fiyat düzenlemeleri yüzünden devletin plancıları ihracat ve ithalat rakamlarının işlem gören malların gerçek değerini ne ölçüde yansıttığını veya ithalat-ihracat hesaplarının ne ölçüde şirket içi malî akışları kolaylaştırmak için kullanıldığını bilmezler.

Bu tür maskeli işlemlerin ne ölçüye vardığını bilemeyen bir devletin, ödemeler dengesine ilişkin veya başka bir politika uygularken malî akışları denetimi olanaksız gibidir. Üstelik malların piyasa değerini yansıtmak yerine oradan oraya para kaydırmak için fiyat saptandıkça, şirket evrensel kârlarını azamîye çıkarsa da toplum için net bir kayıp söz konusu olabilir. (Bunun az gelişmiş ülkelerde nasıl yürüdüğünü görmüştük.) Amerikan firmaları ihracatlarını düşük değerden yaparlarsa, Amerikan ekonomisi döviz olarak karşılığını aldığından daha çok kaynak harcamış olur; bu ise ödemeler dengesi sorununun kötüleşmesi demektir. Devlet yetkilileri ve şirket yöneticileriyle yaptığımız konuşmalardan, şirket finansmanı hakkındaki ders kitaplarında belirli öğütlerden ve daha önce değinilen incelemelerden açıkça anlaşılmaktadır ki, piyasa değerinden sapan transfer fiyatları gittikçe daha yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir.

Arada bir devletin, transfer fiyatlarının dolandırıcılık amacıyla kullanılmasından ötürü bir şirketi suçladığı olur. Geçenlerde Litton Industries 216.000 dolar kadar gümrük vergisinden kurtulmak için Meksika'daki montaj fabrikalarından ithal ettiği malları düşük fiyattan göstermekten suçlu bulunmuştur. (Meksika'da bunun benzeri «uydu» faaliyetleri olan başka bir A.B.D. şirketi de fatura tahrifinden yargılanmaktan kurtulmak için 3 milyon dolarlık uzlaşma bedeli ödemiştir.) Senato Soruşturmalar Alt-Komitesi'nin bir muhtırasına göre tahıl şirketleri de büyük sübvansiyonlar alabilmek için transfer fiyatlarıyla oyun oynamaktadırlar. («...ihracat sübvansiyon programı Amerikalı vergi mükelleflerine Sovyetler'e yapılan '1972' tahıl satışından ötürü 333 milyon dolara mal olmuştur.») Gazeteci Jack Anderson'un kamuoyu önüne çıkardığı muhtırada bu işin ayrıntıları da verilmekte:

> ...(«Cargill» adlı) bir şirketin, tamamen sahibi olduğu (Tradex-Panama adlı) bir G. Amerikan şirketine buğday satarak, sevkiyat belgeleri karşılığında sübvansiyon aldığına;
> Bağlı şirketin buğdayı Cenevre'deki başka bir bağlı şirkete sattığına; Cenevre'deki şirketinse aynı buğdayı kilosu 2,20 dolardan, yani Amerika'daki fiyatından 10 sent fazlasına son kez sattığına dair bilgiler vardır... Anlayabildiğimiz kadarıyla buğday Amerika'dan yüklendiği ilk gemiden hiç boşaltılmamış, tüm transferler yalnız kağıt üzerinde yapılmıştır.
> Bu uygulama birçok kez yinelenmiştir.

Şirket planlamasıyla, devlet planlamasının en açıkça çatıştığı an, vergi zamanıdır. Gerçi evrensel şirketler muhasebe virtüözlerinin yardımıyla finansman teknolojisini vergi dışı bir çok amaçlara hizmet eder hale sokmuşlardır. Bazan serbest ticaret bölgesinde bulu-

nan bir bağlı şirkete yeteri kadar düşük fiyattan parça ihraç etmekle, bu bağlı şirketin yüzde 50'den fazla katma değer gösterip gümrük vergisi bağışıklığından yararlanması sağlanır. Bazan da yeni pazarlara girmek için transfer fiyatlandırması kullanılır. Örneğin Dünya A.Ş., bağlısı Belçika-Dünya A.Ş.'ne yapay fiyatlardan ihracat yaparsa, Belçika'daki bu bağlı şirket yerel rakiplerinden ucuza satış yapabilir. Rakipler bu tür işlemleri kabaca «damping» olarak nitelerler ve olanak buldukları yerde hükümetin el koymasını isterler.

Robbins ile Stobaugh, evrensel şirketlerin finansman teknolojisini incelerken, evrensel şirketin bir elinden öbür eline fon aktarmakta kullandığı araçları listelemektedirler: Şirket içi kredilere konan faizler, teknik bilgi (know-how) ücretleri, temettüler, royaltiler. Araştırmacılar hayalî bir evrensel şirketin iç fon akışlarını bilgi-sayar simülasyonu yöntemiyle inceledikten sonra, bu tür bir girişimin «finansman araçlarından herhangi birinden yoksun kaldığı takdirde kârlılığından kaybedeceği» sonucuna varmaktadırlar. A.B.D. kökenli bir evrensel şirketin dışarıdan ana vatana bir yandan sermaye aktarırken, bir yandan da yurtiçi vergilerini düşürmesi için en kolay yol hisse sermayesine borç sermayesi demektir. (Hisseyi borça dönüştüren bu simya işlemi, yabancı bağlı şirketlerin borçlanma yoluyla finansmana neden daha çok baş vurduklarını ortaya çıkarıyor.) Masrafların bağlı şirketler arasmda akıllıca bölüştürülmesi de birçok bakımdan yarar getiren bir işlemdir.

Transfer fiyatlarına ilişkin temel politika gibi bu tür işlemlere ilişkin kararlar da şirketin genel merkezinde belirlenir. Robbins ile Stobaugh'un görüştükleri bir evrensel firmanın veznedarının söylediği gibi «usta bir yöresel yönetici kadrosunun bulunduğu hallerde bile kısa ve uzun dönemli finansman politikası San Fransisco'da (genel merkezde) karara bağlanır,

bağlı şirket yöneticilerine bırakılmaz... Şirketlerimizin hiç serbest hareket alanı olmadığını söylemek istemiyorum. Onlar da takımın birer parçasıdırlar ve her zaman yanımızdaymışlarcasma fikirlerinden yararlanmak isteriz. Ancak, hiyerarşi içinde birinin de 'işte böyle yapacağız' demesi gerekir ki, o da San Fransisco'daki merkezdir.»

Ancak (biraz önce değinildiği gibi) evrensel girişimlerde merkezî planlamanın asıl amacı vergilerin asgariye düşürülmesidir. Burada muhasebecilerin yarattıkları görüntüler vergi tahsildarmı şaşırtmakta özellikle etkili olmaktadır. Evrensel şirketlerin vergi danışmanlarından birinin bize anlattığına göre, bazılarının yabancı bağlılarında beş ayrı defter dizisi tutulmaktadır. Birinci Dizi üretim maliyetlerini izlemek için; İkinci Dizi yöresel vergi makamları için; Üçüncü Dizi A.B.D. Vergi Gelirleri Dairesi için; Dördüncü Dizi bütün dünyadaki hesapların tutulması için; Beşinci Dizi ise döviz işlemleri için. Amerikan Vergi Gelirleri Yasası'nın özellikle dış kazançlar vergisinin ertelenmesine ve dışarıda ödenen vergilerin iç vergiden mahsup edilmesine olanak veren hükümlerinden yararlanabilen Amerikan kökenli evrensel şirketler, dış kazançlarının iç kazançlarına oranla daha büyük bir bölümünü elde tutabilmektedirler. Hatırlanacağı üzere, petrol şirketleri Arap devletlerine petrol imtiyazları karşılığı ödedikleri royaltileri «vergi» olarak tanımlayarak Amerika' daki vergilerini hayli düşürmüşlerdir. (Buna karşılık eyaletlere ödenen gelir vergisi yalnızca gelirden düşülmekte, vergiden mahsup edilmemektedir.) 1954 ile 1970 arasında bu dış vergi mahsuplarından doğan vergi kaybı yüzde 660 oranında artmıştır. Çifte vergilendirmeden kaçınmak için bir vergi indirimi haklı görünse de, bugünkü biçimiyle yılda 4 milyar doları aşkın bir bütçe gelir kaybına yol açmaktadır. Bunun bir nedeni, bugünkü yasaların büyük şirketlerin yüksek vergili ülkelerdeki gelirleriyle, düşük vergili ülkelerden sağladıkları

geliri, genel vergi yüklerini asgarîye indirecek biçimde karıştırmalarına izin vermesidir. Artık bu tür düzenlemeleri önlemek için dış vergi mahsuplarına bir tavan konmuşsa da, evrensel şirketler transfer fiyatlandırması yoluyla bu tavanı oynatabilmektedirler. (Dışarıda ödenen vergilerin A.B.D. vergisinden mahsubuna konan tavan, dış kaynaklı gelirin düzeyiyle birlikte yükseltilebilmektedir. Böylece ana şirket de dış bağlısına indirimli satarak veya yüksek fiyattan alım yaparak tavanı istediği gibi yükseltip alçaltabilir.)

Ne var ki vergiden mahsup işleminin doğurduğu sorun teknik olmaktan ötededir. 1970 yılında, A.B.D. şirketlerinin dolaysız dış yatırımlardan sağladıkları vergi-öncesi kârlar, toplam kârlarının yüzde 20'sini geçmekteydi. Eski Hazine uzmanı mahsubuna ilişkin ve diğer konulardaki hükümleri dış yatırımlara ayrıcalık tanır niteliktedir. Oysa dış yatırımlar arttıkça, şirketlerden sağlanan Hazine gelirleri düşmektedir. Profesör Peggy Musgrave'in tahminlerine göre, şirketlerin dış vergileri A.B.D.'deki eyalet vergilerinden daha ayrıcalıklı bir işlem görmese ve (çoğu zaman vergi matrahına hiç sokulmayan) dağıtılmamış dış kazançları A.B.D.'deki dağıtılmamış kazançlardan değişik biçimde vergilendirilmese, tüm öteki vergi mükelleflerinin yükü 3,4 milyar dolar düşerdi.

Vergi Gelirleri Yasası yabancı yatırımlara büyük öncelik tanımaktadır. Yansızlık —yani tüm mükelleflerin olanağınca eşit işlem görmesi— ilkesinin çiğnenmesi, kereste ve petrol sübvansiyonunda olduğu gibi, vergi sisteminin dışında bir gerekçeyle doğrulanmaktadır: Dış yatırımların teşviki. Ancak öteki örneklerde de olduğu gibi, maliye dışı amaçlarla malî politikaya baş vurulması ters tepki yapmıştır. Hazine milyarlarca dolar kayba uğradığı gibi, dış yatırım teşvikleri yurtiçinde tekelleşme sürecine katkıda bulunmakta: tekelleşme ise devletin daha birçok başka alanda yönetim işlerini güçleştirmektedir. 1966 yılında vergiye

tâbi dış kaynaklı gelirlerin yüzde 80'i her biri 250 milyon veya daha fazla varlığa sahip 430 şirkete aitti. Gelirlerini uluslararası düzeyde aktarabilecek ve dağıtabilecek bir finansman teknolojisine sahip büyük evrensel şirketlerden başkası, Vergi Gelirleri Yasası'nın çapraşık maddeleri arasında yolunu bulup da azamî yararı sağlayamaz. Ve burada evrensel şirketler dünyanın bir yerinde geliştirdikleri malî yönetim tekniğini başka bir yerinde kullanarak ölçek ekonomisine erişebilmekte, bu düzeye çıkamıyan küçük yerli rakiplerini de bu arada yutmaktadırlar. Bu birikimci tekelleşme süreci oligopolcü rekabetin doğasında vardır. Evrenselleşmeyle tekelleşme elele yürür.

Vergi sığınakları kuramda herkese açıktır. *Economist Intelligence Unit* dergisine göre, bu yerler «temel bir gereksinim»i karşılamaktadırlar; «bireylerin kazandıkları varlığı istedikleri gibi, hükümetlerinin keyfine tâbi olmaksızın çoğaltabilmeleri veya kullanabilmeleri için» meydana gelmişlerdir. Ancak hiç bir hükümetin kaprislerine pek sabrı olmayan evrensel şirketler de en iyi müşterileridir. Örneğin Karayipler'deki Grand Cayman Adası «her türlü vergiden tam bağımsızlığını» reklam eder. Bir zamanlar «zamanın unuttuğu ada» olarak bilinen bu cennet şimdi 95 bankası olan ve nüfus başına düşen teleks hattı bakımından dünyada birinci gelen bir yerdir. Vergi sığınağı sanayiine yeni giren Yeni Hebrid Adaları da «güzelliği, renkli tarihi, şifalı tropik meltemleri... eşsiz bir Anglo-Fransız yönetimi, sekiz bankası, yedi muhasebe firması ve (doğal olarak) vergi özgürlüğü» ile reklam yapmaktadır. Evrensel şirket denizaşırı merkezine konum olarak birçok seçeneğe sahiptir: Bahama Adaları, Bermuda, Cayman Adaları, Panama gibi. (Vergiden kaçanların İncil'i olan Grundy'nin Vergi Sığınakları rehberi bu seçenekleri haberleşme olanakları, siyasal istikrar, döviz işlemlerinde serbestlik vs. açısından ayrı ayrı değerlendirmektedir.)

Vergi sığınağı aslında bir muhasebe oyunudur. Şirket defterleri «kalkınmaya hevesli» tropik adalara övünülecek kadar yüksek düzeyde bir transfer faaliyeti yansıtır. Ancak perde arkasını görmek hayal kırıcıdır. 1971 yılında ülkenin en büyük bankalarından olan Fidelity Bank of Philadelphia Nassau (Bermuda) şubesinden 120 milyon dolarlık kredi açarken, şube bir masa, bir dolap, bir dosya dolabı ve bir telefondan ibaretti.

Amerikan kökenli evrensel şirketlerce her yıl vergi sığınaklarına aktarılan paranın tutarını kimse bilemez. Örneğin, A.B.D.'de satılan doğum kontrol haplarının yüzde 50'sini yapan Syntex Corporation'un Bahamalar'da vergisiz gelir üreten 7,5 milyonluk bir tesisi vardır. *Economist Intelligence Unit*'in kaydettiği gibi, şirket «Amerika'daki kârlarının büyük bir dilimini araştırma masraflarına karşı düşerek» yurtiçi gelirini bir hayli az göstermekte, «bu araştırmaların meyvaları ise sonradan örneğin vergisiz bir liman kentinde, Amerikan vergilerinden bağışık kârlar yapmak için kullanılabilmektedir.» Bu bakımdan vergi sığınakları hem yurtiçi, hem evrensel çapraz-sübvansiyonlar için önemli araçlardır.

Hazine Bakanlığı, vergi sığınaklarının ve «emniyetli liman» ve «tahliye kapağı» tabir edilen başka muhasebeci cennetlerinin gördüğü rağbetin uzun zamandır farkında olduğu gibi, 1921'den beri bunların vergi kaçırma amacıyla kullanılmasını önleyecek yasal araçlar da bulundurmuştur. 1960'larda ise Vergi Dairesi, yeni yasalarla birlikte, Hazine'ye, vergi kaçakçılığına yönelik transfer fiyatlandırmasına müdahale ederek «gelirleri açıkça yansıtacak» şekilde gerçek fiyatları saptama yetkisi veren Vergi Yasası'nın 482. Kısmı için bir dizi yeni nizam çıkarmıştı. 861 b no.lu kısım da benzer biçimde Hazine'ye ABD'deki ana şirketle çoğunluk bir vergi sığınağında konumlanmış bağlısı arasında bölüştürülmüş giderleri yeniden hesaplama yetkisi ve-

rir. Ne var ki bu hükümlerin yerine getirilmesi muazzam güçlüklerle doludur. Kennedy hükümetinin dış vergi reformunda önemli rol oynayan Stanford G. Ross, 1960'lardaki reform yasalarının uluslararası transfer fiyatlandırmasının ve finansman işlemlerinin karmaşıklığı yüzünden etkili olmadığı kanısındadır. Ana sorun, devletin evrensel bir sistemdeki maliyetler ve kâr marjları hakkındaki istihbarat eksikliği ve Hazine'deki icrâ memurlarının bilgi yetersizliği olmuştur. (Azgelişmiş ülkelerde olduğu gibi, önde gelen şirketlerin muhasebe ve hukuk danışmanlığı bölümlerinin toplam bütçesi, resmî icra dairelerinin idarî bütçelerinden birkaç katı geniştir.) 482. kısmın yeni hükümlerinin hazırlanmasında katkısı olan başka bir emekli vergi yetkilisi ise Vergi Dairesi'nin yeni girift usulleri yürürlüğe soktuktan sonra bile icra kadrosunu fazla genişletmediğini anlatmıştır.

1962 reform yasası, vergi sığınaklarında elde edilen «lekeli» kârların Amerika'da vergilendirilmesini amaçlamakla birlikte, vergi analisti Philip Stern'in belirttiği gibi, «aksayan bir şeyler olacak ki, 1962 yasasının yürürlüğe girmesinden bu yana geçen on yılı aşkın sürenin sonunda vergi sığınakları silinip gidecekleri yerde çoğalmaktadırlar. Şirketlerin vergi hukuku danışmanları durmadan yeni bir ada veya bölgenin vergi ortamının reklamını yapan broşürler almaktadırlar... Doğrusu Amerikan şirketleri vergi sığınaklarında kazandıkları kârların önemli bir kısmından 'leke çıkarmayı' başarmış olacaklar.» Stern, aralarında DISC (Domestic International Sales Corporation; Yurtiçi Uluslararası Satış Şirketi) yasasının da bulunduğu gayet karışık özel ayrıcalıklardan söz etmiştir bize. 1971 tarihli DISC yasası, kapsamına girebilen şirketler için A.B.D.'de küçük bir vergi sığınağı yaratmaktadır. (Stern'e göre bazı vergi hukukçuları DISC'ın ABD'yi küçük çapta bir «muz cumhuriyeti»ne döndürdüğü yolunda espriler yapmaktadırlar; bu da dünyanın en

varlıklı sanayi ülkesinin Latin Amerikalılaştığının başka bir uyarısıdır.)

Birbiriyle bağlantılı yoğunlaşma ve evrenselleşme süreçleri böylece Amerika'nın vergi tabanını daraltmakta ve zaten ciddîleşmiş bir malî bunalımı katmerleştirmektedirler. Hareketli bir şirketin herhangi bir devletin nizamlarının ötesine geçebilmesi nasıl malî politikaları boşa çıkarıyorsa, para politikalarını da etkisizleştirmektedir. Birkaç bankanın ve birkaç yüz müşteri şirketin salt büyüklükleriyle Federal Rezerv Bankası'nın önlemlerini nasıl baltaladığını görmüştük. Şimdi ise para piyasasının evrenselleşmesiyle devletin ulusal para arzını düzenleme çabalarının nasıl aksadığını görelim.

Bugün evrensel şirketlerle bankalar uluslararası para akışına egemen durumdadırlar. Keynesçiler'in öngördüğü biçimde uluslararası para işlemlerinin denetimi, ulusal banka ve şirketlerin ulusal sınırlar içinde faaliyet gösterdikleri bir pazarın varlığına bağlıydı. Değişik ülkelerdeki koşullardan etkilenmekle birlikte, uluslararası sermaye transferlerinin bağımsız borçlu ve alacaklılarca yürütüldüğü sanılmaktaydı; aynı zamanda malî transferlerin, genellikle, şirket içi akışlardan çok, bankacılık kurumları aracılığıyla yapılacağı kabul edilmekteydi. Bu kanıya göre, kamu kurumları ulusal paranın korunması için uluslararası işlemleri yeterince denetleyebileceklerdi; devlet, özel kurumların paralarıyla ne yaptığı hakkında, iktisatçı deyimiyle «tam bilgi» sahibi olacağından, banka ve şirketlerin davranışlarına karşı para politikasında zamanında değişiklik yapabilecekti.

Bu varsayımlar artık geçerli değildir. Devletin kendi para arzının denetimini elinde tutmak için nasıl beyhude çaba sarfettiğini anlatan iki örnek, bunu göstermektedir.

1964 ile 1968 arasında ABD şirketleri Avrupa'daki şubelerinde büyük rezervler biriktirmişlerdi. (Euro-

dolar olarak bilinen bu denizaşırı rezervlerin çoğu Avrupa'da bulunmakla birlikte, aynı deyim herhangi bir konvertibl —başka paraya tahvil edilebilir— paranın yabancı ülkelerdeki birikimi için de kullanılabilir.) Aslında Euro-dolar birikimi kısmen Johnson hükümetinin A.B.D. ödemeler dengesini doğrulamak için dış yatırımları sınırlama çabalarına karşı bir tepkinin sonucudur. 1968 yılında Vietnam savaşı nedeniyle Amerikan ekonomisinin aşırı «kızışmasından» kaygılanan Federal Rezerv yöneticileri, enflasyonu yavaşlatmak için bazı önlemlere baş vurmuşlardı. Bunlardan biri 100.000 ya da daha fazla denominasyonlu büyük (ticarî) mevduat senetlerine(*) verilen faizin düşürülmesiydi. Merkez bankası böylece bu paranın banka mevduatları gibi ticarî kredilere dönüşmeyen Hazine bonolarına kayacağını ümit etmekte ve beklemekteydi; bu bonalara yatırılan para Hazine'de kaldığından, ticarî mevduat faizini düşürmek tedavüldeki para arzını kısıtlamanın alışılmış bir yoludur. Oysa 1968 ve 1969'da hesap çarşıya uymadı. Tersine ticarî mevduat hesapları kapanarak daha yüksek faizli Euro-dolar piyasasına kaydırıldı; oradan da New York bankalarının Euro-dolar bölgelerindeki şubelerinden banka içi borçlanma yoluyla tekrar Amerika'ya döndürüldü. Bu borç fonlarının içeri akışı ise New York bankalarının kredilerinde göreceli bir artışa olanak sağlayarak, tam Federal Rezerv'in önlemeye çalıştığı olay meydana gelmiş oldu. Üstelik, Amerika'daki mevduatlardan farklı olarak 1969 sonlarına kadar tamamen denetimsiz kaldı Euro-dolar fonları. O yıl Federal Rezerv Bankası borçlanma yoluyla alınan Euro-dolar mevduatlarına bir kısmî rezerv zorunluğu getirdi; Amerikan bankaları beher bin Euro-dolarlık mevduatın belli bir kısmını rezerv olarak tutmaya başladılar. Önceleri böyle bir zorunluk olmadığından, bankaların Euro-dolar mevduatlarını kre-

(*) Certificate of deposit: Mevduat sertifikası da denmektedir.

diye dönüştürmeleri, iç mevduatlarından çok daha kolay oluyordu. Sonuçta, Amerikan ekonomisinde öngörülenden daha büyük bir kredi genişlemesi meydana geldi.

Yine 1960'ların sonlarında Almanya'nın da enflasyonlar başı dertteydi. Devletin aldığı tedbirlerden biri Alman mallarına dış talebi azaltmak ve böylece enflasyoner baskıları hafifletmek için markı revalüe etmek oldu. Başka tedbirler arasında iç yatırımları yavaşlatmak için yurtiçi para arzının düşürülmesi ve kısa vadeli faiz oranlarının yükseltilmesi yer alıyordu. Ancak yüksek faiz oranları evrensel şirket ve bankaların kısa vadeli likit varlıklarını çektiğinden Almanya'ya büyük bir dolar akışı başladı. O tarihte yürürlükte olan sabit döviz kuru sisteminde Merkez Bankası Mark'ın kur değerini korumak için, revalüasyon öncesine oranla daha çok dolar almak zorunda kaldığından aslında yurtiçi para arzını arttırmakta ve enflasyonu körüklemekteydi. Para piyasasının evrenselleşmesi, Alman hükümetinin kendi ülkesindeki para arzının denetimini elinden kaçırmasına yol açmıştı.

Bu deneyler, yurtiçi para arzının denetimiyle birlikte ulusal egemenliğin yaşamsal bir yönünün kaybolduğunu da göstermektedir. 1973 tarihli bir B.M. araştırması «çok uluslu şirketlerin ulusal paraların istikrarını nasıl etkileyebileceği»ni açıklamaktadır. «İşlem kayıtlarının olan biteni tamamen yansıtmadığı» belirtilen ve başkalarınca da doğrulanan araştırmada evrensel şirketlerin devalüasyon beklentisi içinde likit varlıklarını kaydırmak için kayda geçmeyen işlemlerden büyük ölçüde yararlandıkları iddia edilmektedir. Bu izlenemeyen kısa vadeli sermaye hareketleri sorunların çoğunu yaratmaktadır. 1971'in ilk dokuz ayında niteliği belirsiz 11 milyar dolar çıkmıştır Amerika'dan. (Herhangi bir şekilde tanımlanamayan sermaye fonları ödemeler dengesi bilançosunda «hata ve atlama payı» olarak gösterilir; bu deyim aile bütçesindeki «müteferrik»

gibi muhasebecinin çöp sepeti görevini görür.) 1973'ün ilk çeyrek döneminde A.B.D. ödemeler dengesinin hata ve atlamalar kaleminde gösterilen 4,2 milyar dolarlık esrarengiz bir dışarı akış olmuş, aynı anda Alman ödemeler dengesinin hata ve atlamalar hesabına 7 milyar DM'lık esrarengiz bir giriş yapılmıştır. (Aynı dönemde özellikle şirket ve bankalar kanalıyla Amerika'dan 3,8 milyar dolar kayıtlı sermaye çıkışı, buna karşılık Almanya'ya 6 milyar DM'lık bir giriş olduğu saptanmıştır.)

Kısa dönemli hareketlerin hepsi de evrensel şirketlerin işi değildir; fakat sahip oldukları 160 ile 268 milyar dolar arasındaki likit varlık dünyadaki tüm devletlerin elindeki likit rezervin bir buçuk-iki katı kadardır. Bu fonların yüzde 1 ile 3 arasında bir oranının hareketi, Senato Maliye Komitesi Raporu'nun deyişiyle, «birinci sınıf bir uluslararası malî bunalım yaratmaya yeterlidir.» Senato Komitesi, evrensel şirketketlerin ulusal firmalara oranla uluslararası para sistemine çok daha büyük etki yaptıklarını kaydetmektedir; dünya ticaretindeki üstünlüklerinden yararlanan evrenseller dünya çapında koordine edilmiş malî yönetimleri kanalıyla çok daha hızlı harekete geçebilmektedirler. Söz konusu olan, dünya yöneticilerinin ve onların bankerlerinin bu denli çalışmasının ardında yatan amaçlar değildir. Onlar uluslararası para piyasasını yağma ettiklerini yadsımaktadırlar; onlara kalırsa bu esrarengiz para hareketleri koruyucu amaç taşımaktadır. Ancak evrensel şirketlerin para hareketleri spekülasyon yerine tedbirli bir planlama gereği olarak gösterilebilse de, tarihte ilk kez bir avuç adamın kendi çıkarına merkez bankalarının ulusal paralarını koruma olanaklarını hızla ve etkin biçimde baltalayabildiği gerçeği kalmaktadır.

Artık evrensel şirket ve bankaların para hareketlerinde kullandıkları baş araçlardan olan Euro-dolar piyasası merkez bankalarının kâbusu olmuştur. Har-

vard Profesörü H.S. Houthakker'in «muazzam bir uluslararası özel likidite kaynağı» olarak tanımladığı şey, fonların hızla yer değiştirmesini sağlayan araçtır. Profesöre göre Euro-dolar piyasası «hiç bir ülkenin dizginlemeyi başaramadığı enflasyoner baskılara kesinlikle güçlü bir katkıda bulunmaktadır.» Euro-dolar piyasası görece az denetlendiğinden ve muhafazakâr bankacılığın birinci ilkesini daima çiğneyerek uzun vadeli kredi kaynağı olarak kısa vadeli borçlanmalara baş vurduğundan, Büyük Bunalım'dan bu yana eşi görülmedik bir likidite bunalımını davet etmektedir. Şimdi aralarında evrensel şirketler gibi petrol üreticisi devletlerin de bulunduğu büyük mevduat sahiplerinin birden para çekmeleri veya genel bir iktisadî yavaşlama sırasında önemli iflas olayları evrensel bir paniğe yol açabilecektir.

Tüm yararları bir yana, dünya ekonomisinin bütünleşmesi enflasyonun sınırlanmasında para politikasının etkinliğini daha da kısmıştır. 1974'e girildiğinde *Fortune* dergisi editörleri «artık öğrenmiş bulunuyoruz ki, bir ülke dünya çapındaki pazarın ne kadar ayrılmaz bir parçası olursa, ipin ucunu o ölçüde elinden kaçırır,» diye yazıyorlardı. Hem yurt ekonomisinin istikrarını, hem de dış dünya karşısında ödemeler dengesini korumak gittikçe zorlaşmaktadır.

1971 aralık ayında ticaret açığının büyümesi üzerine Amerikan doları yüzde 11 devalüe edildi. Geleneksel kurama göre böylece ucuzlayan Amerikan mallarının değerinin yükselmesiyle ithal talebinin düşeceği varsayıldığından ödemeler dengesi daha da düzelecekti. Ama hesap yine çarşıya uymadı. Tarım ürünleri dışında gerçek ihracat hacmi göze çarpar biçimde genişlemedi. Amerika'ya ihracat yapan yabancı kökenli evrensel şirketlerle Amerikan şirketlerinin denizaşırı bağlıları Amerikan pazarındaki paylarını kaybetmekten korkarak fiyatlarını beklenilen ölçüde yükseltmediler. Oligopolcü olduklarından, pazar paylarının uzun dönemli

istikrarı uğruna o anlık kâr marjlarının biraz kısılmasına dayanabilecek durumdaydılar. Dünya ticaretinin büyük bir bölümünü ellerinde tutan evrensel oligopolcülerin pazar etkenlerinden bağışık olarak fiyat saptayabilmeleri, devalüasyonun istenilen amaca ulaşmasını önlemişti.

Üstelik, II. Dünya Savaşı sonrası günlerinden bu yana ilk kez olarak başlıca sanayi ülkelerinin iktisadî konjonktürleri uyum haline girmiş bulunmaktadırlar. 1960'ların sonlarında Amerika'da konjonktürel iniş devreleri sırasında yabancı konjonktürlerde yükseliş devirleri görülürken, şimdi Amerikan, Japon ve Avrupa konjoktürleri az çok aynı zamanlarda yükselip alçalmaktadırlar.

Ulusal konjonktürlerin içine girdiği bu uyumu, dünyanın en büyük şirketlerinin evrenselleşmesine ve dünya siyasal ekonomisinin hızla bütünleşmesine bağlamak akla yakın olacaktır. Uluslararası yönetim ve haberleşmede çığır açan gelişmeler sayesinde dünyanın bir köşesindeki bir olay hemen başka yerlerde etkisini göstermektedir. Evrensel şirketler ve bankalar anında aktarıcılık görevi yapmaktadırlar. Ayrıca bir genel merkezce kararlaştırılan üretim değişiklikleri birçok ayrı ülkede birden uygulandığından üretken mal üretimindeki dalgalanmalar giderek dünyanın her yerinde aynı zamanlara rastlamaktadır. Dünyadaki karşılıklı bağımlılık olgusunun bu yeni aşaması iktisatçıların «dış ticaret konjonktür farkı»(*) (arz ve talep değişikliklerinin bir ekonomiden ötekine yansıma süresi) dedikleri evreyi kısaltmaktadır. Konjonktürlerin birbirine uyumu ulusal ekonominin istikrarının korunmasını güçleştiren ana etkenlerdendir.

Geçmişte Amerikan istikadî konjonktürü düşüş halindeyken, Avrupa ve Japon konjonktürlerinin yükselmesi olumlu etkiler yapmaktaydı; Amerika'da iç talep dü-

(*) «Foreign trade lag.»

şerken dış pazarlarda Amerikan malları için güçlü bir talep olması ekonominin dengesini sağlıyordu. Bunun gibi, öteki başlıca ekonomilerde talep düşerken A.B.D.'de ekonominin canlanması da olumlu sonuç veriyordu; yabancı ülkeler Amerikan mallarına olan taleplerini kısıp A.B.D.'ne ihracatı arttırarak bu ülkedeki mal arzının yükselmesine ve böylece enflasyon baskısının hafifletilmesine yardımcı oluyorlardı. Oysa bugün tüm sanayi ülkeleri aynı süre içinde yükselen ve alçalan konjonktürlere sahip olduklarından, dünya ticaretinin etkisi olumlu sonuçlar vermemektedir. Uluslararası bağımlılık dünya siyasal ekonomisini öyle bir biçimde dönüştürmüştür ki, eskiden dengeleyici olan etkenler, denge bozucu etkenler haline girmişlerdir.

1972 yılında A.B.D. dolarının tarihteki ilk devalüasyonunu izleyen dönemde Avrupa, Japonya ve Amerika konjonktürel bir düşüşten yeni yeni sıyrılıyorlardı. Bu, Japon ve Avrupalı tüketicilerin, 1950 ve 1960'larda olduğu gibi talebin doruğunda bulunacakları yerde, A.B.D. kaynaklı ithal mallarına harcayacak fazla gelirleri bulunmaması demekti. İlk 1972 devalüasyonunun ticaret alanındaki sonuçları çok hayal kırıcı olduğundan, Amerikan ekonomisinin yöneticileri daha güçlü bir dozajın gerektiği kanısına vardılar. Evrensel oligopollerin fiyatlarını devalüasyonun etkilerinden koruyabilmeleri dolayısıyla daha ılımlı önlemlerin para etmediğini gördüklerinden (bu arada dünya konjonktürlerindeki yakınsamayı da gözden kaçırdıklarından) vur derken öldürür bir duruma düştüler. 1973 şubat ayında yüzde 6 oranında bir devalüasyon daha yapıldı. Bu kez bütün sanayi ülkeleri konjonktürlerinin yüksek devresinde bulunmaktaydılar; Avrupa ve Japonya'da yalnız Amerikan mallarına değil, önceleri dünya piyasası için fazla pahalı gelen bakır gibi hammaddelere de talep yüksekti. Böylece eylül ayında A.B.D.'nin ticaret fazlası 873 milyon dolara fırladı. Dolar eski gücünü bulmuştu.

Ne var ki Amerikan ticaret dengesindeki bu hızlı

düzelme tüketiciye hayli pahalıya mal oldu. Amerikan ihraç mallarının fiyatlarındaki düşme ve dış talebin yükselmesi yoğun bir ihracata yol açmış; yurtiçi tüketim talebinin tam arttığı bir sırada içeride mal arzının görece azalması, fiyatların tırmanmasıyla sonuçlanmıştı. Bu kez Amerikalı ve yabancı evrensel şirketler zam yapmaktan geri kalmadılar; A.B D. ekonomisinin bir zamanlar yalnız az gelişmişlere özgü bir enflasyon hızına yaklaştığını görmüşlerdi. (1973 ekiminin sonunda Amerika'daki ithal fiyatları önceki yıla oranla yüzde 17 kadar artmıştı.) Çoğu temel tüketim maddeleri (ayakkabı, lastik, fotoğraf, elektrikli ev araçları gibi) giderek dış ülkelerdeki ihracat platformlarından yapıldığından ithal maliyetindeki artışın enflasyona katkısı büyük oluyordu.

Nixon hükümetinin tepkisi yine dolaysız fiyat ve ücret kontrolları getirmek oldu. Ve yine kontrollar sorunu katmerleştirdi. Dışarıdaki Amerikan şirketlerinin sattıkları malların fiyatları denetime tâbi olmadığından, kıt maddeler dış pazarlara aktarılmaya başlandı. Örneğin yapay gübre sanayii üretiminin o kadar büyük bir bölümünü yurtdışına sevketti ki, A.B.D.'de gıda üretimi tehlikeye düştü. Hükümet yurtiçi sanayi malları üzerinden fiyat kontrolunu kaldırmak zorunda kalınca da gübre fiyatları yüzde 40 fırladı. Kısacası, dış ticaret sektöründe denge kurmaya yönelik politikaların iç etkileri hem önceden saptanamaz, hem de dengeyi bozucu nitelikte olmuştur. Eski Hazine Bakanı George Shultz, «çok olağan dışı bir döneme girmiş bulunuyoruz» demektedir; «bir zamanlar tartışılamaz sandığımız kanıları silkip atmak zorunda kalıyoruz. Eski inançlarımızın çoğundan sıyrılmış olmamıza karşın, yenilerini de bulmuş değiliz.»

İşte burada Amerika'nın başka bir yönetim sorunu daha yatmaktadır. Dünya para sistemi tamamen değişmediği takdirde, dünya ekonomisindeki dönüşümün Amerikan kökenli evrensel şirketlerin güdümünde sür-

mesi ancak doların güçlü kalmasıyla olanaklıdır. Doların güçlü kalması ise A.B.D. ödemeler dengesi hesaplarında asgarî bir istikrar gerektirir. Oysa ülkenin dış ticaret işlemlerinde denge sağlamak için alınan tedbirlerdir ki kaçınılmaz biçimde iç dengesizliğe, özellikle işsizlik ve enflasyona meydan vermektedir. Eski tedavi yöntemleri yeni hastalıkları daha da kötüleştirmektedir.

5

Şimdi A.B.D. ekonomisinin tekelleşmesi ve evrenselleşmesinin ortalama bir Amerikan vatandaşı için ne demek olduğunu görelim. Odak noktamız, nüfusun yüzde 95'ini oluşturan aile geliri yılda 24.000 dolar veya daha az olan Amerikalı'nm kişisel ekonomik güvenliğidir. Evrensel şirketin yarattığı yeni dünya ekonomisinin, bu kişilerin işlerine ve gelirlerine etkisi ne olmuştur?

Amerka'nın en çok tutulan yatıştırıcı efsanesi «gelir devrimi»dir. Yeni Dönem ve II. Dünya Savaşı sırasında gelirin daha eşitlikçi bir doğrultuda dağıldığı oldukça kesin olarak saptanmıştır. 1950'lerde bu eğilim araştırmalarla belgelenmeye ve *Fortune* dergisinin makalelerinde övülmeye devam etmiştir. 1961'de bile Paul Samuelson, «Amerikan gelir piramidi daha eşit bir biçim almaktadır» diye yazmaktaydı. Ama 1960'ların sonlarına doğru bu manzara bulutlanmıştır. 1967'de Nüfus Bürosu iktisatçılarından H.P. Miller, «eğer istatistiklere bağlı kalırsak, alacağımız yanıt kuşkuya yer vermeyecek kadar açık ve yaygın kanılara aykırıdır; son 20 yıldır gelir paylarında önemli bir değişme olmamıştır» diye açıklıyordu. «Gelir devrimi»nin durduğu ve hattâ «bir gelir karşı-devrimi»nin başladığını gös-

terir bir dizi yeni araştırma vardır. Chicago üniversitesinden T. Paul Schultz, 1971 tarihli bir Rand araştırma raporunda gelir eşitsizliğinin «hayli artmış olması gerektiği» sonucuna varmaktadır. İktisatçıya göre, «Amerikan ekonomisinin eşitleyici etkileri»ne yıllardır beslenen güvene karşın, «ekonomik fırsatların eşitlenmesi yolunda kaydedilen ilerleme»nin bir gözden geçirilmesi yerinde olabilir.» Kongre Kütüphanesi'nden Peter Henle'nin 1972'de yaptığı ve Çalışma Bakanlığı'nca yayınlanan bir inceleme, 1958-1970 döneminde «eşitsizliğe doğru yavaş fakat inatçı bir gidiş»i ortaya koymaktadır. (1960 yılında Amerikan ailelerinin en varlıklı yüzde 20'lik dilimi, toplam aile gelirinin yüzde 43'ünü alıyordu. 1969'da ise payları yüzde 455'e çıktığı gibi, yüzde 2'lik artış da tamamen en yüksek gelirli yüzde 10'luk dilime yaramıştı.) Başka incelemelerin de doğruladığı bu verilere göre en varlıklı dilimin payındaki artış, toplumun en yoksul katından değil, orta-alt sınıf ücretli ve maaşlılardan, yani alt yüzde 20'lik dilimin üstündeki yüzde 40'lık kesimden aktarılmıştır.

Karmaşık ve siyasal açıdan duyarlı bir dava olan gelir dağılımı konusunu inceleyen herkes, eğilimin iyi olmadığı konusunda birleşmiş değildir. 1972 sonlarında *Fortune*'daki bir makalesinde «daha büyük bir eşitliğe doğru yol alıyoruz» diye yazan Sanford Rose, ulusal gelirin «ücret ve maaşlar»a ayrılan bölümü büyürken, «kârlar»a ayrılan bölümünün küçüldüğünü ileri sürmüştü. Basitçesi, «işçiler»in, «kapitalistler»in payından kaptıkları, dolayısıyla gelirin daha eşit bir doğrultuda dağıtılıyor olması gerektiği noktasına varmaktaydı.

Henle'nin aynı ay içinde yayımlanan bulgularından yararlanmayan Rose'un çözümlemesinde yanıltıcı olan, ücretlerle kâr alanlar arasındaki ikilemdir. Rose'un toplu ücret ve maaş istatistiklerini kullanış biçimiyle Raymond Firestone, Harold Gencen, Henry Ford ve Richard Gerstenberg hep «ücretli işçi» olmaktadırlar. Bu bakımdan ücret ve maaş sektörü *içinde* olup bitene

bakılmazsa «gelir devrimi»nin zaferini kutlamakta fazla acele etmiş olunur. Böyle bir inceleme yapıldığında görülense iyimserliğe olanak verecek gibi değildir. Peter Henle, (Henry Ford dahil) tüm erkek işçilerin 1958-1970 dönemindeki ücret ve maaşları üzerinde yaptığı çalışmada, en düşük ücretli yüzde 20'lik dilimin gelir payında yüzde 10 azalma olduğunu (maaş ve ücret toplamının yüzde 5,1'inden yüzde 4,6'sına); en yüksek ücretli yüzde 20'nin payının ise yüzde 38,2'den yüzde 40,6'ya çıktığını saptamıştır. Doğal ki bu eşitsizliğin önemli miktarda artması demektir ve aynı eğilim sürmektedir. Nixon'un yeni ekonomik politikası uyarınca ücret ve fiyat kontrollarının konduğu 1972 yılında ortalama bir üretim işçisi geçmiş yıla oranla haftalığına yüzde 7 zam alırken, yüksek yönetici kadrosu neredeyse yüzde 15'lik zamlar almıştır. (Dolarla ifade edilirse, düşük gelirli «işçiler» haftada net 8,87 dolar zam alırken, yüksek gelirli «işçiler»in haftalıklarına yapılan zam ortalaması 107 doları buluyordu.) Aşağıdaki tablolarda, ücret-maaş sektörü içindeki eşitsizliğin büyüdüğünü daha açıkça izlemek olanaklıdır.

Gelir dağılımındaki kötüleşmenin, Amerikan ekonomisindeki evrenselleşme ve tekelleşme süreçlerinin belirginleştiği yıllarda hız kazandığı görülmektedir. Bu raslantıyı yalnızca göstermek doğal ki nedensel bağlantıları ortaya çıkarmaya yetmez. Oysa evrensel şirketlerin davranışının, son yıllarda A.B.D.'de gelir dağılımında görülen kötüleşmeye elle tutulur katkıda bulunduğunu işaretleyen güçlü ve nesnel kanıtlar vardır.

Kapitalist bir toplumda, yaşamsal bir gelir kaynağı üretken varlıkların mülkiyetidir. Yalnızca emekleriyle yaşayanlar, ister bir montaj işçisi, ister yıldız bir sporcu olsunlar, kazanabildikleriyle sınırlıdırlar zorunlu olarak. İnsanın bir günü 24 saattir; güç ve enerji dolu olduğu yıllar da belirlidir. Çok zenginler içinse asıl gelir çoğaltan kaynak, hisse senetleri, tahviller ve üretim sistemindeki başka çıkarlar biçimin-

TABLO — 1

Hisse sahibi yöneticilerin kazançları ve gelir kaynağı
(cari dolarla)

YIL:	1960	1963	1969	1972
Baş yöneticinin vergi sonrası ortalama geliri	244.140	221.036	333.493	379.902
Şirketin yöneticisi olarak	116.445	107.596	148.966	178.369
Şirketin hissedarı olarak	127.695	123.440	184.527	201.533
Toplam gelirin yüzdesi olarak hisseden gelen	% 52,3	% 52,32	% 55,33	% 53,05
Baş yöneticinin kendi şirketindeki hisselerinin ortalama piyasa değeri	1.685.288	2.664.557	4.017.262	5.148.412
En yüksek beş yöneticinin vergi-sonrası ortalama geliri	154.066	154.203	200.390	228.413
Şirketin yöneticileri olarak	83.727	84.357	111.785	132.344
Şirketin hissedarları olarak	70.339	69.946	89.145	96.069
Toplam gelirin yüzdesi olarak hisseden gelen	% 45.66	% 45 29	% 44,37	% 42,06

(Kaynak ve tanımlamalar için bu sayfaya ait notlara bk.)

TABLO — II

Bazı işçilerle başlıca şirketlerin yöneticileri arasındaki büyüyen cari ve gerçek gelir farkları (1960-72, dolar olarak)

		1960	1963	1969	1972	gelir farkı artışı (%) 1960-72
Baş yöneticilerle personel müdürlerinin toplam gelirleri arasındaki farklar	Gerçek	239.420	212.288	295.224	292.487	22.16
	Cari	232.660	208.672	316.948	359.000	54.30
Baş yöneticilerle, üretim işçileri (imâlat sektörü) arasındaki farklar	Gerçek	247.355	220.532	304.731	303.067	22.52
	Cari	239.790	216.284	327.487	373.163	55.62
hademe, kapıcı vs. ile arasındaki farklar	Gerçek	249.024	222.425	306.640	305.025	22.49
	Cari	241.289	218.032	330.127	376.282	55.95
En yüksek beş yöneticinin ortalama gelirleriyle personel müdürlerinin ortalaması arasındaki farklar	Gerçek	146.373	144.051	171.941	169.629	15.89
	Cari	142.586	141.839	194.385	207.511	45.53
üretim işçileriyle aradaki farklar	Gerçek	154.308	152.295	181.448	180.209	16.79
	Cari	149.716	149.451	194.924	221.674	48.06
hademe kapıcı vb. ile aradaki farklar	Gerçek	155.977	154.188	183.357	182.167	16.79
	Cari	151.215	151.199	197.564	224.793	48.66

(Kaynak ve tanımlamalar için bu sayfaya ait notlara bk.)

de beliren varlıklardır. Üretken varlıkların sınırlı ellerde toplanması, gelir yoğunlaşmasından daha da belirgin olmakla birlikte, Amerika'daki en büyük hisse, tahvil ve (vakıf gibi) emanetlerin gerçek sahipleri hakkında ciddî bir bilgi eksikliği bulunmaktadır. 1953 yılında tüm yetişkinlerin en varlıklı yüzde 1'i, tüm emanet varlıkların yüzde 92'sine sahipti. En son rakamlar da bir değişiklik göstermemektedir. 20 yıl önce tüm şirket tahvillerinin yüzde 90'ı, tüm eyalet ve belediye tahvillerininse yüzde 100'ü yetişkinlerin yüzde 2'sine aitti; bu rakamlarda da fazla bir değişme belirtisi yoktur.

Şirketlerin tekelleşmesiyle üretken varlığın belirli ellerde yoğunlaşması arasındaki karşılıklı ilişki, Amerika'da gelir dağılımının neden bozulduğunu oldukça açıklığa kavuşturmaktadır. Son kuşak boyunca GE ve ITT gibi sanayi devleri binlerce küçük firmayı yuttuklarından, bu şirketlerin hisseleri, 1970 yılında 1950'de olduğundan daha büyük bir parçasını temsil etmektedirler Amerika'daki üretken varlığın. En büyük evrensel şirketlerin hisselerinden önemli bir parçası da kendi yüksek yöneticilerine gitmektedir. Ülkedeki evrensel şirketleri temsilen seçilen 44 şirketle yapılmış bir örneklemenin sonuçlarının gösterildiği Tablo-1'de baş yöneticilerin ortalama toplam gelirleriyle en yüksek beş yöneticinin ortalama toplam gelirleri görülmektedir. Bu tablodaki rakamlar, Amerikan şirketlerinin üst basamaklarında, hissedarlarınkinden değişik çıkarları olan yöneticilerin oluşturduğu bir «teknostrüktür» bulunmadığının kanıtıdır. Giderek gelirlerinin artan bir bölümünü yöneticilik yeteneklerinden çok kendi şirketlerindeki hisselerinden sağlayan yöneticiler, sahipler arasında yer almaktadırlar. Amerika'nın en büyük şirketlerinin başında olan kişilerden seçtiğimiz 220 erkek yöneticinin (bu kişiler arasında kadın yoktur) yıllık kazançlarına bir bakış, gelir piramidinin en tepesinde olduklarını göstermektedir. (Bu ülkedeki gelir farklı-

lığı o denli büyüktür ki, 1970 yılında yalnızca yılda 14.000 dolar geliri olan bir aile en zengin yüzde 20 arasına katılabilirdi.)

İmalat, taşımacılık, haberleşme, bankacılık ve diğer ağırlıklı hizmet sanayilerindeki tekelleşmenin, gelir üretici varlığın sınırlı ellerde toplanarak gelirin daha da yoğunlaşmasına yol açtığını ileri sürmüştük. Şimdi ise evrenselleşmenin gelir dağılımına yaptığı etkilere dönelim. Belli başlı Amerikan şirketlerinin 1960' larda dış yatırımlarında nicesel bir sıçrama yapmak yolunda aldığı kararlar, ortalama bir Amerikalının kazancını etkilemiş midir?

Evrensel şirketlerin istihdam oranına etkisi —Amerikan işçisinin iş bulma olanaklarını arttırsalar da azaltsalar da— yoğun bir siyasal tartışma konusudur. Evrensel şirket, sendikaların kendisine vurmaya kalkıştığı 'işsizlik yaratıcısı' damgasını kaldıramaz. Dolayısıyla bu dava, meşruluk kazanmak isteyen evrensel şirketin ya kazanmak ya da reddetmek zorunda olduğu bir şeydir. Bu nedenledir ki, her iki yan da bilimsel araştırma sonuçlarıyla silahlı olmakla birlikte, sendikaların ve şirketlerin istihdam konusundaki saldırı ve karşı saldırıları bir siyasal reklam türü olarak alınmalıdır. Bilimsel araştırmaların kavgasına ise sonra döneceğimizden, şimdilik evrenselleşmenin toplu istihdam etkileri hakkında bir yargıya varmadan bazı kilit sanayilerdeki istihdam durumunun değiştiğini kaydetmekle yetineceğiz. Bu olumsuz değişiklikler, bu tür sanayilere egemen olan şirketlerin yatırım politikalarındaki değişikliklerle aynı zamana rastlamakta ve kanımızca nedeni de böylece ortaya çıkmaktadır.

Değindiğimiz gibi, ilk büyük dış yatırım dalgası, ayakkabı, tekstil, elektronik montaj ve dericilik gibi sanayileri etkilemiştir. Amerika'daki fabrkalar kapanmaya başlamış, elli yıl önce neredeyse yüz tesis bulunan Lynn (Massachusets) sanayi bölgesinde on üç ayakkabı fabrikası kalmıştır. Bir zamanlar niteliksiz, yarı-

nitelikli ve düzensiz işçilerin başlıca istihdam yeri olan temel tüketim sanayilerinde hem iç, hem dış pazar için üretilen mallar şimdi yurtdışında üretilmektedir. Henle'nin ve Schultz'un incelemeleri, ilk dış yatırım dalgasının yer aldığı 1958-1967 döneminde niteliksiz, yarı-nitelikli ve part-time (yarım gün) işçilerin ulusal gelirdeki paylarının, nitelikli işçilere oranla daha büyük bir düşme gösterdiğini doğrulamaktadır. Oysa II. Kısım' da değindiğimiz gibi, 1960'ların sonlarına doğru azgelişmiş ülkeler, kurulacak fabrikaların basit montaj işlemlerinden öteye gitmesini ve Singapur, Formoza (Taiwan), G. Kore gibi yerlerdeki fabrikalarda nitelik düzeyinin ve iş sayısının yükseltilmesini istemeye başlamışlardı. ABD Kongre üyesi Joseph M. Gaydos Amerikan işçisinin nitelikli iş piyasasındaki bir zamanlar seçkin yerini nasıl kaybettiğini şöyle anlatıyor:

> Taiwan'ın okul görmemiş kızları, New Jersey'in lise mezunları kadar başarıyla karmaşık TV parçalarının montajını yapabilmektedirler. Afrika ve Asya'nın eğitilmemiş işçileri, Pennsylvania veya Batı kıyısındaki nitelikli işçiler gibi minicik transistörlerden dev türbinlere kadar çeşitli malların yapımını öğrenebilirler. Uzak Doğu'nun en sefalet içindeki mahallelerinin bezgin insanlarına Pittsburgh'daki tecrübeli işçiler kadar özel çelik mamulleri yapması öğretilebilir.

Azgelişmiş ülkelerin gittikçe daha sıkı koşullar ileri sürmeleri ve yabancı ülkelerdeki nitelikli işçilerle tasarruf sağlama olanakları 1960'lardan 1970'lere geçerken yer alan ikinci dış yatırım dalgasına neden olmuştur. Yüksek nitelikli işçiler gerektiren daha sermaye-yoğun işletmeler bu dönemde yurtdışına taşınmış, sonuçta Henle ve Schultz'un verilerinde görüldüğü gibi, Amerika'daki *nitelikli* işçilerin ulusal gelirden aldıkları pay da aynı dönem içinde düşmeye başlamıştır.

Yöresel fabrikalardan denizaşırı işletmelere yatırım aktarımı yalnızca işsiz kalanları etkilemekle kalmamış, genel olarak ücretlere baskı yapmıştır. Toplu sözleşme görüşmelerinde dile getirilse de getirilmese de, taşınma tehditi sendika militanlarına yumuşatıcı bir etki yapmıştır. Emeğin pazarlık gücündeki düşüşün nedeni 11. Bölüm'de ayrıntılarıyla incelenecektir; ancak pazarlık gücünün azalmasının sonucu emeğin «âdil karşılığını» giderek alamamasıdır. (Emeğin «âdil karşılığı», ek bir işçinin işletmenin toplam üretimine katkısına eşit olan ücrettir. Başka bir deyimle, ekonominin verimini azamîye çıkarırken istihdam arz ve talebinde dengeyi kuran ücrettir.) MIT iktisatçısı Lester Thurow'un saptadığı gibi, emeğin gerçek ücretiyle ideal ücreti arasında yapılan bir kıyaslama, 1929-1965 döneminde emeğin «âdil karşılığını» hiç bir zaman alamadığını, oysa sermayenin daima hakkından fazlasını aldığını göstermektedir. Yine de 1960'a dek emeğin durumu iyileşmekte ve aradaki fark daralmaktaydı. 1960'dan beri ise emeğin payı yerinde sayarak «âdil karşılığı»nın yüzde 33 kadar altında kalmış, sermayenin gerçek payı sürekli olarak «âdil karşılığı»nın üstünde artagelmiştir. (Profesör Thurow'a göre 1960'da sermayenin gerçek kârı «âdil karşılığı»nı yüzde 51 aşarken, beş yıl sonra yüzde 62 aşmıştır.) Çağdaş kapitalizmde sendikaların pazarlık gücü sermayeyle emek arasında görece bir denge halinin kurulması için önemlidir. Tekelleşme ve evrenselleşme emeğin pazarlık gücünü zayıflatmakta, bunun sonucu, beklenileceği gibi orta ve düşük gelirli işçilerin genel refahtan daha az pay almaları olmaktadır.

Çalışma olanaklarının kaybı ve sendikaların zayıflamasına ek olarak başka bir nedeni daha vardır bu durumun. Son birkaç yıldır en büyük Amerikan firmalarının yeni yatırımları artan bir oranda denizaşırı işletme ve donatımlara gitmektedir. Daha önce kaydettiğimiz gibi, 1972'de yeni yatırımların yüzde 25'i dı-

şarıda yapılmaktaydı. Dış yatırımlardaki hızlanışın bazı çelişkili etkileri olmuştur bu yüzden. 1960'ların ortalarından bu yana Amerikan kökenli evrensel şirketlerin dış yatırım faaliyetleri, câri dış yatırım tutarını aşan ölçüde kâr, faiz, royalti ve teknik ücret getirdiğinden A.B.D. net ödemeler dengesine önemli bir katkıda bulunmuştur. (1961 yılında net sermaye girişi 1,2 milyar dolar; 1967'de 1,4 milyar; 1973'e gelindiğinde ise 6,2 milyar olmuştur.) Amerikan kökenli evrensel şirketlerin ödemeler dengesi bilançosunun ticaret yanına yaptığı etki ise belli değildir. Dış yatırımların etkisiyle ihracat için üretim azalır, ithalat artarsa, sonuç olumsuz demektir. Öte yandan yurtiçinde (yedek parça, hizmetler, yeni ürünler gibi) mal üretimi dolaysız olarak körüklenirse, sonuç olumludur. Birazdan göreceğimiz gibi, bu konuda yanıtlar soruların ne kadar belirli olduğuna bakar. Nitekim A.B.D. Gümrük Komisyonu'nun 1966-1970 yıllarını kapsayan incelemesi dış yatırımların en düşüğü + 242 milyon dolardan en yükseği + 3,85 milyara kadar uzanan) genel ticaret etkisine ilişkin tahminler vermekte ve etkilerin bir sanayi dalından ötekine büyük farklar gösterdiğini de kaydetmektedir (bir kolda 1,4 milyar dolarlık olumlu etki görülürken, bir başkasında 1,9 milyarlık olumsuz bir etki görülmektedir).

Amerikan kökenli evrensel şirketlerin dış yatırım faaliyetleri gerçekten de Amerika'daki ödemeler dengesini korumakla görevli kişileri neşelendirmişse de, Profesör Robert Gilpin'in değindiği gibi, bu neşe topluma pek yayılmamıştır. Profesör Gilpin, dış yatırımlarla işçilerin işlerini ve gelirlerini yitirmesi arasında bir bağlantı görmektedir; bu bağlantı özellikle beyaz veya siyah kol işçilerinin alt katmanlarında güçlüdür. Dış ülkelerde anamal yaratılması Amerikalı işçilere ne işyeri açmakta ne de ücretlerini yükseltmektedir. (Uzun vadede bu sürecin A.B.D'de daha çok istihdam kapasitesi yaratıp yaratmayacağı hararetli bir tartış-

ma konusudur. Ancak kimsenin yadsıyamadığı bir şey varsa o da Akron'dan Taiwan'a taşman bir fabrikanın Akron'daki işçiler üzerindeki ilk etkisinin olumsuz olacağıdır.) Dış yatırımların karşılığında gelen faiz, temettü ve ücretler Amerikan sermayesine yaramaktadır, emeğine değil. Gilpin, A.B.D Senatosu İşgücü ve Kamu Refahı Komitesi'ne verdiği raporda dış yatırımların bu önemli etkilerini şöyle vurgulamaktadır:

> Dış yatırımların etkisi, Amerikalılar'ın elindeki anamal (sabit sermaye) tutarını azaltmaktadır; bu ise Amerikan işçisinin üretkenliğini ve ücretlerini, dış yatırımlar olmasaydı bulunacağı düzeyin altına düşürmektedir. Bir tahmine göre, işgücünün ücret düzeyindeki yıllık düşüş, 6 milyar dolar dolaylarındadır. Doğal ki bu kaba bir tahmindir ama sermaye ihracının sermaye sahiplerine ve yöneticilerine işçilerden daha çok yaradığını da göstermektedir.

Doğal ki gelir dağılımını belirleyen önemli etkenlerden biri işçi piyasasıdır. İstihdam olanakları artıyorsa, ücretler de artar; çalışacak daha çok işyeri olacağı gibi, işçi darlığıyla karşılaşan işveren daha çok yüksek ücret ödemek zorunda kalacaktır. Bu bakımdan gelir dağılımı ve istihdam sorunları içiçedirler. Evrensel şirketin (sonradan Ticaret Bakanlığı ve Harvard İş İdaresi Okulu ile de güçlendirilen) baş kulisçisi Olağanüstü Amerikan Ticaret Komitesi (ECAT) ile AFL-CIO işçi federasyonu arasında 1970'lerdeki büyük istatistik savaşı amansız bir bilimsel hassasiyetle yapılmıştır. AFL-CIO bilgisayarından çıkardığı bir yığın rakkamla Amerikan evrensel şirketlerinin 1966 ile 1969 arasında net 500.000 işyerinin kaybına yol açtığını ileri sürerken, ECAT'ın daha kendine yakın bilgisayarlarda 74 evrensel şirket üzerinde yaptığı inceleme, Amerika'daki istihdam artışına «önemli bir olumlu katkı»

da bulunulduğunu, daha açıkçası, 300.000 yeni iş yaratıldığını ortaya koymaktaydı. Prof. Robert Stobaugh'ın daha yakın bir tarihte Harvard İş İdaresi Okulu'nda yaptığı inceleme ise daha da taşkın sonuçlara varmaktadır: «...Amerikan dış yatırımlarının yurtiçi istihdamı üzerindeki toplu etkileri» o denli olumlu ve büyüktür ki, «belki 600.000 kadar iş yaratılmış veya korunmuştur.» Bu araştırmanın sonuçları hemen büyük gazete ve dergilerde kocaman ilanlarla kamuoyuna duyurulmuştur.

Açıktır ki bu kadar olağanüstü farklar matematik bilgisinin üstünkörü olmasından değil, gerçeğin çok değişik biçimlerde algılanmasından ileri gelmektedir. Verilerin çok değişik varsayımlarla bilgisayara verilmesi apayrı sonuçlar çıkarmaktadır. Ancak bunun da ötesinde, bazı verilerin ötekilerden daha iyi bir fikir vermesi de olasıdır. Evrensel şirketlerin istihdam rakkamları bölük pörçüktür; ayrı ayrı firmaların davranışlarına ilişkin bilgileriyse rakiplerin işine yarayacağı gerekçesiyle saklı tutulur. Nitekim A.B.D Gümrük Komisyonu'nun evrensel şirketler hakkındaki araştırma raporunda «istenilen çözümlemeyi destekleyecek kapsamda verilerin elverişli bir biçimde sağlanamadığı»ndan yakınılmaktadır. İstihdam istatistikleri ayrı ayrı firmalardan çok tüm bir sanayii kapsamaktadırlar. Belirli firmalar, topluluklar ve bölgeler üzerinde mikroekonomik verilerin incelenmesi yerine toplu çözümlemelerin yeğlenmesi, iktisatçıların yeni modasına da uygundur. Keynesçi iktisatçılar makro-ekonomi uzmanları olduklarından, sanayi kolları, sektörler ve bölgelere göre iktisadî etkilerin incelenmesi demek olan mikroekonomi kenara itilmiştir. Soma S. Golden, *New York Times*'ta şöyle yazmaktadır: «II. Dünya Savaşı'ndan bu yana ekonomi mesleğinin süper-yıldızları toplu rakkamlarla uğraşmasını, malî ve parasal politikanın manivelalarını kullanmasını bilen kişiler olmuşlardır... Ancak bu yetenek artık yeterli olamamaktadır.»

Toplu rakkamların kulanılması, gerçekleri bir sis perdesine bürümektedir. Örneğin ECAT'ın incelemesinde, örnek alınan 74 evrensel şirketin (başka şirketleri satınalmalarıyla sağlanan istihdam artışları dışında) «yurtiçi istihdam hacimlerini ortalama bir imalatçı şirketten daha hızla genişlettikleri» belirtilmektedir. Buna göre, bu şirketlerin yeni istihdam yaratma hızı, tüm öteki imalatçı firmalarınkinden *yüzde 75 fazladır.* (Ortalama istihdam artışı, imalat sektörünün ulusal ortalaması olan 1,4'e kıyasla yüzde 2 olmuştur.) Ne var ki bu rakkamlar 10 yıllık bir süreyi kapsayan toplu istihdam istatistiklerinden indirgenmiştir. 1960 - 1965 ve 1965 - 1970 dönemlerine ayrı ayrı bakılırsa, gerçek değişik bir biçimde çıkmaktadır ortaya. (Bu iki dönemi ayırmamızın gerekçesi bu on yılın ikinci yarısında evrenselleşmenin büyük bir hızla arttığı ve dış yatırımların önemli bir nitelik değişimine uğradığı sonucuna varmış olmamızdır.) İstatistikleri parça parça incelediğimiz zaman evrensel şirketlerin yeni istihdam yaratma gücünün hızla azaldığı kuşkusu doğmaktadır. On yılın ilk yarısında aynı örnek firmalar ulusal ortalamanın yüzde 67 üstünde bir hızla yeni istihdam yaratırlarken, ikinci yarıda istihdam yaratma oranı ulusal ortalamadan ancak yüzde 4,9 fazla olmuştur. (Bunların ülkedeki en büyük firmalar oldukları gibi, oligopolcülüğün üstünlüklerinden de yararlandıkları; 1960'larda yurtiçinde önemli bir gelişme gösterdikleri ve dolayısıyla ülkenin en büyük işverenleri olarak sayılmaları gerektiği unutulmamalıdır.) 1960'ların ikinci yarısında tüm imalat sektöründe yeni istihdam yaratma hızı ilk yarıya oranla yüzde 8,3 düşerken, *evrensel şirketlerde görülen azalma yüzde 40 olmuştur.* Dolayısıyla Amerikan evrensel şirketinin uzun dönemde yurtiçi istihdam hacmine olumlu bir etki yapmaya devam edeceği hayli kuşkuludur.

Harvard İş İdaresi Okulu'nun, evrensel şirketlerin Amerika içinde 600.000 işi koruduğu veya yarat-

tığı yolundaki tahmini ise şöyle elde edilmektedir: Raymond Vernon'a göre, ana şirketlerin merkezlerinde (çoğu idarî personel olmak üzere) 250.000 iş vardır. Harvard'ın incelemesi, «hiç bir direkt dış yatırım yapılmamış olsaydı, bir 250.000 işçiyle birlikte 100.000 yan işçi daha işlerini kaybedeceklerdi» şeklinde bir sonuca ulaşmaktadır. Araştırma raporunda «şu evrede kimse bu tür tahminlerin tamamen doğru olduğunu veya tam bu sayıda işçinin işini kaybetmiş olacağını ileri süremez» denmektedir gerçi; ama araştırmanın hedefi olan «dış yatırım yapılmasaydı ne olurdu?» sorusuyla önceden belirlenmiş yanıtı, incelemenin temelinde yatan varsayımı oluşturmaktadır ki, bu da sonucu önemli ölçüde etkilemektedir. Harvardlı araştırmacılar «bu yatırımların yapılmadığı varsayımı halinde, şirketin aynı fonları başka malların üretimi için yatırması ya da temettü olarak ödemesi seçenekleri hesaba katılmamıştır. Bir işçi işinden olduktan sonra ne olursa olsun işsiz sayılacağı varsayımından hareket ettik» demektedirler.

«Tarih başka şekilde gelişseydi, böyle olurdu,» türünden yöntemlerin kullanılması, gerçek dünyayı aydınlatmakta yetersiz kalmaktadır. Tarih, televizyon gibi olayı anında yeniden göstermek durumunda olmadığından, sonuçlar doğrulanamamaktadır. Tarihçi Fritz Redlich'in deyişiyle «hayalî mantık» istenilen yönde sonuca varmak için kullanılabilir. Bunun kanıtı da, «böyle olabilirdi» türünden varsayımları değişik olan AFL-CIO'nın yaptığı araştırmaların tamamen değişik sonuçlara varmasıdır. Şirketlerin kendilerine göre yaptığı araştırmalar, halen bir evrensel şirket tarafından istihdam edilen bir işçinin bu şirkette çalışmaması halinde işsiz sayılacağı varsayımından hareket etmekte; öte yandan sendika araştırmalarında, evrensel şirketler sermayelerini yurtiçinde tuttukça bu işçinin sonsuza dek iş bulabileceği varsayılmaktadır. Her iki varsayım da fazla basit olduğundan, dış yatırımların

kısa dönemli istihdam etkileri üzerindeki araştırma kavgası kesin sonuca ulaşamamaktadır.

Aslında bütün bu incelemelerde belli bir kadercilik vardır. Şirketin bilgisayarları dış yatırımların «savunma» hedefi güttüğü varsayımıyla işlemekte, yani şirket yurtdışındaki ucuz işgücü piyasalarına yatırım yapmadığı takdirde bir Japon veya Avrupa şirketine pazarı kaptırarak eski yerinden olmuş bulunan Amerikan işçisini hiç istihdam edemeyeceğini kabul etmektedir. (Öte yandan sendikaların bilgi sayarları Amerika'daki görece yüksek işçilik maliyetlerinin yabancı şirketlerle rekabette bir fark meydana getirmediğini varsaymaktadırlar.) Ne var ki bütün dış yatırımların «savunma» amacını güttüğü varsayılsa bile, pazar payını korumak için Taiwan'da bir fabrika kurmaktan başka yollar da vardır. Örneğin Amerikan şirketleri yurtiçindeki araştırma-geliştirme faaliyetlerine daha çok para yatırarak, gelecekteki üretimin dayandığı temel yenilikçi fikirler stoğunu tükenmekten alıkoyabilirlerdi. Böyle bir yatırım politikasının yurtiçi çoğaltan etkisi, dış yatırımlardan daha büyük olurdu. Ayrıca Amerikan firmalarının çabuk kâr amacıyla rakiplerine teknoloji lisansı vererek kıyaslamalı üstünlüklerini satmasalardı, Amerika'daki istihdam durumunun ne şekil almış olacağı da sorulabilir.

Son birkaç yıl boyunca istihdam durumu üzerinde meydana gelen toplu etkiler hakkında tanımlayıcı bir yargıya varmak olanaksızdır. Uzun dönemli etkiler açısındansa eğilim olumsuzdur. İstihdamın toplu manzarasına bakmakta devam ettikçe, buna eklenecek fazla bir şey de kalmamaktadır. Ama dış yatırımların sektörel ve bölgesel etkilerine bakacak olursak, evrensel şirketlerin A.B.D.'deki fabrikaları kapayıp başka yerlerde açmakla meydana getirdikleri boşluklar açıkça görülür. Bilgiyasar şeritlerinde, işler birbirleriyle değiştirilebilir. Oysa gerçek dünyada durum böyle değildir. Şirket merkezinde kazanılan 250.000 yeni iş, ne

siyasî ne de insanî anlamda üretim hattında kaybedilen 250.000 işin yerini almaz. Massachusets'deki Lynn kenti bir hayalet halini alırsa, işsiz kalan halkı Park Avenue'de açılan yeni merkez binası ve istihdam edeceği sekreterlerin sayısı hakkında haberler okumaktan bir şey kazanmış olmazlar. Amerikan sanayiinin evrenselleşmesi sonucu işgücünün bileşiminde ve coğrafî konumunda meydana gelen değişim, milyonlarca Amerikalının yaşamını ciddî ve olumsuz biçimlerde etkilemektedir.

Büyük şirketlerin evrenselleşmesiyle birlikte dünya ekonomisinin geçirdiği yapısal dönüşüm, ulusal-devletin kendi sınırları içinde ekonomik ve siyasal istikrarı korumasını güçleştirmektedir. Eski tedavi yolları işlememekte, yenileriyse daha bulunamamaktadır. Para üzerindeki denetimin kaybı, gelir ve varlık yoğunlaşmasının hızlanması, istihdam hacminin korunamaması ve borçların artması, yoksul ülkeleri olduğu kadar ileri sanayi ülkelerini de saran sürekli yönetim bunalımının belirtileridir. Arthur Burns'un deyişiyle, enflasyon «toplumun ta temellerini sarsmaktadır.» Belli topraklar üzerinde kurulu devlet mekanizması, gittikçe yaşamamızı biçimlendirmeye başlayan evrensel ekonomik güçlerin dinamizmine siyasal bir karşılık verecek yaratıcılıktan ve güçten yoksundur.

ON BİR

AMERİKAN İŞÇİSİNE GEREK KALMADI MI?

1

Dünya Yöneticileri, Evrensel Fabrikalarını kurarlarken, tüm dünyada çalışma koşullarını büyük ölçüde değiştirmektedirler. Üretimin uluslararası bir nitelik kazanması ile, evrensel bordro meydana çıkmıştır. 1971 yılında dünyanm 27 belli başlı elektrikli ve elektronik aygıt imâlatçısı toplam 3.940.833 kişi istihdam etmekteydi; dünya otomobil sanayiinin önde gelen 12 şirketi ise yine dünyanın çeşitli yerlerinde toplamı 2.401.223'ü bulan bir işgücü çalıştırmaktaydı. Amerikan kökenli evrensel şirketlerin en büyükleri arasında yer alan Ford, ITT, Chrysler, Kodak ve Procter and Gamble şirketlerinin personelinin üçte birinden çoğu A.B.D dışındadır. 1966 yılı itibariyle tüm Amerikan kökenli evrensel şirketlerin denizaşırı istihdam ettikleri 3.324.321 yabancı, toplam bordrolarının yaklaşık yüzde 30'unu oluşturmaktaydı. Bu rakam bugün kuşkusuz daha yüksektir.

Hong Kong'daki bir fabrika trasistor montajı yapan 14 yaşındaki kızın, bir oteldeki Alman garsonun, Westport'tan işe gidip gelen muhasebecinin hep aynı şirket hesabına çalışması ne demektir?

Dünya Yöneticileri'ne bakılırsa, bu tür şirket aileleri uluslararası uyum sağlamaktadır. İşin evrenselleştirilmesi, herkese daha bol, daha iyi iş demektir. Nelson

Rockefeller, Latin Amerika Raporu'nda Nixon'a «iş bölümü, 1776'da olduğu gibi 1976'da da geçerli olacak, sınanmış ve doğru iktisadî ilkelerdendir» diye ders veriyordu. Okuma yazma bilmez Hong Kong'lu çocuklar en iyi yaptıkları işi yaparlar (yani saati 30 sentten günde 14 saat montaj bantında çalışırlarsa), Wesptort'lu muhasebeciler de kendilerine özgü katkılarını yaparlarsa, herkesin yararınadır bu. Bu kuramın, sendikaların hayli şiddetli tepkilerine yol açmasına şaşmamak gerekir. Yönetimin işleri evrensel düzeyde istediği gibi bölüp dağıtması kadar işçilerin pazarlık gücünü etkileyecek bir şey olamaz.

Bu bölümde, şirketlerin karar mekanizmasının bugünkü işleyiş biçimi içinde, hangi işin nerede ve kimin tarafından yapılacağını belirleyen kararların Amerikan işçisi üzerinde yaptığı etkileri araştıracağız. Ayrıca işçinin buna gösterdiği tepkileri de inceleyeceğiz.

Amerikan sendikaları, ülkenin TV, fotoğraf, elektronik ve otomobil üretiminin önemli bir kısmı yurtdışına aktarılıncaya kadar ne olup bittiğini tam anlayamamıştır. Ancak 1966'dan sonra evrensel şirketlerin Amerikan pazarına ihracat için yurtdışında yaptıkları üretim hızla artınca kısa zamanda bilinçlenmişlerdir. 1970'lerde Kongre'nin yaptığı «ılımlı» bir tahmine değinen George Meany, tüm otomobillerin yüzde 20'sinin, cam eşyaların yüzde 40'ının, dikiş makineleri ve hesap makinelerinin yüzde 60'ının, kaset ve radyoların yüzde 100'ünün ve «Amerikan malı gömlek, iş elbisesi, ayakkabı ve örgü işlerinin büyük bir kısmının» ithalat yoluyla geldiğini ve bu ithalatın önemli bir bölümünün de Amerikan şirketlerinin yurtdışındaki işletmelerinden yapıldığını belirtmekteydi. Bugün sendika politikacıları bu tür «kaçak fabrikaları» kınamaktan geri kalmamakla beraber, ne yapılması gerektiği konusunda da kararsızdırlar. Geçen bölümde değindiğimiz gibi, evrensel şirketler ile sendikalar arasındaki istatistik kavgasında şirketler, üretimin evrenselleşmesi ile Amerika'da kapanan fabri-

kaların artmasına rağmen aslında daha çok iş olanağı yaratıldığını; sendikalar ise yalnızca elektronik sanayiinde üç yıllık bir dönem içinde ayda 5000 işin Amerikan şirketlerine bağlı yabancı işletmelere kaydığını ileri sürmektedirler. Ancak bu tartışmanın bir çözüme ulaşması için her iki yanın da bazı varsayımlarını işine geldiğinden çok daha belirli hale getirmesi gerekmektedir.

Özel sektörün Amerika'da yeni iş olanakları yaratıldığına dair iyimser tahminleri, aksi yöndeki kanıtlara karşın doğru çıksa bile, üretimin yurtdışına kaydırılması ile işlerinden olan binlerce Amerikalı için bir anlamı olmayacaktır. AFL-CIO, 1966 ile 1971 arasında Evrensel Fabrikanın A.B.D şubesinde 900.000 kişinin işsiz kaldığını ileri sürmüştür. Bu iş kaybının bir bölümü son yıllarda özellikle havacılık ve elektronik sanayilerine yapılan savunma siparişlerinin azalmasından ötürü olmakla birlikte, binlerce Amerikalı'nın işinden olmasına yol açan üretim aktarmalarına da Amerika'nın her yanından bir çok örnek verilebilir: Westinghouse, New Jersey eyaletindeki Edison TV fabrikasını kapatıp Kanada ve Japonya'ya taşınmıştır. Emerson Radio, Jersey City'deki fabrikasını kapatıp üretimi Admiral'in Taiwan'daki işletmesine aktarmıştır. General Instruments New England bölgesindeki TV-ayar aygıtları üretimini Portekiz ve Taiwan'daki fabrikalara kaydırmış (AFL-CIO araştırma müdürü Nat Goldfinger'e göre, 3000-4000 arası işçi çıkarmıştır.) Motorola Amerika'daki kineskop fabrikasını durdurup, makinelerini Hong-Kong'daki bir General Telephone and Electronics bağlısına satmıştır. Warwick Electronics Arkansas ve İllionis eyaletlerinden çıkıp Meksika'ya geçmiştir. Zenith Radio'nun başkanı Joseph S. Wright'a göre, üretimini Taiwan'a aktaran bu şirket 7.000'i aşkın işçi çıkarmıştır. Litton Industries'in sahip olduğu Royal Typewriter Company'nin Hartford fabrikası kapanarak 1.300 Amerikalı işçinin açıkta kalması pahasına İngiltere'ye aktarılmıştır. Amerikan gıda şirketlerinin Meksika ürü-

nü çilekleri dondurarak Amerika'ya ihraç etmeye başlamaları yüzünden, Louisiana çilek sanayii çilek ekili alanın neredeyse yarısını başka ürünlere kaydırmak zorunda kalmıştır. Bulova'nın üretimini aktardığı Samao adalarındaki Pago Pago işletmesinde 60 yerli işçiye, İsviçre'den uçakla taşınan 210.000 ayrı saat parçası monte ettirilerek Amerikan pazarına ihraç edilmektedir. (Bu parçaların taşındığı 35.000 kilometrelik hava yolunun masrafı, gümrük vergilerinden edilen tasarrufla fazlasıyla kapatılmaktadır; Amerikan egemenliğinde olan Samoalar'dan ithal edilen mallara gümrük vergisi konulmaz. Üstelik Amerikan Samoa'sı yeni kurulan fabrikalara 10 yıllık bir vergi bağışıklık süresi tanımaktadır.) Bulova'nın Başkanı Harry B. Henshel şöyle konuşuyor: «Dış rekabeti altedebiliyoruz çünkü dış rakip yine biziz.»

Bu listenin sonu yoktur. Bir AFL-CIO sözcüsünün Kongre önünde belirttiği gibi, üretimin denizaşırı ülkelere aktarılması Amerika Birleşik Devletleri'ni «hamburger satıcısı bir ülke... sınaî kapasitesi ve anlamlı işleri sıyrılıp alınmış bir hizmet ekonomisi... peynirli tost ve kök birası alıp satmakla uğraşan bir ulus» haline sokmaktadır. George Meany'nin savına göre, GE, Japon firmalarına arasında Carrier Sistemi mikrodalga aygıtı, en son model radarlar, makineli tüfekler, tüfek nişangâhları, cayro-kompas sistemleri ve nükleer reaktör kazanları gibi maddeler bulunan 84 önemli lisans satmıştır. Bunların çoğu Savunma Bakanlığı sayesinde Amerikalı vergi mükelleflerinin cebinden çıkan paralarla geliştirilmiş olmakla birlikte, üretiminden kazanç sağlayan Amerikan işçisi olmayacaktır. Lisans ücreti karşılığı ileri teknolojinin yabancılara ihraç edilmesi kısa vadede şirketlerin kârını arttırmaktadır ama, AFL-CIO'nun hukuk işleri yetkililerinden Andrew «Biemiller'in belirttiği gibi, bu arada Amerika'nın teknolojik üstünlüğü kaybolmaktadır. Örneğin McDonnell-Douglas «Thor-Delta» lisansını Japonlar'a sat-

makla, Japonya'yı Amerikan malı füzeleri satın almak zorunluluğundan kurtarmaktadır. Biemiller. «bu kerelik satış bir yıl için Amerikan ödemeler dengesine olumlu etki yapacaktır ama ondan sonra yıllarca olumsuz etkileri görülecektir» demektedir. Örneğin Northrop F-5E savaş uçaklarının üretim lisansını Taiwan'a satmıştır; Lockheed ise «Safeguard» füze savunma sistemini 2 dolar yevmiyeli 700 yerli işçinin çalıştığı Hong-Kong tesislerinde monte etmektedir. Biemiller'e göre bunun sonucunda Amerikan işçileri uluslararası silah ticareti sektörünün dışında kalmaktadırlar. (Şirketler ise bu tür ortak üretim anlaşmaları olmaksızın İngiliz, Fransız ve Sovyet silah imalatçıları ile rekabet edemeyeceklerini ve uçak veya füze satışına hiç kalkışmayacaklarını ileri sürmektedirler.)

II. Kısım'da yürürlükteki oligopolcü rekabet dokusu içinde, azgelişmiş bir ülkede «ihracat platformu» haline gelen «kaçak fabrika»nın Amerikan kökenli şirketler için artık yaşamın bir gereği olduğunu ileri sürmüştük. Şirketin kârlılığı ve büyümesi, Avrupalı ve Japon rakipleri gibi ucuz işgücü kaynaklarından yararlanmasına bağlıdır. Japonya'da ücretler hızla yükselmekte olduğundandır ki, Crown Company adlı Japon firması televizyon montaj tesislerini ücretlerin beşte bir oranında olduğu Seul (G. Kore)ye taşımıştır. Kasuga Seiki, Japonya'da 360 dolar aylık ödeyeceği yerde Hong Kong'da 65 dolar ödeyerek kaset yapabilmektedir. Grundig ve Bayer gibi Avrupalı firmaların İzlanda'ya taşınmalarının nedeni de budur. Doğal ki evrensel şirketlerin üretimlerini anavatanlarından dışarı taşımalarının tek nedeni ücretler değildir. Vergilerden kaçmak, gümrük duvarlarını atlamak, çevre koruma tedbirlerinden sıyrılmak gibi nedenler de evrensel şirketlerin yabancı ülkelerde fabrika kurmasına yol açmaktadır. Volvo ve Michelin gibi firmaların A.B.D.'ne ilgi duyması muhakkak ki işgücünün ucuzluğundan değildir. (Bu arada Michelin'in tesislerini görece düşük

ücretli ve yasaları sendikalaşmayı engelleyen Güney Carolina eyaletine kurması da dikkat çekicidir.)

Şirketlerin Amerika'da yol açtıkları işsizliği umursamadıklarını ileri süren UAW (Birleşik Otomobil İşçileri Sendikası) başkanı Leonard Woodcock'ınki gibi eleştirilere karşı duyarlı olan Dünya Yöneticileri, ucuz işgücüne duydukları ilgiyi göstermekten kaçınırlar. (Woodcock, Thomas Jefferson'un vatansız tüccarlar hakkındaki şu sözlerini tekrarlar hep: «Üstünde durdukları toprak parçası kazançlarını sağladıkları yer kadar bağlamaz onları kendine.») Evrensel yöneticiler örneğin Taiwan'a karşı birden duymaya başladıkları ilginin, ne hazinelerini oraya gömmüş, ne de oraya gönül vermiş olmalarından ötürü olduğunu savunmaktadırlar. Onların tek istedikleri girdi piyasalarından daha iyi yararlanmaktır. Doğal ki saatte 14 sent alan işçilerden söz etmek pek zevkli bir şey sayılmaz; ama yine de kamu ilişkileri bölümünün öğütlerine kulak asmadan dobra dobra konuşan girişimciler çıkmaktadır: «Güney Kore, Taiwan ve Endonezya'da gelecek vadeden pazarlar ve cazip bir ucuz işgücü kaynağı buluyoruz» demektedir Henry Ford II. Temsilciler Meclisi Bütçe Gelirleri Komitesi'ne. Amerika'da modern bir ayakkabı fabrikasını nasıl satın alıp, sonra kapatarak tüm tesisleri ve hammaddesini Avrupa'ya nasıl aktardığını anlatan William Sheskey şöyle konuşmuştur:

> Aynı ayakkabıları aynı marka altında yapıyorum, aynı yönetici kadrosu ile çalışarak aynı alıcılara satış yapıyorum, aynı makinelerle imalat yapıyorum. Avrupa'ya geçmenin nedenine gelince; şimdi ayakkabı yaptığım yerde işçi ücretleri saatte 50 sent iken, Amerika'da 3 dolar ödüyorduk. İşte, işgücü dışında, Amerika'daki fabrikanın her şeyini taşımamın ve hattâ fabrikayı satın almamın tek nedeni.

Üretimin Meksika, Taiwan, Brezilya veya Filipinler gibi bir ülkede konumlandırılması maliyeti düşürmek için kaçınılmaz ölçüde çekici bir yoldur. Örneğin büro makineleri kolunda, Amerikan işçilerine Taiwanlı veya Koreli işçilere verilenin 10 katı, Meksikalılar'a verilenin altı katı ödenmektedir. Bu yüzden son birkaç yıl içinde Amerikan-Meksika sınırının öbür yanı boyunca, 50.000 kişilik bir istihdam yaratılmış ve bu bölgeden A.B.D'ne yapılan ihracat 1966'da 7 milyon dolardan, 1972'de 350 milyon dolara tırmanmıştır. 1972 yılında Taiwan'dan yapılan ithalat ise 1,3 milyara varmış bulunmaktaydı. Amerikan pazarının Taiwan veya Meksika'daki fabrikalardan beslenmesiyle, ilgili iş kollarındaki Amerikalı işçilerin işsiz bırakıldığını artık hiç bir istatistik hokkabazlığı gizleyemez.

2

Ne var ki, az gelişmiş dünyadaki ihracat platformlarına sürdürülegelen göç, Amerikan işçi hareketinin önüne yapısal işsizlikten başka sorunlar da çıkarmaktadır. Evrensel çapta bir şirket örgütü, işçi örgütlerinin, nerede olurlarsa olsunlar, etkinliğini azaltmakta etkili bir silahtır. Şirketin güç temelleri olan sermaye, teknoloji ve pazar ideolojisi hareket yeteneğine sahiptir; işçiler ise genellikle yoksundur bu yetenekten. Şirketlerin fabrikalarını istedikleri gibi kurup kapatabilmeleri, yatırımlarını bir ülkeden ötekine kaydırabilmeleri, işçi örgütlerinin pazarlık manivelası olan grevin temellerini aşındırmaktadır. IBM'den Arthur Watson'un söylediği gibi Amerika'da kapatılan bir fabrika Kore'de açılırsa «çalışma olanaklarının kaybedilmemiş olacağını; dışarıda açılan fabrikanın yurtiçinde de yeni işler yaratacağını» ileri sürmek doğru olsa bile, bu değiş-tokuş sü-

recinin işini kaybeden ve denizaşırı yatırımların olumlu etkilerinin kasabasına da yansımasını bekleyecek durumda olmayan Amerikan işçisine yararı yoktur. Dünya yöneticileri istihdam politikalarını savunurken bile, farkında olmadan işçi örgütleri karşısındaki büyük pazarlık üstünlüklerini ortaya koymaktadırlar.

Şirketlerin grev silahını etkisiz kılmaktaki gücü yalnızca kuramsal nitelikte kalmamakta, kullanılmaktadır da. Bunun belki en iyi bilinen örneği 1970'de Ford'un İngiltere'deki tesislerinde yapılan greve gösterdiği tepkidir. İngiliz Başbakanı ile yaptığı bir zirve görüşmesinden sonra Henry Ford II, İngiliz halkına katı bir ültimaton vermiştir: «İngiltere'ye yüz milyonlarca sterlinlik yatırım yapmış bulunuyoruz; sürekli olarak işçi sorunlarıyla çalkalanan bir ülkeye yeni sermaye yatırımı yapılmasını öneremeyiz. İngiliz Ford'unda değildir kabahat, bu ülkededir.» Bundan kısa bir süre sonra da Pinto motorlarının üretimi için önerilen 30 milyon sterlinlik bir tesis de Ohio'da kurulmuştur. Ertesi yıl ise Ford'un yeni tesislerinin, «sosyal barış» vadeden bir ülke olan İspanya'da kurulacağı açıklanmıştır.

Şirket yönetimi, bir yöredeki faaliyetinin tümünü durdurup işçilerin dışında her şeyi ülkeden dışarı aktarabilmekle gayet uysal bir işgücü yarattığının farkındadır. Gerçek veya blöf, misilleme niteliğinde fabrika kapama tehditleri Avrupa ve Amerika'da sendikaların taleplerini yumuşatmasına ve birçok kez grev yapmayacaklarına ilişkin söz vermelerine neden olmuştur. Tehditlerinin boş olmadığını göstermek isteyen evrensel şirketlerin sendikaları yenilgiye uğratmak için hareket üstünlüklerini kullandıkları birçok olay geçmiştir. Örneğin Dunlop Pirelli, Milano bölgesindeki fabrikasını kapayıp İsviçre sınırının öte yanına taşımış, orada yine İtalyan işçilerini, ancak bu kez düşük ücretli göçmen işgücü olarak istihdam etmeye devam etmiştir. (Emeklilik ve birikmiş kıdem tazminatlarından sağladığı tasarrufun lastik alıcılarına da yansıyacağı umula-

bilirdi ama şimdiye dek böyle bir belirti görülmemiştir.)

İşçilerin pazarlık gücünü daha da azaltan, ancak daha ılımlı seçenekler de vardır şirket yönetiminin elinde. Bunlardan biri işten çıkarmaktır. Fransada bilgisayar yapan Burroughs şirketinin bir bağlısı, New York'taki merkezinden aldığı bir emir üzerine işçilerinin üçte birine birden yol vermiştir. (Oysa bu fabrika o tarihte tam kapasiteye yakın çalışmakta ve iyi kâr yapmaktaydı. İşçilerine yol verilmesinin nedeni ise herhalde fabrikanın kendisi ile ilişkili olmayan, genel merkezde alınmış bir karardı. Bu örnekten, bağlı şirketlerin çıkarlarının, şirketin evrensel stratejisinin egemenliğinde olduğu gayet iyi görülmektedir.) Ne Fransız hükümeti, ne de fabrikanın kızgın müdürü bir şey yapabilmiştir. Bir evrensel şirket ayrıca «ikmal kaynaklarını çoğaltarak», yani değişik ülkelerdeki tesislerinde aynı parçaları imal ederek de grevlerden korunabilmektedir. Bu strateji ile şirket herhangi bir fabrikasındaki işçilerden bağımsız olmaktadır. İşçi sorunlarını halletmek için bu yöntemi Chrysler, British Leyland, Goodyear, Michelin ve Volkswagen gibi birçok firma kullanmaktadır. İngiltere'deki Ford bağlısı, kritik bir parçanın tek yapımcısı olan bir fabrikasında grevle karşılaşınca, parçanın imalatında kullanılan kalıbı alarak beş gün içinde Almanya'daki bir fabrikasına aktarmıştır. *The Times* gazetesinin 1970 yılında yazdığı gibi, «bazan Ford bir fabrikasında çalışma daha durdurulmadan önemli takım ve kalıpları başka bir fabrikaya aktararak, grevin üstesinden gelmiştir.» Şimdi sendikalar da bu tür kırma yöntemlerine karşı kampanya açmakta ve bazı başarılar elde etmektedirler.

Henüz yüz yıllık bir tarihi olan emek-sermaye kavgası, artık evrensel düzeye çıkmıştır. Çek yazmak, bir işçinin ailesiyle birlikte başka bir yere taşınmasından daha kolay olduğundan, sermaye sahipleri ve yöneticileri emeğin karşısında bazı üstünlüklerden yararlan-

maktadırlar. Paul Ramadier'in araştırmaları, grevlerin evrensel şirketlerde Avrupa'daki yerli şirketlere oranla daha kısa sürdüğünü göstermektedir. Ramadier bunu, evrensel şirketlerin pazarlık gücünün daha üstün oluşuna bağlamaktadır. (IBM'den Jacques Maisonrouge ise, 1968 yılındaki kitlesel grevler sırasında Fransa'daki fabrikasında üretimin devam etmesini, işçilerinin evrensel görüş açısına bağlamaktadır.)

Evrensel şirketin özgün yapısından doğan daha az önemli başka üstünlükleri de vardır. Birçok evrensel girişimde hiyerarşik düzen bilinçli olarak bulanık tutulduğundan, yöresel sendika kiminle pazarlık edeceğini bilememektedir. Avrupa'da birçok sendika lideri, toplu sözleşme görüşmelerinde karşı tarafın yetkiyi ondan ona devrederek işi uzattığından şikayetçidir. Yöresel şirket yöneticisinden bir türlü karar çıkmadığı gibi, hangi konularda yetkili olduğu hiç bir zaman belli değildir. Bugüne dek sendikaların şirketlerinkine benzer ileri düzeyde bir haberleşme sistemi de olmamıştır. Bu yüzden, bir şirketin başka ülkelerde ne ödediğini veya talep ettikleri hakların daha önce örnekleri olup olmadığını öğrenmekte güçlük çekmektedirler. Şirketler dil, görenek ve görüş ayırımlarını, çevirmenlere, dil okullarına ve faaliyet gösterdikleri ülkenin kültürü üzerine pratik kurslara para ödeyerek aşabilmekte, sendikaların ise böyle olanakları bulunmamaktadır. Dünyanın başkentlerine dala çıka bir devlet adamı gibi uluslararası bir bilinç geliştiren yönetici kadrosuna karşı, şirketin evrensel istihbarat sistemine benzer bir olanağı da olmayan Liege veya Milano'daki yöresel sendika temsilcisi için dış dünya gizlerle dolu kalmaktadır. Bu gizler ise, şirket yönetiminin elinde bir kazanç kaynağı olmaktadır.

En yaşamsal gizler şirketin defterlerinde saklıdır. Şirket bağlılarının tümünü kapsayan bilançoların karmaşıklığı, modern muhasebenin yarattığı mucizeler de eklenince, işverenin ne kazandığını veya çoğu kez iddia

ettiği gibi zarar edip etmediğini saptamak sendikalar için çok güç olmaktadır. Konsolide (bütünleştirilmiş) bilançoların perdesi ardına gizlenmiş transfer fiyatlandırması ve diğer esrarengiz şirket içi muameleler, toplu sözleşmelerde sendikacıların bir evrensel şirket bağlısının ne ücret ödeyebileceğini ve ödemesi gerektiğini kesinlikle saptamasına aşılmaz engeller oluşturmaktadırlar. (Doğal olarak şirketler hissedarlarına, vergi tahsildarlarına veya işçilere göre kazançlarını azamî veya asgarî göstermeye çalışmaktadırlar. ITT'nin büyüme furyası sırasında şirketin muhasebecisi ara sıra «rekor kazançlar» gösterebilmek için hayli olağan dışı muhasebe yöntemlerine başvurmuştur. 1968 yılında ITT'nin konsolide bilançosunun «müteferrik ve işletme dışı gelirler» kaleminde gösterilen 56 milyon doların 11 milyon doları —titiz bir bilanço analistinin saptadığı üzere— Avrupa'da satılan emlâk ve yatırımlardan gelmiştir.)

Evrensel bir şirket çoğu zaman imparatorluğunun çeşitli bölümlerini temsil eden birkaç sendika ile birden toplu sözleşmeye oturmak durumunda kalır. Sendikaların, örgütlenme biçimi dolayısıyla yaptıkları etki işçi-işveren anlaşmazlığının çıktığı kesimle sınırlıdır; evrensel şirketin dünya çapındaki faaliyetinin öteki kesimlerini etkileyecek bir manivelaları yoktur. Ancak son zamanlarda bunun için çalışmaya başlamışlardır. Sendikaların çoğu milliyetçidir; başka ülkelerdeki işçileri desteklemek için kendi işçilerinin durumunu tehlikeye atacak halde değillerdir.

Ayrıca sendikalar, evrensel şirket hiyerarşisiyle boy ölçüşebilecek, sıkı örgütlenmiş bir yapıya da sahip değillerdir. Bu yüzden şirket hakkında bildikleri, şirketin kendileri hakkındaki bilgisinden eksik kaldığı gibi, evrensel bir şirketin dünya çapındaki faaliyetini birleştiren ortak bir amaçtan (azamî evrensel kâr gibi) da yoksun kalmaktadırlar. Avrupa'da, Komünist ve Komünist-olmayan sendikaları ayıran Soğuk Savaş kalın-

tısı ideolojik bölünmeler, zamanla silinmekle beraber, hâlâ yaşamaktadırlar. Üstelik, daha şişkin bir bordro ile daha sağlam bir iş güvenliği peşindeki «pragmatik» işçi liderleri ile, Charles Levinson'un deyişiyle pastadan daha büyük bir pay istedikleri gibi pişirilmesine de katılmak isteyen «ideolojik» sendikacılar arasında kesin ayrılıklar vardır. Genel olarak, işyerini ilgilendiren yönetim kararlarının alınmasında daha çok söz sahibi olmayı isteyen Avrupa sendikaları Amerikan sendikalarından daha radikal olmakla birlikte daha örgütsüzdür ve birkaç istisna dışında, evrensel şirketin işçilerin karşısına çıkardığı evrensel çaptaki sorunu daha az kavramaktadırlar. Bunlara ek olarak, dünyanın birçok yerlerinde yürürlükteki yasalar işçilerin örgütlenme çabalarını engellemektedir. Amerika'da olduğu gibi Almanya ve Hollanda'da dayanışma grevleri ve ikincil boykotlara karşı yasalar vardır. Yunanistan, İrlanda, Singapur, Malaysiya ve Endonezya ise baskıcı çalışma yasalarını şirketleri çekmek için reklam konusu yapmaktadırlar.

Bütün bunlara rağmen, dünyanın çeşitli yerlerindeki ücret farklılıklarının evrensel şirketler tarafından kullanılması, sendikaların klasik «uluslararası işçi dayanışması» kavramının tozunu alıp «peynir-ekmek» pazarlığına uydurmaya çalışmasına neden olmaktadır. Ne var ki, Amerikalı sendika liderleri Hong Kong'daki saati 30 sentlik, 34.000 gücündeki çocuk işçi ordusunun varlığının yalnızca yıllık kongrelerde yerilmesi gereken bir günah değil, aynı zamanda Amerikalı işçiler için gittikçe büyüyen, gerçek bir ekonomik tehlike olduğunu görmeye başlarlarken, ne isteyeceklerini de bilememektedirler. Hong Kong ve Detroit'de ücretler aynı mı olmalıdır? Avrupa'daki güçlü sendikalar bile Amerikalı işçilerle eşit ücret almayı talep etmemektedirler. Aynı şirketin aynı iş için, ırk, renk, din ya da milliyet gözetmeksizin aynı ücreti ödemesi mantığa uygun olsa da, pratikte sendikacılar böyle bir şey talep etmekten çe-

kinmektedirler. Şirketin tamamen çekilip gitmesi tehlikesi karşısında birkaç frank veya mark daha yevmiye koparmakla yetinmektedirler. Bir Amerikan sendikası uluslararası ücret eşitliği yolundaki tek başarılı girişim örneği, Birleşik Otomobil İşçileri (UAW) sendikasının Kanadalı otomobil sanayii işçilerini de kapsayan toplu sözleşmesidir. Ancak bu da işçi politikalarını birbirine uydurmak için uzun bir süredir devamedegelen sendika ve hükümet çabalarının yarattığı özel bir durum olmuştur. Uluslararası dayanışmanın henüz ulusal sendikaların bulunmadığı Brezilya ve Singapur gibi ülkelere de uzanması gerekir. Oysa bu tür ülkelerdeki hükümetlerin uysal işgüçlerini evrensel şirketlere sunmakta rekabet etmeleri, Amerikan sendika hareketine artık görmezlikten gelemeyeceği bir tehlike arzetmektedir.

3

Amerikan sendikalarının evrensel şirketin gelişmekarşısındaki davranışlarını incelerken, Amerikan sendika hareketine ne olduğunu anlamak şarttır. Bir kere, Amerika'daki işgücünün yalnız yüzde 23'ü örgütlüdür; ülkenin başta gelen sendikacısı George Mean ise fazla çeşitlilik gösteren bir işgücünü temsil etmek istemediğinden olacak, bu gerçeği kayıtsızlıkla kabullenmektedir: «Örgütlenmeye niyetli gözükmeyen birtakım adamları sendikalaştırmakla niye uğraşalım?» II. Dünya Savaşı'ndan bu yana sendika ajitatörünün yerini, grev gözcülüğünden çok Beyaz Saray'daki ziyafetlerden medet uman sendika politikacısı almış bulunmaktadır. AFL-CIO Yürütme Konseyi'nin temsil ettiği büyük işçi çevre-

leri, son kuşak boyunca sendikaların Amerikan usulü yaşamla kaynaştırılması için sarfettikleri büyük çabaların karşılığında ulusal kamuoyunun biçimlendirilmesinde büyük iş çevrelerinin küçük ortaklığını elde etmişlerdir.

Bir sendika hareketi ulusal yaşamla ne kadar kaynaşırsa, görüşü o kadar az uluslararası nitelik taşır Len De Caux'e göre. Soğuk Savaş yıllarında Amerikan sendikaları dış konulara hayli önem vermişler (AFL-CIO bütçesinin dörtte bir kadarı yurtdışında harcanmaktadır) ancak bu çabalar yabancı sendikaları evcilleştirmeye yönelik olmuştur, evrensel şirketlere karşı daha etkin bir dengeleyici güç haline gelmelerini değil. Amerikan Özgür Sendika Geliştirme Kurumu (AIFLD) gibi faaliyetlerde CIA ile yakın işbirliği yapan Amerikan işçi hareketi Avrupa'da komünist sendikaların gücünün sınırlanmasına, Latin Amerika'da ise uysal sendikalar yaratılmasına çalışmıştır. George Meany'nin Latin Amerika'daki örgütleyici çabalarının radikal bir yerli sendika hareketine karşı en iyi sigorta olduğunu gören 70'i aşkın evrensel şirket AIFLD'nin bütçesine seve seve katkıda bulunmuştur. Meany'nin hareket nedeninin, büyük sermayenin yöresel işçi ajitasyonundan arınmış bir azgelişmiş dünyaya yayılmasına yardımcı olmaktan çok, anti-komünizm olduğunu da kaydetmek gerekir. (Bu duygusunun ne kadar derin ve inatçı olduğu, Nixon'a komünizme karşı yumuşak davrandığı için saldırmasından anlaşılmaktadır.) Ne var ki, bu kampanyaların sonucu, Amerikan işçi hareketine, dünya işçilerinin evrensel şirkete karşı birleştirilmesi amacına tamamen ters düşen bir bürokratik şöhret ve görünüm kazandırılmış bulunmaktadır.

Bu arada bazı büyük evrensel şirketler de sendikalaşmadan hiç etkilenmemektedirler. IBM ve Sears gibi bazı dev şirketlerin, sendikalaştırma çabalarına karşı uzun ve başarılı bir direniş tarihi vardır. Bunun

önemli bir nedeni maliyet artışlarını başka seçeneği olmayan alıcıya olduğu gibi aktarabilen evrensel oligopollerin, yerli firmalardan daha yüksek ücretler ödeyebilmeleridir. (Hatırlanacağı gibi iyi bir oligopolcü, fiyat rekabetine pek tenezzül etmez.) John Kenneth Galbraith, «işçi ile işveren arasındaki herhangi bir anlaşmazlık üçüncü tarafların zararına çözülebildiğinden», dev şirketlerde işçiler ile yönetim arasındaki «gerginliğin büyük ölçüde azaldığını» ileri sürmektedir. Yakın zamanlara dek bu söyledikleri doğruluğunu korumuştur. Dünyanın birçok yerinde evrensel şirketlerin personeli, toplumun başka kesimlerinde alabileceklerinden daha geniş sosyal haklar ve daha yüksek ücretler elde eden bir işçi aristokrasisi oluşturmakta, ancak sayıları da gittikçe azalır gözükmektedir. Anaconda ve Kennecott'un Şili'deki personeli iyi bir örnektir. Ayrıcalıklı işlem görmeye alışmış olduklarından, Şili ekonomisine daha büyük bir eşitlik getirmek isteyen Allende hükümeti için büyük bir sorun olmuşlardır. Amerikan kökenli gıda, deterjan ve ilaç şirketlerinin İngiliz bağlıları da genellikle aynı sanayideki yerli firmalardan daha yüksek ücret öderler. Öte yandan, Birleşik Otomobil İşçileri (UAW) Sendikası'nın uluslararası işler müdürü Herman Rebhahn, evrensel şirketin eliaçıklığının abartıldığını, örneğin «Rhilco'nun (Ford bağlısı) bazı azgelişmiş ülkelerdeki yerli şirketlerin ödediklerinden daha az ücret verdiğini» ileri sürmektedir. Yine de yabancı bir sendikanın gelmesini önlemek isteyen IBM gibi şirketler yerli ücret düzeyinin üzerinde para vermek zorundadırlar.

Sendikaların evrensel şirkete direnişini baltalayan örgütsüzlüğe karşın, bazı kayda değer başarılar elde edilmiştir bile. Bunların çoğu Avrupa'da olmuştur. AKSO N. V. Hollanda, Belçika ve Almanya'daki üç fabrikasını kapatmaya karar verdiğinde, bu ülkelerdeki sendikaların dayanışmalı olarak başlattığı grevler şirketin kararını geri almaya zorlamıştır. Breda'daki AK-

SO fabrikası Hollandalı işçilerin işgaline uğramıştır. Sendikalar ayrıca AET Sanayi Komisyonu'nun da bu büyük sermaye transferine müdahalesini sağlamışlardır. Caterpillar, Batı İskoçya'da İngiliz Birleşik Makineciler Sendikasının bir kolunu tanımayı reddettiği zaman sendika üyeleri greve giderek şirketi ödün vermeye zorlamışlardır. Hochst ilaç şirketinin Almanya'daki bir bağlısının sendika örgütü, şirketin Türkiye'deki fabrikasından atılan bir sendika temsilcisinin tekrar işe alınması için başarılı bir müdahelede bulunmuştur. Ford'un Dagenham (İngiltere) fabrikasında yapılan grev (1970) sırasında, İngiliz işçileriyle bir dayanışma gösterisi yapan Fransız ve Alman Ford işçileri, İngiltere'deki grev yüzünden meydana gelen üretim açığını kapatmak için fazla mesai yapmayı reddetmişlerdir. Ford'un Venezuela şubesi bir sendika görevlisini işten atınca Amerikan Birleşik Otomobil İşçileri Sendikası ana şirkete baskı yaparak Venezuelalının geri alınmasını sağlamışlardır. İngiliz sendikaları da British Leyland'ın Şilili işçileri hesabına müdahalede bulunmuşlardır. Fiji Adaları, Hindistan, İspanya, Malta ve Senegal gibi yerlerde, BP, Michelin Firestone ve Goodyear gibi şirketlerin bağlılarında meydana gelen işçi işveren anlaşmazlıklarında uluslararası sendikaların şubeleri dayanışma grevlerine gitmişlerdir.

Uluslararası toplu sözleşme alanında sendikaların başarı öyküleri kadar bir dizi başarısızlıkları da vardır. Örneğin Uluslararası Genel Kimya İşçileri Sendikaları Federasyonu'nun kolları Michelin lastik şirketinin Avrupa'daki üretimini 100 milyon dolarlık yeni Kanada tesislerine aktarmasına engel olamamışlardır. Dunlop Pirelli İtalyan işçilerinden bazılarını attığı zaman, sendikanın şirketin dünyadaki bütün işyerlerinde düzenlemeye kalkıştığı grev ancak 60 kişi toplamıştır. Chrysler'in Kanada'daki fabrikasmda anket yapılan işçilerin yüzde 53'ü, karşılıklı iktisadî çıkarları bulunan Amerikan işçilerini desteklemek için greve gidebilecek-

lerini açıklarken, İngiliz işçileri için böyle bir şey yapabileceklerini söyleyenler ancak yüzde 10, Meksikalı işçiler için ise yüzde 9 olmuştur. (Ne var ki yüzde 62'si de Meksikalı kardeşlerine manevî destek sağlayacaklarını belirtmişlerdir.)

Ulusal ve kültürel sınırların ötesinde örgütlenmenin güçlükleri, son yıllarda ancak sınırlı ilerlemelere olanak tanımıştır. Avrupa'da, Uluslararası Metal İşçileri (IMF), Uluslararası Genel Kimya İşçileri Sendikaları Federasyonu ve Uluslararası Gıda ve İlgili Sendikalar Birliği, evrensel şirketler ile uluslararası düzeyde toplu sözleşme yapmak için açılan kampanyamn öncülüğünü yapmışlardır. Bu alanda önemli kişilerden biri, Kimya İşçileri Federasyonu (ICF) Genel Sekreteri Charles Levinson'dur. Onun liderliğinde, Dunlop Pirelli, Nestlé ve Philips gibi katı tutumlu dev şirketler, uluslararası sendika yetkilileri ile masaya oturmaya zorlanmışlardır. AKSO fabrikası işgalinin basında büyük yer kaplaması, Levinson'a göre «uluslararası sendikacılık davasını iki yıl ileri götürmüştür.» Birkaç ay sonra da Levinson'un sendikası 83 yıllık geçmişi boyunca bir kez bile grevcilerle masaya oturmamış bulunan Michelin'i Clermont-Ferrand fabrikasında 130 işçi ile pazarlığa zorlamıştır. Michelin'in 12 ülkeye yaygın bulunan sendikalı işçilerinin yüzde 80'ini kapsayan bir Uluslararası Michelin Konseyi kuran Levinson, Fransız fabrikasındaki grevin yol açtığı üretim eksiğini kapatmak için pazar günleri çalışması istenen Alman ve İtalyan Michelin işçilerini fazla mesaiden alıkoymayı başarmıştır. İngiliz, Hollanda ve Alman Michelin işçileri üç ülkeden birinde yapılacak bir grevi olumsuz yönde etkilemesi halinde fazla mesai yapmamaya karar almışlardır. Shell'in İngiliz ve Hollandalı işçileri de benzer anlaşmalara varmışlardır. «Avrupa'daki ulusal sendikaların birbirini desteklemesini sağlıyoruz» diyen Levinson, 60 ülkeden 75 bağlı sendikaya üye toplam 4,5 milyon işçinin desteğini gördüklerini ileri sürmek-

tedir. «Çok-ulusluların bizimle rastgele oynayabilecekleri günler artık geçti» demektedir. Ne var ki bu iyimserlik biraz aşırıdır; uluslararası işçi örgütleri henüz yeteri kadar güçlü değillerdir.

Uluslararası sendika sekreterliklerinde, ciddî bir engelle karşılaşılmaktadır; buralarda çalışanlar, asıl fabrikalarda gerçek bir tabana sahip olmayan kişilerdir. Böyle bir tabanı olan sendikacılar ise fabrikalarında daha iyi bir sözleşme uğruna uluslararası işçi dayanışması ilkesini fedaya hazırdırlar. Bu nedenle uluslararası sendika yetkilileri Philips ve Ford gibi evrensel şirketlerin fabrikalarındaki temsilciler arasında toplantılar yapılmasını teşvike çalışmakta, ancak yol, çevirmen ve tesis giderlerini karşılayacak paranın bulunmaması, taban düzeyde düzenli olarak toplanılmasını zorlaştırmaktadır. Levinson, sendika sorumlularına, uluslararası örgütlenmenin kendi pazarlık çabalarına da büyük yararı dokunacağını anlatmaya çalışmaktadır. IMF ve ICF, metal ve kimya sanayilerine ilişkin istihbaratı, bilgisayarda toplayarak, yöresel sendikalara, şirketlerin dünyanın başka yerlerindeki işletmelerinde yürürlükte olan ücret cetvelleri ve çalışma koşulları hakkında çok önemli bilgiler verebilmektedir. Amerika'daki Shell işçileri, işyeri sağlığı ve güvenliği konusunda söz sahibi olmak için grev yaparlarken, Amerikan yönetimine Shell'in dünyanın başka yerlerindeki işyerlerinde ne gibi koşullar sağladığını sıralayabilmişlerdir. Bunun gibi, Latin Amerika'daki sendikalar da montaj bantının hızı veya mola süreleri gibi konularda çıkan anlaşmazlıklarda Amerika ve Avrupa'daki fabrikalarda sağlanmış olan koşulları örnek gösterebilmektedirler.

Avrupalı sendikalar «kaçak fabrika» ve «böl ve yönet» gibi taktiklere karşı uluslararası düzeyde stratejiler geliştirmeye başlamışlarsa da, uluslararası işçi konseyleri düşüncesi ilk Amerika'da, Birleşik Otomo-

bil İşçileri Sendikası'nda (UAW) doğmuştur. Daha 1956 yılında, evrensel şirketin gücünü değerlendirmekte tüm Amerikan işçi hareketinin ilerisinde bulunan Walter ve Victor Reuther kardeşler, dünyanın çeşitli yerlerindeki Ford ve General Motors işçilerini temsil edecek uluslararası otomobil işçileri konseyleri kurulmasını önermişlerdi. Amaç, daha yoksul ülkelerde ücret düzeyini yükselterek, çalışma koşullarında eşitlik sağlamaktı. Altı yıl sonra otomobil işçilerinin ilk dünya kongresi Frankfurt'ta yapılmış, ilk dünya otomobil konseyi ise Long Beach (California) da 1966 yılında kurulmuştu. Kaçak fabrikaları önlemek için korumacı yasalara dayanan AFL-CIO'dan farklı olarak, UAW köle ücretlerine son verilmesi için kampanya yapmakla, şirket yönetiminin üretimi yurtdışına çıkarmasına neden olan temel ögeyi ortadan kaldırmak istemiştir. UAW, Cenevre'deki uluslararası sendika sekreterlikleriyle yakın işbirliği yapmaktadır. (Levinson da otomobil sendikasında çalışmaktaydı bir ara. Bu sendika, 1950'lerin sonlarında komünistlerin düzenlediği bir grev Japon otomobil şirketlerince tamamen dağıtıldıktan sonra Japon otomobil işçileri sendikalarının örgütlenmesine yardımcı olmuştur. Küçük Japon arabaları Amerikan piyasasına hayli girmişse de, UAW Amerika'ya Japon arabalarının ithalini sınırlamaktansa, Japonya'daki ücret ve yaşama koşullarının iyileştirilmesine çalışmayı yeğlemiştir. Sendikanın Uluslararası İlişkiler Bölümü başkanı Herman Rebhan, «Japon işçisini hiç bir zaman düşmanımız olarak görmedik» demektedir. Sendika ayrıca Venezuela gibi Latin Amerika ülkelerinde de sendika liderlerini eğitmektedir. Dünyada işletmeciliğin Amerikanlaşması, Amerikan işçi hareketinin deneylerini başka ülkelerdeki hareketler açısından da değerli kılmış ve belki de evrensel işveren-işçi ilişkilerinin Amerikanlaşmasına yol açmış bulunmaktadır. Örneğin İngiltere'de yeni yasalar işveren-işçi ilişkilerini Amerikan çizgisine yaklaştırmaktadır. (Sendika yetkilileri bile Henry Ford'un 1970'de-

ki İngiliz türü işçi karışıklıklarını yeren o meşhur kınamasında haklı olduğu bir yan görmektedirler.)

UAW, evrensel şirketlere karşı yeni bir taktik geliştirmektedir. Önemli hedeflerden biri, toplu sözleşme tarihlerinin bütün dünyada aynı zamana rastlatılmasıdır. Bir keresinde bu durum Amerika'da tesadüfen meydana geldiğinde, sendika bütün işyerlerinde birden sözleşmeye gitmenin üstünlüğünü gördüğünden şimdi bu durumu dünya çapında yaratmak istemektedir. UAW'nin yeğlediği grev taktiği tüm sanayii karşısına alacağına bir iki fabrikayı kapatmaktır. UAW'den Herman Rebhan, değişik işyerlerindeki üretim süreçleri birbirleriyle ne kadar sıkı sıkıya kaynaşırsa, şirketin işçi müdahalesine karşı o kadar zayıf düştüğünü işaret etmektedir. Örneğin, Ford ve GM'in Avrupa kıtasındaki işletmelerine dişli aksamı veren iki kilit fabrika vardır. Bunlarda yapılacak bir grev, bütün üretimi derhal durdurabilir.

Dünya çapında toplu sözleşmeye gitmek, dünya şirketinin yapısal üstünlüklerine karşı en önemli taktiktir. Sendikalar istemlerini evrenselleştirebildiklerinden, bir ülkede başarıyla uygulanan çalışma koşullarını başka bir ülkeye de getirebilirler. Ancak şirketler yine de dünya çapındaki pazarlıklarını bir merkezden yönetmekte daha üstündürler. Örneğin General Motors dünyanın neresinde olursa olsun, bağlısı şirketlerin işyerlerindeki toplu sözleşmeleri sıkı bir merkezî denetime tâbi tutmaktadır. UAW'nin General Motors bölümünün başkanı İrving Bluestone, hangi ülkede olursa olsun tüm toplu sözleşmelerin yürürlüğe girmeden Detroit'in onayına sunulduğunu söylemektedir. Öte yandan daha az merkezleşmiş olan Ford'un Detroit'deki yöneticileri de Kanada işyerindeki yönetime sendikayla nasıl pazarlık edileceği konusunda düzenli olarak danışmanlık yapmaktadırlar. Ayrıca, sendikalar arasında uluslararası işbirliğinin genişlemesi üzerine, aralarında Singer, Michelin ve General Electric de bulunan 9 evrensel şirket,

toplu sözleşme stratejilerini geliştirmek için uluslararası sendikalar hakkında edindikleri istihbaratı birbirleriyle paylaşmakta ve kulis faaliyetlerini koordine etmektedirler. (Son zamanlarda, New Jersey'de önemli tesisleri veya merkezleri bulunan 16 büyük evrensel firma, Hartke Burke yasa tasarısının kabulünü önlemek için New Jerseyli Kongre üyeleriyle bir toplantı yapmışlardır.)

Filipinler'deki Ford işçileriyle Detroit'dekiler arasındaki farkı kapatma düşüncesi ilk bakışta radikal gözükse de, UAW yetkililerinin değindikleri gibi, şirketin sabit yatırımlarının yoksul ülkede de zengin ülkede de aynı olduğu, malın ister yoksul bir ülkede satılsın ister Amerika'ya ihraç edilsin, az çok aynı fiyata gittiği göz önünde bulundurulursa eşit işe eşit para ödenmesi aslında yalnızca adalet gereği olmaktadır. Ne var ki çalışma koşullarının insancıllaştırılması, Amerika'dan fabrikaların göçünü kuşkusuz yavaşlatacaksa da kaçak fabrika sorununu mutlaka çözecek değildir. Evrensel şirketlerin yurtdışına çıkmalarında ücret farklarından başka nedenler de vardır. Az çok aynı ücret ödense bile, sendika karşıt yasalarla eli kolu bağlanmış uysal bir Singapurlu işçi Lordstown'daki huzursuz bir işçiden daha *yeğ tutulmaktadır*. Buna ek olarak, vergi bağışlıkları, çevre kirletme bedelleri ve yöresel vergilerden kurtulma olanakları, şirketin dış pazardaki payını artırmak istemesi de çalışma koşullarının eşitlenmesi ile etkilenmeyecek olan göç nedenlerindendir. Nihayet, evrensel şirket ekonomisiyle kaynaşmış bir uluslararası işçi aristokrasisinin yanısıra, fabrika kapılarının dışında ölüm kalım savaşı veren örgütsüz bir yoksullar ordusunun varlığı da pek yeterli bir evrensel tasarı değildir.

Evrensel şirketler karşısında pazarlık gücü bakımından zayıf kalan Amerikan işçi hareketi, dengeyi sağlamak için gerekli yasaların çıkarılmasını istemektedir. AFL-CIO, Hartke-Burke yasa tasarısını destekleyerek katı korumacı bir çizgide olduğunu göstermiştir. Oysa bu Kongre'den geçme olasılığı bulunmayacak kadar katı bir tasarıdır. Tasarıya karşı çıkan işadamları, bu tasarı uyarınca ithalata konacak olan zorunlu kotaların, ülkeyi ticaretin ilk serbestleştirilmeye başlandığı 1934 yılından gerilere götüreceğini vurgulamaktadırlar. O tarihten bu yana serbest ticaret Amerikan kamuoyunun kutsal kavramlarından biri olmuş, bu bakımdan anlayış seferberliğine çıkan şirketler Meany'i ilerlemeye engel olan çağdışı bir yaratık olarak tanıtmakta güçlük çekmemişlerdir. (UAW'nin de tasarıyı korumacı olarak eleştirmesi işlerine yaramıştır.)

Ne var ki bu yasa tasarısının özü vergilendirme hükümlerindedir; serbest ticaret yapan şirketlerin iktisadî çöküntüleri ve savaşları önlediği gibi yüksek iddialarla bu hükümlere saldırmak daha güçtür. Son bölümde evrensel şirketlerin bugünkü vergi yasalarından nasıl yararlandıklarını açıklamıştık. Denizaşırı ülkelerde faaliyet gösteren Amerikan şirketlerine sağlanan vergi teşvikleri 4 milyar dolarlık bir sübvansiyon meydana getirmektedir. *U.S. Oil Week*, 1972 yılında en büyük 19 petrol şirketinin ödediği toplam 685 milyon dolar verginin, 11,4 milyar dolar tutarındaki toplam gelirlerine orantılandığı zaman yüzde 5,99'luk bir efektif vergi oranı meydana çıktığını kaydetmektedir. Dergiye göre, «yabancı devletlere ödenen royaltiler bazan gelir vergisi yerine geçtiği için, dış ülkelerde iş yapan büyük firmaların yurtiçi vergi oranı düşmektedir.» Hartke-Burke tasarısı ise dışarıda ödenen royalti vb. nin gelir vergisinden mahsup edilmesine olanak sağlayan hü-

kümlerin değiştirilmesini içerdiğinden, evrensel şirketlerin daha küçük ulusal şirketlerle ve sıradan yurttaşlarla eşit düzeye getirilmesini öngörmektedir. Şirketler için bu pahalıya mal olacak bir reform tasarısıdır ama vergilerin yüksekliği ve eşitsizliği üzerinde bu kadar tartışılan ve «vergi mükellefinin isyanı» deyiminin artık siyasal bir klişe haline geldiği bir ülkede kolay kolay karşı durulacak bir öneri de değildir. (Amerika'daki işyerlerinin kapatılması pahasına dış ülkelerde yatırımları teşvik eden vergi hükümlerinin kaldırılması gerektiği konusunda, UAW de tamamen hemfikirdir.)

Hartke-Burke'nin üçüncü önemli maddesi sermaye ve teknoloji ihracatının gereğinde yasaklanabilmesi için devlet başkanına yetki verilmesini öngörmektedir. Böylece Amerikan şirketlerinin geçen kuşak boyunca Japonya'yı yaptıkları gibi, gelecek kuşaklarda da Çin ve Brezilya'yı Amerika'nın baş rakipleri haline getirmelerini önlemek, yurtiçinde teknolojik yenilikleri hızlandırmak istenmektedir. UAW ayrıca sermaye ve teknoloji ihracatı için ruhsat zorunluğu getirilmesini istemektedir:

> Dışarıya yapılacak olan yatırım Amerikan halkının yararına olduğu takdirde ruhsat verilmelidir. Ruhsat verilmesi için, şirketlerden, dışarıya yapacakları yatırımdan zarar gören Amerikan işçilerinin ücret ve yan gelir kayıplarını tamamen gidermesi ve istihdam ettiği yabancı ülke işçilerine karşı belli ilkelere uyması beklenmelidir.

UAW ayrıca «aşırı kârlar»a özel bir vergi konmasını, «dolara karşı spekülasyona girişen» şirketlere cezaî işlem uygulanmasını da istemektedir. (Nixon hükümetinin önerdiği tasarı ise, ancak *yeni* dış yatırımlar için ve o da Başkan tarafından «kamu çıkarlarına» aykırı olduğuna karar verilirse yurtdışında bırakılan kârların ertelenmesini durdurmaktaydı.)

Belki de en çok desteklenen tasarı maddeleri, işverenleri İtalya veya Taiwan'a kaçıveren işçilere durumlarını düzeltebilmeleri için yardım yapılmasını öngören hükümler içeren maddelerdir. Amerikan şirketlerinin büyük çapta evrenselleşmeye başladıkları 1959 yılından bu yana Amerika'da işsizlik oranının başlıca ticaret ortaklarının (Kanada dışında) iki buçuk katı düzeyde seyrettiğine işaret eden UAW başkanı Leonard Woodcock bu gelişmenin işsiz bıraktığı kişilerin devlet tarafından eğitilip yeni bir işe yerleştirilmelerini istemektedir.

Üstelik Amerika'da bu tür yardımlar için bir örnek de vardır. Yeni banliyö treni sisteminin (Amtrak) kuruluş yasasında, sistemde yapılacak değişikliklerden ötürü işinden olan veya daha düşük dereceli bir işe kaydırılan bir işçi altı yıla kadar uzayan bir süreyle tam ücret ve sosyal haklarını alabilmektedir. Ayrıca, başka bir yere aktarıldığı takdirde taşınma masraflarıyla evini satarken ya da kira kontratını feshederken uğradığı zararlar devlet tarafından karşılanmaktadır. Bu tür hükümler, çoğu büyük şirketlerin başka yerlere atadıkları yöneticileri için öngördükleri yardımlardan fazla bir yük getirmemektedir. Son olarak, Amtrak sisteminde işi değişen işçi devletin hesabına yeniden eğitim görmektedir, UAW sendikasına göre, işçileri kurban etmeden verimsiz sanayileri ortadan kaldırmanın tek yolu dünyadaki yeni iş bölümüne kendilerini ayarlayabilmeleri için işçilere bunun gibi yardımlarda bulunmaktadır.

Woodcock, bu konuda yürürlükteki yasaların çok yetersiz olduğu görüşündedir. 1971'de işlerinden olan 300 Chrysler işçisinin bu yasalar uyarınca yardım alabilmeleri 20 ay sürmüştür. Woodcock'a göre, Nixon hükümetinin önerdiği ticaret yasası hükümleri uyarınca, «imalat sektöründe çoğunluğu oluşturan, ortalama ücretin altındaki işçiler, ithal malları yüzünden işlerini kaybedecek olurlarsa aldıkları yan faydalardan dörtte birini kaybedeceklerdir...» Evrensel şirketler ise bu ko-

nuda liberal görüşler beslemektedirler. Arkalarında bıraktıkları işsizlik yuvalarının kendileri için ciddî bir siyasal sorun olduğunu görmekte ve bunu vergi mükelleflerinin parasıyla çözmek istemektedirler. Bu bakımdan Amerikan Ticaret Odası'nın işçi yardımı önerisi hükümetin önerilerinden çok daha cömert ve sendikaların istemlerine çok daha yakındır. Ancak Oda içindeki yerli sanayicileri temsil eden geniş bir azınlık bu girişimi engellemeye çalışmıştır.

Oda içindeki bu bölünme, Amerika'da evrensel şirketler ile ulusal sınırlarla kısıtlı tekstil ve cam gibi sanayiler arasındaki daha geniş çaplı bölünmenin somut bir örneği olmaktadır. Yabancı rekabetin ithal kısıtlamaları konmadan yaşayamayacaklarını ileri süren bu sanayiler, doğal olarak rakiplerinin gümrük vergisi ödemesini, işinden olan işçilere vergi paralarıyla tazminat ödenmesine yeğ tutmaktadırlar. Amerikan ekonomisinin ulusal ve evrensel sektörlerindeki işçilerin kısa dönemli çıkarları arasındaki ayrılık belirginleştikçe, bu bölünme sendika hareketinin içine de yansıyacaktır.

Sendikaların oyun kurallarını yasalarla değiştirmek yolundaki istemlerine karşı evrensel şirketlerin çeşitli savunma cepheleri vardır. Denizaşırı üretimin Amerika'da istihdam yarattığını kanıtlamak amacını güden istatistik savaşı sürdürülmektedir. Aynı savaşın bir başka cephesinde, şirketler Amerika'ya ihraç ettikleri mal tutarının önemli olmadığını ileri sürmektedirler. (Senato Maliye Komitesi'ne göre 1970 yılında yabancı ülkelerdeki Amerikan fabrikalarından Amerikan pazarına 4,7 milyar dolar değerinde mal ithal edilmiştir; bu toplam A.B.D ithalatının yüzde 30'unu oluşturmaktadır.) Ayrıca şirketler dış faaliyetlerinin Amerikan tüketicisi için bir nimet olduğunu da ileri sürmektedirler. Ne var ki Westinghouse'un Uzak Doğu'da yapılan mallarının fiyat listesinin gösterdiği gibi bu konuda dayanakları pek sağlam değildir:

	Japonya'daki fiyatı (dolar)	*A.B.D'ye giriş fiyatı (dolar)*	*A.B.D'deki perakende fiyatı (dolar)*
Portatif radyo (RF43W07)	17.88	21.35	59.95
AM-FM Amplifikatör (RCF9100)	31.74	38.80	159.95
Teyp (TSC8020)	70.65	90.00	219.95

(kaynak: Bu sayfanın notlarına bk.)

Ucuz ithal mallarının Amerika'daki fiyatları «hizaya soktuğu» kuramı ancak radyosuz, ayakkabısız, otomobilsiz idare edebilen Amerikan tüketicilerine satılabilir. AFL-CIO'dan Nat Goldfinger, Amerikan kundura sanayinin önemli ölçüde yurt dışına çıktığı 1960 - 1970 döneminde Amerika'daki ayakkabı fiyatlarının Tüketici Fiyatları Endeksi'nin üç katı bir hızla yüzde 46 yükseldiğini kaydetmektedir. (Del Monte ve Heinz gibi tarım ürünleri işleyen şirketler sebze ve meyve yetiştirdikleri işletmelerinin önemli bir bölümünü Meksika'ya aktarmışlardır. Böylece onların maliyetleri bir hayli düşerken, süpermarketlerdeki alıcılar fiyatların yükselmeye devam ettiğinin farkındadırlar. Daha önce de belirtildiği gibi, evrensel oligopoller ne fiyat rekabeti zorunluğu duymakta, ne de Hong-Kong'da sağladıkları maliyet tasarruflarını Dubuque veya San Diego'daki tüketicilere aktarmayı düşünmektedirler.)

Evrensel şirketlerin, kudretlerini sınırlandırmaya yönelik yasa önerilerine karşı en güçlü gerekçeleri, bu girişimlerin çok geç kalmış olduğudur; Amerikan toplumu onlara o kadar bağımlı hâle düşmüştür ki, faaliyetleri sınırlandırıldığı takdirde sonuç iktisadi kaos olacaktır. Evrensel şirketlerin alışılagelmiş uyarıları —sendikacıların deyimiyle, tehditleri— gerçekten de inandırıcıdır. Amerikan Kongresi sendikaların bazı reform

önerilerini kabul edip de bugünkü elverişli yatırım ortamını baltalarsa, özel sektörün güveni sarsılacağından, ekonomi gerçekten zarar görebilir. Evrensel şirketlerin gücünü sınırlayıcı bir kampanya başarı kazanırsa, bunun olası sonuçları arasında hisse senetleri borsasının bunalıma yuvarlanması, yeni yatırımların durması ve işsizliğin önemli ölçüde artması da vardır. Böyle bir kampanyanın önderliğini yapmakla Amerikan işçi hareketi tüm ülkenin şamar oğlanı haline gelmeye aday olacaktır. Ya hiç bir şey yapmadan işlerinin kaybolup gitmesine seyirci kalmak ya da dev şirketlerle çatışmaya girip ekonomik bir çöküntüyü göze almak seçenekleri arasında kalan işçi hareketinin çıkmazı, daha geniş boyutlu bir bunalımın belirtisidir.

5

Amerikan işçi hareketinin temeldeki bunalımı, Amerikan işçisinin fazlalık haline gelmiş olmasından doğmaktadır. Üretimin evrensel çapta yeniden örgütlenmesiyle, Amerikan işçisinin rolü gittikçe azalmakta; Amerikan yaşam düzeyinin gerektirdiği ücretler onu dünya işçi piyasasının dışında bırakmakta; makineleşme, gereksiz kılmaktadır. Her iki etken de yapısal işsizliğin artışına önemli katkıda bulunmaktadır. Emek hâlâ üretiminin kilit ögelerinden biri olmasına ve birçok sanayi dalında kârları yükseltmek için işçi maliyetlerini düşürmeye öncelik tanınmasına karşın, en azından çağdaş kapitalist toplumun «iş»i tanımladığı biçimde bugünkü üretim sürecinde insana daha az iş düşmektedir. Üretim daha az sayıda insanla daha verimli olarak yapıldığından, verimliliğin ve üretkenlik artışının yan ürünü olarak tek toplumsal işlevi tüketim olan fuzulî insan çıkmıştır ortaya.

Bugün Amerika'da işçinin yabancılaşması konusu boşuna moda olmamıştır. 1972 Aralığında Sağlık, Eğitim ve Sosyal Yardım Bakanlığı'nın yayınladığı Amerika'da Çalışma Hayatı» adlı rapor(*). Amerikan işçilerinin yaklaşık yarısının işlerinden hoşnut olmadıkları sonucuna varmaktadır. Harold L. Sheppard ile Neil Q. Herrick'in 400 erkek sendikalı işçi üzerinde yaptıkları derinlemesine inceleme, üçte birinin işlerinden nefret ettiklerini ve daha fazla para, daha kısa çalışma süresi veya daha uzun tatiller gibi alışılagelmiş ödüllerle tatmin olmadıklarını ortaya koymaktadır. «İşçi devir oranları yükselmektedir» diyen araştırmacılar, «son on yıl içinde otomobil sanayiinde işten kaytarma olayları yüzde 100 artmıştır. İşçiler patronlarına karşı çıkmakta, artık eski otoriter çalışma düzenini kabullenmemektedirler» şeklinde bilgi vermektedirler. Ohio eyaletinin Lordstown kentinde GM'in Vega modellerinin dünyanın en hızlı montaj bantında üretildiği modern fabrikada işi bırakan 8.000 genç işçi, daha fazla para değil, işyeri düzeninin belirlenmesinde söz hakkı istemekteydiler.

Çalışma maneviyatındaki bu düşüş, Dünya Yöneticileri'nin dillerinden düşürmedikleri bir konudur; onlara bakılırsa Amerika'da herkes kendileri kadar sıkı çalışsa Japonlar'a karşı üretkenlik yarışını kazanabilecekleri gibi işsizliği de yenebileceklerdir. Ne var ki çalışma maneviyatındaki düşüş, çalışma hayatındaki değişikliklerin doğrudan bir sonucudur. *Newsweek* muhabirlerinden birine şöyle diyor Fidencio Moreno adında bir çelik işçisi: «Babam işinden gurur duyardı daima. Eve geldiği zaman biz çocuklar çevresini alır: 'Nasıl gitti işlerin' diye sorardık. O da gururla, müşterilerin

(*) Elliot Richardson'un bakanlığı sırasında yayınlanan rapor Nixon hükümetinde fırtına koparmış ve rafa kaldırılmıştı. Richardson ise bugün çalışma heyetinde reform için araştırma yapan bir kurumun başındadır.

neler yaptığını, neler dediklerini anlatır dururdu. Bense, eve dönüyorum, anlattıklarımdan hiç bir şey anlamıyorlar. Bütün yaptığım sabahtan akşama kadar küçük bir kazana biraz kömür atmak. Ailemin ilgisini çekecek hiç bir şey yok ki bunda.» Bakanlık raporunda, Amerikan işçilerinin «sıkıcı, habire tekrarlanan, görünürde bir anlam ifade etmeyen işlerin içinde kendilerini gösterememekten, özerk çalışamamaktan» huzursuz oldukları sonucuna varılmaktadır.

İşçilerin yabancılaşması olgusu, inceleyenin iktisadî çıkarlarına ve siyasal önyargılarına göre değişen çeşitli açıklamalara konu olmuştur. General Motors'un işçi ilişkileri ile ilgili başkan yardımcısı George B. Morris, ortada ciddî bir sorun olmadığı görüşündedir: «Neden bahsettiklerini bilmeyen bir sürü adam oturmuşlar bu 'yabancılaşma' konusu üzerine yazıp duruyorlar.» Sıradan bir işadamının görüşünde işçiler daha çok çalışıp daha az yakınsalar, daha çok mutlu olacaklardır. Ne var ki yüksek yöneticiler arasında sayısı artan bir gurup, GE'nin kıdemli başkan yardımcısı Walter Dance gibi «tüm sanayi şirketlerinde büyük önem taşıyan bir sorunun doğduğunu» görmektedirler. Dance, General Electrics'in bir hissedarlar toplantısında yabancılaşmanın «sanayi toplumunun kendilerine sıkıcı, ağır ve pis işleri bırakıp ötesiyle ilgilenmediğini hisseden işçilerin içgüdüsel bir tepkisi» olduğunu söylemiştir. Çalışma koşullarının insancıllaştırılması konusunun, işçi bürokrasisinin gücüne temel olan alışılagelmiş sendikacılık işlevlerinin ötesinde çok daha zorlu ve derin sorunlar açtığını farkeden sendika yetkilileri ise yan çizmektedirler. (İşyerinin yeniden düzenlenmesi, sendikaların da yeniden düzenlenmesine yol açabilir. Nitekim son anketlerden birinde, işlerinden hoşnut olmayan işçi oranı kadar sendikaların önderliğinden hoşnut olmayan işçi çıkmıştır.) Birkaç sendika sözcüsü işçilerin işyerine duydukları saygı ve verdikleri değerin azalmasından bu konuyu işleyen sosyalbilimcileri sorumlu tutmayı yeğle-

mişler, bazı sendika yetkilileri üniversitelerde yapılan incelemelere «seçkin takımının saçması» demişlerse de, giderek sendikacılar da «mavi yakalıların melankolisi» nin gerçek bir sorun olduğunu görmeye başlamaktadırlar. Bir zamanlar bu konuda kuşkucu bir tutum takınan Leonard Woodcock, Volvo'nun işyeri düzenlemesi deneylerinden(*) o denli etkilenmiştir ki şimdi UAW'de aynı doğrultuda deneyler yapmaya başlamış bulunmaktadır.

Harvard İşletmecilik Okulu'ndan Profesör Fred Foulkes, «değişen iş değil, insanların beklentileridir» demektedir. Bugün işgücünün yüzde 80'i lise mezunudur. Ancak orta okul mezunu olan 1940'ların işçisine oranla, bugünün işçisinin daha çok boş zamanı ve «ihtiyat akçesi» vardır. Bu yüzdendir ki montaj bantında yükselen beklentilerin yol açtığı bir isyan başgöstermiştir.

Bütün bunlar ne kadar doğru olsa da, işlerin niteliği de değişmiştir. Bir kere Amerika bir hizmet ekonomisi olmuştur. Sosyolog Daniel Bell'in kaydettiği gibi, yüzyıl başlarında on işçiden ancak üçü hizmet sektöründe çalışırken, 1968'de altısı hizmet sektöründe istihdam edilmekteydi. 1980'de ise bu oran onda yediye yakın olacaktır. İmalat, madencilik ve tarımda istihdam düşmeye devam edecektir. (1947 ile 1968 arasında ülkedeki tarım işçilerinin neredeyse yarısı kırsal kesimlerden ayrılmıştır.) Amerika'da son kuşak boyunca en hızlı büyüyen sektör yerel ve merkezî hükümet bürokrasisi olmuştur. Halen her altı Amerikalı'dan biri, bir resmî dairede çalışmaktadır. Bell'in tahminlerine göre 10 yıl içinde toplam işgücünün yüzde 22'sinden fazlası kalmayacaktır fabrikalarda. (Rand araştırma şirketinin matematikçilerinden Richard Bellman ise daha ileri giderek, 2000 yılında Amerikalı'ların tüketip dışarı satabilecekleri tüm malları üretmek için işgücü-

(*) İsveç'teki Kalmar montaj fabrikasında işçiler çalışma düzenlerini kendileri belirlemektedirler.

nün yüzde 2'sinin yeterli olacağını hesaplamaktadır.) Hizmet sektöründeki işgücü büyük ölçüde beyaz yakalılardan oluşmaktadır. 1900 yılında Amerikalı erkek işçilerden ancak yüzde 15'i beyaz yakalı iken, 1970'de erkek işgücünün yüzde 42 kadarı beyaz yakalı olarak sınıflandırılabilmektedir.

Bu durumda iki soru çıkmaktadır ortaya. Amerikan işgücünün yapısındaki bu muazzam değişikliklerde evrensel şirketlerin rolü nedir? Bu değişimin işçilerin hoşnutsuzluğu ile bağlantısı nedir? Birinci soruyu yanıtlamak ikinciden çok daha kolaydır. Kâr amaçlı üretimin otomasyonla (makineleşme ile) rasyonelleştirilmesi, çiftlikte olsun, fabrikada olsun, Amerika işçisinin giderek fazlalık durumuna düşmesine yol açmıştır. İleri sanayi toplumlarının bu doğal eğilimi, evrenselleşme süreci ile de hızlanmıştır.

Evrensel şirketin sanayi dünyasında yarattığı değişiklikleri Dainel Bell şöyle anlatıyor:

> Zenaatlar, daha basit işlere bölünmekte, geçmişteki zenaatkârın yerini iki yeni kişilik almaktadır: İşin düzen ve akışından sorumlu olan mühendis ile makine çarkları arasında etten kemikten yapılma bir dişli durumundaki yarı-nitelikli işçi; o da, mühendisin dehâsı yerini alacak bir makine yaratana dek. Bu, insanların, malzemelerin ve pazarların mal üretimi ve dağıtımı için düzenlendiği bir programlama ve zamanlama dünyasıdır; üretimin hızlandırılması için malların parçaları zamanında ve doğru oranlarda bir araya getirilmelidir. Bu bir organizasyon dünyasıdır; eşyanın koordinasyonu insanlarınkinden daha kolay olduğu için insanların «eşya» olarak muamele gördükleri bir hiyerarşi ve bürokrasi dünyası. Dolayısıyla insan ile oynadığı rol arasına zorunlu bir ayırım sokulmakta ve bu ayırım da kuruluşun organizasyon şemasında resmîleştirilmek-

tedir. Organizasyon içinde kişinin değil, oynadığı rolün gerektirdikleri söz konusudur. «Teknik»in kıstası verimliliktir; yaşam da ekonominin örneğine göre biçimlenmiştir: Enerji yüklü belirli bir doğa biriminden (kömür, petrol, gaz, su gücü gibi) en iyi makine ile en fazla iş, hangi göreceli fiyata çıkar?

Karar mekanizmasının merkezileştirilmesi, işbölümü ve yöneticilerin malın kalitesinden çok evrensel bilançoya önem vermeleri, Evrensel Fabrikayı sanayi çağının ilk yıllarındaki atölyeden ayırdeden başlıca özelliklerdendir. O eski güzel günleri romantikleştirmeye yatkın biri içinse, Charles Dickens'ten; Theodore Dreiser, Upton Sinclair veya Friedrich Engels'den birkaç sayfa okumak gereklidir. (Sinclair'in «*The Jungle*» (Cengel) adlı yapıtında canlandırıldığı gibi, eski girişimcilerin kalite yönünden rekabet etmeleri zorunluydu.) Uzun saatlar çalışan, düşük ücret alan, pis işlerle uğraşan işçilerin yaşamı zordu. Ne var ki 1900 yılında işgücünün büyük bir kesimi ürettiklerini ya kendi elleriyle yetiştirmekte ya da oldukça basit araçların yardımıyla biçimlendirmekteydi. İşçi gerek serbest zaman, gerekse ihtiyat akçesi bakımından daha az özgürdü, ama hiç olmazsa ürettiği ile özdeşleşebiliyordu. Modern montaj sürecinde olduğu gibi iş küçük parçalara bölünmemiş olduğundan, imalatın tümünden sorumlu oluyor, çalışırken bir şeyler yarattığını duyuyordu. Bugün ise önünden hızla akıp giden bir montaj bantının karşısındaki işçi gününü özünde anlamsız birtakım kas hareketlerini tekrarlamakla geçirmekte, örneğin bir vida sıkıştırmakta ya da bantın üzerinden bazı parçaları alıp yere indirmektedir. Hiç görmediği bir makinenin dişlilerinden biridir yalnızca. Chrysler'in Lynch Road fabrikasındaki montaj işçilerinden Johnson'un söylediği gibi, «bunlar insanı küçülten işler; sanki adam değilmişsin gibi bir his geliyor insana.» Sıra sıra çelik ma-

saları ve elektrikli daktiloları ile Park Avenue'daki alüminyum ve camdan bürolar da hizmet ekonomisinin montaj bantını oluşturmaktadırlar. Montaj işçisi ufacık bir katkıda bulunabildiği «üretim»den ne kadar uzaksa, programlanmış günlerini tüketici bir döngü içinde geçiren memurlar, sekreterler, şefler yaptıkları «hizmet»e o denli yabancılaşmışlardır.

Richard Sennett ve Jonathan Cobb, «*The Hidden Injuries of Class*» (Sınıfın Gizli Yaraları) adlı yapıtlarında, işçilerle yaptıkları bir dizi derinlemesine konuşmalarla bu insanların içlerini kemiren değersizlik duygularını araştırmaktadırlar; birçok genç işçinin uyuşturucu maddelere itilmesinin nedenidir bu duygular. (Bir UAW görevlisinin raporuna göre, Chrysler'in bir fabrikasında 4000 işçiden 500'ü eroinmandır.) İşçiye onurunun kırıldığı duygusunu veren yalnızca yaptığı işin anlamsızlığı değil, aynı zamanda kol işçiliğini küçük gören ve ancak piyasada rağbet gören bazı zihnî yeteneklere saygınlık sağlayan toplumsal ortamdır. Anababasının onca fedakârlıkla sağladığı ve özgürlük getirmesi beklenen eğitimin sıkıcı bir işe girmek için aranan koşullardan biri olduğu meydana çıkmıştır. Sennett ve Cobb'un bulgularına göre, hiyararşik düzenin günlük dönüşü içinde sürekli olarak üstündekilerinin vaktinin kendisininkinden daha değerli olduğu telkin edilen işçinin yeteneksizlik duygusu katmerleşmektedir. Kişinin değerinin hiyerarşideki yeriyle ölçüldüğü biçimindeki şirket efsanesini kendine mal eden genç işçi, «sistem»den yakınsa bile, doyumsuz yaşamının kendi kusuru olduğuna için için inanır. Daniel Bell ve Alain Touraine'in öngördükleri gibi, ekonomik gelişmesi bir avuç adamın zihnî çalışmasına bağlı olan bir «sanayi-ötesi toplum» gerçekleşmekte ise, anlamsızlık duygularının artması kaçınılmazdır. Sennett ve Cobb'un deyişiyle, «...kişisel onur ile kişisel yeteneğin bu şekilde birbirlerine bağlanmaları ekonomik bakımdan *daha* üretken olduğu sürece, yabancılaşma da toplumun kültürünü

gittikçe daha kuvvetle etkileyecektir.» Kısacası, tarihin en akılcı ve iktisaden en üretken «meritokrasi»sini meydana getiren Evrensel Fabrika aynı nedenle altta kalanların insanlık onurunu en çok zedeleyen bir sistem olmaktadır. Ortalama bir zekaya sahip, fazlalık durumundaki bir beden işçisini belirli bir yıllık gelirli garanti ederek emekli etmek veya bazılarının önerdikleri gibi, yıllık bir «ikamet eden tüketici» ödülü vermek, sokağa düşmesini önler ama asıl sorunların hiç birini çözmez.

Evrensel şirketlerin yöneticileri, bazan küçümseseler de, Amerikan işgücünü gün geçtikçe daha çok etkileyen insancıl sorunların tamamen farkındadırlar. Amerikan üretimini azgelişmiş ülkelere aktarmalarına başka bir neden de ileri sanayi toplumuna özgü işçi gerginliklerinden kaçmak istemeleridir. (Ne var ki bazı firmalar böyle yapmakla bu gerginliklerin yerine başka bir tür gerginlikle karşılaştıklarını da görmektedirler.) Dünya Yöneticileri bu arada Japon işçi-işveren ilişkileri modeline imrenmektedirler. Japonların çalışma tutkusunu güçlendiren bu model, bir bakıma eski şirket kasabalarında görülen pederşahi sisteme bir dönüş olmaktadır. Bir kez işe alınan bir işçi, yaşamının sonuna kadar şirkette kalacağım bilir. (Ne var ki büyük fabrikalarda ve küçük yan firmalarda bulunan geçici işçiler sınıfı yaşam boyu bir iş garantisine sahip değildir.) İşçi şirketin marşını söyler burada. Toplumda mesleği ile değil, çalıştığı şirketle tanınır. Şirketin düzenlediği gezilere işçilerle patronlar birlikte çıkarlar. Japonya'nın en büyük konservecilik şirketlerinden birinin başkanı olan Takeshi Hirona, ayda en azından 10 kişinin düğününe gider. Çoğu şirketlerde ortak işçi-yönetici konseyleri bulunur; bunlar yalnızca çalışma süresini ve ücretleri değil, üretim hızını, yeni konacak makineleri ve çalışma koşullarını da görüşürler. Yöneticilerin açısından bu sistemin yararı güçlü bir birlik ruhu yaratmasıdır. Örneğin 29 yaşında-

ki kasiyer Niroshe Naruse, şöyle söz etmektedir işyerinden: «Buranın Japonya'daki en tanınmış süpermarket olduğunu bildiğimizden, burada çalışmaktan hepimiz gurur duyarız.» Amerikan süpermarket yöneticilerinin hayret edecekleri bir bağlılık yemini. Ancak Japonya'da da işçinin yabancılaşması artmaktadır. Amerika'da 1950'lerde, Almanya'da 1960'larda tanık olunmaya başlanan işçi huzursuzlukları, 1970'lerde Japonya'ya da yayılıyor gibidir.

Japonya'daki pederşahi işçi ilişkileri modelinin ömrü ne kadar kısa çıkarsa çıksın, Amerikan yöneticileri yine de hasretini çekmektedirler. İşçilerle sosyal barış sağlanması ve hattâ onların bağlılıklarının kazanılması için işletmeye kreşler ve eğlence tesisleri kurmak büyük bir bedel değildir. Thomas Watson bir keresinde bir şirket marşı bile yazmıştır; yukarıda değindiğimiz gibi, başka evrensel şirketler de yönetici sınıfı arasında şirkete bağlılık yaratmak için büyük çaba sarfetmektedirler. Ne var ki Harold Geneen'in elektrikçileri ile sabah egzersizleri yaptığını veya David Rockefeller'in veznedarları ile düzenli olarak pikniğe çıktığını düşünmek biraz zordur. Amerika'da işçilerle barış kurulması için izlenmesi daha olası bir strateji, fabrikaları yurtdışına taşıma tehdididir.

Amerikan işçisinin şirketleri yurtdışına kaçırmamak için ana silahı olan grevden giderek vazgeçmesi, pazarlık gücünün zayıfladığına işarettir. Geçenlerde Ulusal Deniz İşçileri Sendikası hiç olmazsa Amerikan ticaret filosunun bir kısmını A.B.D. bandırası altında tutabilmek için grev yapmama taahhüdü vermiştir. (Bugün Amerikalı armatörlere ait gemilerin A.B.D. bandıralı olanlar yüzde 5 oranındadır.) Bunun gibi Birleşik Çelik İşçileri sendikası da demir-çelik fabrikalarını ülkede tutabilmek için grevsizlik kararı almıştır. Amerikan işçi hareketinin uysallaşmasına başka bir örnek de Uluslararası Elektrikçiler Sendikası ile GM'in Dayton (Ohio)daki Frigidaire fabrikası arasında yapılan

1971 toplu sözleşmesidir. Şirket fabrikayı «Dayton işçi piyasasının dışında bir yere taşımaktan» dem vurunca, 850 işçiyi yeniden işe alması ve Dayton'da kalması koşuluyla sendika da ücretlerin iki yıl süre ile dondurulmasını ve haftada 20 dolar kadar düşürülmesini kabul etmiştir. Ayakkabı ve Çizme İşçileri Sendikası Stride-Rite ayakkabı firması ile 1973'de yaptığı beş-yıllık ve hiç bir ücret veya hayat pahalılığı zammı getirmeyen toplu sözleşmeyi, fabrikayı yurtdışına kaçırmamak gerekçesiyle işçilere kabul ettirmiştir. (GM de Vega fabrikasındaki işçilere yabancı rekabetini hatırlatmak için fabrika içine Almanca ve Japonca afişler asmaktadır.)

Ne var ki, evrensel şirketler, pederşahi yönetim biçimini gerçekleştirseler bile bunun «mavi yakalı melankolizmi»ni tedavi etmeye yetmeyeceğini anlamaktadırlar. Bu yüzden «iş zenginleştirme» ya da «işin insancıllaştırılması» gibi kuramlar yeniden ilgi çekmeye başlamıştır. İş zenginleştirme, aslında Paul Goodman'ın «insana yakışır bir iş» dediği şeyin yaratılmasına sanayi psikolojisinde verilen addır. Şirketlerin insan ilişkilerine bakan bölümünde kullanılan dille, işin daha «yetenekleri zorlayıcı», «tatmin edici» veya «insanın kendini gerçekleştirmesine olanak verici» hale getirilmesidir. Wharton School'dan Profesör David Sirota, zenginleştirilmiş bir işin beş özelliğini şöyle sıralamaktadır: Daha büyük sorumluluk; sorumluluğun yerine getirilmesinde daha geniş bir özerklik; işin daha az bölünmesi (daha büyük bir kısmının tek bir kişi tarafından tamamlanması); işçinin yaptığı işin daha çabuk değerlendirilmesi ve iyi yapılmış bir işe daha çok önem verilerek ödüllendirilmesi. Stanley E. Seashore ve J. Thad Barnowe adındaki sanayi psikologları, mavi yakalılarda olduğu kadar beyaz yakalılarda da görülen melankolizmin «nedenleri insan benliğini aşağılayıcı işlerde ve iş çevresinde yattığına göre.... işçiler için en çok önem taşıyan çalışma koşullarını iyileştirecek mas-

rafsız, rizikosuz, pratik yollar olduğuna» inanmaktadırlar. 1960'ların AT&T (American Telephone and Telegraph) deneyleri onların bu iyimserliğini desteklemektedir. Örneğin bu telefon şirketinin memurlarına, abonelerin şikayetlerine şeflerine danışmaksızın kendi başlarına ve kendi imzalarıyla cevap verme olanağı tanındığında, işlerine karşı tutumlarının göze çarpar biçimde değiştiği görülmüştür. Ancak Sirota'nın da kaydettiği gibi, çoğu kez işçilerin doyumsuzluğu öyle kolayca giderilememektedir. Daha yakın zamanlarda yapılan deneylerde işçilere sorumluluk vermekte çok daha ileri gidilmesi gerekmiştir. Topeka'daki Gaines köpek yemi fabrikası, General Foods şirketinin Kankakee (İllinois) fabrikasında karşılaştığı devamsızlığa ve sabotajcılığa çözüm yolu bulmak üzere düzenlediği bir deneye sahne olmuştur. *Newsweek* dergisi, deney yapılan fabrikadan şu izlenimleri veriyor:

> Fabrika hayli yüksek bir otomasyon düzeyinde olduğu için, insana sıkıcı gelebilecek bir sürü el işlemi gerektirmektedir. Bu yüzden, tatmin edici işlerle sıkıcı işleri eşit olarak dağıtmak isteyen yöneticiler, fabrikada demokratik bir düzen kurmuşlar. İşçiler yarı-özerk ekiplere ayrılmışlar; yapılan işe göre 6 kişiden 17 kişiye kadar değişen ekiplerin her biri kendi formenini (ustabaşısını) seçiyor ve her vardiyanın başında üretim kotalarının nasıl doldurulacağını kararlaştırıp işleri kendi arasında paylaşıyor, anlaşmazlıkları kendi içinde hallediyor. Bunun için her işçi fabrikadaki hemen hemen her işi yapabilecek şekilde yetiştiriliyor: Konveyörün başında torbaları doldurmaktan, hayvan yemini pişirip karıştıran makinelerin karmaşık denetim tablolarını izlemeye kadar.

İşçi ekipleri işten kaytaranlara ya da gevşek davrananlara baskı yaptığı gibi, birbirlerinin kişisel veya aile sorunlarına da yardımcı olmaktadırlar. Mevkii ne olursa olsun, herkes aynı kafeteryada yemekte, fabrika müdürü öğle tatilinde işçilerle ping-pong oynamaktadır.

Şirketin işçi moralinin yükselmesi ve devamsızlıkların azalması bakımından elde ettiği yarar büyüktür. Buna benzer deneyler, Travelers Insurance (seyehat sigortacılığı), Corning Glass (cam) ve Motorola (radyo, pikap vb.) şirketlerinde de yapılmaktadır. (Corning'in Medford fabrikasında, kendi üretim hedeflerini saptamalarına izin verilen işçiler, üretimi yüzde 20 arttırmışlardır.)

Yalnız, «iş zenginleştirme» şirketler için ne masrafsız, ne de rizikosuz bir tedavi yoludur. Sirota'nın belirttiği gibi, Lordstown oto-montaj fabrikasındaki sorun aslında üretimin eski biçim hızlandırılmasından doğmaktaydı. İşçilerin, her 36 saniyede bir önlerinden bir araba geçiren montaj bantına alışabilmeleri için hayli ping pong oynamak gerekir. Ama bantı yavaşlatmak da maliyetlerin artması demektir. İşçilere yönetim sorumlulukları vermek de şirketlerin yeni yeni farkına varmaya başladıkları bazı rizikolar doğurmaktadır. Amerikan işçileri ve sendika hareketi, pastanın daha büyük bir parçasını istemekte Avrupalılar'dan daha atılgan olmakla birlikte pastanın yapılmasında söz sahibi olmaya o kadar ilgi duymamaktadırlar. İşçi yönetimi ve işçi denetimi, Fransız, Alman ve İtalyan sendikaları gibi sosyalist kökeni olan işçi hareketlerinin bulunduğu Avrupa'da geleneksel düşüncelerdir. (Çoğu işçi yönetimi planlarının şirket yönetimine verilmiş imtiyazlara pek dokunmadığı da başka bir gerçektir.) Amerikan sendikalarının çoğu yönetime katılmaktan kaçınmaya devam etmektedirler. «İş zenginleştirme» deneylerine de işçileri kendi yanına çekip sendikanın gücünü azaltmayı hedefleyen şirketlerin bir

taktiği olarak kuşkuyla bakmaktadırlar. Yalnız son zamanlar UAW Bolivar (Tenessee)deki bir oto aynası fabrikasında yapılan deneylere katılmıştır.

Fabrikadaki karar mekanizmasını temelden değiştirmeye yönelik her deney, şirkete olduğu kadar sendikaya da risk getirmektedir. Ancak daha ileri görüşlü sendikaların kabul edebilecekleri bir risktir bu. Şirketler bir kez işyerinin yapısında yapılacak gerçek değişikliklerin nelere gebe olduğunu farketmeye başlayınca, «iş zenginleştirme» projelerine duydukları hevesi kaybedebilirler. Bunun bazı belirtileri şimdiden görülmektedir. Örneğin Kaiser'in Fontana (California) fabrikasında işçiler önemli yönetim işlevlerini üstlenip zarar eden işletmeyi kâra geçirince, Kaiser'in yöneticileri sevinmişlerdi. Ancak işçilerin bazıları, yönetici gibi çalıştıklarına göre, yönetici düzeyinde maaş almaları gerektiğini ileri sürmeye başlayınca, yukarıdakileri telaşlandırmışlardır. İşçilerin yabancılaşmasına son vermenin bedeli, yılda 200.000 dolar maaşlı bir yönetici sınıfının ve bankaların, sigorta şirketlerin ve emekli sandıklarının elindeki hisse portföylerinin yararına üretkenliği arttırmaya yanaşmayan bir kuşak yaratılması olabilir.

6

Amerikan işçisinin fazlalık haline gelmesi, evrensel bir sorunun parçası olarak düşünülmelidir. Evrensel Fabrikada insan elinin gereği sürekli olarak azalmaktadır. Örneğin İngiltere uluslararası bankacılığın merkezlerinden biri haline geldiğinden beri büyük bir işsizlik artışına tanık olmuştur. İktisatçı Robert Rowthorn, «kozmopolit faaliyetlerin gücü, yurtiçi ekonomisini baltalamıştır» demektedir. Dünyada işgücü dağılı-

mının dengesiz olduğu da doğrudur; Taiwan, Brezilya ve Kore gibi yerlerde nitelikli işçi darlığı vardır. (Taiwan bazı yabancı yatırımları bu yüzden sınırlamaya bile başlamıştır. Washington'daki iktisadi danışmanları T.W. Hu, konuya olağanüstü evrensel bir açıdan baktığından, Amerikan firmalarına adaya daha sermaye-yoğun teknoloji getirmelerini salık vermektedir; çünkü işçi sıkıntısı General Instruments'in fabrikasındaki genç kız işçilerin aylığını 25 dolardan 35 dolara doğru yükseltmektedir.)

1960'larda, Batı Avrupa'nın ekonomik canlanması, İtalya'dan, Türkiye'den, Yugoslavya'dan milyonlarca göçmen işçi çekmiştir. Bugün ise sanayileşmiş Avrupa geçici işçi ihtiyacını yitirmiş, yabancı işçilerden kurtulmaya bakmaktadır. Eğer tarihten örnek alınacak olursa, azgelişmiş dünyanın bazı bölgelerinde görülen istihdam artışlarının geçici olduğu meydana çıkabilir; azgelişmiş ülkeler de sanayilerinin makineleşmesine seyirci kalabilirler. Bu bölgelerde ucuz işgücü bolluğundan yararlanmak için «tersine mühendislik» (sanayinin daha emek-yoğun hale getirilmesi) çabaları sürdürülmekle birlikte, yine de otomasyon önlenemeyebilir. Meksika-Amerika sınır bölgesindeki sanayinin geçirdiği deney, bu olasılığı işaret etmektedir. Rio Grande ırmağının hemen öte yakasında, 1967 yılında gezdiğimiz bir dizi fabrikaya iki yıl sonra uğradığımızda yarısının kapanmış olduğunu görmüştük.

Amerikan işçisi, 1930 ve 1940'larda edindiği «dengeleyici güç»ün büyük bir kısmını, uluslararası hareket yeteneğini ortaya koyan şirketlerin önünde yitirmiştir. Milliyetçilik ve korumacılık, işçi örgütlerinin eski gücüne kavuşması için yeterli stratejiler değillerdir. Marx meşhur sloganını söylediği zaman var olmayan bir ekonomik mantık bugün dünya işçilerini birleştirmekteyse de, evrensel çapta pazarlığa oturacak evrensel sendikaların kurulması pek olası değildir.

Evrensel şirketlerin sendikaların karşısına çıkar-

dığı, aslında devletin karşılaştığı ile aynıdır: Yapısal bir gerilik. Devletin denetleyici makamları gibi, işçi hareketinin ana kurumları da büyük şirketlerin tüm evrene yayılmasının hayal bile edilemeyeceği günlerde oluşturulmuştur. Dünya ekonomisinin dönüşümü sonucunda, sendikalar işçilerin çıkarlarını koruma yeteneğini kaybetmektedir. Son bölümde de görüldüğü gibi, sermayenin hareket yeteneğine karşı devletin ve sendikanın hareketsizliği Amerika'da gelir dağılımını olumsuz yönde etkilemekte ve ciddî bir yapısal işsizliğe yol açmaktadır. Sonuçta, sokaktaki Amerikalı'nın iktisadî güvenliği tehlikeye düşmektedir.

ON İKİ

ŞİRKETLERİN ÇEVREYE ETKİLERİ VE GELİŞİMLERİNİN NİTESEL YÖNLERİ

1

1970'lerin aşkın tartışması sosyalizm üzerine değil, gelişim (iktisadî büyüme) üzerinedir. Gerçekten tartışmaya taraf olanların hepsi, daha az kargaşalı zamanlardan miras kalan adalet, demokrasi ve özgürlük gibi tüm büyük toplumsal davaların ancak insan yapısı kurumların gelişimi konusunda akla yakın bir tutum takınılarak çözülebileceğini ileri sürmektedirler. Politikanın pratik sorunları böylece ölçek sorunları haline gelmektedirler; insanlık ya ekonomik ve siyasal kurumları için elverişli bir ölçek bulacak veya eninde sonunda kendi kalabalığının ya da artıklarının içinde boğulup gidecektir.

Gelişimin (büyümenin) sınırlandırılmasını savunanlar, çözümlemelerinde tahminlerinde ve iddialarında sonuna kadar gittiklerinden çok daha ilgi çekmektedirler. (Onlara tezatla, sınırsız büyümeyi savunanlar bilinen resmî ağızla konuşmaktadırlar.) Tanınmış Roma Klübü'nün *Büyümenin Sınırları* adlı incelemesi, bilgisayar hesaplarına göre, «yeryüzünde büyümenin sınırlarına gelecek 100 yıl içinde varılacağını» açık açık söylemektedir. (Bu elektronik kehanetler ortaya bir

mahşer tarifesi çıkarmaktadır: Tungsten 40 yılda tükenecek, krom talebi arzını 235 yılda aşacak, vs. vs.) Bilgisayara göre tek çözüm yolu sıfır hızında büyüyen bir ekonomidir. Gelişmiş ülkeler yalnızca aşınan sermaye ve insangücü kaynaklarını yenilemeli, hiç bir yönde daha fazla birikim yaratmaya çalışmamalıdır. Hayatlarının iktisadî büyümeye bağlı olduğu öğretilmiş bulunan yoksul ülkelere «sıfır büyüme oranı» hoş gelmeyeceği için de nüfus başına 1800 dolar bağışta bulunularak zengin ülkeler ile işbirliği yapmaları sağlanacaktır. Bu öneriyi gerek sosyal adalet açısından, gerekse uygulanabilirliği ve çözümlemenin temelindeki metodoloji bakımından kolaylıkla eleştirmek mümkündür. Ne var ki, abartılmış da olsa, uyarının gerçeğe yakın bir yönü vardır. İngiliz çevrebilimcilerinin bildirisi, «bugünün dünyasında sanayi insanı çömlekçi dükkanına girmiş manda gibidir» demektedir. «Yaşamın Sürmesi İçin Bir Taslak» adını taşıyan bildiride, insanın doğayı, egemenliği altına alma güdüsü içinde, «en kestirme yoldan harabe haline getirdiği» ve «tüketim maddeleri ile enerjinin geometrik bir hızla artmasının olanaksız olduğu» belirtilmektedir. Sanayileşen dünya boyunca hava ve suyun gittikçe daha çok kirlenmesi, sunî gübre ve haşarat öldürücü gibi büyük ilerlemelerin yarattığı ekolojik dengesizlik ve ekosferde (insanoğlunun ve diğer canlıların yaşadığı, beslendiği çevre) hayatı besleyen sistemleri tehdit eden tehlikenin gittikçe büyüdüğü yüzlerce raporda o kadar iyi belgelenmekte ve birçok olayda o kadar kolaylıkla hissedilebilmektedir ki, işin tartışılacak yönü kalmamıştır. «Büyümenin Sınırları»nı yankılayan «Yaşamın Sürmesi İçin Bir Taslak» dengeli bir toplum istemektedir.

Ekonomik büyüme yanlıları ise, mahşer peygamberlerini alaya alarak, onların kâhinlik taslamasına ve mahşer heyecanına karşı, müspet bilimin gücünü seferber etmektedirler. Teknoloji, kendisini yaratanları kurtaracaktır. Örneğin Başkan Nixon, «bu sorunları doğu-

ran yaratıcı zekanın, çözmesini de bileceği»ne inanmaktaydı. David Rockefeller de «bir kez sen ve ben, hepimiz işimize daha sıkı sarıldık mı, istediğimiz çevreyi elde edecek olanağımız olur» demektedir. Muhafazakarlar gibi liberal iktisatçılar da «sıfır büyüme» önerisinin mevcut eşitsizlikleri koruyacak, yoksul ülkeleri sürekli bir azgelişmişliğe terkedecek ve gelecek kuşakları artan bir işsizliğe mahkum edecek bir plan olarak yermektedirler. (Bazıları ise biraz da istihza ile bütün bu fikirlerin üst-orta sınıf aydınların ve doğa tutkunlarının estetik duyarlıkları yararına çıkarıldığını ileri sürmektedirler.) Büyüme yanlıları, dünyadaki ekonomik nimetlerin önemli ölçüde daha eşit dağılması kesinlikle olanaksız olduğuna göre, altta kalanların tek umudunun, üsttekilerin payı arttıkça, kendilerine düşen kırıntıların da artmasında olduğunu savunmaktadırlar. Onlara göre, toplumların daha çok büyümekten başka çaresi yoktur. Çağdaş şirketin veya ulusal devletin sözlüğünde büyümenin tersi ölümdür. John Stuart Mill'in 100 yılı aşkın bir süre önce üzerinde düşündüğü «durağan hal» estetik açıdan ne kadar çekici olsa da, olanaksızdır.

Pozitif düşünürler, toplumun ekolojik aşırılıklarını düzelterek doğa ile modern sınai gelişme arasında gerekli dengeyi sağlayabileceğini vurgulamakta, mahşer habercilerini yalanlamaya çalışmaktadırlar. İnsan ile doğanın çatışma halinde kalıp kalmayacağını belirleyen şeyin, gelişimin hızından çok niteliği olduğunu ileri süren bu düşünürler, aslında doğru bir noktaya parmak basmaktadırlar. Evrensel şirketin varlık nedeni, evrensel çapta gelişmesini planlamasındadır. Çağdaş toplumda zararlı bir gelişme olmasında en doğrudan doğruya sorumluluk taşıyan kurum da odur. Dolayısıyla, bugünkü sistemin yararlı bir gelişme yoluna girmesi için beslenen umutların bağlanması gereken kurum da o olmaktadır.

Bu bölümde, evrensel şirketin yarattığı gelişmenin

nitesel yönünü ve özellikle Amerikan toplumunun üzerindeki etkilerini araştıracağız. Evrensel şirketlerin yarattıkları türden gelişmenin kendine özgü niteliklerini tanımlamaya ve şirket yapısı ile ürünleri arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışacağız. Burada, bir birinden hayli değişik üç tür üzerinde duracağız: Önce gelişme konusu çevre kirlenmesi tartışması ile içiçe girmiş olduğundan fabrikalardan atılan artık ürünleri, dolayısıyla şirketlerin büyümesinin çevreye etkisini inceleyeceğiz. Evrensel şirketlerin ürettikleri mallarda ve üretim yöntemlerinde ne vardır ki çevreyi kirletmektedir? Daha da önemlisi, şirketin yapısı çevreyi daha az kirletecek teknolojilerin kullanılmasına elverişli midir? Teknoloji, evrensel şirketler aracılığıyla, yaratıcılarını kurtarabilecek midir?

Evrensel şirketlerin istemeden ürettikleri şeyleri inceledikten sonra, pazara sürmek için ürettiklerine bakacağız. Şirketin kâr etme, büyüme ve güvenliğini sağlama itkeleri, piyasaya çıkarılan malların niteliğini nasıl etkilemektedir? Kısacası, evrensel oligopolcü üretiminin niteliğini belirlerken, Amerika'nın sosyal gereksinimlerine ne ölçüde karşılık vermektedir ve verebilir?

Son olarak, büyük şirketlerin insanlarda yarattığı gelişmeyi araştıracağız. Geçen bölümde, iş bölümünün montaj bantlarında veya bürolardaki robot işlerde çalışanlara yüklediği psikolojik ve manevî bedel üzerinde durmuştuk. Bu kez de evrensel şirketin yönetici sınıfını inceleyeceğiz. Bu adamlar (ve arada bir kadınlar) Amerika'nın gerçek planlamacılarıdır. Şirket onlara ne gibi bir kişisel gelişme olanağı verebilmektedir? Şirket içinde yükselme kaygısı, bu yönetici sınıfının yapabildiği sosyal planlamayı nasıl etkilemektedir?

2

Gelişime ilişkin konular —ne ölçüde, ne hızda, ne türde— evrensel şirketin geleceğini çevreleyen yaşamsal sorunlardır. Bu kitapta şirket gelişimine ilişkin çeşitli istikrarsızlıklar ve eşitsizliklerden söz ettik. Kuramsal düzeyde bunların hepsi, hiç olmazsa bir ölçüde, düzeltilebilir. Ancak gelişimin ekonomik sorunları daha temel bir güçlük ortaya çıkarmaktadır. Şirketlerin sınırsız gelişmesinin sosyal maliyetleri —çevre kirlenmesi, iktisadi ve siyasî kudretin tekelleşmesi, gelir dağılımının eşitsizleşmesi— göründükleri kadar yüksek ise, toplumsal sistemimiz bu kadar düzen bozucu bir kurumu süresiz destekleyemez. Büyümeyecek veya büyümesini gönüllü olarak sınırlandıracak bir evrensel şirketten söz etmek, bu kurumun temel ideolojisine olduğu kadar oligopolcü rekabetin yasalarına da aykırı düşen köklü bir dönüşümü varsaymak demektir. Oysa oligopolcülüğün yasaları, pazar payının durmadan arttırılmasını, yeni pazarlara girmek ve yayılmak için çapraz-sübvansiyon yapılmasını emreder ve nihayet oligopolcülerin altın kuralı uyarınca, «herkes ne yapıyorsa onu yap, ama daha fazlasını» der.

Bu bakımdan sınırsız, geometrik bir oranda genişlemek büyük şirketler için bir yaşam gereği olmuştur. Gelişme hızını korumak için baş vurulan stratejiler ise malumdur. Reklamlar durmadan yoğunlaştırılarak, talep sürekli olarak körüklenir. Bugün toplam 170 milyon doları bulan ve geliri 11.000 dolara varan bir aile için yılda 2.200 dolarlık bir borç yükü oluşturan tüketici kredileri, halkın cârî geliriyle alabildiğinden fazlasının satılmasını sağlamaktadır. Taşıma ve haberleşmedeki sürekli hızlanma, gittikçe daha çok malın, daha çok insana, daha hızlı ulaşması demek olmaktadır.

Şirketlerin teknolojiyi denetim altında tuttukları ve hava, su kirlenmesi ile kulak ve gözü rahatsız edici et-

kilerin şirketlerin teknolojiyi kullanış biçiminden doğduğuna örnek göstermek gereksizdir. Dumanlar, atmosferde anormal ısınma, boş konserve tenekeleri, kimyasal ve nükleer artıklar, teknolojik gelişmenin yan ürünleri, teknolojik gelişme ise şirketlerin büyümesinde ana itici güçtür. Buraya kadar her şey tamamen açık seçiktir. Açık olmayan, şirketlerin neden bu şekilde bir büyüme gösterdikleridir.

Teknolojik determinizm, Barry Commoner'in belirttiği gibi, teknoloji hayranları kadar düşmanları tarafından da paylaşılan bir halk kültü halini almıştır. Başarılı bir yüksek teknoloji şirketi olan TRW'un kurucusu Simon Ramo'ya göre, teknoloji geleceğin tahmin edilmesinde ve toplumsal sorunların çözülmesinde kullanılan bir âlettir. İnsanoğlu, «artık yeryüzünü makinelerle nasıl paylaşacağını planlamak zorunda olduğuna göre, (insan ile makinenin) bağdaşabilmesi için toplumun kurallarını değiştirmelidir.» Tekolojinin «iktidarı devralması»ndan korkanlar, teknolojinin kendi «yasaları» ve «zorunlulukları» olduğunu kabul etmektedirler. Ancak böylesine «Frankeştaynımsı» benzetmeler, gerçeği perdelemektedir. «Teknolojik zorunluk» olarak gözüken şey aslında insanların aldıkları bir dizi kararın sonucudur. Makine yapmaya ve nasıl kullanılacağına karar veren insanlardır. Bu kararların çoğu ise şimdi evrensel şirketlerde alınmaktadır.

Şirketlerin örgütlenme biçimi ile çevreye zarar veren gelişmeler arasındaki ilişki nedir? Amerika'da son kuşak boyunca görülen iktisadî gelişme dikkatlice incelenirse, bu soruya bazı yanıtlar bulunabilir. 1946'dan 1971'e, A.B.D.'de çevre kirlenme düzeyi yüzde 200 ile 2000 arası bir oranda artarken, toplam üretim yalnızca yüzde 126 artmıştır. Barry Commoner, bu süre içinde bazı kilit sektörlerdeki üretimin bu oranın birkaç katı hızla yükseldiğini ve bu sektörlerin enerji israfına ve çevre kirlenmesine büyük katkıda bulunduğunu hesaplamıştır. İşte bazı örnekler: İadesiz soda

şişeleri, yüzde 52.000; sentetik elyaf, yüzde 5.980; klor üretiminde kullanılan cıva, yüzde 3.930; elektrik enerjisi yüzde 130; elektrikli ev âletleri (konserve açacakları, karıştırıcılar, mısır patlatıcıları, vs.) yüzde 1040. Araştırmacının hesaplamasına göre, aynı dönemde gıda, tekstil, giyim, ev tesisatı, çelik, bakır ve diğer temel metallerin üretim artışı nüfus artışının az çok aynı olmuştur (yüzde 42 kadar). Amerikan ekonomisinde II. Dünya Savaşı'ndan beri meydana gelen olağanüstü değişikliğin özü, «yeni üretim teknolojilerinin eskilerinin yerini almasındadır. Sabun yerine sentetik deterjanlar, doğal elyaf yerine sentetik elyaf, çelik ve kereste yerine alüminyum, plastik ve beton gelmiştir. Commoner'e göre, 1940'dan bu yana A.B.D. ekonomisinin gelişiminin temel insanî ihtiyaçlara şaşılacak ölçüde az yararı dokunmuştur:

> «Ortalama Amerikalı» denilen şu istatistikî varlık, bugün de 1946'da tükettiği kadar kalori, protein ve diğer besileri tüketmekte; az çok aynı miktarda giysi ve çamaşır makinesi kullanmakta; aynı miktarda yeni inşa edilmiş konuta yerleşmekte; aynı ölçüde taşımacılık kapasitesi gerektirmekte; aynı miktarda bira (adam başına 26 galon!) içmektedir. Ne var ki şimdi aldığı gıda daha küçük bir alanda daha fazla gübre ve tarım ilacı ile üretilmekte; giysileri pamuk ve yünden çok sentetik elyaftan dokunmakta ve sabundan çok sentetik deterjanla yıkanmakta; oturduğu ve çalıştığı binalar çelik ve keresteden çok alüminyum, beton ve plastik üzerine inşa edilmiş olmakta; kullandığı mallar demiryolu yerine giderek kamyon ile taşınmakta; iadeli şişelerden veya meyhanede içeceğine iadesiz şişelerden bira içmektedir. Eskisine oranla daha çok klima tertibatlı odalarda oturmakta ve çalışmakta; 1946'dakinden iki katı hızla araba sürmekte; tabiî yerine sunî

kauçuk tekerlekli, kilometre başına daha çok benzin yakan, benzini daha çok tetraetil kurşunu ihtiva eden, motorunun beygir gücü ve kompresyon oranı daha yüksek olan, daha ağır bir araba kullanmaktadır.

Bu teknolojik değişikliklerin çevreye yaptığı zararlı etkiler, kolaylıkla sergilenebilir; tarımı sanayiinin, sunî yemlikli, gübreli, ilaçlı teknolojisi, ekolojik dengeyi çeşitli şekillerde bozmuştur. Sentetik azotlu gübreler daha küçük bir alanda daha çok ürün elde edilmesini sağlarken, Commoner'in belirttiği gibi, çiftçi de «bitkinin emebileceğinden daha fazla azot kullanmak zorundadır; artık azotun çoğu ise topraktan sızarak akarsulara karışmaktadır.» Kimyasal gübrelerin kullanılmasıyla, doğal azot gübresinin kaynağı olan azot üretici bakteriler yok olduklarından, çiftçi tam anlamıyla sunî gübreye «ökselenmektedir.» Onu kullanmakla «rakip malı ortadan kaldırmış» olmaktadır çünkü. Sentetik haşarat öldürücüler de benzeri bir bağımlılığa yol açarak, çevreye zarar vermektedirler.

Deterjanlar, sentetik elyaf ve inorganik ilaçlar çevreye güçlü ve olumsuz bir etki yapmışlardır. Deterjanlarda «beyazlatıcı» madde olarak kullanılan, ışık yansıtıcı katkı maddesi, çamaşırları daha beyaz göstermekte, ama kiri temizlemekte hiç bir yararı olmadığı gibi, sabun imalatında kullanılan yağın üretiminde gereken enerjinin üç katını yutmaktadır. R.M. Stephenson'un «Kimyasal Proses Sanayilerine Giriş» adlı ders kitabında, «bildiğimiz sabunun çoğu ev ve ticarî temizleme işlerinde kullanılmaması için hiç bir neden yoktur» denmektedir. Ne var ki deterjanlar çamaşır sabununu dükkan raflarından kaldırtmış, böylece akarsularda, göllerde ve sahillerde kirletici fosfatların 20 kat artmasına yol açmıştır. Sentetik elyaf imalatında ise lifi biyolojik etkenlerle çözülmeyecek hale sokan yoğun bir ısı işlemi kullanılmakta, sonuçta artığı ortadan kaldırmak

için ya yakarak hava kirlenmesine katkıda bulunulmakta ya da zaten korkunç boyutlara erişmiş olan çöp yığınlarına ilave edilmektedir. Beygir gücü olağanüstü arttırılan otomobiller de motorun vuruntu yapmaması için benzine çok zehirleyici bir tetraetil kurşun maddesi katılmak zorundadır. Otomobil motorları kompreşyon oranı yükseltilerek daha «verimli» kılındıkça, egzoslardan çıkan is yaratıcı nitrojen oksit miktarı da artmaktadır (1946-1970 arasında 7 kat).

Sınai ilerlemenin çevre kirlenmesine ve enerji israfına yol açan etkilerine daha birçok örnek vardır. Sonuçta ortaya çıkan, teknolojiyi denetim altında tutan şirketlerin aldıkları kararların, çevre kirlenmesinin artışına yol açtığı ve kaynakların boşa harcanmasına meydan verdiğidir. Neden? İşlerine giderken ister istemez biraz kent havası teneffüs eden ve evleri petrol yahut gazla ısıtılan şirket yöneticilerinin çevreyi kasten kirletmeye veya kaynakları mahsus tüketmeye çalışmadıkları muhakkaktır. Dünya yöneticileri her şeyi planlamakla övünür; çevre bunalımının kendi rahatları bir yana, şirketin gelecekteki kârları açısından da taşıdığı olasılıklar açıkça gözükür iken, çevre kirleten teknolojiler almış başını gitmektedir.

Evrensel şirketlerin, kapitalist tarım işletmelerinin, sabun imalatçılarının, otomobil yapımcılarının ve kimya fabrikalarının çevre kirletici teknolojiler geliştirmiş olmalarının birinci nedeni, kısa dönemli çıkarlarıdır. Bu yeni teknolojilerin dikkati çeken iki ortak özelliği, birim işçilik başına üretim arttırmaları ve (satışa oranla) kârı yükseltmeleridir. Sabunculuk sanayiini sabun sattığı 1947'de kâr oram satışın yüzde 30'u iken, aynı sanayinin beher kutu sabun başına iki kutu deterjan satmaya başladığı 1967'de kâr oranı yüzde 42'ye yükselmiştir. Aynı dönemde işçilik girdisi de yüzde 25 azalmıştır. Oligopolcü firma için bir yaşam yasası olan «Malların Hayat Devreleri Kuramı,» kârını yüksek tutmak isteyen şirketin, pazar payını korumak veya

arttırmak için sürekli yenilik yapmak zorunda olması demektir. (Commoner'in hesaplarına göre, saf deterjanlarda kâr oranı yüzde 52'dir.)

Kimya sanayiinde de kâr itkesi durmadan yeni yeni ürünler çıkarılmasına ve bu arada olağanüstü yüksek bir kâr oranı elde edilmesine yol açmıştır. J. Backman'ın *Kimya Sanayii Ekonomisi* adlı kitabında yazdığı gibi, «kâr marjını ortalamanın üstünde tutmak, durmadan yeni ürünler bulunmasını, özellikler yaratılmasını gerektirir; aynı kategorideki eski ürünler daha düşük kâr marjlı sıradan mallar haline gelirken, yeni ürünlerden yüksek kâr marjları elde edilir.» Commoner, kimya sanayiindeki bu hızlı yenilik sürecini «ekoloğun kâbusu» olarak tanımlamaktadır; yeni ürünler pazara o kadar hızla sürülmektedir ki, «ekolojik etkilerini hesaplamaya vakit kalmamaktadır.» Bunun gibi, humus tabakasını aşındıran azot gübrelerinin kullanımı da, toprağı besleyen doğal gübrelerden daha çabuk ve yüksek kâr getirmektedir *Fortune* dergisine göre, yüksek beygir güçlü ve çevreyi o oranda daha çok kirleten 3.000 dolarlık bir arabadan çıkarılan kâr, daha az güçlü 2.000 dolarlık bir arabanın getirdiği kârın iki katıdır. (Daha bu yakınlarda Henry Ford II, «mini-otoların mini-kârlar getirdiklerini» söylemekteydi.) Çevreyi tahrip eden yeni teknolojilerin, daha az zararlı eski teknolojilerin yerini aldığı birçok halde, kârlılık oranında önemli artışlar olmuştur.

Çevreye yapılan zararın artması, böylece durmak bilmeyen kâr arzusunun doğrudan bir sonucu olmaktadır. Çabuk kâr elde etmek için yenilikler yoluyla şirketi genişletmek, topluma (çoğunluk çevresel olmak üzere) ağır bir maliyet yüklemekte, bu maliyet ise şirketin yıllık bilançosunda hiç bir zaman gözükmemektedir. Toprağın verimsizleşmesi, kaynakların aşınması, suyun kirlenmesi, havanın nefes alınmaz hale gelmesinin bedeli, sonuçta tüketiciler, hissedarlar, işçiler ve çocukları tarafından ödenmek zorundadır. Çoğu kez, bu para ile ödenemeyecek bir borç olmaktadır.

Sovyetler Birliği'nin geçirdiği deney, çevre kirlenmesi sürecinin bir ülkenin toplumsal sisteminin herhangi bir yönünden çok, değer sistemiyle ilgili olduğunu göstermektedir. Üretim araçlarının hemen hemen tamamen toplum elinde bulunmasına rağmen, öteki sosyalist ülkelerin çoğunda olduğu gibi birincil plan hedeflerinden biri bireysel tüketimi arttırmak olmaktadır. Bu siyasal öncelik sosyal maliyetine bakılmaksızın gittikçe artan bir üretkenlik gerektirmektedir. Baykal gölünde veya Dinyestr nehrinde yüzen ölü balıklar, görünürde sosyalist planlama ile yönetilen ekonomilerin de daha düşük ekonomik maliyete daha çok mal birikimi sağlamak için çevreyi feda etmeye ve doğal dengeyi bozmaya hazır olduklarını ortaya koymaktadır. «Gereksinimler»i karşılamak için, ekolojik etkilerine bakmadan üretmek, ister bir devlet planlama örgütü, ister bir özel şirketin reklam bölümü tarafından programlansın, çevresel felaketin reçetesi olmaktadır. Sovyetler Birliği'nin sınaî süreç içinde doğan sosyal maliyetleri hesaplama ve telafi etmekte kullandığı mekanizma hakkında bildiğimiz birkaç şey, bunun pek iyi işlemediğini göstermektedir. Amerika'ya yetişme çabasındaki Sovyetler, kapitalist ülkelerin çevreyi kirleten teknolojilerini aynen almaktadırlar. Herhangi bir azgelişmiş ülke açısından ise, üretkenliği arttırmak ve darlığı çekilen malların kısa vadeli arzını yükseltmek için bu yola sapmak çok çekici gelmektedir.

Sovyetler Birliği ve Yugoslavya gibi alternatif sistemlerin iktisadî gelişmenin nitesel yönünü değiştirerek sosyal maliyetleri düşürmeyi başaramaması, evrensel şirketin ideoloji ve yapısının, üretkenliği arttırma rekabeti içinde sosyal maliyetlerin hesaba katılmasını bile engellediği gerçeğini perdelememelidir. René Dubos gibi bazı doğal ve sosyal bilimcilerin deyişiyle, zararlı ekonomik büyümenin en iyi örnekleri hep «bütüncül düşünme» yoksunluğunun sonucudurlar. Modern şirkette teknolojinin örgütlenme biçimi, sorunların parça-

lara bölünerek ayrı ayrı çözülmesini gerektirmektedir. Şirketin verimliliğinin temeli, önce de gördüğümüz gibi, işbölümünün çok ileri bir aşamada olmasıdır. Galbraith'in söylediği gibi, «teknolojinin hemen hemen bütün sonuçları ve modern sanayinin aldığı biçim, işlerin böylece bölünüp yeniden daha küçük parçalara bölünmesi gereksiniminden doğmaktadır.»

Çağdaş teknolojinin çevreye zararlı etkileri, ekonomik alandaki başarısının doğrudan doğruya sonucu olmaktadır. Haşarat öldürücüler, sunî gübreler, yeni kimyasal işlemler, yüksek güçlü otomobiller kendilerinden istenileni yerine getirmektedirler. Böcekleri öldürmekte, verimi arttırmakta, imalat üretkenliğini yükseltmekte, banliyö halkına hız ve heyecan sunmaktadırlar. Ne var ki her birinin de amacının dışında bazı etkileri olmaktadır ki, şirketin mühendisleri ve yöneticileri bunun üzerinde düşünmemek için para almaktadırlar. Şirketin çıkarı, bu tür etkilere aldırmamak ve gerektiği yerde gizlemektir. Üretimin sosyal maliyetlerini yalnızca hesaba katmak bile, ödemek şöyle dursun, üretkenliğin düşmesi, kârın azalması demektir. Şirket yöneticileri, aksi yönde edilen laflara rağmen, «toplumsal sorumluluk» duymaları için para almamaktadırlar. Üretim sürecinden sorumlu olanlardan, gözlerini montaj bantına dikip, işin genel manzarasına göz atmayı başkalarına bırakmaları beklenmektedir.

Gerçekten de amaç üretkenliği düşürmemek oldukça, şirketler çevre kirlenmesini azaltacak yeni teknolojilere yatırım yapmaktansa çevre koruma tedbirlerine karşı kampanyalar açmayı daha kolay bulmaktadırlar. Şirket hiyerarşisi içinde kulis ve kamu ilişkileri masrafları, üretkenliğin korunması için girişilmiş meşru harcamalar olarak savunulabilir; zira Kongre kısa bir süre içinde daha yüksek çevresel standartlar koyduğu takdirde üretkenlik düşecektir. (Aynı sayıda araba üretmek için daha çok para harcanacak, bu masrafın hiç olmazsa bir kısmı tüketiciler yerine şirket tarafından

üstlenilecektir.) Milyarlar yatırılmış olan teknolojilerin ekolojik gereklere göre yeniden dizayn edilmesi, parası ödenmiş tesis ve donatımlardan gelecek kârı feda etmek demek olmakta ve toplam kârın artmasını garanti etmeyen, nerede biteceği belirsiz muazzam araştırma-geliştirme yatırımları gerektirmektedir. Güvenlik, sağlık ve çevre koruma önemli satış unsurları değillerdir.

Çevre kirlenmesinin denetimi üzerine şirket yöneticileri ile kamu oyu arasında gittikçe şiddetlenen bir tartışma vardır. Şirketin varlık nedeni esas olarak üretkenlik artışı yoluyla büyümesidir. Oysa çevrenin korunması nitesel açıdan değişik türde ve belki de daha düşük bir oranda bir büyüme geriktirmekte, bunun için yapılması gereken teknolojik yenilikler ise hiç olmazsa kısa dönemde şirketlerin üretkenliğini düşüreceğe benzemektedir. Çatışma başlamıştır bile. David Rockefeller, «sanayiye yüklenecek gerçekçilik dışı çevre masrafları»nın Amerika'nın dünya pazarlarında rekabet edemeyecek fiyatlarla mal üretmesine neden olacağını, işsizliğin artacağını ve «.. daha da ileri bir teknoloji kullanarak üretkenliğimizi artırmak zorunda kalacağımızı» ileri sürmektedir.

Rockefeller, burada parmağını gerçek bir toplumsal çıkmaza basmış bulunmaktadır. Oligopolcü rekabet dünyasında, hiç bir ülke tek başına şirketlerine öteki ileri sanayi ülkelerinden daha ağır çevre masrafları yüklemeye kalkışamaz. Ancak, Chase Manhattan'ın başkanı bu evrensel sorunun, «kişisel konfor ve rahatımızdan feda ederek» çözülebileceğine inanır gibidir. Baba işine yürüyerek gitmeli, anne sanayi elektrik tüketiminin en düşük olduğu gece saatlerinde çamaşır yıkamalı, oğlan ise elektro-gitarını klasik modelle değiştirmelidir. Kız haşarat öldürücülerden vaz geçip, piknikte bir iki böcek ısırığına katlanmalıdır. Ama üretim de artmaya devam etmelidir. Bu kişisel özveri çağrısı kuşkusuz David Rockefeller'in, kendi gibi, bi-

reyin tutumlu olması şirketin ise hovardalık etmesi gerektiğine inanan Baptist büyük babasının hoşuna giderdi. Ne var ki çevre kirlenme sorununun özü mal üretiminde ve pazarlanmasında kullanılan teknolojidir; o da şirketlerin sıkı denetimi altındadır. Şirketler ise iktisadî büyümenin niteliğini değiştirmenin bedelini ödemeye gerek görmemektedirler. (Burada belki şunu da kaydetmeye değer: New York kentindeki elektro-gitarlar ve çamaşır makineleri, tüm öteki ev tüketimi ile birlikte kentin yıllık elektrik gereksiniminin yüzde 25'ini oluşturmaktadırlar. Chase Manhattan Bankası'nın bütün gece aydınlatılması ve klima tesisatı, diğer ticarî binalarınki ile birlikte enerji tüketiminin yüzde 44'ünü oluşturmaktadır.)

Birçok şirket çevre kirlenmesi ile ilgilendiklerini yahut büyük bir fosfat üreticisinin yaptığı gibi, kirlenmenin kaçınılmazlığını göstermek için, zararlı artıklarını kontrol altına almak için sarfettiklerinden daha çok para sarfetmektedirler. Bir şirketin yıllık bilançosunda çevre kirlenmesine karşı 10 ile 50 milyon dolar arasında harcandığını okumak olağansa da, (BM çevre sorunları uzmanı John G. Welles'in işaret ettiği gibi) bu kadar büyük tutarların aslında satışların yüzde 1 ile 2'si oranında bulunduğu pek kaydedilmez. Dow Chemical Company, evrensel çevre koruma standartları geliştirmekte öncüler arasında yer almakta ve çevre koruma tekniklerine büyük yatırım yapmış bulunmaktadır. Dow'un başkanı Carl A. Gerstacker, çevre kirlenmesini denetlemekle «yapılacak tasarrufun hiç olmazsa maliyetle başabaş geleceğini ya da sonuçta net bir masraf eklemeyeceğini» ileri sürmektedir. Öteki şirketlerin yöneticilerinin çoğu Dow'un savlarını kuşkuyla karşılamaktadırlar. Çevre kirlenmesi konusunda yüz kadar evrensel şirket yöneticisi ile konuşan John G. Welles, ortak çıkmazlarını şöyle özetlemektedir: «Tabiî ki çevreyi kirleten artıklarımızı temizlemek için daha çok çaba sarfetmemiz gerekir, ama iç ve dış rakiplerimiz

bunu yapmıyorsa biz nasıl altından kalkalım?» Özellikle eski fabrikalar için çevre koruma tedbirlerinin masrafı altından kalkılamayacak şekilde olabilmektedir. Welles'in araştırmasında, «demirsiz metal haddehaneleri ve rafinerileri gibi kirletme etkisi çok yüksek olan fabrikalar» için azgelişmiş ülkelerdeki «çevre kirletme sığınakları»nın bir cevap teşkil edeceği belirtilmektedir. (Meksiko'nun İngilizce çıkan gazetesinde Meksiko eyaleti çevre kirleten sanayilere şu reklamı yapmaktadır: KORKMAYIN. YERİNİZİ ŞİMDİDEN HAZIRLAMIŞ BULUNUYORUZ. Yeni çevre koruma yasaları yüzünden bulunduğunuz yerden kaçıyorsanız, bize güvenebilirsiniz.» «Kirletme sığınakları» şimdiden hayli yayılmış bulunmaktadır. 1700 millik Karayipler sahili boyunca düzünelerle rafineri yer almakta, Porto Riko' nun güney kıyısındaki bir petro-kimya kompleksinin dumanları 90 mil öteye kadar yayılmaktadır. Karayipler Doğa Koruma Derneği Başkanı'na göre, güzelim St Croix adası kıyılarına haftada iki-üç kez yağ döküntüleri vurmaktadır.»)

Ne var ki, ne «kirletme sığınakları», ne kamu ilişkileri kampanyaları, ne de çevre koruma için yapılan görece küçük yatırımlar evrensel şirketlerin sorununu çözmeyecektir. Bir çöp toplama şirketinin yetkilisinin Welles'e anlattığı gibi, «dünyanın en büyük firmalarının başkanları konuşmalarında çevreyi korumak için neler yaptıklarına övünçle değinmektedirler. Ama bilmedikleri bir şey varsa o da fabrikalarındaki şeflerin hâlâ akarsulara zehir dökmeye devam ettikleri veya geceleri fabrikadan çıkardıklarıdır.» Çevreyi en çok kirleten eski fabrikalarda ise gözleri bilançoda olan yöneticiler, aralarından birinin Welles'e söylediği gibi «kafamıza tabanca gibi dayanacak resmî bir nizamname olmadıkça» artıklarını temizlemeye yanaşmamakta, hattâ o zaman bile gerekli tedbirlerin maliyetini yüklenmek yerine «fabrikayı kapatmayı tercih edeceklerini» ifade etmektedirler.

Büyük firmaların yöneticileri de kafalarına dayanacak tabancanın dolu olmamasını güvenceye almak için hayli enerji sarfetmektedirler. Laurence S. Rockefeller çevresel sorunlar üzerinde halkın görüşlerini devlet başkanına iletmek üzere seçilmiş olan bir «Yurttaş Komitesi»nin başkanlığını yapmaktadır. Ulusal Sınaî Çevre Kirlenmesi Denetim Konseyi'nde büyük firmaların 63 baş yöneticisi bulunmakta ve Senato İç İlişkiler Alt Komitesi'ne ifade veren siyasal bilimci Henry Steck'in belirttiği gibi «sanayi kesimi için bir tür propaganda aracı olmaktadır.» Bu siyasal bilimciye göre, çevre koruma konusunda tavsiyelerde bulunmak üzere sanayi sözcüklerinin seçilmesi, bir Ahlak Koruma Komitesi'ne kentin tüm genelev patronlarını getirmek gibi bir şeydir. Çevre Kirlenmesi Denetim Konseyi'nin Deterjanlar Alt-Konseyi'ne başkanlık eden bir Procter and Gamble yönetim kurulu başkanının, deterjan köpüğünün çevreye arzettiği tehlikeye karşı özellikle uyanık bulunması için hiç bir neden olamaz. Silah imalatçılarını Pentagon'a bankacıları ise Hazine Bakanlığı'na yerleştiren aynı yenilmez mantık, şimdi de ülkeyi en çok kirletenleri çevre korumaya memur etmektedir. Bu konudaki uzmanlıkları yadsınamazsa da, çevresel reform bedelinin «sanayinin payına düşen» kısmını hesaplamaya yanaşacakları kuşkuludur. Çevre koruma politikasının evrensel şirketlerin çıkarlarına göre biçimlendirilmiş olması, ülkenin geleneksel iktisadî büyüme tarzına bağlı kaldığını göstermektedir. Şirketlerin kudretinin en açık göstergesi, ülkenin toplumsal sermayesi olan havası, suyu ve toprağını finans kapital yığışımı uğruna harcamayı sürdürebilmeleridir.

3

Yukarıda da kaydettiğimiz gibi, üretkenlik bir şirketin ekonomik başarısının sınavı olduğu gibi, doğaya saldırısının da gerekçesi olmaktadır. Bu mantığa göre, şirketin büyüme hırsı olmasaydı, insanî ihtiyaçları karşılayacak mallar olmazdı. Ancak üretkenliğin en azından iktisadî büyüme kadar nitesel bir tanımlamaya ihtiyacı vardır. Birçok gözlemcinin işaret ettiği gibi, çağdaş Amerikan toplumunda gereksinimler hayli garip şekillerde değerlendirilmekte ve karşılanmaktadır. Köpekler iyi beslenmekte, tahminî olarak 20 milyon insan aç gezmektedir. (Paul Ehrlich, köpek mamasının, resmî besi standartları birçok insan gıdasınınkinden yüksek olduğundan, Amerika'daki bir sürü yoksul aile için bir temel gıda maddesi olduğunu belirtmektedir.) Ulusal piyasayı paylaşan üç büyük sabun firması tüketiciye birbirinden hemen hemen ayırdedilemez bir dizi göz kamaştırıcı mal sunmakta, ama öte yandan konut sıkıntısı, tıbbî tesis eksikliği çekilmekte, çevre koruyucu teknolojilere yatırım yapmaya yanaşılmamaktadır. Bu çarpık üretim önceliklerini açıklayan bir sürü kuram vardır. Neo-klasik iktisatçının, piyasanın sıhhat ve afiyette, tüketicinin ise kral olduğu inancına dayalı açıklaması, ancak insanların dudak boyasını temiz havaya tercih ettiklerini sananları veya otomobil, ilaç, televizyon, uçak seyahati gibi mal ve hizmetlerde klasik pazar diye bir şey kaldığına inananları ikna edebilir.

John Kenneth Galbraith çok daha inanılır bir kuram geliştirmiştir. Büyük şirket, boyutları ve kudreti sayesinde pazarı denetim altına alabilmekte, Amerikan ekonomisi için bir «planlama sistemi» oluşturmaktadır. Büyük şirketler müşterinin ne yiyeceğini, içeceğini, giyeceğini, tüttüreceğini, evinin nasıl olacağını ve geniş sınırlar içinde, aldığına ne fiyat ödeyeceğini belirlemektedirler. Ancak biz şimdi bu kudretin nasıl kullanıldığı so-

rusuna dönelim. Evrensel şirketin gelişimi ile pazara sürdüğü mallar ve maliyetleri arasında ne ilişki vardır? Savunucularının ileri sürdükleri gibi, büyük firma, küçüklere oranla tüketiciye daha ucuza, daha kaliteli mallar sunabilmekte midir?

Büyüklüğün göreceli verimliliği ve verimsizliği hakkında muazzam ve karmaşık bir iktisat edebiyatı vardır. Büyüklük yanlıları, şirket büyüdükçe, varılan ölçek ekonomisinin de büyüdüğünü, yenilik yapma olanağının arttığını, dolayısıyla üretim arttıkça maliyetinin düştüğünü ileri sürmektedirler. Aksi yönde ise hayli kanıt vardır ki burada ancak kısaca değinilebilir. 1959'da, Profesör Joe S. Bain çeşitli sanayi dallarında optimal fabrika büyüklükleri üzerinde yaptığı araştırma sonucunda, genişleme yoluyla elde edilen verimliliğin sanayiden sanayiye önemli ölçüde değiştiğini saptamıştı, (Otomotiv sanayiinde optımal büyüklük pazarın yüzde 20'si, ama sigara, et, petrol, sabun ve kauçuk sanayilerinde yüzde 5'inden aşağı idi. Bu sanayi kollarındaki gerçek yoğunlaşma ise bir hayli fazladır.)

Yalnızca 1969 yılında 4.550 firmanın yok olmasına ve ülkenin imalat sektöründeki tüm varlığın üçte ikisine yakın bir kısmının 200 şirketin elinde toplanmasına yol açan türden bir gelişmenin «verimli» veya «verimsiz» olduğunu çözümlerken, iktisatçının bu iki kavramına daha yakından bakmamız gerekecektir. Zira bir sistem bazıları için verimli işlerken, başkaları için verimli olmayabilir. Şirket «verimliliği»nin en alışılagelmiş anlamı, iyi yönetim, olipogol üstünlükleri, yenilik getiren ilerlemeler, şans veya hepsinin bir karışımı sayesinde üretkenliğin yüksek olması ve hissedarların yatırımları karşılığında olağanüstü yüksek bir kâr almalarıdır. John Kenneth Galbraith, *The New Industrial State* adlı yapıtında coşkulu olmaktan çok teslimiyetçi bir hava içinde, büyük sanayi örgütünün kaçınılmazlığını savunmaktadır. Galbraith'e göre, «kültürel heye-

can verici» buluşları (gösterdiği birinci örnek otomatik ekmek kızartıcısı) ancak uzman ekipleri olan büyük şirketler pazarlayabildiğine göre, tüketicinin harcadığı dolarların gittikçe daha büyük bir kısmı onların cebine girecek, benzeri üstünlükleri olmayan daha küçük firmalara oranla daha yüksek kârlar elde edeceklerdir. Dolayısıyla, büyüklük «teknolojik bir zorunluk» olmaktadır.

Hemen hepsi evrensel şirket olan en büyük 200 firmanın savaş sonrası iktisadî canlılık yıllarında kuraldışı yüksek kârlar yaptıkları doğrudur. Ancak, Senato Anti-tröst ve Tekelcilik Altkomitesi'nin eski baş ekonomisti John M. Blair, 30 sanayi şirketi üzerinde yaptığı incelemesinde, boyutları büyüdükçe kâr oranı artanların yalnızca dörtte bir oranında olduğunu kaydetmektedir: «Diğer dörtte-üçünde eğilim ya aksi yönde idi, ya da hiç bir ilişki olmadığı görülüyordu. Daha yüksek bir kâr oranı ya daha yüksek bir verimlilik ya da daha büyük bir tekel gücünün sonucu olabileceğine göre en büyük temel gücüne sahip şirketlerin en yüksek kâr oranlarını elde edememeleri, daha küçük rakiplerinden bile verimsiz olmaları olasılığını ortaya çıkarmaktadır.»

Nixon kabinesinde HEW (Sağlık, Eğitim, Sosyal Yardım) Bakanı olan Caspar W. Weinberger, dev şirketlerin «yerleşmiş, sağlıklı, iyi kâr yapan firmaları» satın almalarının «yalnızca, rekabet bakımından değil, sosyal ve siyasal kurumlar bakımından da bir kaygı nedeni» olduğu kanısındadır. Aynı kaygı, Johan Bjorsten'in incelemelerinde de ortaya çıkmaktadır; imalat sektöründe meydana gelen birleşmelerin altıda birinde satın alınan firma faaliyetten çekilmiştir. Yetenek ve üretici tesis kaybının, satın alan firmanın yöneticilerinin işini kolaylaştırsa bile ulusal verimliliğe bir katkı olduğunu savunmak güçtür.

Büyük şirketleri yönetenler, halkın her zaman yararlanmadığı boyutları büyütmekten çıkar sağlamakta-

dırlar. Galbraith, haklı olarak, büyüklüğün başlı başına «bürokratik bir avantaj» oluşturduğuna işaret etmektedir. Büyük şirketlerin yönetim işlerini yürüten yöneticiler, pazarlamacılar ve teknisyenlerin oluşturduğu «teknostrüktür» genişledikçe, zirvesinde bol yer açılmaktadır. Dünyanın çeşitli yerlerinde seferber edilen 400.000 kişilik bir kuvvet ITT'nin başkomutanına montaj hattındaki erlerin 100 katı bir maaş alma hakkı sağlamaktadır. Birçok bu tür şirket guruplarında hissedarlara düşen paylar her ne kadar hayal kırıcı olmuşsa da, imparatorluğun kurucuları hiç de kazançlı çıkmamışlardır. (Gerçekten, çağdaş girişimci için yaşam süresi içinde kişisel bir servet yapmak için en kestirme yol, yeni bir Xerox icat etmek dışında, bir şirket gurubu kurmaktır.)

Şirket ne kadar büyükse, şirketin özel uçağı da o kadar büyük, maaşı o kadar yüklü, yöneticileri patronlardan o kadar ayırdedilmez olmaktadır. Ayrıca, şirket ne kadar çeşitli ürünler çıkarırsa, o denli güvence kazanmaktadır; hiç olmazsa ITT veya LTV gibi aşırılığa kaçana kadar. (Sanayi imparatorluklarında da, siyasal imparatorluklarda olduğu gibi, çoğu zaman emniyet telkin edici fakat yanıltıcı benzetmelerin yardımıyla uzaktan alınan geniş kapsamlı kararlar her zaman en iyi sonucu vermez.) On sene içinde Amerikan şirketleri arasında 47.'likten 9.'luğa yükselen ITT, Uzaktan Erken İkaz Sistemleri için müşteri kalmasa bile «Wonder Bread» (Hârika Ekmek) için her zaman alıcı bulunacağı kuramı uyarınca yumurtalarını çok çeşitli sepetlere doldurmaktadır. (Başka şirketleri satın almak yeni bir pazara girmek için de en kestirme yoldur. Örneğin, şimdi adı American Brands olan American Tobacco Company, son zamanlarda satın aldığı firmalar ile satışlarının yüzde 29'unu «Beam bourbon» viskisi, «Sunshine» bisküvileri, «Jergens» losyonu ve «Master» kilitleri ile sağlamaktadır; üstelik bunların hiç birisinin etiketinde sağlığa zararlı olduğunu açıklayan bir ifade bulundurmak zorunda da değildir.»

Bütün bu büyük şirketleri tek bir çatı altında bulundurmak, özel sektörde verimliliği arttırmak yönünden hiç bir yarar getirmemektedir. Profesör George Stigler'in kaydettiği gibi, «örneğin, Buick Motors yine bağımsız bir firma olsa, GM'den neden daha az verimli olsun?» İktisatçı Walter Adams, «teknolojik verimlilik biriminin firma değil, fabrika olduğunu» belirtmektedir. Büyük fabrikalar küçüklerinden daha verimli olabilir, ama birçok fabrika işletmenin tek bir fabrikadan daha verimli olduğunu gösterir bir kanıt yoktur. Yeni firma satın almak için sarfedilen amansız çaba, malın kalitesini mükemmelleştirmekten çok bilanço gösterisi içindir. Temsilciler Meclisi Anti-tröst komitesinin 1969-1970 soruşturmalarında saptadığı üzere, şirket gurupları salt defterlerde meydana getirdiği güzel görünüm uğruna şirket satın almaktadırlar. (ITT, Hartford Sigortacılık Şirketi'ni satın alışını Adalet Bakanlığı karşısında savunurken, Hartford'un büyük nakit rezervlerini elinde tutmadığı takdirde dış bağlılarının ciddî bir likidite bunalımına sürükleneceklerini ileri sürmüştü.) Kârların bir haznede toplanmasına olanak veren muhasebe yöntemleriyle, satın alınan bir şirketin kârları ile hisse başına düşen temettülerde büyük bir artış gösterilebilmektedir. Hiç olmazsa hissedarlar durumu anlayana kadar, satın alan şirketin hisse senetleri, ne kendi kârları, ne de satınaldığı firmanın kârlarının olanak vermeyeceği bir düzeye yükselmektedir.

Şirket büyüklüğünün mal kalitesine etkisi nedir? Marshall McLuhan, büyük girişimlerde yönetim hedeflerinin «herhangi bir yönetici kadronun değişebileceğinden çok daha hızla değiştiğini» kaydetmektedir. Mallar o kadar hızla ciro etmektedir ki, kalite ve işçiliğe özen göstermek bir lüks olmaktadır. Bugün evrensel şirketlerin yüksek yönetim kademelerini işgal eden finansmancılar ve pazarlamacıların gözleri başka yere dönüktür.

Evrensel oligopollerin dünyasında, ürünler halkın gereksinimlerine göre değil, şirketin genişleme ihtiyacına göre biçimlenir. Bu ikisi ise aynı şeyler değillerdir. 1966'da, «pazarlama» kavramının tanımını değiştiren İngiliz Pazarlama Enstitüsü. «tüketici gereksinimlerini değerlendirmek» sözcüğünün yerine, daha açıklayıcı bir tanımlama getirdi: «Bir şirketin kâr hedeflerine ve diğer amaçlarına ulaşmak amacıyla, müşterinin satınalma gücünü değerlendirerek, belirli bir mala yönelik efektif talep haline dönüştürmesi.» Pazarlama artık ihtiyaç yaratma bilimi olarak bilinmektedir.

Büyük şirketin dehası buluşlara değil, bireysel arzuların geliştirilmesi ve pazarlanmasına dönüktür. Malum halk efsanesini doğrulayan sayısız inceleme vardır. Temel bilimsel ilerlemeler dev şirketlerin laboratuvarlarında seyrek olarak meydana gelir. Daha çok yatak odalarında, garajlarda, derme-çatma laboratuvarlarda olur bu; örneğin, Moulton'un bisikleti, Carlson'un Xerox'u, DeForest'in vakub tübü, Wankel'in döner motoru, Von Neumann'ın bilgisayarı gibi. Numaratörlü telefon bir cenaze levazımatçısı, tükenmez kalem ise bir heykeltraş tarafından icat edilmiştir. Bir Fransız rahibi, hava sızdırmaz buz dolabının ilkesini bulmuştur. İki konser piyanisti mutfaklarında Kodachrome (renkli film)i bulmuşlardır. Edwin Mansfield, Jacob Schmookler, John Jewkes, David Sawes ve Richard Stillerman'ın araştırmaları, iş temel buluşlara gelince büyük şirketlerin oldukça kayıtsız kaldıklarını ve şirket boyutları ile araştırma-geliştirme harcamaları arasında tutarlı bir ilişki olmadığını doğrulamaktadır.

Evrensel şirketlerin bilimsel ilerlemeler bakımından verimli olmamalarına bir çok neden vardır. Arthur Koestler ve başkaları bilimsel yaratıcılığın, artistik yaratıcılık gibi «büyük oranda akılcılık dışı» oluştuğunu, dolayısıyla buluşlara yol açan sezinin programlanıp örgütlenemeyeceğini ortaya koymuşlardır. Ayrıca, devletin bilgisayar ve jet uçakları gibi konularda şirket

araştırmalarına yaptığı cömert katkılara rağmen yöneticiler araştırma fonlarını bilimsel hayaller peşinde harcamaktan hoşlanmazlar; oysa gerçekten bütün yeni fikirler bir noktada hayal gibi gözükür. (Thomas J. Watson, Jr'un anlattığına göre, modern «random-accoss» bilgisayarların kalbi olan diskli bellek ünitesi «bir avuç kişinin... kuralları çiğneyerek» yöneticilerin projenin bırakılması yolundaki talimatına kulak asmamaları sayesinde yaratılmıştır. Yöneticiler projenin çok masraflı olmaya başladığı kanısındaydılar). California Sanatlar Enstitüsü Dizayn Okulu dekanı Victor Papanek, şirketlerin ve devletin araştırma-geliştirme harcamalarının yüzde 90'ının yeni buluşlar için değil, üretim için gerekli malzemenin son dizayn çalışmaları için yapıldığını kaydetmektedir. Yapılan araştırmanın büyük bir bölümü diğer firmaların elindeki patentleri atlatmak içindir.

Son bir neden olarak büyük şirketlerin bazan kâr arzusu kadar güçlü olabilen bir istikrar ve güvenlik arayışı vardır. Bu nedenle, özellikle büyük yatırımların yapılmış olduğu mevcut teknolojileri tehlikeye sokacağa benzeyen yüksek riskli projeler yüksek yöneticilere hoş gelmez. Halen pazarlamakta oldukları teknolojilerin kısa sürede geçersiz hale gelmesine katkıda bulunmaya itecek bir neden yoktur onları. Şirket hayatının bu gerçeği, 1962 yılında neredeyse hiç egzos gazı çıkarmayan gaz türbinli motoru imal edebilecek durumda olan Chrysler'in klasik yüksek kompresyonlu motorun daha büyük ve daha egzos çıkaran tiplerini tercih etmesini açıklamaktadır. Evrensel oligopoller her yıl teknolojik ilerlemeleri hasıraltı etmek için önemli miktarlar yatırmaktadırlar; tehlikeli görülen buluşların patentleri satın alınarak, belki de sonsuza dek, şirketin dosyalarında depolanmaktadır. (1970'de, General Motors, Ford, ve Chrysler 17 yıl boyunca hava kirlenmesini önleyici aygıtları piyasaya sokmamak için komplo kurduklarını itiraf etmişlerdir.)

Oligopolcü rakiplerin ürünleri giderek birbirlerini andırmakta, bunun nedeni de şirket yapısına bağlı olmaktadır. Aynı fiyat düzeyindeki otomobiller, diş macunu, ambalajlanmış gıda maddeleri, vs. etiketlerinde ne yazarsa yazsın birbirinden hemen hemen ayırdedilemez haldedir. Gerçekten değişik ürünlerin sayısını azaltıp, benzeri ürünleri pazarlamak şirket açısından «verimlilik» olmaktadır, çünkü böylece üretim ekonomisi yaratmaktadır. Ne var ki tüketici değişik ürünler çıkaran daha çok şirketin bulunduğu zamanlara oranla çok daha az «kral»dır. (Etiketler ile malın kendisi arasındaki ilgisizlik, ziyaret ettiğimiz bir elma sosu fabrikasında gözümüze çarpmıştı. Dolu kutular banttan geldikçe ambalajcı kadınlar alıp sözde rakip mallara ait olması gereken altı etiketten birini rastgele yapıştırıyorlardı.)

Büyük bir şirket için en kârlı yenilik türü ürün farklılandırması olarak bilinen şeydir. Bu aslında, üretim değişikliği için gerekli temel masraflara girmeden yeni pazarlar yaratmak amacıyla bir üründe önemsiz öze dokunmayan değişiklikler yapmanın nazikçesidir. Harvard İş İdaresi Okulu'ndan Theodore Levitt'e göre, 1970 yılında şirketler Amerika'nın süpermarketlerine 5.200 adet görünürde «yeni» mal sürmeye çalışmışlardır. Genel olarak bu tür yenilikler yeni teknolojiye yapılması gereken büyük yatırımları gerektirmemekte, daha çok reklamlara, pazarlamaya ve satış kampanyalarına giden mütevâzi masraflar yapılmaktadır. Artık ürün değişiklikleri reklam bölümüne göre ayarlanmaktadır. Ürün farklılandırma sanatının en büyük başarılarından biri ise «Life Saver» (Cankurtaran) olarak adlandırılan cankurtaran simidi biçimindeki meyvalı şekerler olmuştur. Sadece bir delik pazarlayarak olağanüstü satışlar yapılmıştır. Otomobil yapımcısının yıllık pazarlama görevi ise 3000 dolar borç bulabilecek herkesi, geçen senenin modelini eskilik ve değersizlik simgesi haline getiren birkaç önemsiz dizayn değişikliği

olmadan yaşayamayacağına inandırmaktır. Sabun imalatçısının işi de ev kadınını değişik ev işleri için çeşit çeşit özel sabuna ihtiyacı olduğuna ikna etmektir. Pazar yaratma sürecinde yapay veya göz boyayıcı değişikliklerden daha da önemli olan bir şey, ambalajlamada yapılan değişikliklerdir. (İade edilmeyen şişeler veya plastik kavanozlar kullanılmaya başlanırken, müşterinin güvenliği ve rahatlığını vurgulayan kampanyalar sürdürülmekteydi.) Böyle ambalaj değişiklikleri aynı zamanda birim üretim maliyetlerinde yüzde 5 veya 10' luk tasarruf sağlamanın ve altılık bira veya Coca-Cola kartonları gibi buluşlarla satış hacmini arttırmanın iyi bir yoludur.

Çok tekelleşmiş sanayilerde rekabet, fiyat yerine bu tür küçük farklılıklar üzerinde yürütüldüğünden, ülkenin reklam bütçesinin çoğu böylece meydana gelmektedir. Oligopolcü rakiplerin aslında birbirinin aynı ürünleri arasındaki gerçek kalite farkları, mevcut olsa da, tüketicinin gözüne çarpmamaktadır. Bu yüzden tüketicinin bağlılığını sağlamak ikna edici teknikler kullanmayı gerektirmektedir. Madison Avaneu'deki reklam metin yazarı bazan Kent'in «Micronite» filtresi gibi sözde eşsiz bir özelliği vurgulamakta, ama çoğunluk aslında malla hiç ilgisi olmayan bir «hava» satarak rakibinin müşterilerini çekmeye çalışmaktadır. (Uçmanın heyecanı, avlanmanın zevkleri, bir pınarbaşının serinliği gibi şeyler sigara reklamlarında sunulmaktadır son zamanlarda.) Modern reklam metin yazarı mutluluk, kıskançlık, korku ve heyecan satarken araya bir de mal sıkıştırmaktadır. Giderek büyük şirketler çoğu zaman ne sattıklarına bile pek değinmeden kendilerini reklam etmektedirler. Mal bakımından fazla bir seçim olanağı olmadığından, şirketin öne sürülmesi yetmektedir.

Doğal ki tüketici tavlanmasının bedelini yine kendi ödemektedir. Reklam masrafları fiyat artışları biçiminde ona aktarılmaktadır. Oligopolcülerin pazarladıkları

mallara alternatif olmadığı için, konulan fiyatı ödemekten başka çare yoktur. Sonuç ise doğal olarak enflasyonu körükleyici nitelikte olmaktadır. Reklamların pazarı genişleterek tüketici maliyetini düşürdüğü yolundaki iddialara rağmen, Ulusal Eğitim Yayıncıları Birliği'nin eski başkanı Harry Skornia başarılı bir reklam kampanyasının ardından fiyat indirimi yapıldığını hiç görmediğini söylemektedir. Tüketici, bu durumda, istemediği ve kendine görünür bir yararı olmayan pazarlama «hizmetleri»nin bedelini yani sanayinin yüklediği bir tür vergiyi ödemektedir (Reklamların alıcıya «bilgi» verdiği savı ise gerçeklerle gittikçe daha zor bağdaşmaktadır. Elli yıl öncesine tezatla, reklamcılıktaki yeni eğilim malın önemli yanları hakkında mümkün olduğu kadar az şey söylemektir.) En çok reklam yapanlardan biri olan sabun sanayiinde, *Advertising Age* dergisine göre reklamcılık masrafları satışların yüzde 10'u kadardır. En yoğun reklam yapan en düşük şirketler neyse ki pazarlamada bazı ölçek ekonomileri yaratmaktadırlar. Örneğin 1954-1957 yılları arasında American Motors sattığı beher araba başına 57.90 dolar reklam masrafı yaparken, General Motors sadece 26,60 harcıyordu. Bu reklamlar büyük şirketlerin reklam yoluyla elde edebildikleri üretkenlik artışlarının neden yönetimin çıkarlarına uyduğunu göstermektedir. Birim maliyetleri düşürerek elde edilen kazanç, riskli yeni yatırımlardan gelen paradan daima daha iyidir.

Fakat tüketici başka şeylerin de bedelini ödemektedir. Seks ve tehlikenin başkasının adına yaşanan zevklerini, veya bir dağbaşı pınarının ferahlık verici sükunetini satan gösterişli reklam kampanyaları, malın kalitesinden dikkati çelmektedir. (Şirketin insancıllığını öven kurumsal reklamlar da aynı etkiyi yapmaktadır). Şirket bilançoları, daha ucuz malzemeler kullanılarak, ambalaj dizaynı değiştirilerek ve hattâ uzun süredir çikolata alanların farkında oldukları gibi, alıcıya daha az vererek maliyetler düşürüldüğü zaman daha iyi

gözükmektedir. (Ancak bazan şirketler bu yöntemi biraz ileri götürmektedirler. Bundan kısa bir süre önce, artık evrensel bir hamburger satıcısı haline gelmekte olan McDonald's «çeyrek librelik» (250 gr.) hamburgerinden bir çeyrek onsluk (7 gr.) çaldığı için 1.800 dolar para cezasına çarptırılmıştı.) *London Times*'tan Nicholas Tomalin, yaptığı bir incelemede İngiliz Players Medium sigarasının 1939'dan bu yana yüzde 4 oranında kısaltıldığını saptamıştır. Şirket, düzenli aralıklarla yaptığı testlerle tiryakilerin sigaralarından milimetrenin beşte biri kadar çalındığını farkedip farketmediklerini anlamaya çalışmaktaydı.

İngiltere'nin en büyük bira imalatçısının yöneticisi, «şeker de yapsan, somun ve cıvata da, bira da, yöneticiliğin nitelikleri değişmez» demektedir. Bu tutum, Evrensel Fabrika'nın her yerinde olağandır. Evrensel şirketlerin önde gelen yöneticileri, giderek, yapılan malla doğrudan bir ilgisi olmayan, malın kalitesinden gurur duymayan veya üretimiyle ilgili tecrübesi bulunmayan para idarecileri haline gelmektedirler. Kalite ve işçilik göstermek hevesi, maliyetleri arttırdığı gibi şirketin büyümesini kısıtlar. Bu yüzden, hâlâ 19. yüzyıldan kalma tavırlar takınan, evrensel oligopollerde kumanda mevkilerine yükselemez Çağdaş şirketin üretkenliği ürettiği ile değil, kazancının ne kadar arttığı ile ölçülür. GE'nin söylediği gibi: «İlerleme, bizim en önemli ürünümüzdür.»

4

Evrensel şirketin iç yapısı üretilen malın türünü belirlediği gibi, içinde çalışan insanların karakterini de biçimlendirmektedir; yalnızca montaj bantındakileri değil, yönetici mevkilerinde olanları da. Amerkan Yöne-

ticiler Derneği (AMA)'nın 2.800 şirket yöneticisi ile yaptığı anket sonuçlarına göre, işe yabancılaşmanın «Amerikan şirket yöneticilerine yalnızca bulaşmakla kalmayıp içlerinde kök bile salabileceği» anlaşılmaktadır. Ankete cevap verenlerin, çoğu alt ve orta kademelerden olmak üzere, yüzde 83'ü, kişisel başarıyı iş başarısından başka bir çerçeve içinde tanımlamaktadırlar. Az çok aynı sayıda yönetici, başarı anlayışlarının değiştiğini söylemektedirler. İşte verilen cevaplardan bazıları: «Başarı, benliğini korumaktadır.» «Bazıları hâlâ paranın başarı demek olduğunu sanıyorlar. Ben inanmıyorum artık buna.» Ankete katılanların üçte iki kadarı çalıştıkları örgütün, kendilerinin kişisel amaçlarıyla ilgilenmek değil, farkında bile olmadıkları kanısındadırlar. Yaklaşık olarak bir o kadarı da yaptıkları işin hayatlarında ulaşmayı istedikleri amacı gerçekleştirmesini beklemediklerini söylemektedirler. Evrensel şirketlerin büyüme süreci, ülkenin yönetici, mühendis ve menajerlerinin gittikçe artan bir oranda büyük örgütlerde çalışmasını gerektirdiğinden bu durum ciddî sonuçlara yol açabilecektir. AMA'nın araştırması, şirketlerin bu şekilde gelişmesinin kişisel gelişimi boğucu bir etki yaptığını öne sürmektedir. Şirketlerin hedefleri ile içlerinde çalışanların kişisel amaçları gittikçe çatışmaktadır...

Kanadalı yönetim danışmanı Barrington Nevitt, modern şirketteki değişim ve büyüme hızının «eski yöneticileri hiç bir insancıl doyumluluğa erişmeyen, katı görüşlü kişiler haline» getirdiğini ileri sürmektedir. Kendisini zirveye çıkaran örgütsel sorunlarla teması kesilen kıdemli yönetici, bunalım geçirmektedir. Bu mümkün olmakla beraber, zirveye çıkmayı başaranların ellerine verilen büyük gücü kullanmaya alıştıklarını gösterir hayli kanıt vardır. (Son zamanlarda yapılan bir araştırma, böylelerinin astlarından daha uzun yaşadıklarını göstermektedir). Geneenlerin veya Rockefellerlerin işlerine yabancılaştıkları pek duyulmaz. Öte yandan, orta kademedeki yöneticilerin kaygıları, modern Amerikan

edebiyatının başlıca konularından biridir. «Managers: Personality and Performance» (Yöneticilerin Kişiliği ve İşlerindeki Başarısı) adlı yapıtın yazarı Kenn Rogers, böyle bir yöneticinin içini dökmesini nakletmektedir:

> Yaşam koşullarımı mı soruyorsunuz? Ne anlatayım size Doktor? Sabahın üçünde uyanıyorum; yanımda horlayan karıma bakıyorum, yüzünde bir kilo makyaj. Çocukların ikisi de tanrı bağışlasın, benden hayli boylular. İkisi de tutucunun biri olduğumu, iki yüzlü bir toplumu desteklediğimi söylüyorlar. Laf. Sonra aklıma iş geliyor, biliyorum ki Harry'yi başkan yardımcısı yapacaklar, beni değil. Sekreterim teselli etmeye çalışacak beni, o koca ayvalarını suratıma dayaya dayaya. Aptal karı. Büroda iş karıştırılmaz ya. Hafta sonlarında kulüpte golf oynarım, bir iki kadeh atarım, eve gidip yemeğimi yerim, TV seyrederim, komşularla kâğıt oynarız, biraz dedikodu dinleyip sonra da yatarız. Ertesi gün yine işe. Gelecek ağustosta 37'me basacağım. Çoğu zaman merak ederim, «bizim ana babamızın yaşamından değişik nesi var bunun?» Üstelik onların hayat tarzı benimki kadar masraflı da değildi. Benim gibi hiç bir zaman borca da batmamışlardı.

Profesör Rogers, «kariyer ortası bunalımı» dediği olguyu daha çok psikolojik bir açıdan açıklamaktadır. 35-40 yaşlarındakilerin bunalıma maruz olduklarını saptadığını söylemektedir. Bazı hallerde başarı bir boşluk duygusu yaratmaktadır. Araştırmasına konu olanlardan biri, «uğraşıp didinmek zorunda olduğumuz günlerde daha mutluyduk» demektedir. Belki yaşlanma sürecinin şirket yöneticilerinin huzursuzluğuna bir etkisi vardır; ancak şirket örgütünün kariyer ortası bunalımına katkıda bulunduğu belirli durumlar göstermek de mümkündür. ITT'nin eski başkan yardım-

cısı Jacques S. Gansler, sorunun özünü yöneticilerin giderek şirketlerinin hedeflerini benimseyememelerinde görmektedir. «Tahsilli orta kademe yöneticisi, şirketi yakından tanıdıkça, işleriyle haşır neşir oldukça yalnızca kâr amacı güdülmesini doğru bulmamaya başlamakta, ancak yukarıdan verilen direktiflerle kişisel inançları arasında büyük bir çelişkiye düşmektedir. «1960'ların sonlarında ülkenin en güçlü şirketlerinden bazılarının çıkardığı çürük mallar ve izlediği kuşkulu yöntemler hakkında açılan basın kampanyası, o örgütlerin içinde etkisini yapmıştır.

Önce de değindiğimiz gibi evrensel şirket yerel ve ulusal bağlılıkları kendine çekmek istemektedir. Ne var ki özel girişimin bir kurum olarak meşruluğunu kaybetmeye başladığı bir zamanda, duyarlı insanların gönülden, bağlılıklarını sağlamak güçtür. Son birkaç yıl içinde, Coca-Cola, Carnation, Standard Oil of California ve ITT'ye bağlı Wonder Bread gibi sanayinin temel taşları Federal Ticaret Komisyonu tarafından yanıltıcı reklamlar vermekle suçlanmışlardır. 1966'dan bu yana, sonradan baştan savma imal edildikleri anlaşılan 30 milyon otomobil ve kamyon piyasadan geri çekilmek zorunda kalınmıştır. Bu tür olaylar yöneticilerin moralini bozmaktadır. Tüketici hareketinin şirketlerde çalışmayı tasarlayan gençlerin üzerinde yaptığı etkinin bir belirtisi, Doyle Dane Bernbach Inc. şirketinin yaratıcı pazarlama bölümü başkan yardımcısı E. E. Weiss'ın belirttiği gibi, «üniversitelerdeki en yetenekli yüzde 20'lik kesimin reklamcılığı neredeyse son seçenek olarak görmesinde» ortaya çıkmaktadır. Kuşkusuz reklam ajansları ülkenin önde gelen üniversitelerden yaratıcı güçler çekmeye devam edecek, ama bu gelenler gittikçe daha az coşkulu olacak ve girdikleri iş hakkında pek hayal beslemeyeceklerdir.

En üstteki yönetim kademelerinin maddi ve manevî ödülleri ahlakî kuşkulara meydan bırakmamaktadır. Şirketin jetleriyle seyahat eden ve Beyaz Sa-

ray'a girip çıkan küçük bir gurup için kişisel amaçlarla şirketin amaçları iyi kaynaşmaktadır. (Du Pont'un eski başkanı Crawford H. Greenwalt, «The Uncommon Man» (Olağan Olmayan Adam) adlı kitabında bir şirketi oluşturan bireyleri bahçedeki çiçeklere, senfoni orkestrasındaki müzisyenlere ve çağlayandaki su damlalarına benzetmektedir.) Oysa onların emrinde çalışanlar arasında şirketin birçok faaliyetinin anlamı ve değeri konusunda uyanan kuşkular, şirkete olan bağlılığı aşındırmakta ve iç çelişkiler yaratmaktadır. (Ruh çözümleyicisi İgnacio Millan, evrensel şirketlerin Meksikalı yöneticileriyle yaptığı derinlemesine konuşmalar sırasında çoğunun, Meksika'da yaygın bir yöntem olduğu anlaşılan defter tahrifatı yoluyla, vergi kaçırmaktan ve kârları gizlemekten bilinçaltı bir suçluluk duyduklarını, gördükleri düşlerle ortaya koyduklarını saptamıştır. Bilinçli düzeyde rakamlarla oynamaktaki ustalıklardan biraz da gurur payı çıkaran bu adamlar böylece parayı yolsuz politikacıların elinden kurtardıklarını ileri sürerek kendilerini haklı göstermeye çalışmaktadırlar.)

Evrensel şirketin hiyerarşik yapısı da yönetici kademesinin moraline pek yararlı değildir. Yönetim işlevinin rutinleştirilip bölümlenmesi, montaj hattında olan işin yönetici kademesinde yansımasıdır. Şirketin verimliliğini sağlamak için birinci strateji olan işbölümünün bir sonucudur. Zirvedeki yönetim kademesi, astlarını, şirketin gereksinimlerine göre biçimlendirmek için örneğin her iki yılda bir aileleriyle birlikte oradan oraya nakletmenin insanî bir bedeli olduğunu bilmektedir. (Her yıl şirket içinde başka görevlere atanmaları nedeniyle 2,5 milyon kişi taşınmaktadır. IBM'de soğuk şaka haline gelmiş esprilerden biri, şirket başharflerinin gerçekte «I've Been Moved» —Taşındım— anlamına geldiğidir.) Yöneticilerin eşleri arasında bunalım, uyuşturucu madde iptilası, alkoliklik beklenebileceği üzere hayli sık rastlanan hallerdir. Bu

tür birçok aileyi tedavi etmekte olan Syracuselu psikiatrist Robert Seidenberg, «ev taşıma belki boşanmak kadar büyük bir kabustur. Sanki bir ağacı veya çalılığı kökünden söküp almak gibi bir şey. İnsan beş-altı kez oradan oraya taşınıp durursa sağlıklı gelişemez ki.»

Önde gelen firmaların birçoğu bu sorunları halletme uğraşı içinde belli bir miktar para ve çaba sarfetmektedir. Bazıları yönetici nakillerini azaltmaya çalışmaktadır. «Örgütsel Gelişme» ve «İnsancıl Yönetim» gibi isimler altında uygulanan yöntemlerle işten aldıkları doyum arttırılarak yöneticilerin daha iyi verim vermesi sağlanmaya çalışılmaktadır. T-grupları ve duyarlık eğitimi büyük şirketlerde yaygındır. Yönetim uzmanı Warren D. Bennis'e göre, «*Fortune* dergisinin en büyük 500 şirketinin baş yöneticilerinin yarısı «duyarlılaştırılmışlardır.» Bazı şirketler ise orta düzeydeki yöneticilere daha geniş bir yaratıcılık alanı tanımak için belirli yönetim işlevlerini merkezden almaktadırlar. Özellikle teknolojik yönü ağır basan firmalarda, Bennis'in bilimsel ilerleme için şart saydığı «demokratik ortam» yaratılmaya çalışılmaktadır. Oysa, Michael Maccoby'nin yaptığı üç yıllık bir araştırmaya göre, ileri teknoloji sanayilerinde orta kademedeki teknologlar işlerini «teknik açıdan ilginç, yaratıcı, şirket için önemli ve serbest çalışma olanağı tanıyan nitelikte» bulmalarına karşın, «sadece muazzam bir makinenin parçaları oldukları düşüncesi içlerini kemirmekte, şirketin politikasını etkileyecek güçleri olmadığına» inanmaktadırlar. Bir kısmı işlerinin işbirliği ve adaleti teşvik ettiğini, ama şefkat, eliaçıklık veya idealizm gibi duyguları davet etmediğini söylemişlerdir. Araştırmacının görüştüğü teknisyenlerin yarısından fazlası büyük bir şirkette yüksek bir düzeye çıkmaktansa, küçük bir şirketi yönetmeyi yeğleyeceklerini ifade etmişlerdir.

Amerikan kökenli evrensel şirketler, kısmen şirke-

tin görünümünü kurtarmak, kısmen de yöneticilerin yabancılaşmasını engelleyerek personelin moralini düzeltmek için «şirketlerin toplumsal sorumluluğu» dedikleri bir şeye zaman ve para harcamaktadırlar. *The Conscience of the Corporation* (Şirketin Vicdanı) adlı araştırmasında 247 büyük şirketi inceleyen Jules Cohn, 201'inin şu veya bu şekilde bir sosyal programı bulunduğunu saptamıştır. (Yalnız bunlardan dördü dışında hepsi 1965'in getto patlamalarından sonra kurulmuştu.) Şirketler bu iş için vergiden önceki net kârlarının yüzde 1'i kadar bir şey olan 1 milyar dolar harcamaktadır yılda. (Amerika'daki ortalama vatandaş yıllık gelirinin yüzde 2,5'uğunu hayır işlerine bağışlar.) Vergi yasası şirketler için yüzde 5'e kadar vergiden mahsup etme hakkı tanımakla beraber, özel sektörün klasik gerekçesi paranın hissedarlara ait olduğu, onların temettülerini aldıkları zaman (veya alırlarsa) bağış yapabilecekleri yolundadır.

Özel sektör sözcüleri, kamuoyunun şirketlerin insancıllığından kuşkulu olduğunu bildiklerinden, hayırlı işlerin aynı zamanda kârlı da olduklarını ileri sürmektedirler. Sosyal sorunların çözümünde yaratılacak pazar olanaklarından ve sosyal gereksinimlerin karşılanmasında sağlanacak kârlardan söz etmektedirler. Ancak Cohn'un incelemesi bunu doğrulamamaktadır. Bugüne dek görülen; azınlıkların istihdam edilmesi, «dezavantajlı»ların eğitilmesi, yerel iktisadi kalkınma projelerine katkıda bulunulması, siyah kapitalizminin teşviki ve çevre koruma çabalarının şirketlerin beklediğinden daha pahalı ve kârsız olduğudur.

Eski ITT başkan yardımcısı Jacques S. Gansler, «Sosyal Sorumluluk ve Çok-uluslu Şirket Yöneticisi» başlıklı raporunu, son birkaç yıldır şirketlerin toplumsal sorunlara gösterdikleri ilgi ve desteğin önemli miktarda azaldığını belirterek sonuçlandırmaktadır. Singer'de topluma yönelik araştırma - geliştirme çalışmalarına az bir ilgi gösterilmesi için yaptığı giri-

şimin başarısızlığa uğraması üzerine «bütün insanlara ve ülkelere hizmet eden» ITT'de yeni bir taktik deneyen Gansler, kendi bölümünün hayır harcamaları bütçesine biraz sosyal planlama öğesi sokmak istemişse de, «kamu ilişkilerinden sorumlu grup yetkilisinin» bu parayı denetimi altında bulundurduğunu öğrenmiştir. O ise Cohn'un daha birçok başka firmada gördüğü şekilde, bütçeyi suya-sabuna dokunmayacak, şirketin görünümünü düzeltecek uğraşlara harcamaktaydı, örneğin minikler beyzbol ligi gibi. Gansler, ITT'nin ticarî planlaması bakımından bütün dünyada meşhur olduğunu, ama sosyal alanda hiç planı bulunmadığını» kaydetmektedir. Satışlar 30 milyon dolardan 85 milyon dolara tırmanırken, hayır işleri bütçesinin 11.000 dolarda kaldığına üzülen Gansler'e «eğer şirket içinde herhangi bir yere varmak istiyorsa, bu konuyla uğraşmaması» tekrar tekrar salık verilmiştir; «Bu yüzden araştırma-geliştirme fonlarını sosyal yararlılığı olan projelere harcama tasarımı deneme olanağı bile olmadı» diyen Gansler, kısa bir süre sonra ITT'den ayrılmıştır.

5

Dünyanın biricik evrensel planlamacıları bugün insanoğlunun karşı karşıya bulunduğu dev sorunları çözmek için evrensel ölçekte plan yapmanın ancak muazzam örgütlerin harcı olduğunu ileri sürmekteler. Ne var ki eldeki kanıtlar, şimdiye değin özel şirketlerin önemli ölçüde büyümesine yol açan türden planlamanın yanlış yönde bir sosyal gelişim yarattığını göstermektedir. Çağdaş insanın gereksindiği ile çağdaş şirketin ürettiği arasındaki bağdaşmazlık büyüyor gibidir. Doğal ki, ihtiyaçlar büyük ölçüde öznel olarak belirle-

nir. Halk parasını oturduğu kentleri yaşanır veya havasını solunabilir hale getirmek için harcayacağına, ikinci veya üçüncü bir araba, elektrikli bir mumlukağıt kesicisi, ya da hazır ambalajlı bir bıldırcın almak istiyorsa, şirket politikacılarına göre bunların da birer ihtiyaç olmadığını kim söyleyebilir? Sovyetler Birliği'nde ıvır-zıvır üretiminin meyvalarına duyulan açlık bütün dünyada tüketim mallarına gösterilen istemin sadece Madison Avenue'deki reklamcılara bağlanamayacağını ortaya koymaktadır. Varlıklıların her zaman sevdikleri bir eğlence türü olan tüketim, demokratikleşmektedir.

Ancak biz şirket planlamacılarının halen programlamakta oldukları toplumsal gelişimin iyi veya kötü olduğunu gösterecek objektif sınavlar olduğu kanısındayız. Temel ölçü, hayatın sürdürülmesidir. Büyük şirketin iç dinamiği, tüm umutlarına ve savlarına karşın, çağdaş dünyanın en başta kirleten etken olması sonucunu doğurmaktadır. Daha çok kötümser veya daha az kötümser tahminlere inanalım, yeryüzü ekosisteminin artık daha fazla gaza, cürufa, radyoaktif artıklarına veya aşırı ısıya dayanamayacağı bir nokta vardır. Evrensel şirketlerin bugüne kadar bir yandan durmadan üretimlerini arttırıp bir yandan da çevre kirlenmesini denetlemek yeteneğinin hiç de yeterli olmadığı görülmektedir. Bir iki istisna dışında, Dünya yöneticileri henüz sorunun gerektirdiği düzeyde bir ilgi göstermemişlerdir. Yıllık bilançonun baskısı, çoğunu aldatmacaya, savsaklamaya ve propagandaya itmiştir, çevre kirlenmesini önleyecek teknolojiler yaratmak yerine.

Evrensel şirket, kentlerde dengeli bir büyümeyi planlayacak halde değildir. Büyük şirketlerin ticarî işareti olan dengesiz büyümenin simgesi, Amerika'nın birçok büyük kentinde görülen sefaletin ortasında yükselen büyük şirket merkezleridir. Şirketlerin programladıkları toplumsal gelişim metropolitan merkezle-

rine trafikten tıkalı otoyolları, çürüyüp giden mahalleler ve güç bela işleyen kamu hizmetleri getirmektedir. Bir miktar iyi niyetlerine ve bir sürü kamu ilişkilerine rağmen büyük şirketler Detroit, Washington ve başka kentlerin 1960'ların sonlarındaki karışıklıklar sırasında yanıp yıkılan geniş kesimlerini yeniden inşayı başaramamışlardır. Şaşırtıcı bir şey değildir bu. Büyük çapta imar, kârlı olmayan bir devlet işlevidir. Yoksulların desteklenerek toplum hayatına sokulması, sosyal barış için mutlak şart olan bir sosyal planlama öğesi olmasına karşın, para yapmak için iyi bir yol değildir.

Şirketin içindeki iç baskılar benzeri nedenlerle kamu sorunlarının çözümüne yönelik yeniliklere olanak tanımamaktadır. Basit araçlar dizaynı yerine daha karmaşık ve pahalı teknoloji geliştirmek daha kârlıdır. Varlıklı bir azınlık için gittikçe daha incelikli mallar yapmak ise çok kârlıdır. Bugünkü savaş-sonrası ekonomisinde yer alan çoğunluğun temel temizlik, beslenme, sağlık, taşıma ve haberleşme gereksinimlerini sağlamak ise değildir. Desinatör Victor Papanek'in göstermiş olduğu gibi, 150 dolara bir taşıt aracı, 9 sente bir radyo alıcısı, 9 dolara tek kanallı bir TV alıcısı üretmek olanaklıdır. Böyle ucuz, basit türden teknolojiye özellikle azgelişmiş ülkelerde büyük ihtiyaç duyulmaktadır, ama büyük kârlar elde edilecek bir alan değildir bu. Kıt enerji kaynaklarını korumak, daha az enerji gerektiren mallar ve imalat prosesleri bulmak ivedi bir ihtiyaçtır. Ama evrensel şirketlerin pazarlama bölümleri, 1973 enerji krizi hazırlıksız yakalayana kadar daha büyük motorlar, daha enerji tüketen gereçler, daha çok kaynak tüketen ambalajlar sürmekle meşguldüler. Belirtilmesi gereken bir şey varsa, o da evrensel şirketin israftan büyük çıkar sağladığıdır.

Nihayet evrensel şirket büyük ekonomik üstünlüklerini merkezileşme, bilgi denetimi ve hiyerarşik ör-

gütlenme ile kazandığından, iç yapısı dolayısıyla anti-demokratiktir. Planlama yetkisinin (daha küçük şirketleri büyükler yuttuğu için) hızla bir avuç şirket yöneticisinin elinde toplanması, meslekî gelişme ve kişisel doyumun gittikçe zor elde edilebildiği örgütler yaratmaktadır. Hiyerarşi, bireyleri kişiliklerinin yaşamsal bir yönü olan toplumsal faaliyete katılma ve karar vermekten yoksun bıraktığı için ruhsal doyumsuzluk yaratmaktadır. İş bölümü ise, tutarlılığı ve bütünlüğü olan bir şeyler yaratmak gereksinimini yanıtsız bırakmaktadır. Anti-demokratik bir yapıda, ne toplum, ne de kendi personeli için demokratik bir gelişim planlanamaz.

Toplumsal bir sistemin sonuçta başarısı denge kurmasına bağlıdır. Varlık ve kudretin birkaç elde toplanmasını önleyecek bir sosyal denge; en başta hava ve su olmak üzere doğal kaynakların kötü kullanılmasını engelleyecek bir ekolojik denge ve nihayet bedelini insanın ödediği yabancılaşmadan kaçınılmasını sağlayacak ruhsal bir denge. Marx'ın yazdığı gibi, insanın eşyaya verdiği kudret «yabancı ve düşman bir güç olarak karşısına çıktığı zaman» meydana gelen köleleşme sürecidir yabancılaşma. Gelişimin niteliğini değerlendirmek için bütüncül bir görüş açısı gereklidir. Evrensel şirkete bağlı olarak meydana gelen garip gelişim sisteminin toplumsal, çevresel ve ruhsal dengeye yaptığı etkiler birlikte incelenmelidir. Bugüne dek ortaya çıkmış gözleme dayalı veriler, evrensel şirketlerin hegemonyası altında kalan bir evrensel sistemin böyle bir dengelemeyi başarma olanağının pek bulunmadığını göstermektedir.

ON ÜÇ

VARLIĞIN DÖNÜŞÜMÜ VE ANLAYIŞ BUNALIMI

1

Evrensel şirket, geleceğin sömürgeleştirilmesi için bugüne dek tasarlanmış en güçlü insan örgütüdür. Yeni fırsatlar peşinde tüm yeryüzünü tarayan, kaynaklarını sanayiden sanayiye, ülkeden ülkeye aktaran bu kurum, her şeyin üstünde, evrensel kârlarını azamîye çıkarmak gibi basit bir amaç güderek eşsiz bir güce sahip olmuştur. Dünya Yöneticileri, geleceğin inanılabilir, evrensel bir modelini ilk geliştirenler olmuşlardır. İşçiler ve hükümetler belirli sınırlara bağlı kalırken, onlar hareket özgürlüklerinin verdiği üstünlüklerden yararlanmaktadırlar. Bu nedenle, gelecek üzerinde hak iddia etmekte şirketlerin kahinleri başkalarından çok daha ileridedirler. Bugün işlerini yürütmek için aldıkları kararlarla gelecek kuşak için bir politika çizmektedirler.

Evrensel şirketlerin boyutları, hareketlilikleri ve stratejileri ile dünya üretim sistemi üzerindeki denetimlerini hızla arttırdıklarını ve varlık üretiminde, dağıtımında ve korunmasında köklü bir değişiklik meydana getirdiklerini belirtmiştik. Bu olağanüstü dönüşümde başka öğeler de rol oynamakla beraber, evrensel şirket dünya kapitalizminin bu yeni aşamasındaki değişimin en dinamik öğesi olmaktadır.

Bu geniş kapsamlı süreçte evrensel şirketin oyna-

dığı ve oynaması gereken rolü değerlendirirken, soru Dünya Yöneticileri'nin evrensel şirketin barış, istikrar ve kalkınmaya katkıda bulunan bir güç olmasını arzulayıp arzulamadıkları değil, bu kurumun böyle bir rol oynayıp oynayamayacağıdır. Biz soruyu şöyle koyduk: Evrensel kârlarını azamîye çıkarmak peşinde, evrensel çapta bir oligopolcü rekabetin baskıları altında bulunan, olağanüstü güç sahibi evrensel şirket, dünyanın alt yüzde 60'lık kesimine önemli bir yardımı olacak şekilde, yoksul ülkelerde olduğu kadar zengin ülkelerde de davranışını değiştirebilir mi?

Bu soruyu yanıtlarken, kısa dönemli olduğu kadar uzun dönemli etkileri de inceledik; kısa dönemde, evrensel şirketin sorunu istikrar sağlamaktır; uzun dönemde ise, kalkınma. Büyük Bunalım'dan beri dünyada ekonomik güvencesizliğin bu denli büyük olduğu bir zaman olmamıştır. Ancak şirketlerin vadettikleri sınırsız dünya ise, güvencesizlikten de kaygılandırıcı bir manzara arzetmektedir. İnsanlığın çoğunluğu için sonunda ümit olmayan bir manzaradır bu. Toplumsal bir etkenin ilerici olup olmadığını değerlendirmek için kıstas, dünya nüfusunun alt yüzde 60'ına yararlı olup olmadığıdır. Evrensel şirketlerin yürürlükteki ve tasarı halindeki stratejileri kitlesel açlık, kitlesel işsizlik ve büyük eşitsizlikler gibi sorunlar karşısında bir umut vermemektedir. Tersine, evrensel şirket bütün bu sorunları katmerleştirmektedir; yarattığı sosyal sistem, üç temel insanî ihtiyaca aykırı düşmektedir: toplumsal denge, ekolojik (çevresel) denge, psikolojik (ruhsal) denge. Bu dengesizlikler çağdaş toplum sistemimizde hep varola gelmişlerdir; iktisadi gücün belirli merkezlerde toplanması, bu gücün toplum çıkarlarına aykırı kullanılması ve yabancılaşma ileri aşamadaki kapitalizmin eğilimleri olmuştur. Ancak, evrenselleşme süreci, tekelleşme sürecinden etkilendiği gibi bu süreci destekleyerek yeni bir aşamaya getirmiş bulunmaktadır bizi.

Evrensel şirketin toplumsal dengesizliği kötüleştirmekteki rolü belki de en belirgin olanıdır. Dünyadaki ürünlerin gittikçe daha büyük bir oranda sahibi, üreticisi ve dağıtımcısı olan evrensel şirket, varlığın tekelleşmesini hızlandıran bir araç olmaktadır. Evrensel bir dağıtımcı olarak da kaynakları en çok gereksinildiği yerlerden (yani yoksul ülkelerden ve zengin ülkelerin yoksul bölgelerinden) saptırarak, en az gereksinildiği yerlere (yani zengin ülkelere ve bölgelere) aktarmaktadır.

Oligopolcü rekabetin yarattığı ölüm-kalım korkusundan köklenen bir din olan sınırsız büyüme ideolojisinin durmadan arkadan ittiği evrensel şirketler, bu arada, tutumluluğu bir yük, israfı ise bir erdem haline getirmiş bulunmaktadırlar. Evrensel şirket ekonomisinin hızlı gelişimi, durmadan artan bir enerji tüketimi gerektirmektedir. Şirketlerin öngördükleri gelecek, yeryüzünün gittikçe büyüyen oranlarda kullan-at toplumlarına dönüşmesine bağlı olmaktadır: gittikçe kıtlaşan madenî kaynaklarla daha büyük miktarlarda, yeniden kullanılması olanaksız artıkların üretimi; iadesi ve ortadan kaldırılması olanaksız ambalaj malzemesinin gittikçe daha fazla kullanılması; beher birim enerji üretimi için gittikçe daha çok enerji tüketilmesi ve hatta havada, sudaki ısının artması, kısacası gittikçe büyüyen bir çevresel dengesizlik.

Ruhsal dengesizliğe yol açan süreçler ise toplumsal veya çevresel dengesizlik süreçlerinden daha güç çözümlenebilmektedir. Ne var ki Dünya Yöneticileri stratejilerini evrensel hareketlilik, işbölümü ve hiyerarşik örgütlenme ilkeleri üzerinde kurmuş bulunmaktadırlar; kısa dönemde bu ilkelerin hepsi de kâr üretmek bakımından etkili olabilirler ama insanoğlunun gereksinimlerini karşılamak bakımından değil. Evrensel şirketin boyutları, başlı başına, hiyerarşiyi gerektiren bir etkendir. Ekonomik verimlilik için, aile, yöre ve ulusa duyu-

lan geleneksel bağlılıklar yerlerini durmadan artan bir işbölümüne bırakmak zorunda kalmaktadırlar. Hareketliliğin diğer bir adı ise köksüzlüktür. Evrensel bir bilançoya duyulan bağlılığın, birey için bir toprak parçasına duyulan bağlılıktan daha doyum verici olduğunu gösteren hiç bir şey de yoktur. Tersine, «başıboş» ve oradan oraya uçan bir iş yöneticisi olmanın ruhsal sağlık için en iyi hal olmadığını gösterir hayli belirti vardır; gerek yöneticinin kendi, gerekse ailesi bakımından. Evrensel şirket, tüketim zevklerinin topluluk temeli oluşturabileceği efsanesini pazarlamakla, bir insanın bir başkasını arayışı ona ihtiyaç duyuşu üzerinde temellenen gerçek insan topluluklarının kurulması olanağını yok etmektedir. Siyasal topluluğun önemini yitirerek tüketim topluluklarının yayılması birbiriyle bağlantılı olaylardır.

Her TV seyircisi kendi aygıtının önünde otururken komşusundan tecrit edilmiştir ama aynı anda izlenilen programlanmış faaliyetler ve ortak fanteziler yoluyla simgesel bir bağlantı kurulmuştur aralarında. Çağdaş yaşamdaki yaygın anlamsızlık duygusunun, dev şirketlerin örgütsel stratejilerine ve değerlerine ne ölçüde bağlanabileceği yeni yeni anlaşılmaya başlanmakla beraber, uzun dönemde meydana çıkmaya başlayan sosyo-ekonomik sistemin yarattığı ruhsal bunalımlar hepsinden önemlidir, çünkü sistemi düzeltmek için gerekli azmi baltalamaktadır.

Evrensel şirketin büyüme stratejileri değindiğimiz gibi gerçekten toplumsal, çevresel ve ruhsal denge ile bağdaşamaz nitelikteyse, bu tür bir gelişime neden izin verilmektedir? Yeryüzü, ve hatta şirketin kendisi, kendi-kendini düzeltici mekanizmalardan o denli yoksun mudur ki, bir yandan bizler ve bizden sonrakiler teneffüs edilebilecek havanın tamamen yok olmasını beklerken, bir yandan da şişirilmiş bilânçoların aklımızı çelmeye devam etmesi yazgımız olsun? Stephen Hymer, evrensel şirketin doruk noktasına çoktan varıp geçmiş olduğunu ileri sürmektedir. Aşırı merkezîleşmiş, hiyerarşik

örgüt modeli, yeryüzündeki 4 milyar insanın büyük bir çoğunluğunun kendi yaşamlarına daha egemen olmak ve siyasal sürece daha çok katılmak yolundaki arzularına artık çok aykırı düşmektedir. (Katolik Kilisesi'nden Üniversitelere, Amerikan ve Alman Silahlı Kuvvetleri'nden Sovyetler Birliği gibi otoriter devletlere kadar bütün önemli hiyerarşik örgütlerde istikrarsızlık vardır.) Dünya çapında bir siyasal uyanışın görüldüğü bir dönemde, evrensel kamuyu ilgilendiren kararları gittikçe daha çok özel ellerde toplayan evrensel şirket nasıl olur da siyasal meşruluk kazanmayı başarır?

Kamunun şirkete karşı eleştirileri büyümektedir. Bu arada ayaktakımı politikası da şirketlerin evrensel modelinin simetrikliğini bozmaktadır (petrol boykotları, adam kaçırmalar, zorbalıklar, bomba tehditleri, taşımacıların kasıtlı aksatmaları gibi). Dünya çapındaki kaynak kıtlığı, taşıma maliyetlerinin hep düşük kalacağı ve gemilerin, kamyonların, uçakların istenildiği zaman hazır olacağı varsayımına dayanan evrensel planlamayı tehlikeye sokmaktadır. İşçi maliyeti, vergi oranı, ve gümrük farklarından yararlanmak için parçaları ve yöneticileri oradan oraya taşımak artık yüksek kârlar getirmeyebilir. Dünya çapındaki işbölümü ile, Evrensel Fabrika artık ekonomik verimliğin en mükemmel örneğini veremiyorsa, evrensel şirketin gerekçesinin önemli bir kısmı yok olmuş demektir. Kaynak darlıkları, *âdem-i merkeziyetçiliğin* esas olacağı, bir alternatif dünya ekonomisi modelini mi zorunlu kılmaktadır acaba? Yoksa geleceğin akımı «Cosmocorp» değil de küçük demir-çelik atölyesi mi olacaktır?

Evrensel şirketlerin güçlerini arttırmaları, hızlı değişime ne denli başarıyla ayak uydurduklarına bağlı kalacaktır. Değişen koşullara devletten daha kolay uyabilmektedirler çünkü hedefleri daha basittir, bürokrasileri daha otoriter, plan devreleri daha kısa ve kendi içlerindeki çıkar çelişmesi daha azdır. İleri kapitalist

toplumların, istihdamı korumak, para transferi ve teknoloji ve hizmet dağıtımı gibi alanlarda özel ellerdeki ekonomik güç kaynaklarına bağımlılığı o kadar büyüktür ki devletin bu kaynakları denetimi pratik açıdan olanaksızdır. Başta hareket yeteneği ve bilgi denetimi olmak üzere, evrensel şirketin devlete kıyasla sahip olduğu üstünlükler yapısal bir boşluk yaratmaktadır. Devlet, gerçekte evrensel boyutlarda bir toplumsal kurum olan şirketi özel ve ulusal bir kurum olarak gören hukukî kuramlar ve ekonomik varsayımlardan hareket etmektedir. Yapısal boşluk, şirketin gittikçe daha çok güç toplamasına meydan verirken, devletin toplumsal dengeyi korumak için kullandığı geleneksel araçları gittikçe etkisiz kılmaktadır. Böylece evrensel şirket kendi istikrarını korumak yolundaki sürekli çabasıyla toplumun bütününü istikrarsızlığa itmektedir. Toplumsal, çevresel ve ruhsal dengesizlikler belirginleştikçe, istikrarı görünüşte korumak için baskıcı yöntemlere başvurma eğilimi şiddetlenmektedir. Örneğin sınırsız iktisadî büyüme ideolojisi, enflasyona karşı hoşgörülü bir tutum istemekte, ama enflasyon koşullarında yönetim, devletin sıkı kontrollar uygulamasını gerektirmektedir. Farkettirmeden faşizm kehanetleri yapmaya veya acıklı demagojilere başvurmaya pek yatkın olmayan Storey - Boekh banka-kredi analistleri şirketi, «büyük ölçüde otoriter bir yönetimle, hiç olmazsa bir süre için, bir çok sorunu halledebileceğimize kuşku yoktur, ama Brezilya gibi bir enflasyon ekonomisini demokrasi sınırları içinde başarı ile yürütme şansı hemen hemen sıfırdır» demektedir.

Bu durumda beklenecek olan sınırların ortadan kalktığı bir dünyada ulusal devletin ölümü değil, yeni bir biçim alması, dönüşümüdür. Ulusal devletin geleneksel ekonomik politikalarla iç sorunlarını halletmekten âciz kalması, herhalde daha dolaysız ve şiddetli yöntemlere itecektir onu. Sanayileşmiş ülkeler arasında, uluslararası ekonomik faaliyeti düzenleyecek te-

mel kurallar üzerindeki görüş birliğinin yıkılması ve kıt kaynaklar için yürütülen savaşın büyümesi korumacılığı ve ekonomik milliyetçiliğe bir dönüşün işaretleridir. Amerikan, Japon ve Avrupa şirketleri arasında oligopolcü rekabet yoğunlaştıkça, onlar da gittikçe hükümetlerinden destek aramaya başlayacaklardır. Soğuk Savaş'ın tarihe karışması, I. Dünya Savaşı döneminin jeopolitiğinin günümüzde yinelenmesine olanak vermektedir. Evrensel şirketlerin ticaret yoluyla barış kehanetine karşın, ekonomik ve jeopolitik rekabet araçları olarak faaliyet göstermeleri daha olasıdır. Özetleyecek olursak, evrensel şirketlerin hedefleri ve stratejileri köklü değişimlerden geçmezse, veya etkin bir şekilde denetlenemezse, evrensel çapta barış-bozanlar olarak davranmaya devam edeceklerdir.

2

Bu durumda ne yapılabilir? Bazıları, şirketin insan toplumunun gereksinimlerine karşılık olarak yeni dünya ekonomisinin olumsuz yanlarını giderici, olumlu yanlarını koruyucu bir şekilde kendi davranışını düzenleyebileceğini söylemektedirler. Örneğin yoksul ülkelerdeki doğrudan yatırımların sonuçtaki etkileri olumsuz ise, şirketler de hizmet anlaşmaları yoluyla yerel girişimlere teknoloji transferi yapabileceklerdir, teknolojilerini kendi denetimleri altına getirecekleri yerde. Ancak bu tür tartışmalara katılanlar neyin korunmaya değer, neyin değmez olduğu hakkında değişik değerlendirmeler yaptıklarından, bir sonuca varılamamaktadır. Ne olursa olsun, üzücü olmakla beraber biz evrensel girişimlerin görünümlerinden başka bir yanlarını düzeltmek arzusunda veya yeteneğinde olduklarından kuşkuluyuz. Sayıları gittikçe artan bazı şirket yöneticileri kişisel olarak

olumsuz etkilerinden kaygı duymakla beraber, o denli amansız bir rekabet içindedirler ki bu kaygılarını şirket politikası haline dönüştürememektedirler. Sorunun özü, şirketin elindeki gücün aşırılığındadır; insan kurumlarının kendiliklerinden güçlerini sınırlandırdıkları da pek görülmüş değildir. Dolayısıyla sorun, daha sağlam bir toplumsal, çevresel, ruhsal dengeye ulaşmak için gerekli karşı-gücü geliştirmek için ne yapılabileceğidir.

Çıkmaz meydandadır. Evrensel şirketin yarattığı tehlike sistemlidir; karşılığı da sistemli olmak zorundadır; ne var ki sistemler bir vuruşta düzeltilemezler. Devrimler bile adım-adım gelişir. Bugün ortaya çıkmakta olan düzenden daha kabul edilebilir bir dünya düzeni yaratmak için kısa dönemli reformlar kadar uzun dönemli tasarılar da gereklidir. Kısa dönemli reformlar uzun dönemli tercihler ışığında gözden geçirilmezse, etkisiz ve hattâ geriletici bile olabilirler. Ayrıca, reformlar ayrı ayrı evrensel bir çerçeve içinde çözümlenmelidir. Evrensel girişimin açtığı evrensel oligopolcülük döneminin başlıca belirtisi karşılıklı siyasal ve ekonomik bağımlılıktır. Belirli bir karşılıklı-bağımlılık kabul edilebilir; izolasyon ve otarşi (kendine yeterlilik) çoğu ülkeler için uygulanabilir seçenekler değildir. Ancak, tüm karşılıklı-bağımlılık biçimleri olumlu veya gerekli demek değildir bu. Birçoğu olumsuz yan etkiler yaparak yürürlükteki sistemin eşitsizliklerini kötüleştirmektedirler. Bugünkü evrensel güç dağılımını ve kalkınma modelini karşısına almayan kısa dönemli reform önerileri, yalnızca sorunun zaten özünde olan karşılıklı-bağımlılık biçimlerini pekleştirmeye yararlar.

Dünya siyasal ekonomisinin evrenselleşmesi ve ulusal devletlerde bir yönetimsel bunalım meydana gelmesi dünya çapında bir yeniden örgütlenme sürecini zorunlu kılarken, belki siyasal temellerini de atmaktadır. Ne var ki böyle bir yeniden örgütlenme, yeni dünyanın nasıl olması gerektiği konusunda anlaşabilecek ye-

teri sayıda ve yeteri güçte insan olsa da, salt istemekle yaratılamaz. Değişim süreci ayrı ayrı aşamalarda ilerler.

Belirli bir aşamanın akıllıca çözümlenebilmesi için, temeldeki uzun dönemli hedefler ve değerler açıklanmış olmalıdır. Bu çözümün altında yatan sorunun çözümlemesi nedir? Doğru mudur? Bundan sonraki olası aşama nedir? Bu reformu kim istiyor, neden? Evrensel şirketlere karşı mantığa yakın gelen öneriler bulmak zor değildir ama eğer bunlar gerçek siyasal güçleri temsil etmiyorlarsa hiç bir değeri yoktur. Bunun için şimdi, belirli bir siyasal desteğe sahip olan veya destek görmesi kaçınılmaz olan bazı belirli reform önerilerine bakalım.

Enerji bunalımı, ITT'nin gizli diplomasisi, büyük şirketlerin Nixon Hükümeti'nin skandallarına karışması, şirketlerin kamuoyuna daha yeterli bilgi vermesini sağlamak için uzun süredir devam edegelen ve çoğu zaman da boşa giden mücadeleyi yoğunlaştırmıştır. Evrensel şirketlerin devletçe daha etkili biçimde denetilmesi gerekiyorsa, toplum için yaşamsal önem taşıyan bilgilerin üretim, kullanım ve dağıtım sürecinde bazı köklü reformlar yapılması zorunludur. Kudret, kötü kullanmaya açıktır; ama üstü kapalı olarak uygulanan kudretin kötüye kullanılması ise kaçınılmazdır. Evrensel şirketlerin toplumsal sorumluluklarını üstlenmesi için açılacak bir kampanya, önce devletlerin ve yurttaşlarının bu şirketlerin neye sahip oldukları, ne yaptıkları ve ne gibi plânlar hazırladıkları hakkında bilgisi olmasını gerektirir. Evrensel şirketlerin defterleri —yani *tüm* defterleri— kamu denetimine açık tutulmalıdır. Hazine Bakanlığı'nın bütün şirketler arası mali işlemlerin gerçek doğasını çözümleyebilmesi için sürekli olarak yeterli miktarda bilginin açıklanması zorunlu olmalıdır. Şirketlerden yaşamsal önem taşıyan rezervlerinin miktar ve durumu hakkında resmî makamlara bilgi vermesi istenmelidir. Şirket hangi madenlere, mineral

rezervlerine ve arazilere sahiptir ve bunlar nerelerdedir? Nasıl sahip olmuştur ve karşılığında en ödemiştir? Dışarı teknoloji lisansı verilirken nasıl anlaşmalar yapılmıştır, ne koşullarla? Şirket hangi ülkelere, ne gibi vergiler ödemektedir? Kimlerden, ne gibi vergi ayrıcalıkları sağlanmıştır? Evrensel şirketlerin ve bankaların en büyük hisse bloklarına sahip olan gerçek kişiler kimlerdir? Gelecek beş yıl boyunca şirketin planladığı yatırımlar nelerdir ve nerededir? Bu tür projelerin yerel istihdam durumuna etkisi üzerinde şirketçe ne gibi araştırmalar yapılmıştır?

Bunlar evrensel şirketlerin ulusal veya uluslararası düzeyde denetilip denetilmemesi gerektiğine karar verilmesi, eğer gerekiyorsa akılcı bir denetim planının geliştirilmesi için mutlaka elde olması gereken verilerdir. Bunlardan başka önemli sorular da vardır. Yeterli bilgi elde edilmesi için çıkartılacak yasaların bir çok teknik sorun içereceği görülmektedir. Yürürlükteki bildirim yükümlülüklerinin yeterlilik derecesini saptamak ve belli bir büyüklüğün üstündeki şirketlerin yaşamsal alanlarda bilgi vermelerini zorlayacak yasaları hazırlamak üzere bir Kongre ortak komitesi kurulmalıdır. Yasa kapsamına Amerikan ekonomisine önemli bir etki yapabilecek ölçüde dış faaliyetleri bulunan tüm şirketler alınmalıdır.

Yeni bildirim yükümlülükleri getirilmesi ne kadar akla yakın olursa olsun, evrensel şirket yöneticileri bunun benzeri kısıtlamalardan bağışık tutulan Japon ve Alman firmaları karşısında rekabet yeteneklerini zedeleyeceğini ileri sürmektedirler. Ancak bu iddia biraz su götürür. Gerçek odur ki, bazı önemli konularda başka sanayi devletlerinin şirketlerine yükledikleri bildirim zorunlulukları çok daha kısıtlayıcıdır. Örneğin Japonya'da şirketlerin vergi makamlarına da, hissedarlara da aynı kâr rakkamlarını vermesi zorunluluğu vardır. Yeni simyacıların ahlakına tamamen aykırı düşen bu gayet mantıki bildirim yükümlülüğü, Japon firma-

larını iflasa sürüklememiştir. Bu ülkede konacak benzeri bir yükümlülük de IBM'i iflas ettirecek değildir. Üstelik, geçmiş göstermektedir ki, mali veya parasal politikayı aksatan alanlarda Amerikan hükümetlerinin tedbir almakta öncülük ettiği hallerde, kendi evrensel şirketlerine karşı benzeri durumda olan öteki devletler de aynı yolu izlemektedirler. Örneğin, A.B.D 1962 yılında Vergi Yasası'na F-Altbölümünü ekleyerek şirketlerin vergi sığınaklarına kaçmalarını sınırlayıcı tedbir alınca, aralarında İngiltere ve Batı Almanya da bulunan başka sanayi ülkeleri de benzeri yasalar çıkardılar.

Yine de, bildirim yükümlülüklerinin türünde, sıkılığında ve uygulanmasındaki farkların ciddî bir sorunmeydana getirdiği açıktır. Hiç bir devlet önemli bir sanayisini, üstünde denetim sahibi olmak için bile, rakiplerine karşı dezavantajlı bir duruma sokmak istemez. Bu bakımdan dış politikanın en önemli görevlerinden biri evrensel şirketlerin merkezlendiği başlıca sanayi devletleri arasında bildirim yükümlülüklerinin birbiriyle uyumlu hale getirilmesi olacaktır. Muhasebe tanımlamalarını ve uygulamalarını standartlaştıracak uluslararası bir konferans toplanması, alınacak kararlar uygulandığı takdirde, evrensel şirketlerin davranışlarında değişiklik meydana getirebilecek önemli bir hukukî reform örneği olacaktır.

Yönetim bunalımı derinleştikçe, devletler de oligopolcü rekabeti yeni oyun kurallarının sınırları içine sokmak isteyeceklerdir. Bu durumdaki bütün devletlerin, şirketlerle aralarındaki güç dengesinin yurtiçi ekonomik politikalarını baltalayacak ölçüde değişmesini engellemekte çıkarları oldukları açıktır. Dolayısıyla bütün sanayi devletleri, değişik ölçülerde olmakla beraber, şirketlerin işlerini üstü kapalı yürütmekten kazandıkları gücü kırmak eğilimini duyacaklardır. Bu çıkar ortaklığını görüp, gereğini yapacak devlet adamlarının olup olmadıkları ise başka bir sorundur. Ne var

ki başka hiç bir uluslararası işbirliği alanı bu kadar önemli değildir. Bu arada Birleşmiş Milletler ve uzmanlık kolları bu işbirliğini teşvik ederek desteklemeli; açıklanan bilgilerin kamuoyuna yansıtılmasında ve ülkeden ülkeye iletilmesinde rol oynamalıdırlar. Yalnız, bildirim yükümlülüklerinin somut bir sonuca varması isteniyorsa, ulusal yasama organları tarafından yasallaştırmalı ve ulusal hükümetlerce uygulanmalıdırlar.

3

Şirket politikacıları ve özel sektör reformcuları, kamuoyuna daha çok bilgi vermek gereği üzerinde açık açık pek konuşmazlar. Onun yerine uluslararası denetimden söz ederler. Evrensel şirketin düşmanları da, başta sendikalar olmak üzere, denetimden dem vururlar. Doğal ki birbiriyle taban tabana zıt şeylerdir düşündükleri. Evrensel şirketin görüş açısından, sorun gücünün nasıl sınırlanacağı değil, gücünün artmasını aksatan engellerden nasıl kurtulunacağıdır. Gerçi bazı şirket yöneticileri, vergi, hisse senedi ve tahvil yasaları, anti-tröst, ödemeler dengesi kontrolleri arasındaki büyük farkların; Charles Kindleberger'in deyişiyle evrensel şirketlerin «ulusal yetki alanları arasındaki gediklerden» sızmasına izin verdiğini belirtmektedirler. Bernard Cornfeld'in bir denizaşırı yatırım balonundan ibaret olan Denizaşırı Yatırımcılar Servisi'nin şişirilip birden patlayıvermesinin öyküsü, yasa gedikleri arasından yolunu bulup hukuken hiç bir tarafın yetki sahasına girmeyen bir yere nasıl varılabileceğinin aşırı örneğini oluşturmaktadır. Oysa daha saygın firmalar, daha da saygın hukuk danışmanı firmaların önderliğinde fırsat buldukça aynı oyunu oynamakta ve doğallıkla daha da başarılı olmaktadırlar.

Fakat evrensel şirketler, genellikle, Kindleberger'in kaydettiği gibi «birbirinin yetki alanına taşan nizamnameler yüzünden» felce uğradıklarını ileri sürmektedirler. Evrensel şirketin en büyük güç kaynağı, kârlarını dünya çapında azamîye ulaştırmak için merkezî plânlama yapabilmesidir. Evrensel planlamayı sınırlayan yatırım kısıtlamaları gibi düzenlemeler arttıkça şirketin özgün üstünlüklerinden yararlanma olanakları da azalmaktadır. CPC International'ın başkanı James W. McKee, «devletlerin birbiriyle tutarsız taleplerini» karşılamanın evrensel şirketler için sorun yarattığını ileri sürmektedir; «birbiriyle çelişen politikalar ve yasalarla» karşılaşıldığını belirten bu yönetici, ortak gıda ve ilaç standartları ve birbiriyle uyumlu patent işlemleri önermektedir. «Bütün ülkelerde şirketlerin faaliyetlerini düzenleyecek politika ve yasalar benzeştiği, zaman, çok-uluslu şirketlerin kendi başlarına buyruk hareket edecekleri korkusunun da kaybolacağını» savunmaktadır.

Bu amaçla çeşitli öneriler yapılmıştır. Çeşitli uluslararası toplantılarda, devletlerin ve evrensel şirketlerin haklarını ve görevlerini kapsayan uluslararası «iyi ahlak yasası» tasarıları getirilmiştir. IBM'den Jacques Maisonrouge, Genel Gümrük ve Ticaret Anlaşması (GATT) veya Uluslararası Para Fonu (IMF) modeline uygun, çok uluslu şirketlerin faaliyetini denetleyecek uluslararası bir örgüt önermektedir. Paul M. Goldberg ve Charles Kindleberger GATT'ın çizgisinde bir «Uluslararası Şirketler Genel Anlaşması» önermekte, bu anlaşma uyarınca kurulacak örgütün «baskıcı politikalardan kurtulmak isteyen şirketler ve ülkeler için aracı rolü oynamasını» öngörmektedirler. George Ball ise bir «uluslararası şirketler yasası» veya «Cosmocorp»un «dünya imtiyaz beratı» niteliğinde ve uluslararası bir örgüt tarafından yürütülecek bir yasa önermektedir. Evrensel şirketler «kelimenin tam anlamıyla dünya yurttaşları» haline gelmeli, yani «uyruksuz» olmalıdırlar. Bu

tür öneriler, evrensel planlama süreci içinde ulusal sınırları aşabilen şirketlerin gücüne asgarî ve uygulanması olanaksız sınırlamalar getirerek, evrensel şirketlerin halen yapmakta oldukları şeyleri meşrulaştırma çabalarıdır.

Evrensel şirketlerin uluslararası bir örgüt tarafından denetlenmesi mantığa uygun ve ilerici bir öneri gibi gözükmektedir. O halde evrensel şirketin karşısında dengeleyici bir rol oynayacak bir uluslararası siyasal kuruluş niye olmasın? Doğal ki sorun bugünkü uluslararası örgütlerin veya yakın gelecekte kurulacak herhangi bir yeni örgütün dev şirketleri denetlemek için çok zayıf kalacağıdır. Durum böyle değilmiş gibi davranmak, işin özüne inmek yerine salt biçimsel düzenlemelere gitmek olacaktır. Gerçekten de şirketin açısından A.B.D Vergi Dairesi veya Adalet Bakanlığı Anti-Tröst Dairesi gibi modası geçmiş makamların denetiminden kurtulmak için en iyi yol, işi geniş ve uygulanamaz yetkilere sahip, dar bütçeli bir uluslararası kuruluşa yüklemektir.

Tezat gibi gözükmekle beraber, etkili bir uluslararası denetimin ön koşulu, ulusal hükümetlere ve yerel topluluklara kendi sınırları içinde bazı yetkiler verilmesidir. Uluslar savaşmak dışındaki öteki egemenlik haklarından yoksun bırakıldıkları zaman ancak düzmece ve tehlikeli bir enternasyonalizm yaratılmış olur. Kendi iç sorunlarını teşhis ve çözme yeteneğinden yoksun kalan devletler, bazan kamuoylarının dikkatini saptırmak istediklerinden, bazan da salt çaresizlikten birbirlerine veryansın ederler. Amerika'da devlet başkanları askerî sorunlarla gittikçe daha aşırı meşgul olurken, sosyal hoşnutsuzluğun iç kaynakları ile daha az ilgilenir olmuşlardır. Lyndon Johnson için siyahların da beyazlarla eşit oy kullanmasını sağlayacak 50 seçmen kayıt memurunu Mississippi'ye göndermektense, Vietnam'a 500 bin asker yollamak daha kolay olmuştur.)

«Egemenlik hakkı» kulağa eski gelen ve ünü yitiril-

miş bir kelimedir. Haklı olarak. Çağdaş insanın kulağına bencillik, yalnızlık ve keyfîlik ifade etmektedir bu kelime. Dış ilişkilerde, devletler egemenlik hakkı kavramını; akıllarına gelen herhangi bir nedenle, istedikleri herhangi bir şeyi, herhangi bir kimseye yapmalarını haklı göstermek için kullanmaktadırlar. Sonuçta, Prag'daki öğrencileri tanklarla ezmeyi, Laos ve Kamboçya'daki sivilleri bombardıman etmeyi ve ulusal güvenlik adına yapılan daha bir sürü kötülüğü haklı çıkaran egemenlik hakkı iddiasıdır. Uluslar, sorumluluktan kaçmak için öne sürmektedirler egemenlik haklarını. Barış veya adalet olacaksa, ulusların da bu tür egemenlik haklarının sınırlanmasını kabul etmeleri gerektiği ortadadır.

Ancak bu kelimenin başka bir anlamı daha vardır: kamuya karşı sorumlu bir gücün kamu çıkarına kullanılması. Bugün evrensel şirketler tarafından oluşturulan yeni uluslararası ekonomik düzenin, ulusal devletin egemenlik haklarını tehlikeye soktuğunu söylerken; devletin gelir toplamak, istihdamı korumak, yeterli toplumsal hizmetler sağlamak, gelir ve varlığın eşit bir şekilde dağılımını teşvik etmek, ulusal paranın istikrarını sürdürmek, fiyat ve ücretleri hizada tutmak gibi, halkın büyük çoğunluğu için istikrarlı bir sosyal denge kurmak amacıyla üstlendiği işlevleri yürütme gücünün ciddî biçimde zedelendiğini anlatmak istiyoruz. Bu yüzden, iç siyasal öncelikler sosyal adalet yönünde değiştirilmek istense bile, yeni önceliklerin konabilmesi güçleşmektedir.

Evrensel şirketlerin toplum düzenini bozucu etki yapmasının altında yatan neden, bu kuruluşların kamusal rolünün gittikçe artmasına karşın hâlâ özel örgütler olarak muamele görmeleridir. Yasalarımız, 19. yüzyıl serbest piyasa kapitalizminin, özel girişimcilerin özel ödüller karşılığında özel rizikolara girdiklerini varsayan efsanelerinden temellendiği için, kamu makamları bu kuruluşlarla başa çıkmak olanağından yoksundurlar. Ne

var ki bu varsayım IMB veya Exxon'un sahipleri ve yöneticilerinin niteliklerini hiç de gösterememektedir. Serbest piyasa artık büyük ölçüde tarihe mal olmuştur. Son kırk yıl boyunca, üç sistematik etkenin altında biçim değiştirmiştir: sanayi ve bankacılığın gittikçe daha hızlı tekelleşmesi, devletin «özel sektöre» müdahelesinin artması ve nihayet evrensel oligopollerin (pazar-dışı) yarattıkları şirketler-arası ekonominin büyük bir hızla yayılması. Bu etkenler birlikte pazar mekanizmasının önemini azaltmışlar ve klâsik sosyal işlevlerini aksatmışlardır.

Amerikan kökenli evrensel şirket dünyada eşi olmayan bir ileri teknoloji düzeyine varmıştır. (Amerikan şirketlerinin uzay teknolojisi alanındaki başarılarına ancak Sovyetler Birliği'nin devlet girişimleri yaklaşabilmektedir.) Ne var ki teknolojik yeteneklerin evrensel şirketlerde birikimi, eski mahalle kasabında sığır pirzolası istifine benzememektedir. Şirketlerin gücünün temeli olan bu teknolojik yetenekler, özel değil, toplum malıdır. Söz konusu teknoloji doğrudan doğruya devlet sübvansiyonları, vergi indirimleri ve ucu devlet hazinesine dokunan başka ayrıcalıklar ile bir araya getirilmiştir. Ülkenin sosyal sermayesi olan havası, suyu ve madenî zenginlikleri, bu arada harcanmıştır. Evrensel şirketin olağanüstü varlığının temelinde, kaynağı ve doğası bakımından büyük ölçüde toplumsal nitelik taşıyan bir mülkiyet yatmakta, ve buna göre davranılması gerekmektedir.

Bunun gibi evrensel girişimin üstlendiği rizikoların bir çoğu da toplumsal niteliktedir. Lockheed'e verilen kredi garantisinde olduğu gibi, mali zararların rizikosu vergi mükelleflerine de yansıdıktan başka, şirketlerin çevre kirlenmesi veya istihdam konularında yanlış planlar yapmalarının yükü de tamamen vatandaşın sırtına binmekte, hataların bedelini o ödemektedir. Evrensel şirket yöneticileri toplumu ilgilendiren önemli sosyal-planlama kararları aldıklarına ve bu kararların

bir çoğu rizikolarla dolu olduğuna göre, bu bireylerin kamu önündeki sorumlulukları da yasalarla belirlenmelidir.

Evrensel şirketlerin faaliyetleri düzenlenerek devlete egemenlik hakkı iade edilmelidir. Kamu otoritesi ulus-üstü, ulusal, bölgesel, yerel düzeylerde paylaşılmalıdır; ancak bunun nasıl gerçekleştirileceği hiç bir kesinlik kazanmış da değildir. Önemli olan nokta, sınırlı amaçları ve aşırı sınırlı bir sorumlululuğu olan özel şirketin gücünün de sınırlanarak, geniş sorumluluğu olan, demokratik olarak seçilmiş ve topluma adanmış kamu makamlarına yönetim olanağı tanınmasıdır. Bunun için açıkça belirlenmiş, demokratik yöntemlerle tartışılıp kabul edilmiş ulusal öncelikler *olması* zorunludur. Amerika Birleşik Devletleri, varmayı umduğumuz toplum biçimini öngören ve bunun için gerekli politikaları çizen bir ulusal gelişim planı gereksinmektedir.

Bu planın temel hedefleri arasında, çevre kirlenmesi ve malzeme israfında önemli azalmalar sağlanması, tam istihdam yaratılması, enflasyonun kontrolu, sağlık, eğitim, taşıma gibi kamu hizmetlerinde önemli artışlar sağlanması, kent ve kasabaların yeniden düzenlenmesine büyük yatırımlar yapılması ve siyasal otoritenin merkezden alınarak yerelleştirilmesi bulunmalıdır. Evrensel şirketler toplumun asıl sosyal-planlamacıları olmakta devam ettikçe bu hedeflere ulusça varılmasının olanaksızlığı da artık ortadadır. Ne kadar otomobil üretileceği ve ne kadar enerji tüketileceği gibi, toplumun bütünü için yaşamsal önem taşıyan kararlar artık özel ellere bırakılamaz.

Bunun için hazır çözümler yoktur. GM veya Exxon'u bir sürü devlet memuru ile doldurmak, özel şirketin hedef ve stratejilerini kendiliğinden değiştirmeyecektir. Bir devlet bürokrasisinin tekelci gücünü, özel bir bürokrasinin gücü yerine getirmek şirketin kâr hedeflerini daha alçakgönüllü bir düzeye indirmesine yol

açabilir ama toplumun gereksinimlerine daha duyarlı hale getireceği kesin değildir. Yeni kamu mülkiyeti biçimleri ve stratejik sanayilerin denetimi ile üretim önceliklerinin nasıl saptanması gerektiği konularında ivedi bir kamu oyu tartışması açılmasına ihtiyaç vardır. (Kaynak kıtlığı ve dünya çapında açlık salgınlarının başgösterdiği bir zamanda, kimsenin yapmaması gereken bir çok şey vardır.) Zaten karma-ekonomi düzeninde yaşıyoruz; şimdi karışımı yeniden incelemenin sırası gelmiştir.

Amerika'da tüketici egemenliği hakkında çok laf edilmiştir. Üretim sistemi sözde toplumun istediği miktarda mal üretmektedir. Oysa ekonominin gerçek işleyişi konusunda bildiklerimiz, çoğu zaman tüketici-krallığının sadece göstermelik olduğunu anlamamıza yeterlidir. Oysa bir gelişim planı tüketicilere egemenliklerinin iadesinden daha ötesinde bir hedef gütmelidir. İşyerinde işçinin yönetime daha çok katılmasını —işçi egemenliğini— ve halkın siyasal süreçte daha büyük rol oynamasını —vatandaş egemenliğini— sağlamaya çalışmalıdır. Kanımızca, bir ulusal gelişim planının üç ana yaklaşımı olmalıdır: Birincisi, böyle bir plan yurtiçinde halkın temel gereksinimlerini karşılayacak türden, yatırım yapılmasını teşvik etmelidir. Devlet dairelerinde temel toplumsal ihtiyaçların çeşitli envanterleri yapılmış durumdadır: konutlandırma, sağlık hizmetleri, taşıma sistemleri gibi. Gelişim planı Amerika'nın sosyal sermaye birikimini körüklemelidir. Aynı zamanda, halkın parasıyla özel varlık birikimi sağlayan sübvansiyonlar da durdurulmalıdır.

Yasalarımızdaki yabancı ülkelere yatırımı kayırıcı eğilim kaldırılmalıdır. Vergi yasaları, dış yatırımları teşvik edici şekilde uygulanmamalıdır. Vergi ertelemeleri, vergi mahsupları, vergi sığınakları, yüzdeli amortisman ve belirli sanayilere tanınan başka özel ayrıcalıkların kaldırılması şarttır. Vergi Yasası'nın hizmet edeceği maliye dışı amaçlar olacaksa, Amerika

içinde iş yaratacak, alternatif teknolojiler geliştirecek ve gereksinilen toplumsal hizmetlerin yaygınlaştırılmasını sağlayacak yatırımların teşviki olmalıdır bu. Özellikle dış faaliyetleri olan büyük şirket mükellefleri Vergi Yasası boyunca serpiştirilmiş bir sürü özel ayrıcalıklardan yararlandıklarından, Amerikan vergi yasası müterakki olmaktan çıkmış bulunmaktadır.

Alternatif teknolojilerin geliştirilmesi, özellikle daha ucuz, daha çok kaynak tasarrufu sağlayan, daha basit seçeneklerin bulunması için büyük bir yatırım programına girişilmelidir. Amerikan halkı için akılcı bir gelişim programı, ülkeyi «kendine yeterli», yani yalnızca yabancı devletlerden değil, bir kaç petrol şirketinden de bağımsız kılacak çeşitli teknolojilere ağır yatırımlar öngörmelidir. Bu gelişim planı için başka bir öncelik de işsizlik değil, iş yaratan teknolojilere yatırım yapmak olacaktır. Keynes'in bir zamanlar söylediği gibi, dış yatırımlar «istihdamı aynı miktarda yurtiçine yapılacak bir yatırımdan bir nebze bile daha fazla arttırmaz...» Senato İşgücü ve Kamu Refahı Komitesi'ne verdiği raporda Profesör Robert Gilpin, «Amerika'nın ulusal çıkarları, şirketlerin durumlarını korumak için yaptıkları dış yatırımlarla değil, teknolojik yeniliklere ağırlık veren bir sanayi stratejisiyle korunacaktır» demektedir. Bu arada, Amerika için akılcı bir gelişim planının yararlı iş olanaklarını da arttırmayı öngörmesi gerektiğine de inanıyoruz. (Hem «iş» hem de «yararlılık» kavramlarının gelecek kuşak tarafından başka türlü tanımlanacağına kuşku yoktur.) Amerika'da iş yaratıcı teknolojilere yatırımları teşvik etmek için, yasaların şirketlerin dış yatırımlar yoluyla büyümelerini desteklemesi durdurulmalıdır.

Amerika'nın gelişim planında ikinci bir öncelik, yalnızca ülke içinde değil, tüm dünyada daha eşit bir gelir ve varlık dağılımını sağlamak olmalıdır. Yukarıda değindiğimiz Senato raporu, bulgularımızı doğrulamaktadır: «Asıl dava doğrudan dış yatırımların ulu-

sal gelir dağılımını mavi-yakalılar zararına değiştirmesinden çıkmaktadır.» Dış kârlara bağımlılıkları artan şirketler bu kârlarını daha da büyümek ve güçlenmek için kullanırken, Amerika'da üretkenlik düşmekte, ücretlerin yükselme şansı azalmaktadır. Tekelleşme ile büyüklük arasındaki sistemli bağlantı, bir yandan, gelir ve siyasal gücün eşitsiz dağılımı öbür yandan, eldeki verilerle o kadar iyi kanıtlanmaktadır ki, bu sistemli olarak büyüyen eğilimlerin durdurulmaları gereklidir.

Amerika oligopolcülerin gücünü sınırlamak için ekonomiyi merkezleşmekten kurtarmayı hedef almalıdır. Kapsamlı bir gelişim planının hazırlanmasında ön-aşamalardan biri, tekelleşmeye yol açan ve devletin ekonomiyi yöneltme gücünü baltalayan belirli faaliyetlerin sistemli olarak incelenmesi olmalıdır. Amerikan vergi ve bankacılık yasaları, özellikle bankacılık alanında çapraz-sübvansiyonları serbest bırakmakta ve hatta teşvik etmektedirler. Örneğin şimdiden, «tek bankalı holding şirketi»nin ortadan kaldırılması için yeterli kanıtlar vardır. Kısacası, bankalar, bankacılık dışındaki işlerden çıkarılmalıdır. Bankaların ve sanayi şirketlerinin yönetim kurullarının içiçe olmaları yasalarla engellenmelidir.

Gelir dağılımını düzeltmek amacıyla, en tekelleşmiş sanayileri yasalarla parçalamak için güçlü nedenler vardır. Ancak büyük evrensel şirketler geniş kapsamlı bir gelişim planı çerçevesine alınmadan parçalanamazlar. Açıkça belirlenmiş istihdam ve gelir politikaları olmalı ve devlete gerçek istihdam olanakları yaratmak sorumluluğunu yüklenmeli, salt istihdam yaratmak için düzenlenmiş çalışma olanaklarıyla yetinilmemelidir. Yoksa evrensel şirketlerin, güçleri kısıtlandığı takdirde kitlesel işsizlik ve dünya çapında bir ekonomik bunalım meydana geleceği yolundaki iddiaları doğrulanmış olacaktır. Kısacası, çok ihtiyaç olmasına karşın, başlıca şirketlerin yeniden düzenlenmesi, tüm

toplumun hedef ve öncelikleri yeniden düzenlenmeden olanaksızdır.

Ulusal gelişim planının üçüncü hedefi de ham madde ve işlenmiş maddelerde akla yakın bir ölçüde kendine yeterlilik sağlamak olmalıdır. Amerikan kökenli evrensel şirketin stratejisi üretiminin giderek artan bir bölümünü yurtdışında yapmaktır. Bu süreç, İngiltere'nin 20. yüzyıl başında olduğu gibi, Amerika'yı Profesör Gilpin'in deyişiyle «yatırım gelirlerinden geçinen bir rantiye toplumu» haline getirmektedir. Böyle bir toplum yalnızca başkalarına bağımlı olarak herhangi bir yerdeki siyasal değişikliklerden etkilenmekle kalmaz, aynı zamanda salt kupon kesmekle uğraşan bir halk da başkalarının üretkenliğinden geçindiği için kısa bir süre içinde iç gücünün kaynaklarını yitirmiş olur. Amerikan ekonomisi istihdam düzeyini korumak, ödemeler dengesini hizada tutmak ve özel sektörünün yarattığı varlığı büyütmek için dış yatırımlara bağımlıysa, bunun sonucu, Gilpin'in sözleriyle «yurtiçi yatırım fırsatlarının ve sosyal gereksinimlerin ihmali» demektir. «Ülkenin kaynakları kentlerin düzeltilmesi, yabancı enerji kaynaklarına bağımlılığın azaltılması veya içerideki yeni ticari yatırım olanaklarının araştırılması için harcanacağına, dışarı akmaktadır. Sonuç, evrensel sinai ve ekonomik güç dağılımının Amerika'dan başka yönlere kayışının hızlanması olmaktadır.»

Dünyada ekonomik gücün daha eşit biçimde dağılması gerektiğini yadsıyacak kadar milliyetçi değiliz. Tersine, nüfusun yüzde 6'sının en yaşamsal kaynakların yüzde 30-60 arasında bir payını tükettiği bir dünyada böyle bir dağılımın zamanı gelip geçmiştir bile. Dünyanın başka yerlerinde hayatı tehlikeye sokmadan kendi ülkemizde bir israf ekonomisi sürdüremeyiz. Oysa evrensel şirket yürürlükteki oyun kuralları altında ekonomik eşitlik sağlayacak bir dağılımı gerçekleştirecek araç değildir. Evrensel stratejisi gerçekten de ulusal sınırları aşmakla beraber, sınıf ayrımlarını da güçlen-

dirmektedir. Evrensel girişim varlığı coğrafî olarak yayabilmekte ama siyasal ve sosyal olarak belirli merkezlerde toplamaktadır. Böylece evrensel tasarısının gerçekleştirilmesinde adalet de, istikrar da ihmal edilmektedir.

Ekonomik gücün daha adaletli bir şekilde dünyaya dağılımını gerçekleştirmenin yolu, Amerikan şirketlerin elindeki gücü daha da yoğunlaştırmak değil, bu amaca yönelik akılcı bir politikayı doğrudan doğruya uygulamaya koymaktır. Ekonomik gücü zengin ülkelerden yoksullara kaydırmaya en çok katkısı olacak politikalar ise, evrensel şirketlerin engellemek için en çok para harcadıkları, tercihli ticaret muameleleri, yabancı mülkiyetinin evsahibi ülkeye devri, ulusal sanayilerin teşviki ve ham maddelere daha yüksek fiat ödenmesi gibi politikalardır. Ekonomik gücün yeniden, daha eşit olarak dağılımı için varlıklı ülkelerden yoksullara, evrensel şirketin «kalkınma» modelini benimsemeleri şart koşulmadan, sermaye bağışları da gereklidir.

Özel şirketin gücünü dizginlemek için, kamu kurumlarının çeşitli düzeylerde aynı zamanda güçlendirilmesi zorunludur. Ekonomiyi yönetebilmesi için devletin güçlendirilmesi gerektiğine değinmiştik. Ne var ki evrensel şirketin ilk başta en çok göze çarpan olumsuz etkileri fabrikaların konumlandığı ve malların satıldığı kentlerde ve kasabalarda hissedilmektedir. Evrensel şirketin zorunlu stratejisi, her yerde yerel çıkarlara aykırı düşmektedir.

Amerika'daki yerel çevreler de evrensel şirketlerle azgelişmiş ülkelerde görülen ilişkiyi kurmuş bulunmaktadırlar. Sahibi başka yerde oturan bir işletmenin daima bir bedeli vardır. New York'taki şirket başkanının fabrikalarının bulunduğu Schenectady veya başka bir kentin trafik, konutlandırma, çevre kirlenmesi veya mali sorunlarıyla ilgilenmesi beklenmez. Ana şirketin başkanı Tokyo'da yaşadığı zaman da daha

az geçerli değildir bu. Amerika'daki yerel topluluklar, aynı Latin Amerika ülkelerinin karşılaştıkları temel sorunlarla karşı karşıyadırlar şimdi. Ne ölçüde yabancı —yani yöre dışı— yatırım kabullenmeye razıdırlar? Ne koşullarla? Yerel ekonominin dışarıdaki bir merkezden yönetilmesi ne demektir?

Bazı yerel çevreler artık ekonomilerinin dinamik sektörlerini büyük şirketlere devretmenin ne derece akıllıca bir iş olduğunu düşünmeye başlayacaklar ve bu tür şirketlerin ancak evsahibi yörede yaşayanlar ne istediklerini bilirlerse işe yarayacağını anlayacaklardır. Dolayısıyla ister Arjantin, ister Kenya, ister Ohio' da olsun, bir topluluğun ilk işi kendi gelişim önceliklerini saptamak olmalıdır: Ne kadar istihdam olanağı yaratılmalıdır? Ne türde bir teknoloji geliştirilmelidir? Ne gibi mallar üretilmelidir? Tüketim ihtiyaçları nelerdir? Yerel topluluk, içinde yaşayanların çıkarlarını koruyacak gücü kazanacaksa, daha çok kendine yeterlilik ve kendine güven peşinde koşmalıdır. Topluluk ne istediğini ve neleri kendi başına yapabileceğini bilmedikçe, evrensel şirketlerle etkili bir pazarlığa oturamaz.

Kendine yeterlilik, tecrit olmak, yalnızlık değildir. Amerika'daki yerel toplulukların evrensel şirketin aracılığı olmadan birbirleriyle doğrudan doğruya ticari ilişkiler kurmaya başlamaları belki de olanaklıdır. Amerika dışındaki topluluklarla da doğrudan ilişkilerin kurulmaması için bir neden yoktur. Ancak bu durumda topluluk karşılıklı-bağımlılık biçimini çok daha yakından denetleyebilecek; ilişkilerde güdülecek kıstaslar yerel halkın ihtiyaçları olacaktır, evrensel çapta kârlar değil.

Amerika'daki yerel topluluklar da azgelişmiş ülkeler gibi durumlarının bir çözümlemesini yapmaya başlayabilirler pekâlâ. Yabancı mülkiyeti ve denetimi, yerel girişimleri boğmakta ve girişimci yeteneklerinin

gelişmesini önlemektedir. Olanak buldukları yerde, kasabalar, kentler ve bölgeler ekonomilerini tamamen evrensel şirketlere devredeceklerine onlardan kredi ve dolaylı portföy yatırımları almaya çalışmalıdırlar. Amerika Birleşik Devletleri'nin 19., Japonya'nın ise 20. yüzyıldaki gelişmesinin büyük ölçüde dış sermaye ile meydana geldiğini, ancak bunun çoğunluk tahviller ve benzeri dolaylı portföy yatırımları şeklinde olduğunu hatırlamakta yarar vardır. Dış sermaye kaynakları sonuçta her iki ülkeye de sahip çıkamamış, yönetimini ele geçirememişlerdir. Bazı azgelişmiş ülkelerin yaptıkları gibi, yerel topluluklar da sanayilerini evrensel şirketlerin yönetimine vermektense onlardan yalnızca teknik hizmetler satın almanın tercihe değer olup olmadığını ve hatta kilit sanayileri tamamen kendi denetimlerine alıp yönetmeyi düşünmelidirler; kamu hizmetleri ve taşıma sistemlerini kendi işleten bazı kentler gibi. Yerel topluluklarca işletilen golf sahaları ve otobüs şirketleri Amerikan geleneğinde varken, aynı şekilde yerel gıda malzemesi dükkanları, giysi fabrikaları, rafineriler ve kasaba ve kentleri daha kendine yeterli hale getirecek başka tesislerin Amerikan geleneğine aykırı sayılmasında hiç bir neden yoktur. Taşıma, haberleşme, enerji gibi kamu hizmetlerini sağlayan şirketleri nkamu kuruluşları oldukları gerçeği de görülmeli ve artık bu kuruluşların giderek kamu mülkiyeti ve yönetimine geçirilmesine başlanmalıdır. TVA (Tennessee Valley Authority) de olduğu gibi bölgesel tabanlı, kamu denetimindeki şirket örneği şimdi Vermont ve West Virginia'nın enerji sanayileri için de önerilmekte, ve kamu denetimini yaygınlaştıracak bir ulusal program Kongre'ye sunulmuş bulunmaktadır. Amerikan ekonomisine kamunun müdahalesi sorunu ise çoktan halledilmiştir. Geri kalan sorun artık «sosyalizm mi, kapitalizm mi» değil, evrim halindeki bir karma ekonomiyle kamu müdahalesinin Amerikan toplumundaki mevcut varlık dağılımı düzenini daha ada-

letli bir yönde değiştirip değiştirmeyeceği, kitlelere daha iyi hizmetler getirip getirmeyeceğidir.

Bir ulusal gelişim programının çerçevesinde, yerel toplulukların evrensel şirketler karşısında pazarlık gücünü arttıracak birçok pratik önlemler alınabilir. Önce, şirketlerden yerel faaliyetleri ile ilgili bir planı yerel makamlara vermesi istenebilir.

Bu planda, şirketin söz konusu süre içindeki işgücü gereksinimi işçi kategorilerine göre bildirilmeli; ayrıca şirketin yerel istihdam olanaklarını artırmak üzere ne gibi araştırmalar yaptığı, iş güvenliğini yükseltmek için ne gibi harcamalarda bulunduğu, nihayet yöreyi etkileyecek ana kararların alınmasında işçilerin ve çevre halkının katılmasını sağlayacak ne gibi planları olduğu yer almalıdır. Aynı şirketin dünyanın herhangi başka bir yerindeki işletmeleri tarafından yapılan planların tümü herhangi bir yerel makamın bilgisine açık tutulmalıdır. (Böyle bir zorunluluk, ücret ve çalışma koşullarındaki eşitsizliklerin giderilmesini gerçekten hızlandırabilir; evrensel yöneticilerin bu yöndeki iddiaları şimdiye kadar edinilmiş tecrübelerle doğrulanmamaktadır.) Şirketten ayrıca çevreye yaptığı kirletici etkilerin derecesi ve niteliği hakkında masraflarını kendi karşılayacağı araştırmalar yapması da istenmelidir. Şirket yol açtığı kirlenmeyi giderici tedbirlerin yer alacağı bir planı da, maliyetini ve finansman kaynaklarını belirterek, sunmalıdır. Nihayet faaliyet göstereceği yöreye mali etkisini, yani vergiler ve ücretlerle verdiğinden fazlasını kârlar ve gizli mali akışlarla çıkarıp çıkarmadığını gösterecek bir proje de vermelidir. Yerel topluluğun, şirketin ödemeler dengesine yaptığı etkinin ne yönde olacağını saptaması için belediye meclisinin şirket defterlerinin tümünü inceleyebilme yetkisini alması ve ayrıca ana şirketten de gerekli bilgileri isteyebilmesi şart koşulmalıdır. Başlıca vergi ve istihdam kaynaklarından biri durumunda olduğundan yerel ekonominin önemli bir kesimini

denetim altında tutan bir şirketin faaliyet tarzı tüm toplumun ana siyasal ve sosyal tercihlerini belirler. Bu bakımdan toplumun üyeleri şirketin varlığının yarar getirip getirmediğini referanduma koymak hakkına sahip olmalıdırlar. Referandum yoluyla onaylanan imtiyaz beratının süreli olması, halkın yöredeki şirketlerin faaliyetlerinin yarar ve zararlarını değerlendirmesine fırsat verecek ve şirketlerin toplumsal sorumluluklarını unutmadıklarını, TV reklamları yerine kamu oyu önündeki tartışmalarda göstermelerini gerekli kılacaktır.

Ancak yerel reformlar ulusal politika ile kaynaşmadıkça başarı kazanamaz. Yerel toplulukların ve işgücünün bir karşı-güç oluşturmasına yönelik ulusal standartlar getiren bir Federal yasa çıkarılmazsa, evrensel şirketler bir yerel topluluğu ötekine karşı oynayabilirler. Kendi kalkınma programlarının gereklerini görmeye başlayan topluluklar «iyi bir yatırım ortamı» sunmayacaklarından, daha kayıtsız ve elverişli çevreler bulan şirketler oralara kayacaklardır. Bu nedenle evrensel şirketlerin hareket yeteneklerini kötüye kullanmalarını yasal olarak sınırlamak gerekmektedir. Bir şirketin girdiği çevreyi kirletip, mali kaynaklarını boşaltıp, bağımlı hale getirip ondan sonra da yaratmış olduğu sorunların sorumluluğunu üstlenmeden çekip gitmesine izin verilmemelidir. O sorumlulukların neler oldukları ve nasıl yerine getirilecekleri yasalarla belirlenmelidir.

Kurumlarımız, bu temel siyasal-ekonomik sorunlarla başedecek biçime nasıl sokulabilir? Scott Buchanan, Ralph Nader gibileri büyük anonim şirketlerin yönetim kurullarına ya yönetim tarafından atanacak ya da hissedarlar tarafından seçilecek «kamu temsilcileri» nin katılmasını önermektedirler. Ancak yerel topluluğun hissedarlardan daha çok temsil edilmeye hakkı vardır yönetim kurulunda. Ne var ki, şirket yönetim kurullarını daha geniş bir çevreyi temsil eder hale getirmek için verilen mücadele asıl hedeften şaşıyor

da olabilir. Bir çok inceleme, büyük şirketlerin yönetim kurullarına dışarıdan giren üyelerin büyük ölçüde sembolik kaldığını, hatta tüm yönetim kurulunun çoğu zaman göstermelik olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Yönetim kurulunu genişletme önerileri, bazı bakımlardan halen çeşitli Avrupa ülkelerinde denenen «ortak-yönetim» sisteminin (Mitbestimmung) daha iddiasız türleri olmaktadır. Örneğin Almanya'da Denetim Kurulu (Aufsichtsrat)nun üçte biri personel tarafından seçilmekte, bu kurulun seçtiği Yönetim Kurulu (Betriebsvorstand) şirketin günlük karar mekanizmasını işletmektedir. Bu sistem, işçilerin çıkarlarının pek etkin bir biçimde temsil edilmesine izin vermemektedir. Yerel topluluğun ve şirketin kendi işçilerinin çıkarları yönetim kurulu tarafından temsil edilecekse, o zaman şirket hukuku da bu kurula sunulması gereken önemli kararları belirleyecek şekilde değiştirilmelidir.

Marcus Raskin, General Motors gibi dev firmaların başkanlarının seçimle işbaşına getirilmesini önermiştir. Muhakkak ki halkın günlük yaşamını etkilemekte, çoğu seçimle işbaşına gelen politikacılardan daha çok siyasal güç sahibidirler. Siyasal sistemimizi, görünürde hâlâ bir «serbest girişim» ekonomisi çerçevesi içinde, bu gerçeği de kabul edecek şekilde değiştirmenin olanaklı olup olmadığı başka bir sorundur. Fakat büyük şirketlerin başındakilerin oyla seçilmemeleri için de bir neden yoktur. Denetleyici komisyonlara üye adayı olanlar da atanmak yerine seçilmelidir. Seçmanleri ise denetleyecekleri sanayi değil, halk olmalıdır.

Evrensel şirketin ortaya çıkması, çağdaş sanayi evresinin sonunu simgelemekte, belli bir değerler sisteminin kendi kendini tüketmesi demek olmaktadır. Evrensel Alış-Veriş Merkezi tasarısı, insanoğlunu varlığının amaçlarına ilişkin bir dizi temel seçimle karşı karşıya bırakmaktadır. Bu sorulara en derin düzeyde

eğilinmedikçe, insanlığın gittikçe hızlanarak girdiği çıkmaza karşı takınacağımız tutum yüzeyde kalacaktır.

Ölçü sistemimiz en çok değer verdiğimiz şeyleri gösterir. Hangi kıstaslara göre ölçmekteyiz kendimizi? Üretilen malların miktarı ve kaç defa el değiştirdikleriyle mi? Yaktığımız enerjiyle mi? Biriktirdiğimiz değerli kâğıt parçalarının miktarıyla mı? Güvenilir bir makineye devredilebilen kol işlemlerinin sayısıyla mı? Doğayı ne derece egemenlik altına aldığımızla mı? Sanayileşmiş dünyanın başlıca kıstasları bunlardır.

Ancak başka kıstaslar da vardır. Halen yalnızca özel sektörden en düşük maliyetle en çok ürün elde edilmesi olarak tanımlanan verimlilik kavramını bütüncül bir anlamda alabiliriz. Ürettiklerimize nitesel kıstaslar koyabiliriz: örneğin ne gibi insanî işlevlere hizmet etmektedir? Maliyetlerin ölçümüne insan etkenini katabiliriz; söz konusu malları üretmenin erkeğimize, kadınımıza, suyumuza, havamıza ve toplum sistemimize etkisi nedir? İsraf edilen yaşamlara olumsuz bir değer biçmeye başlayabiliriz. «Kimin için verimli» diye sorabiliriz. Verimliliğin çağdaş şirket sözcülüğündeki karşılığı, bir bütün olarak toplum tarafından benimsenmeye devam edildikçe, evrensel şirket toplumsal yaşantıya egemen kalacaktır.

Evrensel Fabrika ve Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nin, tasarlayanlar, yaşamsal kararları bir kaç elde toplamanın istikrarlı bir yönetimin anahtarı, anarşi ve kaosun ilacı olduğu varsayımından hareket etmektedirler. Dünya Yöneticileri, hayli merkezîleşmiş bir sistemi, insanların ruhsal gereksinimlerini ve siyasal arzularını doyuracak ölçüde bir merkezden-uzaklaşma ve yönetime katılma payı vererek koruyacak ustalığa sahip oldukları inancındadırlar. Ama belki de ikisi arasında bir seçim zorunludur: Ya merkezîleşme ya da merkezden-uzaklaşma. Ya özel egemenlik ya da kamu yönetimi. Ya evrensel siyasal-ekonomik imparatorluklar ya da yüz-yüze yürütülen bir politika üzerine

temellenmiş küçük topluluklar. Ya gittikçe yoğunlaşan, incelikli bir baskı sistemi ya da özgürlüğün ve siyasal seçim hakkının vazgeçilmez temelleri olan, ürünlerin ve gelecek üzerindeki taleplerin eşitlikçi bir süreç içinde dağılımı. Ya mantıksız bir büyüme içinde istikrar arayış, ya da daha alçakgönüllü bir istikrar modeli.

Mahşer kehanetlerinin olağanlaştığı bir çağda yaşıyoruz. Ancak peygamberler ve karşı-peygamberler sustukları zaman, insan hayatının sürebilmesi için iki kaçınılmaz zorunluluk kalmaktadır: Birincisi, her kuşağın bir sonrakinin emanetçisi olarak davranmak zorunluğudur; çünkü yeryüzünün kaynaklarının sınırlı olduğunu, biosferin ise sonsuza dek bizim hatalarımızı affetmeyeceğini biliyoruz. Yoksa önceden kestirilemiyecek fakat kaçınılmaz bir noktada, gelecek kuşak olmayacaktır. Böylece biz insanın tarihi sona erdirmek gücüne sahip olduğunun bilincine varan ilk kuşak olmaktayız, belki de bu sonu kendiliğinden hazırlamak için yeterli tahrip gücü taşıyan teknolojiye ilk sahip olan kuşak.

İkincisi, sosyal adaletsizlikten köklenen bir dünya sisteminde özgürlük olamaz. Baskı yapıları ve kurumları o derece evrenselleşmiş ve birbiriyle bağımlılaşmıştır ki, eski Atina'da olduğu gibi bir avuç insanın özgürlüğünü bir sürü insanın köleliği pahasına korumak artık olanaklı değildir. Çoğunluğun açlık ve umutsuzluğa mahkum olduğu ve resmî terörle, resmî yalanlarla sindirildiği bir dünya sistemi içinde, Amerika'da demokrasiyi yürütmek başarılamayacak bir iştir. (Watergate, yurtdışında anti-demokratik siyaset izlemenin nasıl ters teptiğinin en açık örneğidir.) Orta sınıflara gittikçe daha az istikrar, yoksullara ise gittikçe daha umut verebilen bir Amerikan siyasal ekonomisi ancak, bugün dünyanın bir çok başarısızlığa uğramış demokrasilerinde görüldüğü gibi, demir bir elle yönetilebilir.

Pazar mekanizmasının sosyal sermayeyi yenilemek,

toplumsal dengeyi kurmak, insan özgürlüklerini korumak ve genişletmek biçimindeki siyasal işlevleri, yine kendi yaratıkları olan ve pazar-dışı faaliyet gösteren evrensel şirketlerce etkisizleştirilmiştir. Etkili bir siyasal yönetim ve dağıtım sistemi olarak pazar mekanizması diye bir şey kalmamıştır, ama pazar efsanesi hâlâ ciddi kamusal planlama çabalarını yavaşlatmakta, pazar zihniyeti Polanyi'nin deyimiyle, «hâlâ süregelen mantıksız bir birikimin ve israfın arkasındaki itici güç» olmaktadır.

Hepimiz eski siyasal etiketlerin tutsaklarıyız. Toplu olarak yaşamımızı sürdürebilmemiz için gerekli yeni sistem daha meydana gelmemiştir. Evrensel şirketlerin savunulmasında en güçlü gerekçe gittikçe bu seçenek yoksunluğu olmaktadır. Açgözlü yerel girişimcilere kıyasla evrensel şirketler daha iyidir denmektedir. Daha çok vergi verirler, daha çok istihdam yaratırlar, daha az hile yaparlar. Diktacı ve yolsuzluk içinde yüzen hükümetlere oranla Dünya Yöneticileri daha aydın ve dürüst kişilerdir. Ayrıcalıklara sımsıkı sarılan yerel çıkarlara oranla evrensel şirketler daha az dar kafalıdırlar. Stalinci polis devleti ile karşılaştırıldığında, evrensel şirketlerce işletilen bir dünya daha çok özgürlük ve daha az terör vadeder. Yaşamımıza gittikçe daha çok egemen olanlar, bunu daha iyisinin olmadığı gerekçesiyle savunmaktadırlar.

Oysa kaynaklarımızı ve yaşamımızı, eski etiketleri ve kategorileri aşan, başka biçimlerde örgütlemek olanağı vardır. Bugün, evrensel bir görüş kadar, köklü bir merkezden-uzaklaşma hareketi ve siyasal güç dağılımı da istikrarlı ve adaletli bir insanlık düzeninin gerekleri olarak gözükmektedir. Bu iki zorunluğu birbirleriyle bağdaştırmak için yüklenilmesi gereken zihnî ve siyasî görevin ağırlığı korkunçtur. Ancak kurumlarımız da kendi yaratıklarımızdır.

Toplumsal örgütlenmenin amacı insanın gelişmesi olmalıdır; başkalarıyla işbirliği içindeki bireylere, ça-

lıştıkları ve yaşadıkları yerin işlemesine, yönetimine katılma hakkı ve yeteneği veren yapıların inşası olmalıdır. Kurumların demokratlaştırılması, örneğin fabrikalarda işçilerin yönetime daha büyük oranda katılması yerel yönetimi, vatandaşlarının kendi yakın topluluk çevreleri içindeki reformlara doğrudan katılmaları ve kamu hizmetlerinin toplumca denetlenmesi, şirket kârları açısından verimli değildir, ama yine de insanların içindeki saklı gücü geliştirmekte ve kıt, tükenebilir kaynakların tasarrufunda Evrensel Alış-Veriş Merkezi'nden çok daha verimli gözükmektedir. Evrensel şirketin rasyonelleştirilmiş, merkezîleştirilmiş sisteminde 21 librelik düşük maliyetli tahıl proteinini, 1 librelik yüksek maliyetli et proteini haline dönüştürmek kârlı sayılır.

Sistemli bir seçenek arayışı, evrensel değer sisteminde meydana gelecek değişikliklere çok yakından bağlıdır. Tawney ve başkalarının gösterdikleri gibi, sınırsız birikim hedefi Orta Çağlar'da yoktu. Açgözlülük, toplumsal örgütlenmenin baş teşvik unsurlarından olarak çağdaş ekonomik sistemimizin bir özelliğidir; sistem ona dayanır. Amacı ne olursa olsun ekonomik faaliyeti evrenin merkezine yerleştiren pazar zihniyeti insan işgüdüsünün değil, sosyal örgütlenmenin bir ürünüdür. Birlik ve beraberliğin duyguların paylaşımından değil, ortak tüketimden, aynı malların tüketilmesinden doğduğu bir sistem olan rekabetçi bireycilik, gittikçe insan soyunun devamı ile bağdaşmaz bir hal almaktadır. Ancak bu da sosyal şartlanma ürünü olduğundan, yerine yeni değerler öğrenilebilir. Üstünde düşünülecek olursa, insan soyunun devamı için gerekli değerlerin tarihin başlangıcından beri peygamberler ve ermişler tarafından öğütlenen, bildiğimiz demokratik değerler oldukları meydana çıkar: insan haysiyetine saygı, adalet, tutumluluk, dürüstlük, alçakgönüllülük, eşitlik.

Yürürlükteki modası geçmiş değerlerin, yani re-

kabetçi bireyciliğin, rahat düşkünlüğünün, israfçılığın, sınırsız büyüme tutkusunun, birikim yoluyla güvence kazanmak çabasının yerini yeni değerler alacaksa, bu, insanların birdenbire bencilliklerinden kurtulmayı öğrenmeleriyle olmayacaktır. Ancak yeteri kadar insan, bu değerlerin soyun devamı için gerekliliğini gördüğü zaman gelecek yüzyılın yaşamına egemen olacaklardır. Dünya siyasal ekonomisinin olağanüstü dönüşümü, yeni bir bilinç yaratmaktadır; varlıklı ülkelerdeki insanlar bir zamanlar yalnızca yoksul ülkelere özgü sanılan sorunları şimdi nasıl paylaşıyorlarsa, kapitalizmin bu yeni aşamasından doğan sarsıntılar geleneksel sınıf ayrımlarını da öyle aşmaktadır. Küçük iş adamları da sendikacılar gibi evrensel şirketlerin hareket yeteneğinin etkilerini aynen duymaktadırlar; çevresel dengenin bozulduğunu kaygıyla izleyen tüketiciler, vergi mükellefleri ve yurttaşlar, şirketlerin gücünün durmaksızın büyümesi karşısında aynı iktidarsızlık duygusuna kapılmaktadırlar. Bu duyarlığın güçlenmesi ile birlikte, dünyanın yeniden inşası için yeni bir ortak siyasal bilinç yaratılması olanağı doğmaktadır. Ne var ki, ölümkalım savaşı daima zamana karşı bir yarıştır. Önemli sorun, kurumlarımızı ve kendimizi hızla değişen bir çevreye *zamanında* uydurmamızdır.

Bu nedenle, yeni bilgilerin gelişmesi tamamen yaşamsal bir önem kazanmaktadır. Bu kitapta, bilginin sosyal değişimin başlıca dinamiği olduğunu vurguladık. Gerçekten, insan soyunun devamı, koşullarımız hakkında ne kadar bilgi edinebileceğimize ve bunları ne kadar çabuk öğrenebileceğimize bakmaktadır. Bilgi ve değerler girift bir şekilde birbirlerine bağlanmışlardır, her ne kadar yürürlükteki inanış aksini iddia ediyorsa da. Hiç bir bilgi veya bilgi üreten kurum değer yargılarından bağışık değildir. Uzmanlaşmaya verilmekte olan önem, bütüncül çözümlemenin ne olanaklı, ne de arzulanır bir şey olduğu yolundaki kendi-kendini çürüten bir yargının yansımasıdır. Bilgisayarlarımıza

verdiğimiz sorular, dar açılı önyargılarla doludur. Bir canlı türü olarak yaşamaya devam edeceksek, bir sürü alternatif siyasal varsayımlar geliştirmemiz gerekecektir. Genellikle, geçmiş bir kuşak boyunca bir sistemin nasıl işlediğini gösterir mükemmel bir kuramsal model biçiminde ortaya çıkan bağnazlığın kafesinden kurtulmak için, toplumsal, çevresel ve ruhsal gerçekleri birlikte ele alan çeşitli çözümlemelere ihtiyacımız vardır.

Başka başka pratik çözüm yolları, sosyal deneylerden geçer. Amerika, olağanüstü ekonomik fazlasını kamu mülkiyeti ve kamusal planlama alanlarında çeşitli deneylerin finansmanında, küçük ölçekli teknolojinin desteklenmesinde, güçlü toplulukların geliştirilmesinde kullanabilir. Çeşitli sosyal sistemlerden öğrenilecek şeyleri kenara itebilecek kadar bol fikirlerimiz yoktur. Sosyalizmin başka ülkelerdeki evrimi sırasında meydana çıkan çıkmazlar ve hayal kırıklıklarını doğrudan doğruya göğüsleyebiliriz. (Bu nedenledir ki, Küba'da ve Allende'nin Şili'sinde olduğu gibi yurtdışındaki sosyal deneyleri bastırma çabaları yalnızca zalimlik değil aynı zamanda dar kafalılıktır.) Eşi görülmemiş varlığımızla, görece istikrarlı geçmiş olan tarihimizle; önümüzdeki örneklerden yararlanıp başkalarının başarılarından ve yanlışlarından ders alarak aynı zamanda dünya vatandaşları olarak da yaşayacağımız bir Amerikan toplumu kurmaya çalışabiliriz. Tehlikelerle dolu bir geleceğe bakarken, tek üstünlüğümüz değişen bir çevreye uymamızı sağlayacak dinamik bir bilinçtir. Bu, kurumlarımızı yeni bir çağın gerçeklerine göre biçimlendirmemize olanak tanıyan büyük bir armağandır.

NOTLAR VE KAYNAKLAR

I

BİR

DÜNYA YÖNETİCİLERİ

S: 18 Maisonrouge'un Wilkie'den alıntısı 13 Kasım 1969 tarihli «İş Dünyasının Büyümesi» konulu konuşmasında yer almaktadır. Maisonrouge yeni evrensel şirket yöneticileri kuşağının belki de düşüncelerini en iyi ifade eden ve en anlayışlı temsilcisi olarak, evrensel şirketlerin siyasal anlamını herkesten çok düşünüp kamuoyu önünde tartışmaya açmıştır. Bu nedenle onu yeni ideolojinin sözcüğü olarak aldık ve sözlerine geniş yer verdik. Aynı şeyleri söylemekle birlikte onun kadar iyi ifade edemeyen başkaları da seçilebilirdi.

S: 18 «Evrensel Alış-Veriş Merkezi» deyimi Peter Drucker'in *The Age of Discontent* (London, Pan Books, 5. Bölüm) adlı yapıtındandır.

S: 19 Ülkelerin GSMH'ları ile şirketlerin kazançlarının kıyaslaması, A.B.D. Senatosu Finansman (Maliye) Komitesi'nin *Çokuluslu Şirket ve Dünya Ekonomisi* (1973) adlı raporundan (s. 8) alınmıştır. Almanya ve Belçika'daki Ford bağlıları

arasındaki alışverişin, Belçika'nın toplam dış ticaret işlemlerinin yüzde 25'ini oluşturduğunu da kaydetmek gerekir.

İKİ

EVRENSEL SAFSATADAN EVRENSEL ALIŞ-VERİŞ MERKEZİNE

S: 35 Azgelişmiş ülkelerde oligopolcü yığışım konusu, 7. Bölüm'de daha ayrıntılı olarak işlenmektedir.

ÜÇ

YÖNETİCİLERİN KİŞİLİĞİ VE ŞİRKETLERİN GÖRÜNÜMÜ

S: 68 Sampson'un ITT'nin geçmişi ve faaliyetleri üzerindeki incelemeleri *The Sovereign State of ITT* (ITT, EGEMEN DEVLET, KOZA YAYINLARI, 1974) adlı kitabında yer almaktadır.

DÖRT

ŞİRKET DİPLOMASİSİ VE ULUSA BAĞLILIK

S: 103 Amerika'nın ekonomik saygınlığının düşmesi konusuna Raymond Vernon'un *Sove-*

reignty at Bay (New York Basic Books 1971) adlı yapıtında değinilmektedir. Ayrıca bu kitabın 10. Bölümüne de bakınız. Öteki sanayi devletlerinin rekabet yeteneğinin gittikçe artması, temelde iki etkene dayalıdır. Birincisi, Batı Avrupa ve Japonya'nın 1960'larda sanayilerini yeniden kurmayı başarmaları, yalnızca ihracat pazarlarında başarı kazanmalarına yol açmakla kalmamış, dış ülkelerdeki yatırımlarının genişlemesine de olanak tanımıştır. Bu ülkelerde ücretlerin üretkenliğe oranla artmaya başlaması 1960'ların sonlarına rastlar; aynı zamanda paralarının görece düşük değerli olması ücretler artarken bile ihracatı körüklemekteydi. İkinci olarak da, teknolojik bilgi aktarımının hızlanması rekabet yeteneklerinin artmasına katkıda bulunmuştur.

S: 112 «Terrorismo economico» deyimi, o tarihte Latin Amerika Konseyi olarak anılan Amerikalar Konseyi'nin 1971 yılında Kolombiya Devlet Başkanı'na gönderdiği mektuba Jorge Valencia Jaranillo'nun tepkisinden çıkmıştır. Konsey, Kolombiya'nın And Paktı'nın 24. No.lu kararını onaylamasını etkisiz kılmak istiyordu.

BEŞ

BÜYÜK ANLAYIŞ SEFERBERLİĞİ

II

ALTI

EVRENSEL ŞİRKETLER ve AZGELİŞMİŞ DÜNYA

Tablo: I A.B.D. İçişleri Bakanlığı'nın «1970 Madencilik ve Madenler Yasası Uyarınca Birinci Yıllık Rapor»u, Ekler (Mart 1972), *The United States and The Developing World: Agenda for Action* (Amerika Birleşik Devletleri ve Kalkınan Dünya: Tedbir Gündemi) adlı Overseas Development Council (Denizaşırı Kalkınma Konseyi) raporunda (1973, s. 13-39) değinildiği şekilde. Bakır ve kükürt rakamları 1971 yılı içindir.

Tablo: II Sosyalist ekonomiler dışındaki ileri ülkelere ait istatistikler, A.B.D. İçişleri Bakanlığı'nın 1973 tarihli *Maden Sanayi Araştırmaları* raporunda (s. 4-18), B.M. *İstatistik Yıllığı* (1972, s. 541) de; ABD. İçişleri Bakanlığı *Maden Yıllığı* (Cilt 3, 1971) de; *Metal İstatistikleri* (1973) *Metal Sanayileri Satınalma Kılavuzu*'nda yer alan rakamlardan hesaplanmıştır.
Yine sosyalist ekonomiler dışında tüm ileri ülkelerin antimuan, boksit, florspar, grafit ve manganez tüketimleri, bir ayar katsayısı kullanılarak tahmin edilmiştir. Katsayı, ileri sanayi ülkelerindeki üretim fonksiyonlarının homojen ol-

dukları varsayımına dayanarak, tüm ileri ülkelerin tüketim oranlarının A.B.D. tüketim oranına göre ortalaması alınmakla türetilmiştir. Elde edilen rakam (3.07) tüketim rakamlarına uygulanarak, ileri ülkelerin yüzde olarak tüketim tahminleri çıkarılmıştır.

Tablo: III Birleşmiş Milletler, Ekonomik ve Sosyal İşler Bölümü, İstatistikî Belgeler, J-Serisi, No: 6, 15, 16: *Dünya Enerji Arzı*. Petrol istatistikleri, *BP Dünya Sanayiine İstatistikî Bakış* (London, BP Corp. 1973, 1969, 1960) adlı belgelerden.

Tablo: IV A.B.D. Gümrük Komisyonu, *ABD Gümrük Listelerinde 807.00 ve 806.30 pozisyonuna Giren Maddelerin Kullanımını Etkileyen Ekonomik Etkenler* (Washington D.C.), G.K. Helleiner'in «Azgelişmiş Ülkelerden ve Çokuluslu Şirketlerden yapılan Sanayi Malları İhracatı» adlı yazısında zikr. (*Economic Journal*, Mart 1973, s. 21).

Tablo: V Rakamlar, Uluslararası Çalışma Bürosu (ILO)'nun *Çalışma İstatistikleri Yıllığı*'nda (Cenevre, 1972, s. 426-429) yer alan resmî rakamlar olup, ücretlerin kıyas yapılabilecek şekilde saptanması için bir katsayı ile düzeltilmişlerdir. Katsayı, ILO' nun Yıllığından alınmıştır (s. 90).
ILO'nun 1970 yılında Kolombiya üzerine yaptığı bir araştırma, 1964 sayımında saptanan «resmî» işsizlik oranı % 4,9 iken, sadece kent bölgelerindeki gerçek oranın yüzde 20'yi aştığını göstermektedir. Dolayısıyla, ılımlı bir tahmin gerçek işsiz-

liğin resmî işsizlik oranından 4 katı yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Başka verilerden resmî oranlar ile gerçek oranlar arasındaki farklılığın Kolombiya dışındaki ülkelerde de sürdüğünü görmek mümkündür. Örneğin Hindistan'da günde bir saat için ücretle çalıştırılan işçi, istihdam rakamına dahil edilmektedir. Bu yüzden işsizliğin gerçek boyutlarını *ılımlı* bir şekilde olsun tahmin edebilmek için resmî rakamları Kolombiya araştırmasında saptanan katsayı ile düzeltmek gereği doğmuştur.

Tablo: VI «İhracat Platformları»nın gelişmesine ilişkin bilgiler, *A.B.D. Başkanı'nın Uluslararası Ekonomik Raporu, 1973*'den alınmıştır. (Washington DC, Mart 1973, s. 66)

S: 169 Malların Hayat Devreleri Kuramı'nın öncülüğünü Raymond Vernon, ilk kez Malların Hayat Devreleri'nde Uluslararası Yatırım ve Ticaret adlı incelemesinde yapıyor (*Quarterly Journal of Economics*, Cilt 80, 1966, s. 190-207).

Malların Hayat Devreleri Kuramı'nı evrensel şirketlerin dünya refah düzeyine katkısını göstermek için ilk deneylerden birini yapan R.E. Caves, «Uluslararası Şirketler: Yabancı Yatırımlarının Sınai Ekonomisi» (*Economica*, Cilt. 38, Şubat 1971, s. 1-27) adlı yazısında evrensel şirketlerin yayılması ile dünya refah düzeyinin yükseldiği sonucuna varıyor. Görüşümüzce, uluslararası firmaların birleşik (dikey ve yatay yönde büyüyen) yapısını göz önünde tutmayan Caves'in vardığı

kuramsal sonuçlar yanlıştır. Ayrıca, yerel iş gücünün sanayiden sanayiye kolaylıkla aktarılabildiğini varsayması da özellikle yapısal engellerle dolu olan azgelişmiş ülkeler için geçersizdir.

S: 170 Sanayileşmiş toplumların tarihinde genellikle «sonradan gelenler», ister sanayi şirketleri olsunlar, ister ulusal-devletler, «öncüler»e oranla daha hızlı bir büyüme gösterirler. Sonradan gelenlerin üstünlüğü, öncekilerin teknolojik ilerlemelerinin meydana getirdiği birikimden daha düşük bir maliyetle yararlanabilmelerinden doğmaktadır. Bu, radikal Amerikan sosyal bilimcilerinden Thorstein Veblen'in siyasal ekonomisinde kilit noktalardan biridir. *(bk. Imperial Germany and the Industrial Revolution.* New York. McMillan, 1915).

'Gerek muhafazakâr, gerek Marksist, birçok iktisatçı tekelci kârlar (veya rantlar) deyimini oligopollerden söz ederken kullanmakla beraber, biz daha açık bir deyim olan oligopol kârları deyimini tercih ettik.

S: 172-73 Japonya'nın yabancı teknolojisini hemen hemen yalnızca lisans anlaşmaları kanalı ile aldığı, T. Ozawa'nın «Taklit, İcat ve Japon İhracatı» adlı yazısında belirtiliyor. *(The Open Economy, Essays on International Trade and Finance,* hazırlayanlar: Kenen ve Laurence, New York. Columbia University Press 1968) Japon ve bazı Batı Avrupa ülkelerinin evrensel şirketlerinin yararlandıkları diğer bir

avantaj da vergi iadesi yoluyla yapılan ihracat sübvansiyonlarıdır. Amerikan Hükümeti'nin Yurtiçi Uluslararası Satış Şirketi (Demostic International Sales Corporation-DISC) ticaret yasasını çıkarmasına bir neden de bu olmuştur. Bazı yazarlar Japonlar'ın 1960 yılları boyunca Amerikan pazarında gösterdikleri başarının nedeni olarak şirketlerinin sürekli olarak «damping» yapmasını göstermektedirler. Oysa sürekli bir damping yapıldığını kanıtlayan çok az belirti vardır; «aralıklı damping» ise Avrupa'daki Amerikan kimya şirketleri gibi birçok evrensel şirketin başvurduğu bir yöntemdir. (bk. Kindleberger'in *International Economics*, 5. baskı, Homewood Illinois. R.D. Irwin, 1973 s. 152-157) Kitabın sonraki parçalarında da kaydedildiği gibi, geçici olarak maliyetine veya maliyetten düşük fiyata satış yapmak, evrensel şirketlerin özellikle azgelişmiş ülkelerde yeni pazarlara girmek için kullandıkları klâsik bir yöntemdir. Bunun sonucunda bir fiyat rekabetine dayanamayacak kadar zayıf ulusal firmalar piyasadan çekilirler.

Amerikan kökenli evrensel şirketlerin düşük ücretli üretim bölgelerine duydukları gereksinimden doğan Dördüncü Devre'ye ilişkin daha ayrıntılı bir inceleme, ABD Gümrük Komisyonu raporunda yer almaktadır: «TV alıcısı imalatçıları, montaj işlerinde yabancı imalatçıların maliyetlerine kıyas edilebilecek düzeyde bir ücretle işgücü bulamadıkları takdirde, zaten şimdiden ithalat mallarının doluş-

tuğu Amerikan piyasasında önemli bir paya sahip olmalarının olanaksız olduğunu ileri sürmektedirler...» (s. 104) 806.30 ve 807.00 no.lu gümrük pozisyonlarına ilişkin maddeler ise, A.B.D. kökenli evrensel şirketlerin yoksul ülkelerdeki ihracat platformlarından yapılan ithalata yalnızca dış katma değeri oranı ölçüsünde gümrük konmasını öngörmektedirler; bu konuda Komisyon «Amerikan kitle pazarına yarı-iletken imal eden başlıca şirketlerin, aynı zamanda 806.30'un asıl kulanıcıları olduklarını» (S. 97) kaydederek, «gerek yabancı gerekse yerli pazarlarda karşılaşılan yabancı imalatçıların yoğun rekabeti, Amerikan üreticilerinin montaj faaliyetlerini denizaşırı yerlere taşımalarında itici etken olmuştur» (s. 99) demekte. (*A.B.D. Gümrük Tarifelerinde 806.30 ve 807.00 pazisyonlarındaki maddelerin kullanımını etkileyen ekonomik etkenler*, 1930 Gümrük Yasasının 332. Kısmı uyarınca 332-61 no.lu soruşturma raporu, A.B.D. Gümrük Komisyonu Yayın No: 339, Washington D.C. 1970 Eylül.)

S: 176 Azgelişmiş ülkelerde finans kapital yoksunluğu konusunda, bu ülkelere hiç finans kapital yatırılmadığını söylemiyoruz. Ne var ki, birçok incelemenin gösterdiği gibi, liman ve demiryolu türünden alt-yapı yatırımlarının çoğunun dışarı kaynak akışını kolaylaştırmak amacım güttüğü, azgelişmiş ülkelerin bütün olarak kalkınmasına katkıda bulunmadığı ortadadır. (bk. Gunnar Myrdal, *Rich*

Lands and Poor), New York, Harper and Row 1957;
(Celso Furtado, *Economic Development of Latin America* Cambridge University Press, 1970).
Dış ticaretin İngiltere'nin 18. ve 19. yüzyıllardaki ekonomik büyümesine finans kapital akıtarak yaptığı katkı, Phyllis Deane ve W.A. Cole'un *British Economic Growth: 1688-1959,* Cambridge University Press 1964, s. 28-39 adlı araştırmalarında kanıtlanıyor. Bu kanıtların çeşitli şekillerde ayrıntılanması ile, o zamanki azgelişmiş ülkelerden elde edilen ticaret ve yatırım gelirlerinin, daha gelişmişlerden elde edilenden çok daha yüksek olduğunu nicesel olarak gösterilmekte (bk. Barret Brown, *Atfer Imperialism,* New York, Humanities Press, 1970.)
J. Nehru'nun *The Discovery of India,* (New York, Doubleday and Co. 1956) adlı yapıtında şöyle denmekte: «1790'larda, Batı Hint adaları ile yapılan ticaretten (köle ticareti dahil) İngilizler'in elde ettikleri gelirin tutarı, dünyanın tüm geri kalan bölgeleriyle yapılan ticaretten sağlanan gelirin dört katı olmuştur.»
Bizim görüşümüzce, kalkınan ülkelerden dışarı net finans kapital akışının bu ülke halkının tüketiminde mutlak bir düşüş veya daha gelişmiş ülkelere kıyasla göreceli bir azalma meydana getirip getirmediği asıl soru değildir. Asıl soru, bu dışarı akışın, azgelişmiş ülkenin pazarlık gücü kazanması için gerekli bilginin birikimini aksattığı ve veya önlediğidir. Burada, bilgi kavramını; hem istihbaratı,

hem de zamanla birikmiş olan istihbaratı (içerilmiş bilgi) kullanmak için gerekli yetenek ve teknikleri kapsayacak biçimde kullanmaktayız. «Bilgi» kavramı bir yandan gerçek, ampirik olgular hakkındaki verileri veya istihbaratı kapsarken, bir yandan da istihbaratın hangi amaçla kullanılacağı ve nasıl yorumlanacağı hakkındaki yargıları, düşünceleri ve görüşleri belirleyen objektif (pozitif) *ve* sübjektif (normatif, değersel) eğitim, öğrenim ve deneyimleri de kapsamaktadır.

S: 177 David McClelland azgelişmiş ülkelerde büyüme hızının yavaşlığına önemli bir neden olarak, gelişme süreci için gerekli kurumların inşasına yönelik örgütlenme arzusunun yokluğunu göstermektedir. Biz ise bu yoruma katılmamakta, çağdaş toplumsal örgütlenme yöntemlerinin gelişmesine engel olan etkenin, varlık kaybı sürecinin sonucu olarak varlık yaratıcı bilginin yaratılamaması olduğuna inanmaktayız. (McClelland'ın *The Achieving Society,* Princeton, Van Nostrand, 1961 ve *Motivating Economic Achievement,* New York, Free Press, 1969).

S: 178 Raul Prebisch ve başkalarının incelemeleri, bizim burada pazarlık gücü olarak tanımladığımız, ileri ülkelerin oligopolcü gücünü ticaret hadlerindeki kötüleşmenin baş nedenlerinden biri olarak tanımlamaktadırlar. (Raul Prebisch, *Towards a Dynamic Development Policy for Latin America,* New York United Nations 1964.) Dış Ticaretin azgelişmiş ülkelerin ekono-

mik büyümesine yaptığı etkiyi sınamak için 30 yıllık bir süre boyunca 44 ülke üzerinde yapılan ekonometrik incelemeler, örnek alınan yoksul ülkelerin çoğunda bu etkilerin ya tutarsız, ve veya olumsuz olduğunu, göstermektedir.

S: 180 Evsahibi ülkelerin çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini düzenleyen yasalarında görüldüğü gibi kurumsal zayıflıklara bir örnek Norman Girvan'ın *Boksit Sanayiinde Devlet-Şirket Anlaşmaları: Oyunun Kurallarının Konması* adlı yazısında görülmekte: «doğru bir devlet politikasının saptanması için gerekli olan, fiyatlar, maliyetler, rezervler, alternatif genişleme yolları, üretim koşulları ve tüm diğer etkenlere ilişkin bilgiler şirketin elindedir... örneğin fiyatlandırma ve vergilendirme formülleri o şekilde belirlenmektedir ki devletin yeni bilgilerin ışığında değişiklik yapması olanaksız veya çok güç olmaktadır.» (Social and Economic Studies, Institute of Social and Economic Research, University of the West Indies, Cilt. 20, No. 4, Aralık 1971, s. 383-84.) Başka bir örnek de, ABD Gıda ve İlaç İdaresi tarafından yasaklanmış ilaçların uluslararası piyasada satılmay devam edilmesidir. Bu ilaçların (gerek satıldığı ülkeni nhalkı, gerekse ziyaretçiler ve turistler tarafından) kullanıldığı bazı hallerde ölüm vakaları meydana geldiği olmuştur. (bk. *Washington Post*, 9 Haziran 1974, s. K1.)

Tarım sektöründeki Amerikan kökenli ev-

rensel şirketlerin sendikalaşmaya izin vermeyişi, Amerika'daki politikalarını anımsatmaktadır. Ancak, sendikalar Venezuela'da petrol ve Şili'de bakır gibi ham madde sektörlerinde gelişmiş ve hayli güç kazanmışlardır.

S: 181 Evrensel şirketler faaliyetlerinde «yerel katma değer»i attırmak zorunda kaldıklarından, bu ihtiyacı karşılamak için yerel şirketlerden malzeme almaya yönelmektedirler. Siyasal bakımdan bu, yerli girişimlere olumsuz etki yaptıkları yolundaki iddialara karşı elverişli bir hareket şekli olmaktadır.

S: 182 Evrensel şirketlerin yoksul ülkelerde aldıkları patentlerin yüzde 10'undan fazlası hiç kullanılmamaktadır. Örneğin Peru'da 1960-1972 yılları arasında yüzde 94.9'u yabancılar, 5,1'i yerli uyruklar tarafından olmak üzere toplam 5.796 patent kaydedilmiştir.
Bunların yalnızca 54'ü (yüzde 0,9) hep Amerikan şirketlerinin bağlıları tarafından olmak üzere üretimde kullanılmışlardır. Aynı dönem içinde Kolimbiya ilaç sektöründe kaydedilen 2,534 patentin ancak yüzde 10'u kullanılmıştır. Evrensel şirketin önemli bir oligopol ve / veya tekel kaynağı burada yatmaktadır. Bir kez bir buluşun patent hakkı alındıktan sonra, bu patentin kapsamına giren pazara ne yerli ne de yabancı rakipler adım atabilmektedirler - patent sahibi olan şirket bundan faydalanmasa bile. (Azi Wolfenson, «Incidencia Economica de las Trans-

ferencias en el modelo de Desarrollo del Peru Dentro del MARCO del Acuerdo de Desarrollo» (COFIDE), Peru, 1973, s. 15.)

S: 183 Jamayka bankacılık sistemini oluşturan yedi ticârî bankadan beşi çok uluslu bankaların tamamen sahip oldukları bağlıları, biri yüzde 75 yabancı malı, öteki ise yüzde 49 Amerikan denetimindedir. (Normal Girvan, *Foreign Capital and Economic Underdevelopment in Jamaica*, Inst. of Social and Economic Research, University of the West Indies, Jamaica, 1971, s. 170.)
Bazı ülkelerde yabancı bankalara ticari bankacılık resmen yasaklanmış yahut ancak yerel bir ortak ile çalıştığı takdirde izin verilmekte olduğundan, onlar da ithalat-ihracat ve yatırım bankacılığı alanlarında ve yeni bir finansman biçimi olan sınai donatım kiralama alanında çalışmaktadırlar. Sınai donatım kiralama (leasing) kısa ve orta dönemli finansman yerini almaktadır.

S: 184 Frank Mastrapasqua, «Amerikan bankacılığının dış şubeleri yoluyla yayılması: Para politikası açısından sonuçları» *The Bulletin* (Institute of Finance, New York University) No. 87-88, Ocak 1973: «Bazı bankalar dış faaliyetlerinden önemli kazançlar sağlamışlarsa da, aslında Amerikan firmalarının uluslararası alana yayılmaları, büyük bankaları da dışarıda şube açmaya zorlamıştır.
Müşterilerinden biri yabancı bir ülkede bir projeye girişen banka, müşterisinin

finansman ihtiyacını dışarıda da karşılayamazsa yalnızca yurtdışında değil, yurtiçinde de rakipleri karşısında kayba uğrayabilir.»
Bu bankaların hepsi Rockefeller - Morgan Grubu'na dahildir. (bk. Bölüm. 9).

YEDİ

EVRENSEL ŞİRKET KALKINMA ARACI MI?

S: 196

BM raporu Latin Amerika Ekonomik Komisyonu (ECLA)'nın *Latin Amerika Ekonomik İncelemesi* New York 1969; A.B.D. tahminleri H.P. Miller'in yayınlanmamış incelemesindendir. (ABD Nüfus Sayım Bürosu, Washington D.C., 1971) Latin Amerika tahminleri ECLA'nın *Latin Amerika'da Gelir Dağılımı* (E/CN-12/868) raporundan.
Gerek BM, gerekse A.B.D.'de yapılan tahminler, gelir dağılımının gittikçe bozulduğunu göstermekle beraber, BM'in incelemesi gelir eşitsizliğinin çok daha hızla arttığını göstermektedir. Şunu da kaydetmek gerekir ki, 1950-70 dönemi içinde yoksul ülkelerdeki evrensel şirketlerin varlığının artmasıyla gelir eşitsizliğinin hızlanması arasında kaba fakat belirgin bir ilişki vardır. Meksika ve Brezilya'nın yanısıra iki örnek daha verilebilir: Filipinler ve Jamayka. 1956 yılında Filipinli

ailelerin en yoksul yüzde 40'ı, toplam aile gelirinin yüzde 12,6'sını alırken, bu oran 1971'de yüzde 11,7'ye inmiştir. En düşük yüzde 60'lık kesimin payı ise yüzde 25 oranında sâbit kalmıştır. 1971 yılında ailelerin en varlıklı yüzde 10'luk kesimi toplam gelirin yüzde 37,1'ini almaktaydılar. (Filipinler Hükümeti, Nüfus Sayım Bürosu, 1971) Jamayka'da ise 1958 yılında en yoksul yüzde 60'lık kesim toplam ulusal gelirin yüzde 19'unu, en varlıklı yüzde 10 ise yüzde 43'ünü alıyordu. (Norman Girvan, *Foreign. Capital and Economic Underdevelopment in Jamaica Institute of Economic and Social Research* University of The West Indies, Jamayka, 1971, s. 220.) Gelir dağılımı istatistikleri çok yetersizdir. Örneğin Solon L. Barraclough (Cornell ekonomi profesörlerinden) yüzde 40'a kadar varan hata payları olduğunu tahmin etmektedir. Ancak, her iki araştırmada da başlangıç ve bitim dönemleri verileri aynı şekilde toparlandığından, korrelasyon testinde kullanılan zaman serisi verileri *trend* değişimlerini yeterince verebilmektedir.

S: 197-98 Bu ve bundan önceki bölümün metodolojik ve analitik çerçevesi, Gunnar Myrdal'ın *Rich Lands and Poor* adlı eserinde ortaya koyduğu «Birikimci Nedensellik» (Cumulative Causation) kuramını; Celso Furtado'nun yoksul ve varlıklı ülkelerde belli bir zaman süresi boyunca toplu talebin büyüklüğünde ve birleşimindeki değişim üzerindeki analizini; ve Charles K. Wilber'in editörlüğünü yaptığı kitapta yer alan «Azgelişmişliğin İncelenmesinde Dı-

şa Bağımlılık Kavramı»nı; evrensel *oligopol-konglomera* (sanayiler gurubu)nun yayılmasını açıklayan bir kuram içinde birleştirmektedir.
(Myrdal, *Rich Lands and Poor*, New York Harper and Row, 1957.)
Furtado, *Economic Development of Latin America: A Survey from Colonial Times to the Cuban Revolution*, Cambridge - University Press, 1970; Wilber, ed. The Political Economy of Development and Underdevelopment, a.g.e., s. 118-123.)
Bunlardan sonuncusu sınai örgütlenme edebiyatında yer alan oligopol kuramlarından ve önceki bölümde değinilen Malların Hayat Devreleri hipotezlerinden esinlenmektedir. Bu üç öge «çapraz-sübvansiyon» kavramı yoluyla kaynaştırılmaktadır. Bu kavramı sistemli ve ampirik şekilde ilk kez olarak kullanan, *Economic Concentration: Structare, Behavior and Public Policy* (New York, Harcourt-Brace, 1972) adlı eserinde oligopolcü firmaların çapraz-sübvansiyon uygulamalarını inceleyen John Blair olmuştur. Söz konusu kavram, oligopolcü sanayiler gurubunun sermaye, mekanik ve örgütsel teknoloji ve pazarlama alanlarındaki uygulamaları ile bu konulardaki muhasebe yöntemlerini kapsamaktadır. Biz Blair'in belirli bir ülkedeki ABD. sanayiler arası çapraz sübvansiyon uygulamalarına yönelik olan incelemesini, bir ana şirketin tüm bağlılarının oluşturdukları evrensel şebeke içindeki çapraz-sübvansiyon uygulaması çerçevesi içinde kullandık. Me-

todolojimizin varsayımı, ana şirketin, bağlılarının oluşturduğu evrensel şebekenin finansman, teknoloji ve pazarlama kaynaklarını yönetirken davranışsal kıstasının, evrensel pazar paylarının kısa dönemde korunması ve / veya arttırılması yoluyla toplam kârların azamîye çıkarılması amacını güttüğüdür.

S: 199 Gert Rosenthal'ın *Orta Amerika Ortak Pazarı'nın Gelişmesinde Özel Dış Yatırımların Rolü* konulu çalışmasında verdiği bilgiler Guetamala'nın imalat sektöründeki yabancı firmaların 1965-1969 yılları arasında bu sektöre açılan toplam yıllık banka kredilerinin yüzde 28-38 arasında bir bölümünü aldıklarını göstermektedir. Kamu hizmetleri sektöründe ise yıllık rakam yüzde 75 ile 100 arası değişmekteydi. Tüm sektörler için bu oran yüzde 11 ile 15 arasında bulunmaktaydı. Yerel tasarrufların kullanılması konusunda Rosenthal'ın ayrıntılı verileri ve çözümlemesi Orta Amerika'daki Çok Uluslu Şirketlerin «tamamen veya kısmen iç tasarruflarla (yerel tasarruflarla) finanse edildiklerini, dış sermaye getirmediklerini» belirtmektedir.

S: 200 F'ajnsilber'in *Estrategia Industrialy Empresas Internacionales: Posicion relativa de America y Brasil* (Rio de Janeiro, BM CEPAL, Kasım 1970, s. 65) adlı araştırmasında yerel mâli kaynakların yüzde 38'inin yabancı firmalar tarafından emildiği belirtilmektedir. Aynı eserde, imalat sektöründeki rakam daha düşük fakat ar-

tış halinde görülmektedir. 1961-64 ve 65-68 dönemlerinde yüzde 42'den yüzde 52'ye. Aynı eserdeki yurtdışına çıkarılan kârlar. Bu rakamlara evrensel şirketlerin Latin Amerika'daki yatırım fonlarının yüzde 46'sı kadarının yerel girişimlerin satınalınmasına harcandığını eklersek, dışarı net malî akış miktarı daha da büyümektedir.

Orta Amerika Ortak Pazarı Bölgesinden Çokuluslu Şirketler kanalıyla dışarı akan döviz miktarının bir göstergesi 1960-71 yılları arasında yeni sermaye girişleri yüzde 344 artarken, toplam *bildirimli* kâr transferlerinin yüzde 982 artmış olmasıdır. (bk. Rosenthal, Tablo 43.)

Yerel tasarrufların kullanımı konusunda, kısa dönemli yerel finansmanın uzun dönemli olduğunu vurgulamak gerekir: özellikle evrensel şirketlerin (yerel şirketlere göre) kredi bulma yetenekleri daha üstün olduğundan, kısa vâdeli kredilerin sürelerini uzatarak (roll-over) orta ve uzun vâdeli kullanmak olanakları vardır. P.P. Streeten ve S. Lall'ın Kolombiya'da saptadıkları gibi «bu tür krediler çoğu kez yabancı şirketlerin ihtiyaçlarının büyük bir kısmını gidermektedir.» Bu iki iktisatçı, BM hesabına 159 firma üzerinde yaptıkları bir araştırmada (12'si tamamen yerel, 45'i tamamen yabancı, 64'ü çoğunluk itibariyle yabancı denetiminde, 38'i yüzde 50'den az yabancı hisseli) örnek alınan firmaların yüzde 40'ından fazlasının yerine ulusal sermayenin işletilmesinin evsahibi ekonomi için daha kârlı olacağı sonucuna varmaktadırlar.

Altı ülkedeki (Kenya, Hindistan, İran, Jamayka, Kolombiya, Malaysiya) bu firmalara ödenen royaltiler de hesaba katıldığında, sonuç daha da «dış sermaye aleyhine» olmaktadır. Araştırmacılar özetle, «evrensel şirketlerin ev sahibi ülkelere kayda değer bir mali yarar getirmedikleri sonucuna varabiliriz» demektedirler. (BM, Mali Kaynakların Akışı: Özel Dış Yatırımlar; Bazı Gelişen Ülkelerde Özel Dış Yatırımların İncelenmesinden Çıkan Bulgular, UNCTAD, TD/B/C. 3/III, Cenevre, 3 Temmuz, 1973.)

S: 204 1971 yılında Üçüncü Dünya'nın dış özel sermaye piyasalarından çektiği fonların tutarı yaklaşık 3 milyar dolar kadar ve resmî ikili (devletten-devlete) kredilere eşit, o yıl içinde yapılan doğrudan dış sermaye yatırımlarının üçte-ikisi düzeyinde idi. (Brookings, Kuzey-Güney ilişkilerinin yeniden değerlendirilmesi: AET, Japonya ve K. Amerika'dan 13 uzmanın Üçlü Raporu, DC, 1972 s. 19, 25.)

S: 205 1950-1970 döneminde Latin Amerika'daki yabancı firmalar ortalama olarak, satışlarının yüzde 10'undan daha azını ihraç etmişlerdir. (Müller ve Morgenstern, KYKLOS, Nisan 1974.)
Streeten ve Lall'ın BM hesabına yaptıkları araştırmada (a.g.e.) yabancı sermaye katkısı olan 147 firmadan 133'ünün 1960 sonlarında toplam satışlarının yüzde 9 veya daha azını ihraç ettikleri belirtilmektedir. Daha önceki ve sonraki bölümlerde incelenen ihracat durumu, bazı

«platform» ülkeleri için 1970'lerde değişmeye başlamıştır.

S: 206 Transfer fiyatlandırması sorunları üzerinde, Tel Aviv Üniversitesi Profesörü Yair Aharoni, şöyle diyor: «aynı üst yönetim kadrosu tarafından yönetilen bir şirketler kümesinde, o küme içinde üretilen mal ve hizmetlerin fiyatlarının istendiği gibi değiştirilmesi yoluyla kazançlar da istendiği gibi değiştirilebilir. Akılcı bir yönetim, transfer fiyatları mekanizmasını şirketin toplam vergi yükünü asgarîye indirecek şekilde işleteceğinden, vergi oranının en düşük olduğu ülkelerde kazançlarını daha yüksek gösterecektir.» (Çok Uluslu Şirket'in Tanımı Hakkında, A. Kapoor ve Phillip D. Grub (editörler) *The Multinational Enterprise in Transition Princetor*, Darwin Press, 1972 s. 11.)

S: 206 Harvard İşletmecilik Profesörü Robert Stobaugh ise «son yıllarda IRS (İç Gelirler Dairesi) tarafından yüzlerce tahsisat yapılmış, sonuçta Amerika'daki merkez şirketler daha çok kâr göstermişler, dışarıdaki bağlıları ise daha az bildirimde bulunmuşlardır» demektedir. *(Kalkınan Ülkelerde Petro-Kimya Sanayiinin Kurulmasında Uluslararası Teknoloji Transferi,* BM Eğitim ve Araştırma Enstitüsü (UNİTAR) Raporu No. 12 New York, 1971.)

S: 207 Kolombiya'nın başkenti Bogota'da çıkan El Espectador'un 6 Şubat 1970 sayısında

(s. 1A) klordiazepoksit (Librium) adındaki dimağî hastalıklarda kullanılan ilacın 6500 misli aşırı fiyatlandırılmış olduğu resmî hükümet soruşturmasına dayanılarak bildiriliyordu. Kolombiya'da, çokuluslu ilaç şirketlerinin bağlılarının yaptığı ithalatta aşırı fiyatlandırma oranı ortalama yüzde 155 (1968) ve yüzde 87 (1966-1970) olmuştur. (Streeten ve Lall, a.g.e.)

S: 208 1969 yılında Peru'nun 4 imalat sanayii üzerinde yapılan bir inceleme, çok uluslu şirket bağlılarının ithal ettikleri toplam yatırım malı ve üretim girdilerinin yüzde 55,8'inin ana şirketten geldiğini ortaya koyuyor. (Azi Wolfenson, «İncidencia Economica de las Transferencias en el Modelo de Desarrollo del Peru Dentro del MARÇO del Acuerdo de Desarrollo» COFIDE-Peru, 1973, s. 13.

S: 209 Ortalama olarak Latin Amerika'daki evrensel şirket bağlılarının efektif yıllık kârlarının yüzde 82'si salt ithalatın aşırı fiyatlandırılması yoluyla elde edildiği Vaitsos'un bir araştırmasında görülmektedir. Başkalarıyla birlikte Raymond Vernon da Vaitsos'un incelemesinin gerçek durumu temsil etmediğini ileri sürmek istemiştir. Bunlar, Avustralya ve Yeni Zelanda'dan örnekler vererek, ithalat transfer fiyatlarının sistematik olarak daha yüksek düzeye çıkma eğilimi bulunmadığını belirtmişler, ancak dünya fiyatlarıyla arada büyük farklar görüldüğünü de kaydetmişlerdir. Ancak bu iki *gelişmiş* ülkede elde edilen sonuç-

lar, daha gelişmiş vergi sistemleri ve denetleyici kurumları olması bakımından beklendiği gibi çıkmaktadır. Bu nedenle, 1970 öncesi dönemde ne yasal ne de denetleyici mekanizmaların bulunmadığı azgelişmiş ülkelerde elde edilen sonuçların bu örneklerle geçersiz kılınması mümkün değildir. Vernon'un savı ayrıca tüm öteki yoksul ülkeler üzerinde yapılan incelemelerde ve Vaitsos'unkine benzer bulgular elde edildiğini görmemezlikten gelmektedir.

S: 211 Orta Amerika'da özel sermaye akışlarının ödemeler dengesine etkisine ilişkin bulgular, «daha az azgelişmiş» Latin ülkelerininkilerle karşılaştırıldığında tamamen tutarlı bir eğilim ortaya çıkmaktadır: bir ülke veya bölge ne kadar yoksul ve azgelişmiş ise, pazarlık gücü ve denetim yeteneği o kadar zayıf olmakta, dolayısıyla yabancı sermaye yatırımları o ölçüde olumsuz etki yapmaktadır.

S: 214 «Kısıtlayıcı ticaret yöntemleri»: And Ülkeleri Gurubu için, yerli girişimcilerin denetimindeki firmaların evrensel şirketlerden teknoloji lisansı almış olanlarının yüzde 92'sinin ihracattan men edilmiş oldukları saptanmıştır. Bu bulgular yalnızca bu ülkelere de özgü değildir.

S: 215 BM Kalkınma Programı (UNDP)'nin Meksika'da sermaye malları üzerinde araştırma yapan bir ekibinin üyeleri ile yapılan konuşmalar da evrensel şirket-

lerin teknoloji transferlerinin aşırı fiyatlandırıldığı yolundaki bulguları doğrulamaktadır.

S: 217-18 B.M.'in, işgücünün yüzde 27'si oranındaki işsizlik tahmini; BM Ekonomik ve Sosyal Konseyi *Development Digest* No. 4 1969 sayısında. Yüzde 30'luk tahmin ise işsizlerin yüzdesine yarı-işsizlerin (ağırlıklı) yüzdesi eklenmekle elde edilmiştir. (Yarı işsiz; bir iş yılı boyunca tam istihdamın altında çalışma olanağı bulan işgücü olarak tanımlanmaktadır.)

S: 219 Evrensel şirket teknolojisinin istihdam yaratma yeteneğinin sınırlı oluşuna bir başka örnek de, Jamayka'daki boksit üretiminden türetilen yarı işlenmiş alüminyum ürünlerinin son piyasa fiatının ancak yüzde 5'inin işçi maliyetinden oluşmasıdır.
(Norman Girvan, Oyunun Kuralları: Boksit sanayiinde devlet-şirket anlaşmaları; Sosyal ve Ekonomik Etüdler, Institute of Social and Economic Research, University of West Indies, Cilt 20, No: 4, Aralık 1971, s. 80.)
Yabancı yatırımların sermaye emek oranındaki net artış, yeterince daha yüksek bir yeni yatırım oranı ile telâfi edildiği takdirde net istihdam artışı meydana gelmektedir.

S: 219-20 William H. Courtney ve Danny M. Leipziger Amerikan Çokuluslu Şirketlerinin 1494 bağlısı üzerinde yaptıkları incelemede, araştırdıkları 11 sanayi dalından 5'

inde kullanılan teknolojinin gelişmiş ülkelerde de, az gelişmişlerde de az çok aynı olduğu sonucuna varmaktadırlar. Diğer altı sanayi dalında ise, azgelişmiş ülkelerde daha emek-yoğun veya daha sermaye-yoğun teknoloji kullanımı yönünde sistematik bir eğilim olmadığını saptamışlardır. (Azgelişmiş Ülkelerde Çok Uluslu Şirketler: Teknoloji Seçimi; Ön taslak, Bureau of Economic and Business Affairs, 12 Ekim 1973.)

S: 220 «Gelirin birkaç elde yoğunlaşması ve işsizlik birbirlerinden beslenmektedir» derken, çoğu azgelişmiş ülkede olduğu gibi önemli ölçüde gelir transferi programlarının (sosyal sigorta, müterakki gelir vergileri vb.) olmadığını varsayıyoruz. Carlos Diaz Alejandro'nun «Kolombiyanın İthalat ve İthalat Kontrolleri 1970-71: Bazı Nicesel Etkenler» başlıklı raporu (discussion paper, No: 182 Yale Economic Growth Center, Temmuz 1973) şirket büyüklüğü sabit tutulduğu takdirde yabancı şirketlerin ulusal şirketlerden daha yüksek ücretler ödediğini bildirmektedir. Ancak çok uluslu şirketlerin görece daha çok döviz kullanması da işçi başına hayli daha yüksek ithalat ve «ticaret açığı» (ihracat eksi ithalat) yarattıklarını göstermektedir.

S: 221 Singapur, Hong-Kong vb. yerlerdeki gelir dağılımı ve istihdam etkileri konusunda bunların aynı zamanda Üçüncü Dünya'daki ilk «ihracat platformu» oluşturucu yatırımların konumları olduklarını da

belirtmek gerekir. (Bundan önceki ve sonraki bölümlere de bk.ınız.)

S: 223 Çin'deki Japon otomotiv üretimi hakkındaki bilgiler, Rand Corporation'ın eski ekonomik başdanışmanı Jack Baranson ile çok uluslu şirketlerin Uzak Doğu'ya yayılmaları konusundaki konuşmamızdan alınmıştır. Bu imalat faaliyetlerinin yarattığı döviz gelirleri ile Çinliler çok ihtiyacını duydukları yabancı teknoloji ithalini finanse etmektedirler.

S: 227 Üretim tekniklerini (sermaye / emek orantılarını) gelişen ülkelerin gereksinimlerine göre ayarlamakta öncü bir çaba gösteren Cummins Engine şirketinin Hindistan'daki projesi gibi başka şirketlerin de tek tük bu yönde girişimleri bulunmaktadır. Ford, yoksul ülkelerdeki traktör dağıtımcılarını yerel çiftçilere çeşitli girdileri sağlayarak yardımda bulunmaya teşvik etmekte, ancak bu traktör üretiminde kullanılan işgücünü arttırmamaktadır. British Leyland Motors ise yeni bir dizayn geliştirmekle beraber, yoksul ülkelerdeki üretim tesislerinde emek kullanımını arttırmış değildir. Göze çarpan bir örnek ise, Philips'in Utrecht'deki deneysel pilot-fabrikası tarafından verilmektedir; bu tesiste şirketin Üçüncü Dünya'daki elektrik âletleri fabrikalarında ham madde ve ara parça girdilerinin maliyetleri kadar imalatta gerekli yetenek düzeyinin de düşürülmesi için deneyler yapılmaktadır. Ne varki Louis Turner'in belirttiği gibi, «bu yaklaşım

tarzı fazla bir istihdam artışına yol açmamıştır... ancak hükümetler de daha bir çok firmanın bu yolu izlemesini bekleyemezler, sürekli olarak zorlamadıkça.»

Frances Moore Lappe, «dünyanın tarımsal kaynaklarını insan yerine hayvan beslenmesine ayırmanın ekonomik fizibilite (olabilirlik) kazandığını belirtirken, «dünyadaki varlıklı azınlığın hayvanlarına verdiği tahıl tutarının geri kalan insan nüfusunun toplam yediğine eşit ve çoğu hayvan besisine giden yağlı tohumlardaki proteinin insanların tükettiği toplam et proteini kadar olduğunu; nihayet dünyada tutulan tüm balıkların neredeyse yarısının, etteki kadar pretein ihtiva etmesine rağmen, hayvanlara verildiğini» «kaydediyor. (Dünyanın Gıda Sorunu, *Commonweal*, 8 Şubat 1974.)

Akla yakın kârlar konusunda, Streeten ve Lall'ın adı geçen BM araştırmasında inceledikleri 8 ülkedeki 159 şirketin 12'sinin (yüzde sekizinin) tamamen ulusal nitelikte olduğunu kaydedebiliriz; onların çözümlemelerinde (analizlerinde) ihracat mallarının düşük fiyattan, ithalatın aşırı fiyattan gösterilmesi, (teknoloji transferi yoluyla) net değerin olduğundan yükseğe çıkarılmasının etkilerini hesaba katmadıklarını da vurgulamak gerekir ki bütün bu yöntemler sık sık uygulanmaktadır.
Bu etkenlerin eksikliği de göz önünde tutulunca, vardığı sonuçların bizim bul-

gularımızı tamamen doğruladığı görülmektedir. Onlar da «toplu olarak ele alındıklarında altı ülkedeki firmaların yaklaşık yüzde 40'ının sosyal gelir üzerinde olumsuz etki yaptığı» sonucuna varmaktadırlar. «Bunun gerek genel yatırım politikası bakımından gerekse yabancı yatırımlarla pazarlık açısından ciddî anlam taşıdığını da belirtmektedirler.

SEKİZ

YOKSULLARIN GÜCÜ: SÖMÜRGECİLİK SONRASI DÜNYANIN YENİ UMUTLARI

S: 243 Kârların «verimli» dağılımı konusunda, Harvard'ın Çok Uluslu Şirketler Araştırma Gurubu, evrensel şirketin orta büyüklüğe eriştikten sonra tüm bağlı şirketler üzerinde ayrıntılı bir merkezî denetimin güçleştiğini ve giderek finansman ve pazarlama gibi daha önemli alanları kapsayan «anahatlar» saptanarak bağlılara bildirilmekle yetinildiğini görmüştür. Bu kılavuz anahatlar, ana şirketin toplum sisteminin gereksinmelerini karşılayacak şekilde belirlendiğinden, evrensel şirketin büyük ölçüde merkezî denetime bağlı bir ekonomik sistem olduğu savı geçerliğini korumaktadır. (Sidney M. Robbins ve Robert B. Stobaugh, *Money in The Multinational Enterprise: A Study*

of Financial Policy, New York: Basic Books, 1973, Bölüm 1-3.)

Dünya çapında kâr azamileştirmesinin ve «yasa dışı yöntemlerin» kullanılmasının nedeni; herhangi bir şirketin bu tür uygulamalardan vazgeçtiği takdirde uğrayacağı finans kapital kaybının, gelişme hızını sürdürmesini engelleyerek dünya pazarındaki payını (bu tür uygulamalara devam eden öteki şirketlere kıyasla) düşürmesi olasılığında yatmaktadır.

Yerel bağlıların yöneticileri konusunda: Merkezî plânlamaya dayanmak zorunda olan herhangi bir büyük ekonomik sistemde olduğu gibi, işlerin başındaki kadro ile merkezdeki kadro arasında tartışma olması kaçınılmazdır. Ne var ki sonuçta son kararı veren merkez, uygulayan da işbaşındakilerdir. Oysa, şirketlerin bazı politikalarının yasa-dışılığını en yakından gören ve bunun bilincinde olanlar, azgelişmiş ülkelerdeki bağlı şirketlerin yöneticileridir. Burada söz konusu olan mülakatlarda da ülkelerinin yoksulluğunun en çok bilincinde olanlar ve evrensel şirket politikasının bu yoksulluğa yaptığı etkiyi farkedenler onlar olmuşlardır. Merkezdeki kadronun uzaklığına tezatla; gerçek olayın cereyan ettiği sahneye yakınlıkları ve hatta burada rol almaları, bu yönetici gurubunun mülakatlarda dışarı vurdukları huzursuzluğu kısmen açıklamaktadır.

S: 244 Alman yönetici sözlerine şunları da ekledi: «Çoğu zaman merak etmişimdir,

acaba bu devletler aramızdan bazılarına görev verirse ne olur diye. Zirâ şirketlerimizin yöntemleri üzerinde asıl bilgi sahibi olanlar bizleriz. Herhalde bütün bir hayat boyu ödeyecekleri maaştan fazla gelir sağlayabiliriz bu devletlere.» Bu fikri neden uygulamadığı sorulduğunda ise, Latin Amerika hükümetlerinin istikrarsızlığına ve ailesinin gelir güvencesine değinerek, kendisinin de kariyerine artık «kilitlenmiş» (eingeschloseen) olduğunu söyledi.

S: 247-248 Enerji Krizi - sonrasının ayrıntılı verileri bu kitap yazıldığı sırada elimize geçmemişti. Steve Babson ve Nancy Brigham Ticaret Bakanlığı tahminlerine dayanarak, 1972 yılında 10 bin dolarlık bir aile bütçesinin yüzde 5'inin enerjiye harcandığını, yüzde 14'ünün de taşımaya gittiğini saptamıştır. *(Why Do We Spend So Much Money?* Boston Popular Mechanics Press, 1973.)
1974 başlarında bazı kaynaklara göre tüketici ve toptan fiat endekslerindeki artışların yüzde 40 kadarı salt enerji fiatlarındaki artışa bağlı olmuştur.

S: 251 1971 Brezilya patent yasaları, daha önce Peru'da ve And Ortak Pazarı tarafından çıkarılmış yasalardan esinlenmiştir. Kapitalist ülkelerdeki bu tür yasaların arasında en ileri ve en sıkı olanlarından biri olarak nitelendirilmiştir. 6. ve 7. bölümlerde anlatıldığı gibi, patent denetimi, ev sahibi ülkenin evrensel şirketler üzerinde denetim kurması gereken en önemli alan-

lardan biri olmaktadır. Brezilya'daki yeni yasa, patent sahibinin buluştan etkili bir şekilde yararlanıldığını kanıtlayamazsa, haklarını kaybetmesini öngörmektedir.

S: 254

Azgelişmiş ülkelerde evrensel şirketlerin ihracat platformu türündeki yatırımları, bu ülkelerdeki emeğin marjinal üretkenliğinin artmasıyla daha da hızlanmaktadır. Hollis Chenery ve Helen Hughes, ihracat platformlarındaki faaliyetlerde ileri ülkelerde görüldüğünden daha yüksek bir emek üretkenliği olduğunu gösterir örnekler saymaktadırlar. (Hollis Chenery ve Helen Hughes, «Uluslararası İşbölümü; Sanayi Sektörü» adlı rapor, Uluslararası Kalkınma Cemiyeti Avrupa Konferansı Lahey, 24-27 Ekim, 1971.)

İhracat platformlarına yönelen hareketin nicesel dinamiği çarpıcıdır. 1962 yılında azgelişmiş ülkelerin sanayi ihracatının yarısından biraz fazlası (yüzde 51) ileri ülkelere giderken, 1970 yılında bu oran yüzde 60'a çıkmıştır. Bu süre içinde sanayileşmiş dünyaya ihracat artışı yılda yüzde 13,6 düzeyinde seyretmekteydi, ancak bu hız 1967-1969 döneminde yüzde 21,3'e fırlamıştı. Kalkınan ülkelerden gelişmiş ülkelere 1962 ile 1971 yılları arasında yapılan ihracattaki artışın yüzde 80'i ABD, İngiltere, Japonya ve Batı Almanya'ya yönelik olmuştur; bu dört ülke ise azgelişmiş dünyaya en çok yatırım yapan sanayi ülkelerinin başında gelmektedirler. Amerika'nın kalkınan ülkelerden yaptığı sanayi malları ithalatı 1962-1971 döneminde yılda yüzde 17,8 hı-

zında artmıştır. Böylece, Amerika'nın kalkınan ülkelerin sanayi malları ihracatındaki payı 1962'de yüzde 30,2 iken, 1971'de yüzde 42,1 olmuş, bu süre içinde bu ihracattaki artışın yüzde 47,8'ini de sağlamıştır. *(Kalkınan Ülkelerin Sanayi* (İşlenmiş) *Mallar Ticaretine Bakış* dergisinin 1969-1972 yılları arasındaki çeşitli sayılarından hesaplanmıştır, BM, New York.

1969 yılında Güney Kore, Taiwan ve Hong Kong, Amerikan evrensel şirketlerinin ilk ihracat platformları olarak Amerika'nın ithalat listesindeki ilk 13 ülke arasında yer almaktaydılar. Toplam sanayi malı ihracatları ancak dört sanayi ülkesinin ihracatı tarafından aşılmaktaydı: Kanada, Batı Almanya, Japonya ve İngiltere. 1965 yılında ise aynı listede onlardan önce on sanayi ülkesi daha yer almaktaydı. 1971 yılında tüm azgelişmiş ülkelerin *toplam* A.B.D. ithalatındaki payı, her hangi bir tek sanayi ülkesinden daha büyüktü. (Amerikan sanayinin rekabet yeteneği: ABD Gümrük Komisyonu Washington D.C. Nisan 1972, 332-65 No.lu soruşturma hakkında Başkan'a rapor.)

Louis Turner, *Multinational Companies and The Third World* adlı eserinde ihracat platformları hakkındaki gittikçe artan kanıtları özetlerken, otomobil motorundan, makine takımları, uzay ve havacılık araçları ve fotoğraf makinelerinden plastiklere, oyuncaklara ve takma saçlara kadar çeşitli sanayilerin bu platformlara kaydığını saptamaktadır. «Petrol ve kimya rafinerileri gibi sermaye yoğun sa-

nayiler henüz yerlerinde kalmaktalarsa da, pipe-line gibi yeni taşıma teknikleri bunları da daha «başıboş» ve azgelişmiş ülkelerin sunduğu teşviklere karşılık verebilecek hale sokmuştur.» (örneğin vergilerin asgariye indirilmesi ve bazı masraflı çevre koruma önlemlerinden bağışıklık gibi.)

Del Monte ve Heinz gibi tarım-sanayii şirketlerinin ihracat platformlarına kaymaları belki en çok gözden kaçanı olmakla beraber, 1968 yılından beri bu şirketlerin gelişme hızları, maliyet ve vergi tasarrufları diğer sanayiler arasında en yükseklerinden olmuştur.

Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of US Enterprises* adlı kitabında şunları kaydetmektedir:

«1970 yılında malların hayat devreleri modeli Amerikan denetimindeki çok uluslu girişime bir bakış yöntemi olarak yetersiz kalmaya başlamıştır bazı bakımlardan.» Gerçekten, son yıllarda ilk evre olan yurtiçi piyasasına yönelik üretim aşaması atlanarak ilk olarak düşük ücretli bölgelerde üretilmiş nihai ürünlerin, ara mallarının ve / veya parçaların devreye girdiğini görmekteyiz. *Tek şirket* kuramı olarak modelin basitliği böylece olumsuzlaşmaktaysa da, modelden türettiğimiz bir hipotez de bu arada zayıflayacağına güçlenmektedir: evrensel şirketlerin sermaye ve bilgilerini uluslararası düzeyde hareket ettirme yetenekleri bu şirketlerin Üçüncü Dünya'ya yayılmala-

rını kurumsal bir zorunluk haline getirmektedir.

S: 255-256 Evrensel şirketlerin başlıca anavatanlarının dış yatırımlarındaki coğrafî birleşimin değiştiğini gösteren istatistikler bu zorunlu yayılmayı kanıtlamaktadır. Düşük bir düzeyden başlayan Japonya, dış yatırımlarını yıldan yıla arttırmaktadır: 1972'de, 1971'dekinin üç katı olan 2,5 milyar dolar dış yatırım yapan Japonların. 1980'de yıllık dış yatırımlarının 35 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bunun yüzde 51'i halen azgelişmiş ülkelere yatırılmış bulunmakta ve oranın ileride artması da beklenmektedir. Japonya'nın dış yatırımlarının son petrol fiatı artışları karşısında döviz rezervlerini kullanma şekli ve yeteneğine göre *yavaşlaması da mümkündür*. Benzeri bir olgu Almanya'da da izlenmektedir. Aksi yöndeki tahminlere ve istatistikî trendlere (eğilimlere) rağmen, 1960'ların başlarında A.B.D.'nin evrensel sanayi girişimleri Latin Amerika'daki yatırımlarının muhasebe değerini, 1967-1970 döneminde Kanada ve Avrupa Topluluğu'ndaki yatırımlarının değerindeki artıştan daha hızlı arttırmışlardır. Aynı şey Asya bölgesi için de söz konusudur. (David T. Devlin, «ABD'nin Uluslararası Yatırım Durumu, 1970'deki Gelişme» Ticaret Bakanlığı, Survey of Current Business, Ekim 1971.)

S: 258 İran Körfezi'ndeki OPEC ülkeleri gelirlerini 1957'de 1 milyardan 1969'da 3 milyara çıkardılar. 1971 tarihli Tahran an-

laşması, gelirleri 1970 tarihli bir anlaşmayla sağlananın da üstüne çıkardı. 1970-75 dönemi içersinde 1970 anlaşması, önceki anlaşmalarla sağlanan 10 milyar doların üstüne 8,5 milyar daha eklemiş bulunmaktaydı. Muhafazakâr tahminlere göre, 1970 yılındaki 7 milyarlık ödemeler, 1980'de 55 milyara çıkmış olacaktır. (S. D. Krasner, «Ham Madde Ticareti: Kapitalizmin Yararları» Uluslararası Etüdler Birliği Toplantısı New York Mart 1973, teksir, Harvard Üniv. s. 23-24.)

S: 259-260 CIPEC (Bakır İhracatçıları Hükümetlerarası Konseyi) üyelerinin Şili darbesiyle pazarlık güçlerinden yitirdiklerine kuşku yoktur. Ne var ki zamanla bakır sanayiindeki katma değerin daha büyük bir oranını ülkede tutmak zorunluğunu Şilili generaller de hissedeceklerdir. Özellikle 1975 sonunda Şili'nin dış ticaret sektöründeki borçlarının ertelenmesine bağımlılığı azaldıktan sonra bu zorunluk ortaya çıkacaktır.

Brookings Araştırma Kurumundan Fred Bergsten ile Theodore Moran, kaynak zengini azgelişmiş ülkelerin pazarlık gücü üzerindeki görünürde değişik yorumlamalarından benzeri sonuçlar çıkarmaktadırlar. Bergsten, «de facto» olarak bu ülkelerin ticaret hadlerini kendi lehlerine çevirecek kapasitede olduklarını kabul etmekte, gelişmiş ülkelerin «yamyamcasına rekabet etmemesi» için uyarıda bulunarak yoksulların yeni edindiği güce karşı birleşmiş bir yaklaşımla çıkılmasını önermektedir. Moran ise yüksek derece-

de dikey kaynaşma (entegrasyon) içinde bulunan üretim kollarının ham madde çıkarımı aşamasını denetim altına almakla yoksul ülkelerin kazançlı çıkmayacağını, zirâ pazarlama ve finansman aşamalarının yine gelişmiş ülkelerin denetiminde kalacağını savunmaktadır. O da yoksul ülkelere temkinli davranmalarını, yoksa yeni bir bağımlılık çağına gireceklerini önermektedir. Dolayısıyla, her ikisi de yoksul ülkelerin pazarlık gücü potansiyellerini sınırlı kullanmakla akıllılık edecekleri sonucuna varmaktadırlar.

Bizce bu sonuç ve dayanakları eleştirilebilir. Bergsten'in tüketici ülkelerin birleşebileceği yollu uyarısı, Avrupa, Japonya ve Amerika arasında başgösteren ve başgöstermesi gereken ayrılıkları gözden kaçırmaktadır.

Dış ekonomik sektörlerindeki bağımlılık dereceleri arasındaki farklar, bu ülkelerin dış ekonomik politikalarında da farklara yol açmaktadır. Talep miktarlarının ve ileri ülkelerde konjonktür devresi boyunca alıcı-satıcı davranışlarının değişmesi olgusuna dayanan ve sanayileşmiş dünyanın Üçüncü Dünyanın kaynaklarına bağımlılık derecesinin de değiştiğini savunan Moran'ın tezi ise, yoksul ülkelerin dünyanın ihraç edilebilir kaynaklarının önemli bir miktarını el altında bulundurdukları hallerde bu farklılıkların önemsiz kaldığını gözden kaçırmaktadır. (Örneğin yüzde 30 veya daha fazlasını) Çoğu stratejik ham maddelerde durum böyledir. (Bk. iki yazarın *A. Reordered* (Was-

hington D.C., Potomac Assoc. 1973) adlı kitaptaki yazıları.)

S: 261-262 Üye ülkelerin ANCOM'un 24. No.lu kararını pazarlık güçlerini arttırmakta nasıl kullandıklarının ilginç bir örneği, Ekvator'un 1971'de yabancı bankaların yurtiçinde vadesiz ve vadeli mevduat hesapları açmasını yasaklayan kararnamesidir. Hükümetin öne sürdüğü gerekçe, «ulusal bankaların korunması ve And Paktı hükümlerinin yürütülmesi için gerekli yasaların koordinesi» ve yabancı bankaların «iç tasarrufları yabancı yatırımlarını finanse etmek amacıyla kullanmasını engellemek» idi.
Pazarlık gücü stratejisi yöntemlerinin artmasında ve yayılmasında başka bir etken de azgelişmiş ülkelerin karar mekanizmasında rol oynayan kişilere sağlanan belirli eğitim programlarıdır. (bk. «Uluslararası Şirketler ve Kalkınma Stratejisi» 41. Seminer, İnstitute of Development Studies, University of Sussex, 1974.)

S: 262-263 Doğu Avrupa'daki bu faaliyetlerin bazıları, daha önce değinilen ihracat-platformu olgusuna oldukça benzemektedir. Özellikle Batı Avrupalı evrensel şirketler bu sosyalist eş-üretim (koprodüksiyon) merkezlerini yine Batı'ya sevkedilecek parçaların imalatı veya montajı için kullanmaktadırlar. Her iki halde de, azgelişmiş ülkelerdeki ihracat platformlarında olduğu gibi, bu merkezler önceleri ana vatanda yapılan üretimin başka bir yere aktarılmış olması demektir. (Gyorgy A-

dam, «Büyük Uluslararası Firmalar ve Sosyalist Ülkeler» Bilimsel Araştırmalar Ulusal Merkezi *Büyük Çokuluslu şirketin Genişlemesi* konulu uluslararası kol'okyuma sunulan rapor.)
Evrensel Şirketlerin azgelişmiş ülkelerde uymayı reddettikleri kısıtlamalara sosyalist ülkelerde nasıl uyduklarına güzel bir örnek, Control Data Corporation'un «Joint Venture Agreements in Eastern Europe: Giudelines for Drafting J.V.A. Agreements» adlı kitabında verilmektedir.)

S: 263 Çeşitli ev sahibi ülkelerin evrensel şirketleri nasıl çekmeye çalıştıklarına dair Carlos F. Diaz-Alejandro'nun değindiği diğer bir nokta, ayrı ayrı gelişmiş ülkelerden gelen oligopolleri birbirlerine karşı oynayan azgelişmiş ülkelerin pazarlık gücünün yükseldiğidir. Alejandro, «Batı Avrupa'yı ve Japonya'yı askerî bakımdan tehdit etmeyen bir sosyalist blokun varlığı, gelişmiş ülkelerin çıkarları arasında sürekli bir oligopolcü savaş manzarası yaratmaktadır tahmin ederim» diyor. (Carlos Diaz-Alejandro, «Kuzey-Güney İlişkileri: Ekonomik Unsur» Yale University, Nisan 1974, Economic Growth Center, Tartışma Raporu No. 200 Nisan 1974.)

S: 267 Bu siyasal ve ekonomik baskıların yalnızca yoksul ülkelere özgü olmadıkları, Kanada gibi daha gelişmiş ülkelerin de, *Time*'ın deyişi ile, «yabancı sermayeyi kovmayı değil fakat Kanada'nın koşullarına uygun biçimde gelmesini amaçlayan» yasalar çıkarmasından görülmektedir.

Önce Watson, sonra Grey Raporlarının, ve Kanada ekonomisinin ne ölçüde Amerikan çokuluslularının egemenliğinde olduğunu gösterir araştırmaların yayınlanması ile Yeni Demokratik Parti gibi sol muhalefet ile birlikte liberal ve muhafazakârlardan da yabancı sermayenin denetim altına alınması için hükümete baskı yapılmaya başlanmıştır. 1973 Aralık ayında çıkarılan ilk Yabancı Yatırımlar yasası hükümete bazı yatırımları veto etmek yetkisi vermekte ve Amerikan şirketlerini Kanada hükümeti ile sıkı bir pazarlığa oturmaya zorlamaktadır. Sanayi Bakanı Alastair Gillespie şöyle konuşmuştur: Artık sınırımızın güneyindeki dev yabancı şirketlerin salt bir uzantısı olmaktan kurtaracağız sanayimizi.»

III

DOKUZ

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ'NİN LATİN AMERİKALILAŞMASI

S: 280

Daniel R. Fusfield, «*The Basic Economics of The Urban Racial Crisis* (New York, Rinehart and Winston, 1973 s. 48) adlı kitabında, resmî işsizlik oranının yüzde 4,9 olduğu 1970 yılında kent merkezlerindeki gettolarda oturan siyahlar arasında işsizlik oranının (fiilen iş arayanların) yüzde 9,6'sı, (fırsat olduğu takdirde işe girmek isteyenlerin) yüzde 11'i olduğunu açıklamaktadır.

R.E. Hall ve R.A. Kasten *Brookings Ekonomik Faaliyet Raporları* (Şubat 1974)nda aynı sosyoekonomik statü ve eğitim düzeyindeki siyahların benzer mesleklerdeki beyazlardan yüzde 8 daha az kazandıklarını saptamışlardır. Bu iki araştırmacı, son zamanlarda siyahların nısbî gelirlerinde görülen önemli gelişmeleri iyimser yorumlamaya kalkışanlara dikkatli olmalarını öğütlemektedirler. Bazıları ise, büyük çapta askerî harcamalar olmasaydı Amerikan ekonomisinin özellikle işsizlik bakımından 1930'lardakinden fazla değişik olmayacağını ileri sürmektedirler.

(Bk. Paul M. Sweezy: «Beteri, Kapitalizmı» başlıklı yazısı, Leonard Silk'in *Capitalism, The Moving Target* adlı kitabında (New York Quadrangle 1974.)

S: 283-284 ABD'nin dünya enerji üretiminin yüzde 30'undan fazlasını tükettiği oldukça malüm bir gerçektir.
Eskiden Federal Enerji Komisyonu (FPC) nda olan George Donkin, ülkenin bazı kesimlerinde doğal gazın kuyubaşı fiatının yüzde 200 yükseldiğini hesaplamıştır.
1973 Mayıs'ında, Federal Enerji Komisyonu doğal gaz üreticilerinin kuyubaşı fiatlarında yüzde 73'lük bir zamma izin verdi. FPC yetkililerine göre, zam iznini alan üç şirketten Tenneco Oil, hisseli yatırımlarının getiri oranını (temettülerini) takriben yüzde 48'e çıkartabilecek duruma gelmiştir böylece (öteki iki şirket Texaco ve Belco Petroleum idi) Komisyon yetkilileri ayrıca, kuyubaşında yüzde 200'lük bir zammın temettü oranını yüzde 113'e çıkaracağını hesaplamışlardır. Üstelik, bazı hallerde de doğal gaz üreticisi ile gazı pipe-line ile taşımak üzere kuyubaşında satın alanlar aynı ana şirketin bağlıları olmaktadır. Temsilci George E. Brown'un sözleriyle, «üreticiler 45 sentlik fiatın serbest piyasa pazarlığı sonucu oluştuğunu söyleyip dururlar ama Belco, Tenneco ve Texaco'nun verdikleri ifadelerden söz konusu üretici (Tenneco Oil Comp) ile söz konusu pipe-line şirketinin (Tennessee Gaz Transmission Company) tek bir ana şirketin tamamen mülkiyetinde olan bağlı şirketler oldukları anlaşılmıştır. (Yani Tenneco, Inc.)»

S: 284 Her şey bir yana petrol tükenme payı olarak verilen indirim, petrol şirketlerinin gerek Washington gerekse çeşitli eyalet merkezlerindeki muazzam kudretinin sonucu olmuştur. Ucuz ithal petrolünün arzını başarıyla kısıtlayan 1959-1972 arası zorunlu ithal kotaları, *Business Week*'e göre Amerikan tüketicisinin yılda ödediği petrol fiatına 4 milyar dolar eklemiştir. *Business Week*'in «büyük» şirketlerden birinin başkanına atfen yazdığı gibi. «ne zaman başımız derde girse, Sam'e (Rayburn) veya Lyndon'a (Johnson) başvururduk. Liberallerin Kongre'yi ele geçirecekleri güne hazırlanmak gereğini hiç duymadık» (2 Şubat 1974, s. 58.)

S: 286 Washington'daki Ulusal Ekonomik Araştırma Derneği, en büyük 25 petrol şirketinin hepsinin de doğal gaz üretiminde bulunduğunu; 18'inin uranyum rezervleri üretimi ve/veya birikimi ile de uğraştığını; 11'inin kömür de ürettiğini; ve 20'sinin petrol üretilen bitumlu şist araştırmaları yaptığını saptamıştır. Ayrıca, 1970 yılında petrol şirketleri tüm doğal gaz üretiminin ve rezervlerinin yüzde 72'si petrol şirketlerinin elinde bulunmaktaydı. Kömür üretiminin yüzde 20'si, rezervlerinin yüzde 30'u; uranyum çubuğu üretiminin yüzde 25'ini uranyum rezervlerinin ise yüzde 50'sini de petrol şirketleri ellerinde tutmaktaydılar.
Amerika'nın en bol enerji kaynağı olan kömüre baktığımızda, petrol şirketlerinin büyük kömür rezervleri yığmış olmalarından faydalanarak, bir yakıtı diğerine

karşı oynayıp pazarlık güçlerini nasıl arttırdıklarını görüyoruz. Enerji bunalımı yaklaşıp ve kömür alternatif bir yakıt olarak düşünülmeye başlayınca kömür endüstrisi 1969-1973 döneminde kendi kaynaklarından yalnızca 9 milyon dolar maden araştırma yatırımı yapmıştır. Oysa, bunalım başgösterip ve kömür üretimini arttırmak için bir şeyler yapılması gerektiği anlaşılınca, A.B.D. Maden Bürosu gelecek mâli yıl içinde kamu gelirlerinden 43 milyon dolar yatırım yapmayı planlamıştır. (Business Week, 9 Mart 1974) diğer bir deyişle, vergi mükellefleri kömür üretiminin artması için bir senede endüstrinin kendisinin beş senede harcadığından daha fazla harcayacaktır.

S: 288 Hayat Pahalılığı Konseyi'nin bir araştırmasına göre, ABD'den yapılan petrol ihracatı 1972'ye kıyasla 1973'de yüzde 284 artmıştır. İhraç edilen miktar nisbeten az olmakla beraber - 53,3 milyon varil - önemi, evrensel şirketin belli bir ülkeye hizmet etmekten çok evrensel kârlarını azamiye çıkarmak amacında olduğunu göstermesindedir.

Business Week'e göre 1974'ün ilk çeyreğinde, «petrol şirketlerinin kârları beklenildiğinden de yükseklere tırmandı.» Bu süre içinde tüketiciler ve küçük girişimler enerji bunalımının etkilerinden hayli darbe yerlerken. Petrol şirketlerinin kazançları 1973'ün ilk çeyreğine oranla ortalama yüzde 82 yükselmişti. Toplam olarak, 1973 yılı da büyük petrol şirketlerinin kârları açısından iyi bir yıl olmuş,

en büyük dokuz şirket (ilk dokuz ay için) 1972'ye kıyasla yüzde 45,2 oranında bir ortalama kâr yükselişi kaydetmişlerdir.

S: 291 Federal Ticaret Komisyonu (FTC), OPEC içindeki üretimin oligopolcü denetimine ek olarak en büyük sekiz şirketin Amerika'daki ham petrol arzı, rafineri ve dağıtım üzerindeki denetimini de belgelemiştir.
Kısacası, FTC'ye göre, söz konusu sekiz şirket «klâsik tekelci» olarak davranmışlardır. FTC araştırmacıları bu konudaki raporlarına ek olarak bu sekiz şirketin tüm rafineri ve pipe-line'larının yüzde 40-60 arasında bir bölümünü bırakmalarını öneren bir rapor daha vermişlerdir. (Wall Street Journal, Şubat 25, 1974, s. 3.)

S: 298-299 Başta gelen 500 özel şirkete ait istatistikler, «Fortune 500» listesinden alınmıştır. Fortune dergisinin Mayıs sayılarında yayınlanan bu listeye 1974 yılında giren 500 şirket, toplam istihdamın yüzde 76'sını oluşturmaktaydılar. Tüm sanayi şirketlerinin toplam satışlarının yüzde 65'i, kârlarının ise yüzde 79'u onlara aitti.
Anti-tröst işleriyle yetkili Adalet Bakanı yardımcısı Richard McLaren'e göre, 1947'den 1968'e değin, imalat sektöründeki 200 en büyük şirket bu sektörün toplam varlığındaki paylarını yüzde 47'sinden yüzde 61'ine çıkarmışlardır. 1972 yılında, FTC ve SEC (Senetler ve Borsa Komisyonu) 350 imalat şirketinin tüm imalat şirketlerinin toplam varlığının yüzde 70'ine sahip olduğunu açıklamış-

tır. Tekelleşmenin en doğru göstergesi olan katma değer (sevkedilen malın değerinden malın imalinde kullanılan malzemenin değeri çıkarılınca geriye kalan değer) hesabıyla, metindeki daha iyi bilinen göstergelerin çizdiği trende paralel bir eğilim ortaya çıkmaktadır. 1947 ile 1966 arasında en büyük 50 ABD şirketi imalat sektöründeki toplam katma değerden aldıkları payı yüzde 17'den yüzde 25'e çıkarmışlardır. En büyük 200 şirket ise yüzde 30'dan 42'ye. Bu rakamların mübalağalı olmadığı, ancak olsa olsa gerçeği yeterince yansıtmadığı da ileri sürülmüştür.

S: 299 En büyük 200 Amerikan şirketi tüm birleşmelerin yüzde 40'ına katılmışlar, ancak birleştirilen varlıkların yüzde 50,5'ini elde etmişlerdir. (*Sanayi kümeleri Üzerinde Soruşturma* konulu Anti-tröst Altkomitesinin raporu, Temsilciler Meclisi Hukuk İşleri Komitesi, 1971 Haziran, s. 41, 35, 40.)

Daha küçük ulusal firmaların evrensel şirketler tarafından artan bir hızla yutulduğunu gösteren bir başka belirti de Amerikan Olağanüstü Ticaret Komitesi'nin 74 evrensel şirketten oluşan bir örneklemesinde görülmektedir. 1960-1970 yılları arasında bu şirketlerin bildirdikleri personel artışlarının yüzde 42'si yalnızca başka firmaların yutulmasından ileri gelen artışlardı. Evrensel Şirketin Amerikan Ekonomisinde ve Dünya Ekonomilerinde Rolü) Washington DC, 1973, Tablo 13.)

S: 301 Ne var ki, en büyük 10 reklam ajansının pazar payları 1960 ile 1972 arasında yüzde 58'den 53'e düşerek, reklamcılığı tekelleşmenin hafiflediği bir kaç sanayi kolundan biri haline getirmiştir. *(Advertising Age* Şubat 1975 1965, Şubat 26. 1973.)

S: 304 Son zamanlarda yapılan geniş kapsamlı bir araştırmaya göre, bir çok kez, bankaların önemli vekâleten oylamalarda normal olarak oy hakkı vermeyen tercihli hisselerini kullanma hakkını aldıkları görülmektedir.

Büyük kurumsal yatırımcıların gücüne klâsik bir örnek, 1969 yılında Leasco Veri İşlem Donatımı (Data Processing Equipment) Şirketi ile New York Chemical Bank arasında geçen olayda görülmektedir. Leasco yönetim kurulu başkanı Saul Steinberg, bankayı başkanı William S. Renchard'ın arzusuna aykırı bir şekilde devralmaya kalkışınca, Renchard'ın çağrısı üzerine muazzam bir muhalefet cephesi meydana getiren diğer bankalar bir yandan Washington ve (eyalet merkezi) Albany'de bu tür mâli kurumların şirketlerce devralınmasını engelleyici yasalar çıkarılmasına çalıştıkları gibi, bankaların emanet bölümlerinden piyasaya sürüldüğü anlaşılan Leasco hisseleri, hisse değerinin iki haftada 140'dan 106'ya düşmesine neden olmuştur. Sonunda, Saul Steinberg de, Wall Street'den bir arkadaşına göre, «büyük patronların oturup uzun purolarını tüttürdükleri bir arka-oda bulunduğunu öğrenmiş oldu.» Ste-

inberg'in kendisi de durumu içtenlikle itiraf etmektedir: «kurulu bir üst tabaka düzeni olduğunu hep bilirdim zaten, ama ben de aralarındayım sanırdım.» (*Business Week*, 26 Nisan 1969.)
Örneğin IBM'in 1974 yıllık toplantısına 980 hissedar katılmıştır; yâni şirketin toplam 558,332 hissedarının binde ikisinden az.

S: 311-312 Bu sorunun Marksist bir yorumlaması için Robert Fitch ve Mary Oppenheimer'in «Şirketleri Kim Yönetiyor?» adlı yazısına bakınız. (Socialist Revolution, Cilt 1, No: 4, 5, 6, yıl 1970.) Değişik bir Marksist görüş için de Paul M. Sweezy'nin *Monthly Review* dergisinde (Kasım 1971) çıkan Mâli Denetim: Gerçek mi Hayal mi? başlıklı yazısına bk.

S: 312-313 Modern ortodoks (muhafazakâr) ve Marksist ekonomideki şirket kuramlarının aksine, evrensel şirketin tek genişleme kıstası kârların maksimizasyonu değil, nakit akışının maksimizasyonu, yani brüt gelirden temettüler dahil tüm masraflar çıkarıldıktan sonra geri kalan tutarın azamiye çıkarılması olmaktadır. Bu tutar kaba hesapla amortisman ile dağıtılmamış kârların (retainelearnings) toplamına eşit olmaktadır. Bir şirket zarar veya kazanç göstermeyerek başabaş gelse de, büyük çapta amortismanları varsa yine de yüksek bir büyüme hızına erişebilir. Böylece, net değere göre ölçülen nakit akışı evrensel şirketin geleceğe ilişkin genişleme planlarını değerlendirmek için tek tutarlı kıstas olmaktadır. Bir sa-

nayi ne kadar sermaye-yoğun ise, nakit akışı o denli önem kazanır. M.Z. Brooke ve H.L. Remmers, *The Strategy of the Multinational Enterprise: Organization and Finance*, New York; American Elsevier Publishing Co., 1970 adlı kitaplarındaki ayrıntılı incelemeleriyle (bazan nakit bütçeleme (cashbudgeting) denilen) nakit akışı denetiminin, aslında yatırımın kontrolu demek olduğunu ve dolayısıyla bağlı şirketlerin faaliyetlerinin de kontrolu anlamına geldiğinden daima merkez büroda yapıldığını ortaya koymaktadırlar.

Nakit akışının makroekonomik politikayla bağlantısını kuran ve bu yoldan hükümetlerin istikrar politikalarının yetersizleşmesini açıklamaya çalışan düşündürücü bir çözümlemeyi, Charles Levinson'un «Capital, Inflation and the Multinationals» (London, George Allen and Unwin Ltd. 1971, Bölüm VII) de bulmak mümkündür.

S: 317 Consolidated Edison'un ülkenin önemli mâli kurumları ile kenetli olan yönetim kurulunun üyeleri ve yönetim kurullarında bulundukları banka veya sigorta şirketleri şunlardır:

Yön. Kur. Başkanı	
Charles F. Luce	New York Life Insurance
William A. Renchard	Chemical Bank ve New York Life
Richard S. Perkins	Citicorp ve New York Life
Milton C. Mumford	Equitable Life
Frederick Eaton	Citicorp ve New York Life
William Beinecke	Manufacturers Hanover Trust

(Kaynak: Standard and Poor's Directory of Corporations, 1973)

Güneyli kamu hizmetleri şirketlerinin mâli yapısı araştırıldığında, hiç değilse ana şirketlerin Con Ed'den fazla değişik olmadıkları görülmektedir. Örneğin Carolina Power and Light Company'nin en büyük hissedarı Citibank, ikinci en büyük hissedarı Wall Street'in en büyük komisyonculuk şirketi olan Merrill Lynch, Pierce, Fenner and Smith'dir. İlk on hissedar arasında Rockefeller-Morgan gurubunun diğer iki büyük bankası daha bulunmaktadır: Chase Manhattan ve Manufacturers Hanover Trust Co.

Bir diğer örnek daha vermek gerekirse, Florida Power and Light Company'nin ilk iki hissedarı Citibank ile Chase'tirler ki, hisselerin yüzde 10'unu tutmaktadırlar. Ülkenin büyük ticari bankalarının özellikle şirket hisselerinin tutulduğu emanet kısmında yoğunlaşan kudretlerinin böylece ülkenin kamu hizmetleri sektörüne de yayıldığı görülmektedir.

Penn Central, Con Ed ve diğer denetime bağlı veya yarı-denetimli (Lockheed gibi) şirketlerin incelenmesinden ortaya çıkan, bankaların sosyal altyapı hizmetleri alanında çalışan bu şirketleri iki şekilde kullandığıdır: Birincisi, dağıtılmamış kârlardan sağlayamadıkları sürekli sermaye akışını dış kaynaklardan bulmak zorunda olan bu şirketlere açılan kredilerden yüksek düzeyde bir gelir akışı elde edilir. Şirketlerin dağıtılmamış kârlarının düşük olması, hisselerin büyük bir bölümüne sahip olan mali kuruluşların yüksek temettü ödenmesini teşvik etmeleridir. Şirketin, hissedarı bankalara, sigorta şir-

ketlerine vs. yüksek temettü ödemesi ise bunlara bağımlılığının sürmesine yol açmakta, zira yatırım sermayesi ihtiyaçlarını bu kaynaklardan sağlayabilmektedir. Ayrıca bankaların emanet değerleri (hisse senetleri, tahviller vb.) yükselmekte ve böylece yatırım manivelası olarak gücü artmaktadır. Temsilciler Meclisi'nin Penn Central iflasına ilişkin raporu, bu iki üstünlüğü nicesel olarak gösteren verileri sağlamaktadır. Önemli olan bir şey de, temettü oranı bilmeden veya başka şekilde aşırı yüksek tutulduğu ve şirket likidite krizine sürüklendiği takdirde bankanın rizikosu asgarî olmaktadır: çünkü yerel ve / veya federal hükümet şu veya bu şekilde müdahale ederek destek sağlayacaktır. Metinde de kaydedildiği gibi, Penn Central veya Lockheed gibi firmaların iflasa sürüklenmesine karşı hükümet müdahale etmek zorundadır, yoksa bütün bir bölgenin veya ülkenin ekonomisi söz konusudur. Nitekim Penn Central'ın borçlarını ödeyemez duruma düşmesi Federal Rezerv Bankası'nın ticari senetler piyasasına önemli bir miktarda likidite akıtarak bunalımı önlemeye çalışmasına yol açmıştır.

S: 318 Şirketlerin elindeki tekelci kudretin ve bunun sosyal altyapı planlamasına yapabileceği etkiye bir örnek olarak ulaşım sanayiini alan Bradford C. Snell; GM, Goodyear ve Exxon'un birbirini tamamlayıcı ürünleri için elverişli bir kamu ulaşım pazarı yaratmakta işbirliği çabalarını belgelemiştir. Örneğin 1930'larda Los An-

geles kentine düşük maliyetli ve çevreyi çok az kirleten elektrikli tramvay sistemini bıraktırtıp yerine GM otobüslerini koydurtmuşlardır. (GM kentin otobüs piyasasının yüzde 90'ını elinde tutmaktadır şimdi). GM otobüsleri ile birlikte Goodyear lastikleri ve Exxon ürünleri de kente yerleşmiştir.

Bu üç şirketin ortak çabaları hiç yoktan bir otobüs-lâstik-benzin pazarı yaratmakla kalmamış, zamanla ekolojik bakımdan daha elverişli sistemler yerine asfalt yolların ve içten yanmalı motorların oluşturduğu bir sistem geliştirmiştir. *(Amerikan Kara Ulaşımı: Bir Öneri;* ABD Senato Hukuki İşler Komitesi Anti-tröst ve tekel alt-komitesine sunulan rapor. Şubat 26 1974, Washington DC.)

Veblen'in görüşleri Galbraith'den de, Berle'den de, Means'ten de değişiktir ve kanımızca istatistikî gerçeklere daha yakındır. Şirket sahiplerinin çıkarları üst yöneticilerininkine yakındır. Yöneticiler finans kapital yoluyla mümkün mertebe ölçek ekonomisi yaratmak peşindedirler, mali kazanca bakarlar. Patronlar ve merkezî yöneticiler bu bakımdan üretim yöneticileri veya «mühendislerden» ayrılmaktadırlar; bu ikinci gurubun amacı mekanik ve örgütsel teknoloji yoluyla ölçek ekonomisi yaratarak verimliliği azamîye çıkarmaktır. Bunlar Veblen'in teknostrüktürünün üyeleridirler. Galbraith, Berle ve Means ise, teknostrüktüre şirketin tüm yönetim kademelerini dahil et-

mektedirler. (Veblen, Thorstein: *The Theory of Business Enterprise,* New York Scribner's 1904; Galbraith, John K.: *The New Industrial State;* Boston Houghton Mifflin, 1967; Berle and Means: *The Modern Corporation and Private Property,* rev. ed., New York, Harcourt Brace and World 1967.)

S: 323 Cumhuriyetçi Partiye bağış yapan tanınmış kişilerle ilgili gizli liste 1973 Haziranında Beyaz Saray'dan mahkeme kararıyla alınmıştır. Aynı liste daha sonra The New Republic'te yayınlanmıştır.

S: 324 «Oligopolcü'nün Çıkmazı», yâni «ben yapmazsam ötekiler yapar» meselesi yalnızca transfer fiatlandırma yöntemleriyle ilgili olarak değil, Nixon'un yeniden seçim komitesine yapılan kampanya bağışlarında da ortaya çıkmıştır. Gulf Oil'un başkan yardımcısı Claude C. Wild *Newsweek'* in Kasım 26, 1973 sayısında şunları söylemekteydi: «bizim şirket de (Nixon'un kampanya sandığına) katkıda bulunmasaydı, kara listeye falan alınabilirdi...» Oligopolcünün çıkmazı ve kamuoyunun şirket fonları hakkında bilgi sahibi olmasından kaçınmak için uyguladığı transfer fiatlandırması *Newsweek'*de «dış bağlılar veya İsviçredeki banka hesapları kanalıyla para temizleme» olarak tanımlanan bir işlemde biraraya gelmiştir. Ashland Oil, Inc., Gabon'daki bir bağlısından çektiği bağış parasını; American Airlines ise Lübnan yoluyla kanalize edilen sahte faturalarla maskelenen

kampanya bağışını İsviçre bankaları aracılığıyla nakit olarak Başkan'ın Yeniden Seçim Komitesi'ne iletmişlerdir.

S: 325 İlk ICC demiryolu şirketleri yanlısı yetkililerle dolu idi. Chicago, Burlington ve Quincy demiryolu yöneticisi Charles E. Perkins'in «demiryollarını denetlemesine güvenilebilir bir adam» olarak tanımladığı Thomas M. Cooley ICC'nin ilk başkanı idi. Başkan Grover Cleveland'ın siyasal bir yakını ve demiryolu şirketlerinin vekili olan August Schoonmaker ise ikinci yetkili mevkiinde idi. Sonradan Atchison, Topeka ve Santa Fe demiryolunun yönetim kurulu başkanı olan Aldace F. Walker ise bir üçüncü yetkili idi. (Diğer ikisi Başkan Cleveland'ın siyasal atamalarıydılar.) Devlet-şirket kenetlenmesine bir örnek de 1969 ile 1973 yılları arasında Federal Enerji Komisyonu'na yapılan atamalarda görülmektedir:

Rush Moody	Federal Enerji yetkilisi	Eski Teksas petrol şirketi avukatı
R. Gordon Gooch	Eski Federal Enerji Komisyonu Genel Danışmanı	Önemli bir Houston hukuk danışmanlık şirketinin Washington bürosunda Teksaslı petrol çıkarlarını savunmakla geçen uzun bir geçmiş.
Charles Walker	Teksaslı, eski Hazine Bakanı Yardımcısı	Şimdi önde gelen bir petrol kulisçisi. Kardeşi ise denetimin kaldırılmasını isteyenlerin başında geliyordu.
Stephan Wakefield	İçişleri yardımcılığında eskiden Federal Enerji Komisyonu Başkanı Walker ile birlikte çalışmış	Önceleri Gooch'un Teksas'taki petrol danışmanı şirketine ortak
Kenneth Lay	1973'de İç İşleri Bakan Yardımcısı Vekili.	Önceleri FPC görevlisi Walker'in yardımcısı, Exxon'un Teksas'taki iktisatçılarından.

S: 325 Federal Enerji Komisyonu'nun sanayicilerin yanlısı kişilerle dolu olmasının yanısıra, kuyubaşında doğal gazdan alınan fiatı da saptamakla görevli olduğu için Başkan Nixon SOCAL'ın doğal gaz işleriyle uğraşan bir avukatını FPC'ye atamıştır. Ne var ki Amerikan tüketicisinin gelecek yirmi yıl boyunca ödeyeceği enerji bedeline ilişkin önemli kararlar veren bu kurula yapılan atamaya, liberallerin önderliğindeki Senato karşı çıkmıştır.

S: 325-326 Tahmin edilebileceği gibi, petrol bunalımının en doruğuna ulaştığı bir sırada Amerika'nın «Enerji Çar'ı» olarak atanan adam, özel sektör hiyerarşisinin üst tabakasından seçme biri oldu. Hazine Bakan yardımcısı ve «Enerji Çarı» William Simon, Salomon Brothers yatırım bankacılığı şirketinin kıdemli ortaklarından biri ve *Fortune* dergisine göre kâr payı yılda «2 milyon doları geçen bir kişi» idi. (Ocak 1974 s. 77.)

Ekonomik gücün yoğunlaşmasının siyasal sonuçları üzerinde Joseph Schumpeter *(Capitalizm, Socialism and Democracy;* New York, Harper, 1947 s. 140-1'de şöyle yazıyor:

«Dev özel şirketler gökteki meleklerin alkışına mazhar olacak kadar mükemmel idare edilseler bile, iktisadi *tekelleşmenin siyasal sonuçları yine de şimdi olduğu şekilde olurdu.* Küçük ve orta boy firmaların yok olmasıyla bir ülkenin siyasal yapısı derinden etkilenir. Zira bu kuruluşların idarecileri, kendilerine bağımlı

olanlarla, bağlantıları ve çıkar sağladıkları ile birlikte seçim sandığı başında nicesel bir etken oluşturmakta, büyük bir kuruluşun yönetiminin hiç bir zaman yaratamayacağı bir formen (ustabaşı) sınıfı meydana getirmektedirler. En hayatî, en somut, en anlamlı kişiliklerin, toplumun manevi ufkundan silinip gittikleri bir ülkede özel mülkiyetin asıl temelleri yıpranıp gider.»

Tarihsel olarak, sadece hükümetin yürütme ve yasama kolları değil, yüksek Mahkeme bile özel sektörün gereksinimlerine karşı duyarlı davranmıştır.

ON

EVRENSEL ŞİRKET VE KAMU ÇIKARLARI: ULUSÇU DEVLETİN YÖNETİMSEL ÇIKMAZI

S: 335 Amerikan siyasal ekonomisinin dönüm noktası için kesin bir tarih verilememekle beraber, bizim bulgularımız 1965 ile 1968 arasında bir noktayı işaret etmektedir. Dönüm noktasının tam olarak saptanması gelecekteki hipotez testlerinden çıkacak sonuca bağlıdır. Dönüşümün tanımlanması ise bu kitap boyunca değinilen bir dizi göstergeye dayalıdır; bütün bu göstergeler Amerika'nın ve öteki ekonomilerin *ticari işlem süreçlerindeki temel* yapısal değişimleri işaret etmektedirler. Bu yapısal değişimlerin en temelde yata-

m, doğal ki Batı dünyasının en büyük sınai ve mali girişimlerinin evrenselleşmeleridir. Mali alanda dönüm noktasını işaretleyen göstergeler Euro-dolar ve Eurobond (Avrupa'da istikraz edilen tahviller) piyasalarının ortaya çıkması ve hızla gelişmeleridir. (1963-1965) Bundan sonra Amerikan evrensel bankalarının «güvenceli denizaşırı sığınakları»nın ortaya çıkması ve yaygınlaşması ile kendilerinin dünyaya yayılmaları (1964-1966) takip etmiştir; nihayet daha önce örneği görülmemiş bir şekilde, Amerikan bankalarının birleşmeye başlamaları (1965) gelmiştir. 1966 yılında bazı uzun vadeli trend değerlerinin değiştiği görülmüştür: Dow Jones endeksinin logaritması (uzun vadeli seyrinden saparak, önceki dönemlere kıyasla sabit ve nisbî bir düşüşe geçmiştir. Para devir hızı önceki uzun vadeli trend değerlerinden daha yüksek düzeyde sürekli ve ısrarlı bir yükşelişe başlamıştır. Para arzı (vadesiz mevduatlar artı vadeli mevduatlar) GSMH'ye oranla 1929'daki rekor düzeye ulaşıp geçmiştir. 1968'de, Amerikan Tek Bankalı Holding Şirketi yasasının yürürlüğe girmesi ve ABD hükümetinin önce gönüllü sonra zorlayıcı nitelikte ödemeler dengesi yasaları çıkarması ile birlikte, bir mali uzmanın deyişiyle, Amerikan çokuluslu şirketleriyle bankalarının «bir Amerikan sürgün ekonomisi içinde» kaynaşmaları başlamıştır.

S: 336 Sanayi sektöründe yapısal dönüşümün en yaşamsal göstergesi 1965 yılında belirmiş-

tir; malların nerede *ve* kimin tarafından üretildiği gittikçe hızla değişen bir konu olmaya başlamıştır. Bu arada özellikle ihracat platformları da ortaya çıkmışlardır. 1968 yılında ihracat platformu ikinci bir devreye girmiş, malın normal hayat devrelerinden geçmeyen bazı üretim tesisleri azgelişmiş ülkelerde kurulmaya başlanmıştır (yani bunlar yurtiçi ekonomisinde daha önce kullanılmadan azgelişmiş dünyaya aktarılmışlardır) Bölüm 6 ve 8'de ihracat platformları ve göstergelerine ilişkin daha ayrıntılı açıklamalar bulunmaktadır.

Dönüşüm noktasının başka belirtileri arasında; şirketlerin ve toplam özel sektörün yabancı ülkelerdeki varlıklarının iç varlıklarına, dış satışlarının iç satışlarına, dış personelinin iç personeline, dış yatırımlarının iç yatırımlarına ve dış kârlarının iç kârlarına oranındaki değişme hızları ve bu hızlardaki değişmeler (ikinci türevleri) yer almaktadır. Bu göstergeler aşağıda verilmiştir. Ayrıca gerek mali gerekse sanayi sektörlerindeki tekelleşmenin hızlanmasını gösteren göstergeler de bu bölümde ve 9. Bölümde verilmektedir. Nihayet, 1970'lerin başlarından itibaren ileri sanayi ülkelerin konjonktür devreleri arasında bir uyum başladığı, iktisadi duraklamalarla canlanmaların aynı zaman kesitlerine rastladığı görülmektedir.

S: 337-338

Ne var ki, A.B.D. Gümrük (Vergileri) Komisyonu tarafından yayınlanan en son veriler ve hesaplamalar 1958/60 dönemin-

den 1968'e doğru yeni bir eğilimin başgösterdiğini ortaya koymaktadır. Bizim de ileri sürdüğümüz gibi, Amerikan evrensel şirketlerinin dışarıdaki ihracat platformlarından ithal ettikleri görece daha emek-yoğun malların ekonomideki önemi artmaktadır. Bu on yıl içinde *geleneksel* ihracat ve ithalat maddelerinin ayrı ayrı incelenmesi halinde, ithalatın ihracata göre sermaye-yoğunluğunda yüzde 10'luk bir düşme olduğu görülmektedir. Yine de, Leontieff'in bulguları, daha zayıf kalmalarına rağmen, doğrulanmaktadır.

Aksine, 1960'dan bu yana Amerikan dış ticaret sektörüne giren *yeni* ithal malları ile *yeni* ihracat mallarının incelenmesi halinde Leontieff paradoksunun tersi bulunmaktadır. 1968 yılında *yeni* ithal mallarının sermaye-yoğunluğu (yüzde 10 kadar) *yeni* ihraç mallarının sermaye-yoğunluğundan azdır. Ayrıca, *yeni* ithal malları Amerikan pazarına yönelik *yeni* yurtiçi üretime kıyasla hayli daha az sermaye-yoğundur. Oysa *yeni* ihracat mallarının ve *yeni* yurtiçi üretimin sermaye-yoğunlukları benzerdir. Emek-yoğunluğu doğrudan doğruya ölçüldüğünde bu bulgular doğrulanmıştır: *yeni* ithal malları hem *yeni* ihraç mallarından, hem de *yeni* iç üretim mallarından daha emek-yoğun çıkmaktadır. bütün bunlar Amerikan ithalatının son yıllarda gittikçe emek-yoğun bir karakter aldığını bir kez daha kanıtlamaktadır.

Amerikan evrensel şirketlerinin bu «yeni» ithalatın yaratılmasındaki rolü, bu

şirketlerin toplam Amerikan işlenmiş mal ithalatındaki yüzdesi göz önüne alındığında belirginleşmektedir. Evrensel şirketler, 1968 yılında Amerikan sanayi mamulleri ithalatının yüzde 23'ünü, 1972'de yüzde 37,6'sını, 1975'de ise (tahminî) yüzde 50'sini yapmış olmaktadırlar. Amerikan evrensel şirketlerinin üretimi ulusaşırı bir hale getirmeleri yüzünden Leontieff paradoksunun tersi yönde bir eğilimin başgöstermesi, çağdaş sanayi firmalarının giriştikleri yeniliklerin türüne ilişkin az bilinen bir sorunu aydınlatmaktadır. Mali ve örgütsel teknolojide bir yenilik olmakla beraber mekanik teknoloji bakımından bir ilerleme meydana getirmeyen ihracat platformu, «üretim» yeniliği olarak değil, «proses» (işlem) yeniliği olarak çözümlenmiş ve tanımlanmıştır. Belirli bir üretim-ürün dizisinden elde edilen ologopol kârlarının süresi gerek işlem yenilikleriyle gerekse ürün yenilikleriyle uzatılabilirse de, ancak üretilen malda yapılan yeniliklerdir ki gerçek sorunlara çözüm getirir (örneğin yeni kaynak darlıkları, veya yeni virüslü hastalık biçimleri gibi.)

İmalat işlemlerinde yapılan yenilikler, belirli bir ürün yeniliğinden akan oligopol kârlarının hayatını uzattığı ölçüde şirketin üretimde gerçek ilerlemeler kaydetmek yolunda sarfedeceği araştırma-geliştirme çabalarını erteletir. Yurtiçi oligopollerin doğrudan dış yatırımlar yoluyla (işlem yeniliğidir bu) evrenselleşmesi teknolojik ilerleme hızı düşük kalan endüstrilere olumsuz bir etki yapıp

yapmadığı henüz araştırılması gereken bir konudur. Bu tür sanayilerin arasında metalürji, elektronik, kimya maddeleri ve ilaç sanayileri de bulunmaktadır.

S: 339

Sadece 223 evrensel imalatçı şirket ele alındığında, 1966-70 döneminde yurtdışındaki istihdam artışına karşı yurtiçi istihdam artışının karşılaştırması daha da kötümser bir manzara arzetmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki yıllık artış yüzde 1,9, yabancı gelişmiş bölgelerde 5,5, azgelişmiş bölgelerde ise 8,3 oranındadır. (Tüm örnekleme ile karşılaştırılan imalatçı şirketlerin iç istihdama oranla dış istihdamları daha fazla artmıştır. 1966-1970 arasında, imalat sektöründeki toplam istihdamlarının yüzdesi olarak dış istihdam yüzde 22,45'den 25,39'a çıkmış; oysa örneklemeye giren tüm firmalar için bu artış yüzde 23,23'ten 25,12'ye olmuştur.) Bu rakamlar, aynı örneklemede *çalıştırılan personel başına* bordro maliyetindeki ortalama yıllık artışla karşılaştırıldığında şaşırtıcı değildir: A.B.D.'de yüzde 5,9, gelişmiş bölgelerde 6,5, azgelişmişlerde yüzde 4.

Tüm Amerikan özel şirket kârlarının yüzde 20'sinden fazlasının yurtdışından geldiğini hesaplamış olan Peggy Musgrave'in verdiği rakam, tüm ABD. şirketlerinin toplam brüt dış kârlarının toplam brüt kârlarına bölünmesinden çıkmaktadır. Ancak pay hanesinde Amerikan şirketlerinin ihracat satışlarından elde ettikleri kârlar, royalti ve teknik ücretler yer almamaktadır. Her iki madde de ABD'nin

yatırmış olduğu kaynaklardan gelmekte ve dış işlemlere bağlı olmaktadır. Bu iki maddenin 1970 değerlerini Musgrave'in hesabındaki pay hanesine kattığımızda oran yüzde 24,8'e çıkmaktadır. Ticaret Bakanlığı istatistiklerine göre, royalti ve ücretler 1,92 milyar dolardır. İhracat kârları 2,56 milyar dolar olarak tahmin edilmiştir (1970 yılı için toplam Amerikan genel ticaret malları ihracatının FOB değeri üzerinden vergi öncesi yüzde 7'lik bir getiri oranı varsayılarak) İhracat satışlarında yüzde 7 brüt kâr biraz düşük bir varsayımdır, çünkü gerek imalat gerekse tarım sektöründeki iç muamelelerdeki ortalama oranın hayli altındadır. Amerikan şirketlerinin ithalattan aldıkları kârların güvenilir bir tahmini ise mümkün değildir; bu ithal mallarının çoğu ara girdiler olduklarından çifte saymak olasılığı vardır. Yine de, ithalat işlemlerinden gelen kârların muhafazakâr bir tahmini, kaba hesap, toplam mal ithalatı değerinin yüzde 3'ünü göstermektedir. Bunu da Musgrave'in pay hanesine dahil ettiğimizde Amerikan şirket kârlarının yurtdışı oranı yüzde 26,2'ye çıkmaktadır. Toplam ABD özel sektör kârlarının dış işlemlere bağımlılığının daha ayrıntılı fakat, zorunlu olarak, daha muhafazakâr bir tahmini ise şöyle yapılabilir:
Amerikan dış yatırımlarından gelen toplam «ödemeler dengesi geliri», artı, ihracat ve ithalat işlemlerinden gelen tahmini kârlar, bölü, toplam Amerikan (vergi öncesi) özel şirket kârları (stok değeri ayarlamaları hariç). 1970 yılında Ame-

rika resesyonda iken başlıca dış pazarları konjonktür devrelerinin doruğuna çıkmış bulunduklarından, bu tahmin 1972 yılı rakamlarıyla yapılmıştır. Elde edilen rakam yüzde 17'dir. Ancak bu rakamların hepsinin gerçek oranı düşük gösterdiğinden kuşkumuz yoktur. Kitabın ikinci kesiminde transfer fiatlandırması oyunlarının *evsahibi* ülkelerde dış kaynaklı gelirlerin düşük bildirilmesine yol açtığına dair önemli kanıtlar verilmiştir. Amerikan ödemeler dengesi istatistikleri de bu bildirimlere dayanılarak hazırlanmaktadır.

Kuramda, ev sahibi ülkelerden çıkarılan bu tür bildirimsiz gelirler evrensel şirketlerin dünya konsolide bilançolarında gözükür. Oysa bugünkü bildirim yükümlülükleri sisteminde Amerikan yurtiçi özel şirket kârlarında bu tür gelirlerin ne oranda yer aldığını saptamanın olanağı yoktur. Yalnız bu oranın hayli önemli bir düzeyde olduğuna da kuşku yoktur. Dolayısıyla yüzde 17'lik muhafazakâr tahminimizin aslında yüzde 20'lerde bulunması gerekir.

S: 341 Euro-dolar piyasası üzerine yapılan tartışmanın bir kısmı Euro-dolar işlemlerinin çeşitli ülkelerin iç para arzını ne ölçüde arttırdığıdır. Fritz Machlup ve Milton Friedman Euro-dolar işlemlerinin yeni para yaratılmasına yol açtığı görüşündedirler. Fred Klopstock ise aksi savdadır. Machlup, Euro-dolarların yarattığı para arzı hakkındaki bilgi yoksunluğunun kesin bir sonuca varılmasını ön-

lediğini yazmaktadır. «Euro-dolar yaratılması: «Bir Esrarlı Hikâye», Reprints in International Finance, Princeton University, No: 16, Aralık 1970.

S: 345 Keynes ve Marx üzerine: Her ikisi de kısa vadeli kaynak darlıklarının farkında olmalarına rağmen, hiç biri uzun vâdede bir gerçek darlık olasılığını hesaba katmamıştır. İkisinin de ekonomik kuramları, sınırlı ekonomik büyüme hızını hesaba katmamıştır. Gerek ortodoks gerekse Marksist ekonomideki bu metodolojik önyargıyı gidermek için ilginç bir çalışma yapan Nicholas Georgescu Roegen'in «The Entropy Law and the Economic Process» (Çambridge, Massachusets, Harvard University Press 1971.) adlı kitabına bakınız.

S: 347 Bizim örneklememizde, ana şirketlerin transfer fiatlandırmasına tabi ihracat oranı 1960'da yüzde 54'den, 1970'de yüzde 57'ye çıkmıştır.

S: 348 Devletin bilgi eksikliği ve piyasa mekanizmasının aksaması üzerine Raymond Vernon şunları yazmaktadır: «Evrensel şirketlerin tarım sektörü dışında dünya ticaretinin şu veya bu tarafında olarak neredeyse yarısına katıldıklarını varsaymak hiç de yanlış olmayacaktır.
Bu şirketler hakkındaki kavramlarımızın henüz daha çok eksikli, hatta ilkel olduğunu kaydeden yazar, bugünkü bildirim yükümlülüklerindeki önemli boşluklara

dokunmakta, bu boşlukların doldurulmasının devletin ödemeler dengesi politikası için zorunlu olduğunu ima etmektedir: «Örneğin Amerikalı evrensel şirketlerin merkezden dışarıdaki bağlılarına yaptıkları «ihracatın» resmî istatistiklerde senede milyarlarca dolar dolayında düşük tahmin edildiğini ileri sürmek için nedenler vardır; resmî makamlar bu tür bildirimli verileri düzeltmek durumunda da değillerdir, çünkü şirketlerin bildirimleri yürürlükteki muhasebe yöntemlerine göre hazırlanmaktadır.» (C.F. Bergston, ed., «*The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research*, New York, D.C. Heath. 1973 ss. 93, 95.)

S: 348-349 Keynesçi ekonomik yönetim araçlarının istikrar ve denge sağlama yeteneği hakkında şunu kaydetmemiz gerekir ki, bu bölüm istikrarsızlık ve dengesizlik halinin nedenlerini araştırmaktan çok, bugünkü ekonomik politikanın istikrar sağlamak bakımından neden yetersiz kaldığını anahatlarıyla açıklamak hedefini gütmektedir. Metinde de değindiğimiz gibi, enflâsyonun nedenleri tek değildir. Enflâsyoner baskılar, aşırı genişleyen ve kontrol altına alınamayan bir para arzının neticesinde olduğu gibi, hem «yapısal darboğaz» hem toplu (aggregate) türünden gerçek arz darlıklarının neticesinde de oluşabilmektedir. Bir kaynağın bütün olarak kıtlaşmasından doğan toplu darboğazlar bir de ekolojik baskılarla katmerleşmektedir; ne var ki bu sonun-

cu etken halen gerek özel gerekse resmî çevrelerce dikkate alınmamaktadır. İhmal edilen bir başka etken de, gerçek dünya üretiminde meydana gelen bazı yapısal değişikliklerdir. Evrensel şirketlerin «dış ticaret farkları»na yaptığı etkiyi gösteren bu değişim, 1970'lerin başından itibaren ileri sanayi ülkelerinin konjonktürlerinde göze çarpar bir yakınsama (convergence) meydana getirmiştir.

Keynesçi para ve maliye politikalarını gittikçe etkisizleştiren oligopolcü fiatlandırma davranışlarının etkisi son zamanlardaki bazı ekonometrik incelemelerde görülmektedir. Nancy S. Barrett, Geraldine Gerardi ve Thomas P. Hart tarafından yapılan bir nicesel çözümlemede *(Prices and Wages in US. Manufacturing: A Factor Analysis:* Lexington, Massachusets; Heath, 1973) şöyle denmektedir:

«1960'dan itibaren imalat sektöründeki yapısal değişiklikler enflâsyona karşı toplu talebi kısmak şeklindeki tedavi yollarını etkisiz kılmıştır» (s. 68) Barret ve diğerleri, giderek artan bu etkisizliği ve zaman zaman ters sonuç alınmasını, imalat sektöründe ücrete karşı fiat saptanmasındaki değişmelerin daha yüksek bir düzeyde olmasına bağlamaktadır. Barret ve diğerleri, sınanan dönem boyunca imalat sektörünün tümünde değişmeler görmekte, ancak dayanıklı tüketim mallarından alınmış bir alt-örneklemede görece sâbit sonuçlar elde etmektedirler. İlkinde, yoğunlaşma zamanla artmakta, ama sınanan dayanıklı tüketim malları örneklemesinde görece istikrarlı kalmaktadır.

İmalat sanayiinin bütünü için ise, «fiat politikasının sanayilere göre çözümlenmesinden Keynesçi tedavi yollarının kâr veya fiatlara ters etki yaptığı» sonucu çıkarılmaktadır. (s. 97). Bu sonuçlar da bizim çözümlememizi doğrulamaktadır.
Oligopollerin yarattığı kâr enflâsyonunun kuramsal ve ampirik bir incelemesi ise M.K. Evans'ın *Macroeconomic Activity: Theory, Forecasting and Control* (New York, Harper and Row, 1969 Bölüm 11) adlı kitabında yer almaktadır: «vardığımız sonuç odur ki, savaş sonrası enflâsyonunun büyük bir bölümü yalnızca kar enflâsyonu ile açıklanabilir.»

S: 351

Frank Mastrapasqua'ya göre, yabancı mevduatlar, New York Kliring Merkezi'nin 9 üyesinin iç mevduatlarının üçte-ikisini oluşturmaktadır. Andrew Brimmer'in verilerine göre, 20 evrensel banka hemen hemen Amerikan bankalarının tüm dış mevduatlarını elde tutmaktadırlar; 4'ü yüzde 38'ini elinde tutmaktadır.
Amerikan Temsilciler Meclisi Bankacılık ve Para Komitesine verilen rapora göre 1971'de 12 banka tüm yabancı şubelerin yüzde 85'ini denetlemekte ve tüm dışarıdaki değerlerin yüzde 83'üne hâkim bulunmaktadır.
Carlos Diaz-Alejandro'nun bir çözümlemesi de piyasanın sosyal işlevlerini arz-talep yasalarının değil iktisadi güç dengesinin yürüttüğünü doğrulamaktadır: «piyasa sosyal ve siyasal sistemin bir yaratığıdır, ekonomik zorunlulukların sonucunda kendiliğinden doğan bir mekanizma

değildir. Hangi pazarların ve nasıl işleyecekleri, hangilerinin teşvik edilip hangilerinin kısıtlanacağı siyasal kararlara bağlıdır, ulusal ve uluslararası düzeyde.» Piyasa mekanizmasına karşı iktisadi güç etkenini koyan bu görüş bizim görüşümüzle de uyuşmaktadır. Diaz-Alejandro, «kudretin, ister askerî, ister iktisadi nitelikte olsun, güdümsüz ve tamamen rekabete açık bir pazardan nefret ettiğini» belirtmektedir. («Kuzey-Güney İlişkileri, İktisadi Öğe» Yale University Economic Growth Center, Disc. Paper 200 1974.) Vernon L: Smith, «Ekonomik Kuramlar ve Hoşnutsuzlar» başlıklı yazısında, (American Economic Review, Cilt 64. s. 320-22)» yeni bir mikro-teori, örgütlenmenin ve kurumsallaşmanın ekonomik temellerini ele almalı ve alacaktır da... bu ise ticari işlemlerin *yürütülmesini* sağlayan teknolojiyi ileri bir düzeyde incelememizi gerektirecektir... piyasa mekanizmasının aksamaları, Pareto-verimlilik eğrilerine(*) göre maliyetsiz bir dağılım elde edilememesine bağlanıp durursa, dünyamızın her gerçek kurumu «aksama» tehlikesi içinde demektir. Ekonomi için bir şans, ama ekonomi bilimi için bir şanssızlıktır ki, Pareto-verimlilik sorununun bu şekilde formülleştirilmesi (ifade edilmesi) ile gerçek piyasanın ve diğer kaynak dağılımını gerçekleştirici kurumların çözmeye uğraştıkları sorunlar ortaya konmuş olmamaktadır.» (s. 321.)

(*) Pareto-elficiency curves.

S: 352-353 1965'de başlayan iktisadi konjonktür yükselmesi ile şirketlerin yatırım projelerini dış kaynaklı fonlardan finanse etmeye gittikçe daha çok yöneldikleri görülmektedir. 1964'de toplam kaynakların yüzde 21'ini oluşturan dış finansman kaynakları 1965'de yüzde 26, 1970'de ise ortalama yüzde 36'ya fırlamışlardır. (Sidney Homer ve diğerleri, *Supply And Demand for Credit in 1970,* New York, Salomon Brothers and Hutzler Mart 1970.)

Parasal kısıtlama dönemlerinde iş kredilerine oranla tüketici kredileri kısılmaktaysa da, harcanabilir kişisel gelire oranla toplam tüketim kredilerinde II. Dünya Savaşı ertesinde sürekli bir yükselme olmuştur. Tüketim kredilerinin harcanabilir gelire oranı 1954'e kadarki beş yıl içinde ortalama yüzde 11; 1969 sonundaki beş yıllık ortalaması yüzde 19 kadar; 1973'de ise yüzde 20 olmuştur. (ABD. Federal Rezerv bültenlerinden.)

Ekonominin gerçek üretimini yükseltmek için gittikçe daha büyük kredi miktarlarına ihtiyaç olduğunun en iyi göstergesi ise toplam banka kredilerindeki değişmenin gerçek (reel) GSMH'deki değişmeye oranıdır. (1958 dolarına göre) GSMH'ya gerçek bir dolar eklemek, daha 1960-65 döneminde 68 sentlik kredi daha açılmasını gerektiriyordu. 1949-1960 döneminde ise ortalama 30 sentlik kredi 1 dolarlık gerçek GSMH yaratmaktaydı. 1966-68 döneminde bu değer 1,32'ye fırlamış, 1970'den 1973'ün sonuna kadar 1,84 düzeyinde ortalanmıştır. Dolayısıyla ekonominin borç yapısı 1960'ların ortalarından

beri birey, özel şirket ve banka likiditelerinde sürekli bir bozulma göstermektedir. Bu 1929 öncesi günleri andıran bir durum yaratmaktadır. Ayrıca, 1958'den 1967 sonuna kadar para dolaşım hızı (New York'ta vadesiz mevduatların devir hızı olarak) üç senede bir yüzde 30 oranında artmıştır. 1967-1970 döneminde üç yıllık artış yüzde 36, 1970-1973'de yüzde 60 olmuştur. Amerikan mali sisteminin likiditesinin bu şekilde artması (Batı Avrupa'nın Euro-dolar piyasasının da katılması ile bir borç likidasyonu bunalımı karşısında büyük bir çöküş olasılığını arttırmaktadır. Böyle bir çöküşün önlenmesi, Penn-Central (demiryolu şirketi) ve 1974 New York Franklin Bankası olaylarında olduğu gibi devletin büyük çapta para şırıngası ile mümkün olabilmektedir. Ne var ki bu tür şırıngalar enflasyonun kontrolunu daha da güçleştirmektedir.

S: 354 Nancy Barrett'in (age) eserinde Federal Rezerv bankasının faiz oranını yükselterek enflâsyonu frenleyemediği, ekonometrik olarak doğrulanmaktadır. Bu incelemede oligopollerin sermaye maliyetindeki artışı tüketiciye aktararak borçlanmalarını kısmak zorunluğundan kendilerini kurtardıkları belirtilmektedir.

S: 354 Küçük şirketler kredi kısıtlamalarının etkisini büyüklerden daha fazla hissetmekle kalmamakta, buna ek olarak özel sektörün banka kredilerden aldığı pay, tüketicilerinkine oranla yükselmektedir. Eski

Federal Rezerv guvernörü Andrew Brimmer, bu dengesizliğin büyük bir ölçüde, Euro-dolar pazarının önemli bir parçasını oluşturan 20 kadar evrensel banka ile kendi yurtiçi bölgelerinde egemen olan 60 kadar büyük Amerikan bankasının faaliyetleri sonucu ortaya çıktığını belirtmektedir.

S: 355-356 Toplam devlet gelirlerinde şirket vergilerinin payının düşmesi 1962 tarihli ve diğer vergi yasa değişikliklerine bağlanabilirse de, bu önemli değişikliklerin ABD evrensel şirketlerinin denizaşırı yayılmalarını kolaylaştırmak için yapıldıklarını kaydetmek gerekir. Çokuluslu şirketlerin bu değişikliklerden yararlandıklarına kuşku yoktur. Ancak ortalama bir Amerikalı vergi mükellefi açısından sonuç vergi yükünün daha büyük bir kısmını yüklenmesi olmuştur. Böylece ulusal gelirde kârların ve ücretlerin payları görece sabit kalmaktaysa da, ücretlilerin vergi ödemeleri hayli artmıştır. Şirket gelir vergisinin katkısındaki düşüş ile bu vergi oranındaki azalma *Başkan'ın Ekonomik Raporu*'nun çeşitli nüshalarında görülmektedir: Özel şirket gelir vergisinin devlet bütçesine katkısı 1958-62'de yüzde 22,76'dan 1963-67'de 21,71'e, 1968-72'de 16,95'e düşmüştür. Aynı dönemde şirket gelir vergisinin özel gelir vergisine oranı da, 1958-62'de yüzde 50,7'den 1968-72'de 37,1'e düşmüştür. Özel ve kurumsal vergilere sosyal sigorta vergilerini de eklesek, toplam Federal vergi gelirlerindeki özel vergilerin payı 1957'den 1973'e yüzde 12 artmış

olmaktadır. Sosyal sigorta vergisinin matrah büyüdükçe oranı düşer nitelikte olmasının yanısıra, devletin vergi yapısına da aykırı düştüğü açıktır; işverenin sosyal sigorta katkıları şirket kazancından düşüldüğünden ters etki yapmaktadır. Aynı zamanda, Federal devlet tarafından toplanan sosyal sigorta vergileri «taahhütlü» (veya «bağlanmış») fonlar olduklarından, devletin mali sorunlarını giderecek durumda değillerdir.

S: 359 Üretimin sosyal maliyetini kimin ödediği konusunda, bugünkü sistemde önemli eşitsizlikler olduğu da eklenmelidir. Örneğin çevre kirletme maliyetleri malların fiatlarına dahil edilseydi, bu bedeli alıcı ödemiş olurdu. Bugünkü Amerikan özel gelir vergisinin gerçek yapısı, matrah arttıkça oran düşer nitelikte değilse bile en azından eşit orantılı olduğundan üretimin sosyal maliyetleri devletin özel gelir vergilerini kullanmasıyla karşılandığı ölçüde. vergi sisteminin eşitsizliği artıyor demektir.

S: 360 1969 yılında en büyük 697 imalatçı şirket, tükenme payı ve yatırım vergi iadesi maddeleri uyarınca yapılan toplam sübvansiyonların sırasıyla yüzde 71,1 ve 77'sini almışlardır. Aynı yıl bu şirketler toplam imalat sektörü satışlarının ancak yüzde 63,8'ini meydana getirmekteydiler. (Charles Vanik, Kongre tutanaklarından)

S: 361 Başkan Nixon'un eski ekonomik danışmanlarından ve yeniden seçim kampan-

yasında ekonomik konulardaki baş sözcüsü Pierre Rinfret, Washington Post gazetesinin yaptığı bir mülakatta, pazar mekanizmasının artık işlemediğini açıkça itiraf etmiştir. «Bence serbest girişim ölmüştür artık... (Amerikan) ekonomisi federal hükümetin de işbirliğiyle pazara egemen olan büyük şirketlerin bir sistemi halindedir.» Rinfret, Senato anti-tröst komitesine verdiği bir ifadede de rekabet edemeyen şirketleri, devletin, işsizliğe meydan vermemek gerekçesiyle iflastan kurtarmasının «tüylerini ürperttiğini» söylemiştir. Sistemi «zenginler için sosyalizm, yoksullar için serbest girişim» olarak tanımlayan Rinfret, «büyüksen devlet yardım elini uzatır; küçüksen batar gidersin» demektedir. (Washington Post 8 Mayıs 1973.)

S: 370

1969 Ekim ve 1971 Ocak'ında Euro-dolar borçlanmaları için mevduat karşılıklarının (kısmî rezerv zorunluğunun) yükseltilmesi ile 1970 Haziran'ında kısa vâdeli mevduat senetlerine ilişkin Q-maddesinin değiştirilmesi, Federal hükümetin Euro-dolarların iç para arzını etkilemesini kontrol altına almasına biraz daha olanak tanıdı. Ne var ki bu yeni nizamnameler de orta ve uzun vadeli mevduat senetlerini kapsamamakta, Euro-dolar mevduatlarına konan rezerv oranı mevduat senetlerininki ile uyumlandırılmamış bulunmaktaydı. Para politikasındaki bu gediği işaret eden Frank Mastrapasqua, «Federal Rezerv sisteminin karar mekanizmasına Amerikan bankacılığının en di-

namik ve genişleyen sektörü olan dış şube faaliyetlerini de katması gerektiğini» söylemiştir: «Dolar denominasyonlu senetler ister yabancı ister yerli olsun, artık Amerikan mali sisteminin yetki sahasına girmiştir.»

S: 371-372 Ödemeler dengesi hesaplarında hata ve atlama payı olarak gösterilen, kaydı olmayan işlemler en çok «erken ve geç ödemeler» yüzündendir. Özellikle geç ödemeden doğan farklar hata ve atlama payı hanesinde gösterilen mali akışların çoğunluğunun kaynağı olmaktadır. Ne var ki Amerika B. Devletleri için 1969'da 1 milyar, 1973'de 3 milyar kadar bir tutar petrol şirketlerinin dış temettü ödemelerinin kaydında çıkan muhasebe güçlüklerinin sonucu hata payı olarak gösterilmiştir.
Hata ve atlamalar kaleminin diğer kısmı, yüzde 80-90 kadarı, ülkesine göre değişen ölçüde döviz kurlarında değişiklik beklentilerinden doğan «erken ve geç ödemeler» olmaktadır.

S: 372 Senato Finansman Komitesi'ne göre, evrensel şirketlerin elindeki kısa vadeli likid değerlerin tutarı 268 milyar dolar dolayında, özel bankacılara göre ise (özellikle Citibank'e göre) 160 milyar dolardır.

S: 372-373 Evrensel şirketlerin ellerindeki kısa vadeli likid değerleri döviz kuru dalgalanmalarına göre kullanma olanakları, merkez bankalarının ulusal paralarını korumalarını gittikçe zorlaştırmaktadır; bu

konuda Alman Merkez Bankası şunları söylemiştir: «yurtiçi bankalarına likidite akışlarının tamamen nötralize olması bu bankaların iç müşterilerine bu ek likiditeden yararlanarak kredi açmalarına engel olmakta, ama dışarıdan banka dışı kurumlara akan fonların para arzı üzerinde yaptığı genişletici etkiyi sınırlamamaktadır.» Bu ikinci etken tabii ki «erken ve geç ödemeler» yoluyla bankacılık dışı kurumların likiditesine katılan fonlardan oluşmaktadır.

Alman Merkez Bankasının mevduat karşılıklarında değişiklik yaparak yurtiçi para arzını denetleme çabalarının, çoğunlukla hata ve atlamalar kaleminde kaydedilen sermaye girişleri yüzünden banka likiditesini etkilemekte başarısız kaldıkları saptanmıştır. Michael G. Porter'in (Capital Flows as on Offset to Monettary Policy) aylık ekonometrik modeline göre, mevduat karşılıklarının değişmesiyle güdülen hedefin ancak yüzde 20'sine ulaşılabilmektedir. Samuel Katz'a göre ise, sermaye akışındaki bu hızlı kaymalar sadece Alman kredi politikasındaki değişiklikten değil, ayrıca döviz kuru dalgalanmalarına ilişkin beklentilerden de ileri gelmektedir.

Amerikan para arzının denetimi konusunda Merkez Bankası Başkanı Arthur Burns «bugünkü denetim sorununun bir kısmı istatistiki yetersizliklerden gelmektedir» demiştir. AET Komisyonu ise daha açık konuşmaktadır: «parasal sorunlar alanında alınacak başlıca tedbirlerin biri, özel şirketlerin uluslararası faaliyetlerinden

doğan mali akışların daha iyi izlenebilmesini sağlamaktır... Şirketlerin hesaplarına gelince, bunların iktisadi ve sosyal önemi artık bu denli gizli tutulmalarına izin veremeyecek ölçüdedir.»

S: 373-374 Hem iç hem dış ekonomik dengenin korunmasında istikrar sorunu, uzun süredir klasik makro-ekonominin konularından olmuştur. Tinbergen'in meşhur kuralı (her hedef için tek ve ayrı bir politika) yürümemiştir, çünkü ulusal devletlerin gerçek siyasal kurumları uygulayamamışlardır. II. Dünya Savaşı sonrası uluslararası para sisteminin kurumlarına temel olan Keynes kaynaklı kuram da gerçek dünyaya uygulanabilir nitelikte çıkmamıştır. Thomas Balogh'un yazdığı gibi, «büyük çokuluslu şirketlerin üstün varlığı, uluslararası ticaret, ödemeler ve sermaye hareketlerinin doğasını kökten değiştirmektedir ki bu da geleneksel ekonomi biliminin tamamen gözünden kaçmaktadır.» Dolayısıyla, «uluslararası dengeyi sağlamak için geleneksel yöntemler başarısızlığa uğramıştır... çünkü uluslararası ticaretin tam bir rekabet çevresi içinde örgütlenmiş küçük ekonomik birimler tarafından yürütüldüğü gibi yanlış bir varsayıma dayanmaktadırlar.»

S: 374-375 İstikrarsızlığın bir diğer yönü ise Balogh'un değindiği kurumlarla ilgilidir. Evrenselleşme süreci, bugün yok olmakta veya yokolma tehlikesi ile karşı karşıya bulunan kurumlarca sağlanmıştır. Bretton Woods'un uluslararası para sistemi,

GATT'ın serbest ticaret ilkeleri, dünyanın ana ticaret aracı olan Amerikan dolarının istikrarı olmasaydı, evrensel şirketin yükselişi bugünkü düzeye ulaşamazdı. Ne var ki şimdi Bretton Woods ölmüş, bölgesel ticaret bloklarının gerçekleşmesiyle serbest ticaret ilkeleri yeniden gözden geçirilmeye başlanmış, Amerika'nın ve Amerikan dolarının önderliği Avrupa'da beliren yeni ekonomik gücün meydan okuması karşısında gerilemiş ve aralarında pek bir anlaşma belirtisi görülmez durumdadır.

Bugünkü uluslararası alanda beliren kurumsal boşluk ve sonucu olarak görülen öndersizlik hakkında Brookings Araştırma Kurumu'nun başkanı Kermit Gordon şu sonuca varmaktadır: «halihazır durum açıkça istikrarsızdır. Amerika, yeni kurumların ve düzenlerin yaratılmasında öncülüğü kaybetmiş ve henüz başka önderler de ortaya çıkmamıştır» İktisadi liderlik alanındaki boşluğu 1929-33 döneminde görülen benzer bir boşlukla karşılaştıran Charles Kindleberger, «iki büyük güç anlaşamazlarsa ...ekonomik alanda bu durağanlık ve bunalım demektir» diye kaydetmektedir. Çağdaş kapitalizm doğal olarak büyüme ve enflâsyon sıçramalarının ardından (daha az sıklıkta ama tarihsel bir kesinlikle) gerileme devrelerine girmiştir. Ancak bunun nedenleri yalnızca ekonomik liderlik alanındaki boşluk değildir. Daha önce, bugünkü dönemin parasal ve mali göstergelerinin 1929-33 dönemindekilerle sistematik bir benzerlik içinde olduğunu gösteren araş-

tırmalara değinmiştik. Evrensel karşılıklı-bağımlılık olgusu ise, iç mali sistemde bir borç-likidasyonu bunalımının Euro-dolar piyasasındaki benzeri bir olayın etkisiyle nasıl başlayabileceğini veya daha da katmerleşebileceğini açıklamaktadır. İtalya gibi ileri ülkelerin petrol ve enflâsyon yüzünden verdikleri ödemeler açıklarını kapatmakta çektiği güçlükleri işaret eden «The Ecomist», «1929 tarzı yeni bir uluslararası mali bunalımın bizi beklemesi olasıdır... özel Avrupa para piyasaları petrol fiatlarından kaynaklanan ödemeler dengesi açıklarını iyimserlerin umdukları kadar rahatça yüklenemeyebilir» diye yazmaktaydı.

Bu istikrarsızlığın nedenlerini büyük ölçüde özel sınâi ve mali sektörlerin evrenselleşmesine bağlamak mümkündür. Ulusal devletlerin siyasal kurumlarında bu değişikliğe ayak uyduracak bir gelişme ise olmamıştır. Nitekim Helmut Arndt, «büyük bir çokuluslu şirketin yöneticilerinin Amerika Birleşik Devletleri Başkanı'ndan daha çok kudrete sahip oldukları veya en azından onun kadar denetim altında bulunmadıkları sonucuna varabiliriz. Amerikan Federal Ticaret Komisyonu veya Alman Federal Kartel Bürosu gibi anti-tröst makamları da çokuluslulara karşı çaresiz kalmaktadırlar: Çokuluslu şirketin içindeki yöntemler çoğunluk dışarıdakiler için gizdir; bu makamların kendi ülkelerinin dışında yürütülen faaliyetler ise yetki kapsamından çıkmaktadır,» demektedir.

S: 379-380 Birinci ve İkinci tablo: Burada birinci tabloda verilen 1968-72 dönemine ait verilerin yenilenmesine ilişkin çalışmayı yöneten Bruse de Castro'nun eserine borçluyuz. Bu verilerin hesaplanmasında kullanılan usuller ilk olarak Prof. Vilbur Lewellen'in Executive Compensation İn Large Industrial Corporations adlı kitabında kullanılmıştır.

Lewellen'in dışındaki veriler (temettü gelirleri, sermaye kazançları ve esham tahvilatın piyasa değerleri hakkında) ve 1972 için olan tabloda gösterilen bütün veriler 1968-72 için benzeri usullerle yaptığımız çalışmadan çıkarılmıştır.

S: 379 Başta gelen 140 özel şirketin üst kademedeki yöneticileri, *Business Week*'in yıllık araştırmasına göre, 1972'de yüzde 13,5 oranında bir ücret zammı aldıktan sonra 1973'de de ortalama yüzde 13,3 oranında bir toplam ücret artışı görmüşlerdir.

Ortalama işçi ile üst yönetim kademesi arasındaki gelir eşitsizliği konusunda B.A. Okner ve J.A. Pechman, «*Who Bears The Tax Burden*» (Washington DC, The Brookings Institution, 1974) adlı kitaplarında «Amerikan vergi sisteminin büyük bir çoğunluk için hemen hemen eşit orantılı olduğu» sonucuna varmaktadırlar. «Şirketlerin gelir ve gayri menkul vergilerinin tamamen veya kısmen tüketicilere aktarıldığı varsayıldığında, en yüksek gelir düzeyindeki vergi yükü yüzde 30 kadar olup, çoğu Amerikan ailelerinin ödedik-

leri ortalama orandan ancak yüzde 5 daha yüksek olmaktadır.»

S: 385 Örgütlü işçilerin (sendikaların) pazarlık güçlerinin zayıfladığı konusunda, sayıları gittikçe artan radikal iktisatçıların ampirik çalışmaları işgücü piyasasında bir kademelenme olduğunu doğrulamaktadır. Büyük evrensel şirketler toplam katma değerin gittikçe daha geniş bir bölümünü meydana getirdikçe, gerek evsahibi gerekse şirketlerin ana vatanı olan ülkelerde işçiler arasında sanayi koluna, mesleğe, ırka, etnik guruplara ve hiyerarşik mevkilere göre oluşan bir farklılaşma görülmektedir.
Bunun sonucunda işçiler statülerine göre bölünmekte ve pazarlık güçlerinden kayba uğramaktadırlar.

S: 388-389 Gelir dağılımı ve istihdam alanındaki değişiklikler konusunda: Çözümlememiz, işgücü talebindeki yapısal değişiklikler üzerinde durmaktadır; yani, sektörlere göre üretim bileşimindeki değişme (ki işgücü talebinin bileşimi ve düzeyi buna göre değişir) ve zamanla değişik sanayi kollarındaki işçilerin pazarlık gücünde meydana gelen değişme. Bu yaklaşım, işgücü arzının toplu yapısal çözümlemelerini tamamlayıcı niteliktedir. «Doğal işsiz' lik oranı» hipotezi işgücü bileşimindeki değişimi ve kadın ve genç işçilerin rolünü içermekte, «iş arama hipotezi» ise ücret ve işsizlik hakkındaki algılamalara ilişkin varsayımlar üzerinde durmaktadır.

Bizim yaklaşımımız ile adı geçen yaklaşımlar arasındaki tamamlayıcılığın bir örneği, kadın ve genç işçilerin oynadıkları rolde görülmektedir. 1960'lardan itibaren işgücüne eskisine kıyasla daha büyük oranlarda katılan bu grupların genellikle niteliksiz veya yarı-nitelikli işlere girmesi bu tür işgücüne duyulan göreli talebin tam düşmeye başladığı bir sıraya rastlamaktaydı. Çünkü bu niteliksiz veya yarı nitelikli işçi çalıştıran sanayi dalları yurtdışına taşınmaya başlamışlardı. 1960-65 döneminde niteliksiz ve yarı-nitelikli işçilerin ücretleri nitelikli işçi guruplarınınkine oranla daha yavaş yükselmekteydi. 1966'dan sonra ise bu eğilim tersine dönmüştür.

S: 391

ABD Ticaret Bakanlığı'nca yürütülen bir araştırmada 1965-70 döneminde evrensel şirketlerin ağır bastıkları çeşitli sanayi kollarının çözümlemesi yapılmıştır. Sonuçta, «istihdam düzeyleri yükselen sanayilerde» beş yıllık toplu istihdam artışının yüzde 16 olduğu, yani Amerika'daki toplam istihdam artışına (yüzde 17) hemen hemen eşit olduğu saptanmıştır. Ne var ki, beş yıllık toplu artış yüzdesini yıllara göre inceleyince, yıllık istihdam artışlarının gittikçe düştüğü görülmektedir. Üstelik evrensel şirketlerin beş yıllık yüzde 16 oranındaki istihdam artışı 1965-70 arasında mutlak bir istihdam düşüşü gösteren kategorileri içermemektedir.
Bu kategoriler de ilave edildiğinde. beş yıllık artış yüzde 16 değil, yüzde 10 olmaktadır.

S: 392 Arthur Burns'un *The Washington Post*'da iletilen konuşmasını yaptığı gün, Virginia Polytechnic Institute'dan David Meiselman da *New York Times*'daki yazısında (Dalgalı Kurların Enflâsyonu Frenleyici Etkisi) «1965'den beri dünya çapındaki enflâsyon hızlanma eğilimi göstermektedir... Batı dünyasında demokratik hükümet tarzını ve siyasal istikrarı baltalayan en önemli ekonomik etken haline gelmiştir» diyordu.

ON BİR

AMERİKAN İŞÇİSİNE GEREK KALMADI MI?

S: 394 «Kaçak fabrika» meselesi yalnızca «ihracat platformu» faaliyetlerine yapılan dış yatırımları kapsamaktadır, örneğin ithalat ikamesi niteliğindeki dış yatırımları değil. Ancak, «kaçak fabrika» olgusu, «yapısal işsizlik» olarak tanımlanan sorunun önemli bir parçasını oluşturmaktadır. *Business Week*'de New England bölgesindeki sanayilerin kaybolmasına ilişkin bir yazıda «yirmi yıllık bir süre içinde tekstil, giyim, ve dericilik sanayilerindeki üretim işçilerinin sayısı 172.000 kadar düşerken taşıma araçları ve aygıtları gibi ileri teknolojili sanayilerde ancak 26.000 kadar istihdam artışı olmuştur.» denilmektedir. (Business Week, 4 Ağus-

tos 1973, s. 38) Bu bölgedeki yapısal işsizlik sorununun büyük bir bölümü Amerikan şirketlerinin evrenselleşmesine bağlanabilir. Diğer bir bölümü ise Amerika içindeki başka bölgelere üretim kaydırılmasından dolayıdır. Şimdilik denizaşırı üretim aktarmalarının bölgeler arası aktarmalarla bir kıyaslamasını yapan kimse çıkmamıştır. Kayda değer olan şey, Amerika içinde New England (Kuzeydoğu) gibi bölgelerden göç eden sanayilerin yerleştiği güneydoğu bölgesindeki bir kentin planlamacılarından birinin, bölgedeki en emek-yoğun sanayilerin Porto-riko, Brezilya, Meksika gibi yabancı ülkelere kaymaya başladıklarını söylemesidir. Malların Hayat Devreleri Kuramı'na göre bu doğal bir gelişmedir.

S: 397 Yabancı evrensel şirketlerin Amerika'daki yatırımları konusunda konuştuğumuz bazı yöneticiler, Volvo ve Michelin gibi firmaların ileri sanayi ülkeleri arasında bir gümrük savaşının kopmasından korkarak bu tür «ithalat ikamesi» niteliğindeki yatırımlara giriştiklerini, bunların «ihracat platformu» niteliğini taşımadığını söylemişlerdir.

S: 398-399 Düşük ücret maliyetlerine ek olarak, ihracat platformlarının yayılmasına bir neden de 806.30 ve 807.00 numaralı gümrük vergisi hükümlerinde sağlanan ithalat teşvikleridir. Bu iki madde, Amerikan şirketlerinin ihracat platformlarından yaptıkları ithalatın ancak dış katma değer oranı üzerinden vergi ödemelerini öngör-

mektedir. Bu tür ithalat ise yalnızca 1966 ile 1969 yılları arasında yüzde 100 oranında artmıştır. Bu ithalatın yüzde 40-50 kadarı da Amerikan evrensel şirketleri tarafından yapılmaktadır. ABD Ticaret Bakanlığı'na göre, dünya piyasasına Amerikan şirketleri tarafından satılan büro makinelerinin yüzde 70'inden çoğu Amerikan firmalarının denizaşırı bağlıları tarafından üretilmektedir. Gümrük Komisyonu'na göre, Amerikan sanayicileri, yabancı imalatçıların montaj işlemlerindeki maliyetlerine yakın bir düzeyde işçilik maliyetleriyle imalat yapamadıkları takdirde Amerikan pazarındaki paylarını yabancılara kaptıracaklarını iddia etmektedirler. (ABD. Gümrük Komisyonu, 339. nolu yayın Eylül 1970 Washington D.C.)

S: 404 Latin Amerika'da genellikle uysal olan sendikalara istisna olarak özel madencilik sektöründeki sendikalar gösterilebilir: Peru'daki bakır ve Venezuela'daki petrol sanayilerindeki gibi. Bir başka istisna da Honduras'daki muz işçileri sendikasıdır ki, burada AFL-CIO'nun işbirliği yararlı olmuştur.
Nitelikli işgücünün görece miktarı (toplam işgücünün oranı olarak), yeni teknoloji kullanımının sonucu olarak meydana gelen işsizlik yeterince yüksek düzeyde bir yeni yatırım hacmi ile telafi edilmediği takdirde azalabilir.

S: 413 Ücret eşitliği konusunda, International Metalworkers Federation (Uluslararası Metal İşçileri Federasyonu) ücretlerin

uluslararası düzeyde eşitliğe kavuşturulmasının güçlüğünü gördüğünden, bölgesel düzeyde eşitliği teşvik eden bir kısa vadeli strateji benimsemiştir.
İthalat ikamesi amacıyla sermaye yatırımının maliyeti yoksul ülkelerde çok düşüktür, çünkü teknolojinin ana vatanında daha önce kullanılmış ve amorti edilmiş olması olasıdır. İhracat platformlarında ise durum böyle olmayabilmektedir; buralarda kullanılan teknoloji bazen şirketin ana vatanında hiç kullanılmamış olan yeni bir teknoloji olabilmektedir.

S: 418 Amerikan evrensel tarım işletmeciliği şirketlerinin gıda ithalatı ve fiatları konusunda del Monte şirketinin Hawaii'deki ananas konserveciliği faaliyetlerini bir ihracat platformuna aktarması iyi bir örnek oluşturmaktadır. İhracat platformunun bulunduğu Filipinlerde ananas konserveciliğinin maliyeti Hawaii'dekinin yüzde 47 altındadır. Filipinler'de konserve işçilerinin ortalama saat ücreti 20 sent iken Hawaii'de 2,69 dolardır. Buna ilâveten Hawaii, 1950 yılında dünya ananas üretiminin yüzde 72'sini yaparken, şimdi yüzde 33'ünden azını yapmaktadır. Hawaii'de tarım işçileri için ortalama saat ücreti 2,64 dolarken, Filipinler'de 15 senttir. Ne var ki Senatör James Abourezk'in deyişiyle, maliyetteki büyük düşmeye karşın «Amerikan tüketicisi yine aynı fiatı ödemektedir.»
Senatöre göre bu istisnaî bir durum da değildir. Del Monte şirketi başka bir örnekte de California, Oregon ve Was-

hington'daki işletmelerini terkederek üretim maliyetini yüzde 45,1 oranında düştüğü Meksika'ya taşımıştır. Oysa Del Monte ürünlerinin fiatı düşmemiştir.

S: 424 Başka bir örnek de Lordstown'daki bir işçiden: «Her işten çıktığımda sanki dökülüyormuşum gibi geliyor bana... Sıkı bir çalışma insanı yorabilir ama böyle tüketmez. Fabrikada ise iş bitince bayağı ferahlıyorum. Artık yararlı olduğumu da sanmıyorum. İsteseler aynı işi yapacak daha aptal birini her zaman bulabilirler.» (Stanley Aronowitz, *False Promises*, New York McGraw Hill, 1974 s. 21) Bu eser modern sanayi toplumlarında yabancılaşma belirtilerinin en kapsamlı sentezlerinden birini oluşturmaktadır.

ON İKİ

ŞİRKETLERİN ÇEVREYE ETKİLERİ VE GELİŞİMLERİNİN NİTESEL YÖNLERİ

S: 435 Yale profesörlerinden William D. Nordhaus, tarihte iktisadi büyümeyi sınırlandıran önemli bir kaynak kısıtlığı görülmediğini, ancak şimdi yeni iktisadi büyüme kavramının dünyanın bir «uzaygemisi ekonomisi»ne sahip olduğunu içerdiğini belirtmektedir. Bir «uzay gemisi ekonomisi»nde hayat kaynaklarına ve artıkla-

rın yığıldığı çöplüklere büyük dikkat gösterilmesi gerekir. Şimdiye kadar bedava mallar olarak görülen hava, su, sessizlik, doğal güzellik gibi şeyler şimdi diğer sınırlı mallar gibi işlem görmek zorundadır. (Nordhaus, «İktisadi Büyümeyi Sınırlayan Etkenler olarak Kaynaklar» *American Economic Review* Mayıs 1974 s. 22-26.)

S: 442-443 Barry Commoner (The Closing Circle. New York, Knopf, 1971, s. 260-63) «çevre kirlenmesi ile kârlar» arasında benzeri bir ilişki kurmaktadır. Satış üzerinden kârların yükselmesine bir neden bu yeni teknolojilerde sermayenin emeğe oranla daha yoğun kullanılması olmakla beraber, başka verilerden yatırılan sermayenin daha yüksek kâr getirdiği de anlaşılmaktadır. 6. Bölümdeki Malların Hayat Devreleri kuramını incelerken kaydedildiği gibi, teknoloji ve ürünlerimizin öncü yaratıcıları ilk yıllarda görece daha güçlü bir oligopol (tekel) mevkiinde bulunmaktalar, böylece oligopol kârları daha yüksek olmaktadır.

S: 445-446 Maliyet artışlarının tüketici yerine şirketler tarafından karşılanması konusunda, Chase Econometric Essociates adlı araştırma kurumunun son incelemeleri çevre kirlenmesini kontrol için yapılması beklenen harcamaların gelecek dört yıl içinde üretkenliği yılda yüzde 0,3 oranında kısacağını göstermiştir. Çevre korumacıların daha yüksek düzeydeki talepleri yasalaştırılırsa, mali etkisi de daha yüksek olacaktır.

Rockefeller'in savunması tabiî ki evrensel oligopol rekabetinin yarattığı toplumsal çıkmaza değinmektedir; zira diğer ileri sanayi ülkelerinin evrensel şirketleri benzeri ölçüde çevre koruma maliyetlerini yüklenmezlerse, Rockefeller'in dedikleri doğru olmaktadır.

S: 447 Bazan çevre koruma tedbirlerinin üretkenliği de arttırdığı görülmektedir. *Business Week*'e göre, Hercules Inc., Mississippi ırmağının kirlenmesini yüzde 90 azaltacak bir sirkülasyon sistemi için 750.000 dolar sarfıyla, su ve malzeme masraflarından 250.000 dolar tasarruf etmektedir. Ancak böyle durumlar kuraldışıdır. Çevre kirlenmesini önleyici artık-devir sistemleri için söylenebilecek olanın en fazlası, yeni teknolojilerin üretkenlik kayıplarını kısmen giderecek tasarruflar yaratabileceğidir.

S: 452-453 Galbraith'in teknostrüktür kavramı Veblen'den esinlenmedir; bunun gibi, teknoloji süreci ve teknokratların hissedarlar karşısındaki rollerine ilişkin açıklamalar da. Galbraith, Schumpeter'in *Kapitalizm, Sosyalizm ve Demokrasi* adlı yapıtından da «sistemli yenilikler» yaratılmasında ve planlı büyümede şirket büyüklüğünün önemine ilişkin fikirleri almıştır. Bu koşul, şirketlerin tüketici ve üretici karşısında gücünü arttırmasını açıklamaktadır. (John Kenneth Galbraith, *Economics and The Public Purpose*, Boston, Houghton Mifflin, 1973 Kısım 3.)
Eski bir GM başkan yardımcısı olan John

DeLorean'ın yakınlarda söylediği gibi, «GM'de halkın istediklerini karşılamaya yönelik bir tepki yoktur. Şirket dünyanın gerçeklerinden tamamen tecrit edilmiş durumdadır. Amerika açısından korkutucu bir şeydir bu.»

S: 453 *Forbes*'e göre, (15 Mayıs 1972) 1971 yılında Harold S. Geneen (ITT Yönetim Kurulu Başkam) temettü gelirleri hariç toplam 812.000 dolar ücret almıştır. Aynı yıl Çalışma Bakanlığı istatistiklerine göre imalat sektöründeki üretim işçilerinin ortalama yıllık kazançları 8 bin doların altındaydı. (Tabiî ITT'nin yabancı bağlılarındaki işçilere ödenen ücretlerin bundan da düşük olduğu kaydedilmek gerekir.)

ON ÜÇ

VARLIĞIN DÖNÜŞÜMÜ VE ANLAYIŞ BUNALIMI

S: 483 Kenneth Boulding ve diğerleri, özel pazar veya «alışveriş ekonomisi» ile GSMH'daki devlet harcamaları veya «Bağış ekonomisi» arasındaki farkı şöyle belirtmektedirler: «Nitesel olarak, bağış ekonomisi siyasal ekonominin kalbidir, çünkü siyasal sistemin ekonomik sisteme karıştığı düzey tam tek yönlü transferlerin yapıldığı plandadır. Nicesel olarak ise bağış yoluyla şırınga edilen bir dolar, alışveriş

yoluyla giren bir dolara kıyasla ekonomi üzerinde daha büyük bir yöneltici güce sahiptir. Dolayısıyla bağış ekonomisi alışveriş ekonomisinin düzenleyicisi olacak bir mevkiye gelir. («Bağış Ekonomisi: Basit Bir Giriş» *The American Economist*, Cilt XVI, No. 1 1972 İlkbahar sayısı, s. 21.)

S: 502

Yeni bilgi gereksinimi üzerine Robert Heilbroner 1974 Amerikan Ekonomik Derneği'nde toplanan iktisatçılara hitaben yaptığı bir konuşmada; yirmi yıl kadar önce aynı toplantılarda enflâsyonun kuramsal sorunları üzerine veya çevrenin kirlenmesi konusunda oturumlar düzenlenmediğini ve kimsenin daha çokuluslu şirket diye bir şey duymamış olduğunu; bu arada azgelişmiş ülkelerde iktisadi büyümeye karşı takınılan tutumun en azından teşvik edici bir yönde olduğunu hatırlatıyordu. Heilbroner sonra şunları ekliyordu: «çağdaş iktisat kuramlarının büyük bir kısmı iktisadî politika amaçları bakımından çok az bir önem taşımaktadır; gerek kişisel gerekse kurumsal davranış nedenlerini ve biçimlerini açıklayan bazı varsayımlar üzerinde temellenmektedirler ki, bu varsayımlar güvenilir modeller türetilemiyecek kadar gerceklerden uzaktırlar... Gelir dağılımı üzerinde yoğun mikro-ekonomik sorunlar ve gittikçe artacak gerginlikler çıkacağını tahmin etmekte haklıysam, ki bunlara bir de toplumun ekonomik gövdesinin mirasçısı olduğu türlü çeşitli hastalıklar da eklenecektir, o takdirde bu sorunlarla başedeceksek hayli ileri düzeyde bir kurama ihtiyacımız var demektir.»

evrensel soygun

çokuluslu şirketlerin gücü

RICHARD J. BARNET
RONALD E. MÜLLER

50 LİRA

BELGELER
BİLGİLER
BÖLGELER

