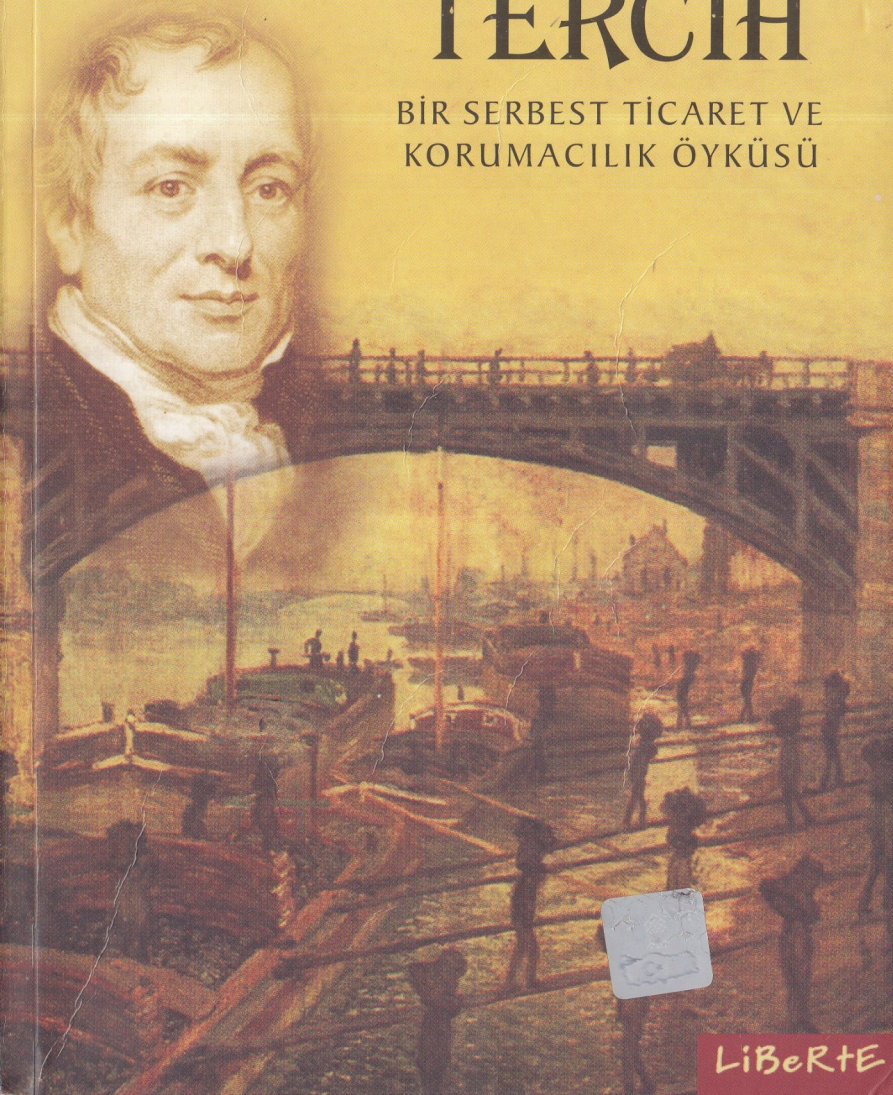
RUSSELL D. ROBERTS

TERCİH

BİR SERBEST TİCARET VE KORUMACILIK ÖYKÜSÜ



LiBeRtE

LiBeRtE

TERCİH

BİR SERBEST TİCARET VE KORUMACILIK ÖYKÜSÜ

RUSSEL D. ROBERTS

Çeviri:
Mustafa Acar

Liberte Yayınları: 71
ISBN: 975-6877-56-1
© Liberte Yayınevi, Ekim 2002
Tüm Hakları Saklıdır

Baskıya Hazırlık
Liberte Yayınevi

Kapak Resmi
Claude Monet
Les Déchargeurs de charbon, 1875

Kapak Tasarımı
Nilüfer Korkmaz

Basım
Ütopya Basın Yayın Ltd. Şti.
(312) 433 8828

Authorized translation from the English language edition, entitled *Choice, The: A Fable of Free Trade and Protectionism*, Updated and Revised Edition, First Edition, by Russell Roberts, published by Pearson Education, Inc, publishing as PRENTICE HALL, INC, Copyright © 2001.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

TURKISH language edition published for ASSOCIATION FOR LIBERAL THINKING, Copyright © 2002.

Russell Roberts, *Tercih: Bir Serbest Ticaret ve Korumacılık Öyküsü*, gözden geçirilmiş ve yenilenmiş baskı. İngilizce'den çeviri-yayın haklarını veren Copyright © Prentice Hall, Inc. Adına Pearson Education, Inc., 2001.

Tüm yayın hakları saklıdır. Pearson Education, Inc.'in izni olmaksızın kitap tamamen veya kısmen herhangi bir şekilde elektronik, mekanik veya fotokopi çekimi dahil başka bilgi muhafaza sistemi ile yayınlanamaz.

Tükçe baskısı, Liberal Düşünce Topluluğu için © Liberte Yayınevi, Ekim 2002.

Liberte Yayinevi
GMK Bulvarı 108/17 06570 Maltepe-Ankara
Tel:0312 230 3719 Fax: 0312 230 8003
e-mail: liberte@liberte.com.tr
www.liberte.com.tr

Çevirenin Önsözü

Serbest ticaret ile korumacılık taraftarlığı arasındaki çatışma iktisat tarihi kadar, hatta ondan da eskidir. İktisadın bir sosyal bilim dalı haline gelişinin tarihi genellikle Adam Smith'in meşhur *Milletlerin Zenginliği* adlı eserinin yayımlandığı tarih olan 18 yüzyılın sonları (1776) ile başlatılır. Oysa serbest ticaret mi korumacılık mı tartışmaları daha eskilere, Merkantilistler ve Fizyokratlar'a kadar geri götürülebilir. Zamanın ilerlemesi, teknolojinin gelişmesi, globalleşme,.. gibi süreçlere rağmen bu tartışma bitmemekte, serbest ticaret-korumacılık çatışması giderek klasikleşen, her devirde yeniden alevlenen, kısmen biçim değiştirse de özü itibariyle varlığını koruyan bir tartışmaya dönüşmektedir.

Bu tartışmanın yalnızca ülkemizde canlılığını sürdürdüğü de sanılmamalıdır. Başta Avrupa ve Amerika olmak üzere dünyanın her yerinde bir grup politikacı, bürokrat, sosyal bilimci ya da daha özelde iktisatçı yerel sanayileri ve çalışanları kayırmak amacıyla *korumacılık* felsefesini savunurken, diğer bir grup insan da tersine daha yüksek refah, daha kaliteli, daha çeşitli ve daha ucuza mal için *serbest ticaret* felsefesini savunmaktadır. Her iki taraf da tercihini meşrulaştırmak üzere, bir kısmına az önce değinilen, çok sayıda argüman bulabilmektedir.

Bu çerçevede elinizdeki kitap iktisadın bu temel sorunsalını son derece nefis bir kurguyla tartışmaktadır. Hayali bir Semavi Mahkeme'de Ricardo'nun ruhunun sorgulanmasıyla başlayan öykü, Üstadın, durumunu iyileştirebilmek için bir geceliğine dünyaya inmesi, Yüce Mahkemenin tanıdığı süre içinde Amerika'da ithalatı büsbütün yasaklamayı düşünen bir Başkan adayını destekleyen televizyon imalatçısı bir vatandaşla yaptığı, birbirinden ilginç duraklar, bu duraklarda yapılan gözlemler ve yol arkadaşıyla yapılan sohbetlerle sürüp gitmektedir.

cazip görünen korumacılık yanlısı insanların, uzun dönemde nasıl toplum aleyhine sonuçlar verebileceğini açıklamaya yönelik güzel bir çalışma.

Kitap, hem korumacılığa karşı çıkan, hem korumacılığa savunan hem de bu konuda tavır koymak için kendisini yeterli donanımdan yoksun görenler için oldukça yararlı Dış ticarette serbestlik taraftarları için çok yararlı, çünkü argümanlarını güçlendirecek somut deliller sunmakta ve serbestlik lehine tutarlı akıl yürütme yeteneklerine hatırı sayılır düzerde katkıda bulunmakta. Korumacılığı savunanlar için de çok yararlı, çünkü korumacılık lehine lehine olan iddialarını sürdürmek amacıyla yeni argümanlar geliştirmeleri için zihinlerini daha çok çalıştırmalarına yol açacak argümanlar içeriyor. Bu konuda çok fazla fikri olmayanlar için ise çok yararlı. Çünkü tarafların argümanlarını olabilecek ayrıntı ve diyalog üslubu içinde tanıtıyor. Bilimsel argümanların, böyle edebi bir eser sunulması, bu tür bir anlatımın ne kadar etkili olduğu konusunda güzel bir örnek. İktisatçı bilim adamlarının dikkatinden kaçmayacaktır sanıyorum

Mütercim için iyi bir dilek: Kitabın kurgusuna uygun olarak ifade etmek gerekirse, eğer gelecekte bir gün David Ricardo'nun ruhu dünyaya gelip Türkiye'de Türkiye'ye de uğrayacak olursa, kitabın kahramanı Ed'i ikna etmek için dile getirdiği onca görüşleri hiç teklifsiz güzel ve akıcı üslubu ile Türkçe'ye de kazandırdığı için Mustafa Acar'a bir teşekkür edecektir, *ceteris paribus*. Bu, iktisada katkıda bulunmak isteyen bir iktisatçı için küçümsenmeyecek bir başlangıç: Malthus, Smith, Keynes, hatta Fisher, hayali de olsa, hangi iktisatçımıza teşekkür etti ki! İktisat öğrencilerine de "kötü" bir haber: Bundan sonra okuma listenize bir kitap daha eklenecek.

Ömer Demir

Ankara, Temmuz 2001

Ricardo sözkonusu vatandaşı korumacılık ve kendine yeterlik taraftarı Başkan adayını desteklemekten vazgeçirebilirse Yukarıda durumu iyileşecektir. Bunu yapıp yapamadığını ise kitabın sonunda bulacaksınız. Kanımca kitap, kişi ve şehir isimleri değiştirilerek rahatlıkla Türkiye için de okunabilecek bir kitaptır. Siyasetçiler ile işadamları arasında cereyan eden, zaman zaman akademisyenlerin de dahil olduğu, yerel sanayii koruma, tarifeler, kotalar, bebek endüstriler, kötü niyetli yabancılar... gibi ele aldığı ilginç konularla en az Amerika kadar bizi, en az Amerika kadar Türkiye'yi anlatan bir eserdir.

Serbest ticaret-korumacılık tartışmaları AB ile bütünleşme sürecinde olduğumuz, Gümrük Birliği anlaşması, Kopenhag Kriterleri ve Katılım Ortaklığı Belgesi çerçevesinde birtakım yükümlülükler altına girdiğimiz, iç piyasada tekel ya da oligopol konumunda olan büyük grupların özel koruma talep ettikleri bir ortamda ülkemizi son derece yakından ilgilendiren bir tartışmadır. Bu konuda aydınlarımız ve siyasetçilerimizin olduğu kadar, sokaktaki sıradan vatandaşın da bir zihin berraklığına ihtiyacı vardır. Elinizdeki kitap, sadece konunun uzmanlarına değil, herkese rahatlıkla hitap eden güzel bir üslupla kaleme alınmış, tartışmanın nirengi noktalarını büyük bir ustalıkla ortaya koyan bir yapıttır.

Kitabın Türkçe baskısının ilginç öyküsüne de kısaca değinmek istiyorum. İlk olarak kitabı Amerika'da doktora yaparken okudum, okur okumaz da günün birinde Türkçe'ye çevirmeyi kafama koymuştum. Doktora bitip yurda dönünce ilk el attığım işlerden biri kitabı tercüme etmek oldu. Çeviri bitince yayın hakları için kitabın yazarına başvurdum. Bay Roberts yayın haklarının ancak yayınevinden yayınevine satılacağını, bunun için beni mütercim olarak görevlendirecek bir yayıncı bulmam gerektiğini söyledi. Bu doğrultuda kendime bir yayıncı ararken Liberal Düşünce Topluluğu'nun da bir süredir aynı kitabı çevirtmek için bir çevirmen arayışı içinde olduğunu öğrendim. İktisatta takas ekonomisinin zorlukları anlatılırken, takasın gerçekleşebilmesi için karşılıklı olarak birinin satmak istediğini diğerinin de almak istemesinin gerekli olduğunu ifade etmek üzere kullanılan, *ihtiyaçların çifte*

biraradalığı (double coincidence of wants) diye bir kavram vardır. Farkında olmadan aynı kitap için çevirmen yayıncı, yayıncı da çevirmen ararken, böylece hoş bir tesadüf eseri karşılıklı birbirimizi bulmuş olduk.

Tercüme yapmanın, hele bir kitabı, bir yandan orijinal metne sadık kalarak, bir yandan da onu daha anlaşılır kılmak için "bu kitap benim ana dilimde yazılmış olsaydı nasıl yazılırdı" optiğini gözeterek çevirmenin ne kadar zahmetli bir iş olduğunu çeviri yapan dostlar bilir. Ne kadar özen gösterilse de kimi hataların ya da eksiklerin kalmış olması muhtemeldir, bunun için okuyucunun hoşgörüsüne sığınmaktan başka yapacak fazla bir şey yok, maalesef.

Kitabın elinize ulaşmasında yardımını gördüğüm dostlara, en başta kitabın yeni baskısını hediye edip, Türk okuyucuya muğlak gelebilecek bazı noktalarla ilgili sorularımı içtenlikle yanıtlama inceliğinde bulunan, kitabın yazarı Sayın Dr. Russell Roberts'a, elyazması çeviri metinlerini bilgisayara aktaran Ayşe Acar'a, metni baştan sona okuyarak değerli önerilerde bulunan Ömer Demir'e, nihayet yayın konusunda ilgi ve yardımlarını esirgemeyen Atilla Yayla ile kitabı yayına hazırlayan Liberte çalışanlarına ve ayrıca Emrah Akkurt, Asuman Köse ve Güneş Keçebaş'a teşekkürü bir borç bilirim.

Mustafa Acar
Nisan 2002, Ankara
acar_m@yahoo.com

İÇİNDEKİLER

Takdim i
Çevirenin Önsözü iii

Birinci Bölüm
Semavi Mahkeme Zabıtları: David Ricardo'nun **Ruhu** 1

İkinci Bölüm
Dış Rekabetin Meydan **Okuması** 5

Üçüncü Bölüm
Zenginliğe Giden Dolaylı **Yol** 13

Dördüncü Bölüm
Ticaret Amerika İçin İyi midir? 23

Beşinci Bölüm
Yeni Nesil Amerikan **Know-How'ı** 41

Altıncı Bölüm
Gümrük Taifeleri Amerika'da İşsizliği Önler mi? 53

Yedinci Bölüm
Tarifeler Kotalara **Karşı** 73

Sekizinci Bölüm
Seyahat 85

Dokuzuncu Bölüm
Korumacılık **Savunusu** 93

Onikinci Bölüm
Amerika Düşük Ücretli Ülkelerle Serbest Ticaret Yapmalı mı?.....137

Onuçüncü Bölüm
Kendine Yeterlik Sefalete Giden Yoldur.....149

Ondördüncü Bölüm
Tercih.....165

Onbeşinci Bölüm
David Ricardo'dan Bir Çift Son Söz.....175

Onaltıncı Bölüm
Açıklamalar, Kaynaklar ve Daha Fazla Okuma 179

İndeks.....191

TAKDİM

Bazı konular vardır her dönemde taraftar ve karşıtları olur. Bir dönem taraftarları, başka bir dönem düşmanları çoğalır. Korumacılık ve serbest ticaret de öyle. Bazen korumacılık öne çıkar, bazen de serbest piyasa Ancak içinde yaşadığımız tarihsel dönem piyasadan yana. Ne var ki, insanlar bu konuda kuşkularını yenmiş değil. Bir yanda gelişmiş ülkelerin serbest ticareti, serbest sermaye hareketini ve serbest iş gücü dolaşımını öngören ulus üstü organizasyonlarla dünya ticaretini ve ekonomisini liberalleştirme girişimleri; diğer yanda dünyanın güçlü ülkelerine karşı birlikler kurarak direnmeye çalışan bölge ülkeleri. Bir yanda serbest ticaretin servet ve zenginlik kaynağı olduğunu ileri süren güçlü argümanlar; öte yanda, ekonomik güç birikiminin ancak korumacılıkla sağlanabileceğini savunan korumacı tezler.

Acaba serbest piyasa sistemi yaygınlaşırsa, bu bazı ülkeleri diğerlerine göre avantajlı hale getirmez mi? Yabancı mallar ucuz ve kaliteli, ama biz yabancı ülkelerin fabrikalarında çalışmıyoruz ki! Ülkemizdeki fabrikalar kapanırsa, gelirden yoksun kalırsak, ucuz ve kaliteli bol olması bize ne fayda sağlar? Güçlü ülkeler, zamanında güçlü korumacılıkla bugüne geldiler; ekonomilerimizi güçlüklere karşı korumasak nasıl varolabiliriz ki? Sömürge ülkeleri, emperyalistler kendi çıkarları söz konusu olunca serbestlikten yana, bizim çıkarlarımız söz konusu olunca korumacılıktan yana olurlar...

Korumacılık ve serbest ticaret sorununa "en sağlıklı" nasıl bakılabilir? Elinizdeki kitap, hayali bir münazara ortamında, korumacılık lehine ileri sürülen argümanların nasıl çürütülebileceğine ilişkin oldukça başarılı bir çalışma. Kuşkusuz bu alanda söylenebilecek her şeyi söylemiyor, ama Amerika ekonomisindeki somut gelişmeler özelinde korumacılığın niçin ülkeyi zenginleştirmeye yaramayacağını, çok makul ve

BİRİNCİ BÖLÜM

Semavi Mahkeme Zabıtları: David Ricardo'nun Ruhu

İLK DURUŞMA
TARİH: 11 Eylül 1823

Hakim: Lütfen açık kimliğinizle ilgili detaylı bilgi veriniz.

Sanık: 1772'de doğdum. Bana David Ricardo adını vermişler. Allah rahmet eylesin, annem bana, İsrailoğullarının tatlı şarkıcısı, ilahiler yazarı, Kral Davud'un adını vermiş. Ayrıca...

Hakim: Bay Ricardo. Daha az lirik takılıp, olgulara gelin lütfen. Mesleğiniz?

Sanık: Esas itibariyle finansçıydım, daha sonraları da politikacı.

Hakim: Konuşun bakalım, Bay Ricardo. Mesleğiniz aleyhinize bir delil olarak kullanılmayacaktır. Sağken başardığınız en önemli iş neydi sizce?

Sanık: Karşılaştırmalı üstünlük kuramım. Anahatları, 1817'de yayınlanmış olan *Politik İktisat ve Vergilendirmenin Prensipleri* adlı kitabımda çizilen kuram, milletlerin serbest ticaretten nasıl istifade edeceklerini gösteriyordu. Buna ilaveten, İngiliz Parlamentosunun bir üyesi ola-

rak, defalarca korumacılığın tehlikeleri ve serbest ticaretin yararları üzerine konuşmuşumdur.

Hakim: Görüşlerinize kulak asan olmuş muydu peki?

Sanık: Henüz olmamıştı, fakat inanıyorum ki, zamanla...

Hakim: Bu kadarı kâfi, Bay Ricardo. Mahkemeye daha başka deliller sununcaya kadar arafta başıboş dolaşmaya mahkum edildiniz.

YENİ BİR DURUŞMA TALEBİ
TARİH: 18 Aralık 1846

Hakim: Bay Ricardo, durumunuza uygun ilave deliller sunmak amacıyla mahkemeden bu duruşmayı talep etmişsiniz.

Sanık: Evet. Aşağıda, memleketim İngiltere'nin, İngiliz çiftçilerini dış rekabetten korumak için çıkarılmış olan Tahıl Yasaları'nı yürürlükten kaldırdığını bildirmekten memnuniyet duyuyorum. Mahkemenin benim durumumu yeniden gözden geçirmesini rica ediyorum.

Hakim: Talep reddedildi. Bu değişikliğin geçici bir şey mi, yoksa sürekli mi olduğunu söylemek için daha çok erken. Ayrıca, İngiltere dışında hemen tüm ülkeler hâlâ yoğun biçimde ticaret kısıtlamaları uygulamıyorlar mı?

Sanık: Evet, ama...

Hakim: Bu kadar, Bay Ricardo.

YERYÜZÜNE İNME TALEBİ
TARİH: 13 Temmuz 1960

Hakim: Bay Ricardo, arafta gezer statünüzü sona erdirmeye yönelik olarak yeryüzündeki insanların işlerine bir müdahale imkânı talep ediyorsunuz. Talebinizi meşrulaştıracak deliliniz nedir?

Sanık: Sanıyorum Amerika Birleşik Devletleri, sonuçta Amerikan ekonomisini mahvedecek bir korumacılık politikası macerasına girişmek üzere. Amerika'yı daha serbest bir ticaret ve refah yoluna yöneltmeye yardım etmek üzere bir akşamlığına yeryüzüne inmeyi istirham ediyorum.

Hakim: Talep kabul edildi. Farkındasınız değil mi, Bay Ricardo, şartlı tahliye döneminde araf mahkumlarına ancak bir defaya mahsus olmak üzere yeryüzüne inme imkânı verilir?

Sanık: Evet, efendim. Eminim ki...

Hakim: Bu kadar, Bay Ricardo. İyi şanslar. Tanrı yardımcınız olsun.

İKİNCİ BÖLÜM

Dış Rekabetin Meydan Okuması

- Bizim fabrika açıldığında, bir işçi haftada 50 dolar alırdı ve de Willie'nin mağazasında bir Stellar marka televizyon 250 dolardı. Dolayısıyla bir televizyon almak için bir işçinin tam beş hafta çalışması gerekiyordu. Oysa şimdi, o fabrikadaki ortalama bir işçi haftada 100 dolar kazanıyor, Willie ise Stellar marka televizyonu 200 dolara satıyor. Bir televizyon almak için iki hafta çalışmak yetiyor. İşte ben başarımızı böyle ölçüyorum: içinizden biri ürünlerimizden birini satınalabilmek için kaç saat çalışmak zorunda. Bu rakam açıldığımız ilk yıldan bu yana düşüyor.

Konuşan Ed Johnson'dı, 1959 yılında konuşuyordu, ben yeryüzünü yeniden ziyarete inmeden bir yıl önce. Ed Stellar Televizyon Şirketi'nin Genel Müdürüdür. Genel Müdürlükleri Illinois eyaletinin Star kentinde, benim bir gecelik ziyarete gideceğim güzergâhtadır. Eğer 137 yıldır ölü olsaydınız ve de yeryüzüne bir akşamlığına geri gelme fırsatı bulmuş olsaydınız, herhalde Illinois'de 100.000 nüfuslu küçük bir kasaba seçmezdiniz. Fakat Ed Johnson ve Star kasabası benim olduğu kadar Amerika'nın akıbeti için de anahtar bir konumda. Bu nedenle ben yeryüzüne ayak basmadan, sizin Ed ve şirketiyle tanışmak isteyeceğinizi düşündüm.

Ed, her yıl Johnson Park'ta yapılan geleneksel şirket pikniğinde konuşuyordu. Park, adını şirketin kurucusu olan babasından alıyordu. Ed her zaman iyi vakit geçiren biridir. Ailesini buraya getirir, beyzbol

oynarken sayı kazanmak için pantolonunu yırtma pahasına kendini yerlere atar ve de bol bol patates salatası ile kızarmış piliç yer. Ed işçilerle de iyi geçinir. Mühendislik okumak üzere kasabadan ayrılmadan önce lise yıllarında fabrikada çalışmıştı. Stellar'ın eyaletin muhtelif yerlerinde üç fabrikası daha var, ama Star'daki en büyüğü. İşlerin iyi gittiği bir ayda Star'daki 5.000 işçi 80.000 televizyon üretir.

Konuşmasından anlayacağınız gibi, Ed, şirketiyle son derece gurur duyardı. Ancak karısı Martha piknikten eve dönerken bir şeylerin yanlış gittiğini sezmişti. Çocukların kendilerini duyamayacak kadar uzaklaştıkları bir anda sordu:

- Hayatım seni rahatsız eden şey ne?

- Yabancı rekabet. Japon malı televizyolar Amerika'ya geliyor. Bu ay neredeyse işçi çıkarmak zorunda kalıyordum. Ücretleri düşürmek ve bugün öğleden sonra söz ettiğim parlak tablodan geri adım atmak zorunda kalabilirim.

- Aman tatlım, şaka ediyorsun. İnsanlar "Japon malı"nın küllük süpürüntüsü olduğunu bilir. Kimse Japon televizyonu falan almaz.

- Bazıları almaya başladılar bile.

Ertesi sabah, yorgun bir gecenin ardından, Ed arabayla Chicago'ya, oradan da uçakla Washington'a gitti. Hemşehrisi milletvekili Frank Bates'le görüştü. Japonya'dan yapılan televizyon ithalatının kısıtlanmasını istedi. Dış rekabetin engellenmesi, işçilerinin işten çıkarılmasını ve ücretlerinin düşmesini önleyebilirdi.

- Valla bilmem ki, Ed. Şimdiye kadar seninle hep aramız iyiydi. Seçim kampanyalarında bana yardım ettin ve ben bundan çok memnunum. Fakat böyle bir kanun tasarısı biraz riskli. İnsanlar düz bir oyun sahası istiyorlar.[1] Rekabet Amerika'nın yaşam tarzı olmuş. Bu şartlarda Japonların işini zorlaştırmak pek hoş görünmüyor.

---

[1] Düz oyun sahası (level playing field): Haksız rekabetin olmadığı, bir tarafın dengesiz bir şekilde kayırılmadığı, eşit şartlarda yarışılan rekabet ortamı. (Çev.)

- Bu çok saçma, Frank. Televizyonu biz icat ettik. Onu Japonlar bizden çaldı. Şimdi de işlerimizi çalıyorlar. Eğer iyi işler Japonya'ya giderse yerlerine ne koyacağız? Star'a ne olacak? Dahası, Chicago çevresindeki bize malzeme sağlayan tedarikçi şirketlere ne olacak? Şayet Stellar Televizyon kapanırsa mesele sadece Star'da bitmez, asıl orada başlar! Japonların ilerlemesine göz yumamayız. Eğer televizyon endüstrimiz kaybolursa, elektronik eşya alanındaki müstakbel bütün icatlar Japonlara geçecektir.

- Dediğini anlıyorum, Ed. Hey, Pasifik'te savaşmış biriyim ben. Dinle, Ed. Beyaz Saray yarışında gerçekten şansım olduğu ciddi ciddi konuşuluyor. Tam bu sırada bir ticaret yasa tasarısının boğazıma dolanmasını istemiyorum. Müsaade et, hele bir Beyaz Saray'a gireyim, sonra sana yardım edebilirim.

- Kendi seçim bölgendeki insanlar geçim sıkıntısı çekerken, sen nasıl Başkanlık için yarışacaksın? İşte tam da böyle bir tasarı seni Beyaz Saray'a taşıyabilir. Yalnız bu fikri iyi satman lazım. "Amerika'yı yeniden zengin etmenin yolu Amerikan malı satın almaktır" diyeceksin.

- Bu şekilde söyleyince kulağa daha hoş geliyor. Olmazsa bunu bir daha düşüneyim.

Frank Bates yeniden düşündü ve yabancı televizyonların ülkeye getirilmesini yasaklayan bir kanun tasarısını desteklemeye karar verdi. Böylece Stellar her ay 80.000 televizyon üretmeye devam etti. Bu arada her geçen ay parlamenter Bates'in bir gün Başkan Bates olacağı daha fazla konuşulur oldu. Televizyon ithalatını yasaklayan kanun tasarısı Kongre'den geçip yasalaştı. Bates bu kez de ithalat yasağını tüm yabancı ürünlere yayacak bir plandan söz etmeye başladı. Derken sözkonusu plan Başkanlık seçim kampanyasının temel teması haline geldi. Ed Johnson korumacılığı savunan ve Frank Bates'i destekleyen konuşmalar, seyahatler yaptı.

1960 yazına gelindiğinde Frank Bates, partisinin Başkan adaylığını kazanma yarışında ötekilerle eşit şansa sahipti. Ed'den, parti kongresinde yapılacak aday gösterme konuşmalarından birini kendisinin yapmasını istedi. Ed tereddüt etti. Fakat Frank, Ed'in yapacağı konuşmanın metnini, onun için, kendi elemanlarının hazırlayabileceğini söyledi. Yapacağı konuşmada Ed Amerika'nın ihtişamından ve temel Amerikan endüstrilerinin dış rekabete karşı korunmasının öneminden söz edebilirdi. Frank'in politikalarının, aynen Stellar'ın işçileri ile Star sakinleri için olduğu gibi, herkes için nasıl daha fazla refah getireceğini izah edebilirdi. O kadar da zor bir şey gibi görünmüyordu. Ed, peki dedi.

Los Angeles'ta yapılacak kongreye gitmek üzere uçağa bineceği günün gecesi Ed Johnson yatağında döndü durdu, bir türlü gözüne uyku girmiyordu. Yapacağı konuşmanın provasını yapmıştı. Karısıyla çocuklarının sağlıkları yerindeydi ve Illinois'da bir Temmuz gecesinde mışıl mışıl uyuyorlardı. İşçileri daha önce hiç bu kadar iyi ücret almamışlardı. Stellar marka televizyonların tanesi 300 dolardan satılıyordu, işçiler ise haftalık 200 dolar alıyorlardı. Bir televizyon almak için sadece bir buçuk haftalık çalışma yetiyordu. Fabrika tam kapasite çalışıyor, hatta büyüme planlarından söz ediliyordu. O halde Ed Johnson'u rahatsız eden ne olabilirdi?

Gece yarısından sonra saat 2:00'de bir bardak sütle bir çikolata almak için alt kata yöneldi. Ardından üst kata, çalışma ve dinlenme odasına geri döndü, kendi kendine konuşuyordu. Gramofonun yanına gitti. Frank Sinatra'nın *Only the Lonely* (Varsa Yoksa Yalnızlık) albümünü takıp düğmeyi acıklı "One for My Baby" (Biri Aşkım İçin) adlı şarkının üzerine koydu.

"Bu iş pek hoşuma gitmedi" diye söylendi. "İtiraf etmeliyim ki, kota Stellar Televizyon için kesinlikle iyi oldu. Ancak ithalatın tümünü kısıtlayan bir tasarı beni endişelendiriyor. Televizyon farklı. Elektronik eşya Amerika'nın geleceği. Ama tüm ürünler böyle olur mu? Belki de böyle bir yasak hiç hoş olmayacak."

İşte benim devreye girmem tam bu esnada oldu. Ed bu şekilde odada volta atarken, ben de Hakimi bir geceliğine yeryüzüne inmem

için bana izin vermeye ikna etmiştim. Anında köşedeki deri koltuğa ilişiverdim. Ed önce beni görmedi; halının üzerine derin bir çizgi çekmekle fena halde meşguldü. Nihayet beni gördüğünde aniden irkildi ve soluğunu burnundan koyverdi. Hoşbeş için sarfettiği sözler sinirli ve teklemeliydi.

- Haydaaa, kimsin ulan sen?

Aslında onu gözlediğim yıllar boyunca küfürlü bir sözünü işitmemiştim. Ama habersizce gecenin 2:00'sinde adamın çalışma odasında aniden belirivermek, herhalde en mülayim adamın bile tepesini attırırdı.

- Adım David, fakat sen Dave diyebilirsin. Ben...

"Bak, Dave," dedi Ed sakince, "aç mısın? Alt katta kızarmış piliç var. Bir parçasına ne dersin?

Ed beni kalacak sıcak bir yer ve yiyecek arayan bir tür dilenci sanmıştı. Polise falan telefon etmedi. Sadece yardım teklif ediyordu.

- Nezaketinize teşekkürler, Bay Johnson. Keşke teklifinizi kabul edebilseydim, bunu gerçekten çok isterdim. Ama geldiğim yerde, biz hiç acıkmayız.

- "O halde geldiğin yerde çok yiyecek var ha?" diye sinirli bir sesle sordu. Oda sıcaklığı düşmüştü. Ed hem konuşuyor, hem de cereyan mı var diye pencereleri kontrol ediyordu.

- Pencereler gayet iyi Bay Johnson. Hissettiğiniz cereyanın sebebi korkarım ki benim. Araftaki birinin yeryüzüne inmesinin doğal sonucudur bu.

- Araftaki biri mi?

- Evet. Bay Johnson *Lüküs Hayat* (It's a Wonderful Life) filmini hiç seyrettiniz mi?

- Tabiî ki, her Noel'de seyrederim. Benim en sevdiğim filmlerden biridir.

- O filmdeki Clarence'ı hatırlıyor musunuz?

- Elbette. Clarence George Bailey'in koruyucu meleğidir. Sonunda kanatlarını takması müthiştir. Şimdi, Dave, gel aşağıya inelim. Eminim buzlukta senin ilgini çekecek bir şeyler vardır.

- Maalesef bu şekilde olmuyor.

- Bu şekilde olmayan ne?

- Kanat takmak. Bay Capra onu sadece hayalinden geçiriyordu.

- Yapma ya?"

Ed masadaki telefona uzandı. "Bu alet niye çalışmıyor acaba?" diye sordu, kendi kendine.

- Muhtemelen benden kaynaklanıyor, her ne kadar bir türlü açıklayamasam da. Sizin iştigal sahanızda daha başka marifetlerim de var. Elektrik, televizyon...

- Dinleyin, Sayın David, soyadınız da her neyse...

- Ricardo.

- Dinleyin, Bay Ricardo, eğer telefon hattımı keserseniz mizah duygumu kaybedebilirim...

- Sakin olun, Bay Johnson. *Lüküs Hayat*'ta Clarence'ın kendisinin bir melek olduğunu nasıl kanıtladığını hatırlıyor musunuz? Ben de aynen ona benzer bir şeyler yapmak zorundayım.

- O halde söyle bakalım, süt ve çikolatalı pastayı niçin seviyorum?

- Cevabı o kadar zor değil. Küçük bir çocukken ışıkların sönük olduğundan emin olma bahanesiyle babanla birlikte alt kata inerdiniz. Sana bir bardak süt ile bir çikolatalı pasta verirdi. Şimdi de sen ve oğlun Steven bu geleneği sürdürmektesiniz. Fakat bu gece, Steven için çok geç.

Ed oturdu. Dikkatini çekmeyi başarmıştım.

- Parlor hileleri[2] öyle aşağılayıcı ki, Ed. Sana Ed diye hitap edebilir miyim? Seni çok iyi tanıyorum, dizindeki yara izinin çocukken feci şekilde düşmenden kaldığını bilen birinden bile çok daha iyi. Bu bilgi benim yeryüzü kökenli olmadığımı ispatlamaz—yeterince güçlü hafıza ve kaynağa sahip biri de böyle bir detayı ortaya çıkarabilir. Ama Ed, kulağım senin hayal edebileceğinden bile daha ince ayarlıdır. Oğlun Steven ile ilgili hayallerini ve de kızın Susan'ı sihhat ve selamette görmeyi ne kadar ölesiye istediğini biliyorum. Çocuklarım için benim de böyle hayallerim vardı. Bay Bates ile olan ittifak düşüncenizde sizi rahatsız eden bir şeylerin olduğunu biliyorum. Bu gece yatakta suçluluk duygusuyla dönüp durdun, öyle değil mi? Başkalarına yardım için el açtığını, kendi şirketin için haksız avantaj sağlamaya uğraştığını bilmenin suçluluğuyla...

Ed Johnson'ın bakışları yumuşamıştı, biliyordum ki, onu canevinden vurmuştum.

- Sabırlı ol, Ed. Sabaha kadar suçluluk duygun sürecek. Velakin, çok az insana nasip olan tövbe etme fırsatı sana da nasip olacak.

- Emrinize amadeyim.

- Zamanda seyahat edeceğiz. Sana Frank Bates'in Başkanlık yarışını kaybetmesi halinde Amerika'nın ne hale geleceğini göstereceğim. Eğer Frank Bates Birleşik Devletler'in Başkanı seçilecek olursa, Amerika giderek daha korumacı olacak. Onun yerine sana daha serbest ticaretçi bir Amerika'nın akıbetini göstereceğim. Belki de böyle bir dünyayı görünce artık Frank Bates'i desteklemeyecek, masanda duran konuşmayı fırlatıp atacaksın.

- Ben hazırım, Bay Ricardo.

---

[2] Parlor hilesi (Parlor trick): Elçabukluğu dahil, aldatıcı şey. Örneğin, insanın gözünün önünde bir şeyi aniden ortadan yok edivermek. Biraz eğlenceli bir şey. (Yazarın gönderdiği açıklama. Çev.)

- Bana Dave de.

- Tesadüfen Küba'da falan akrabaların yok değil mi?

- Küba mı? Hiç sanmıyorum. Akrabalarımın pek çoğu hâlâ İngiltere'deler.

- O halde 'Babaloo' deyimi sana bir şey ifade etmiyor?

- Haaa, şimdi anladım. Çok güzel, Ed. Fakat korkarım o başka bir Ricardo. Onunla bir ilgim yok.[3]

Bunun üzerine, yıldırım hızıyla geleceğe uçtuk.

[3] 1950'lerde "I love Lucy" popüler bir Amerikan TV şovuydu. Ana karakterlerden biri Ricky Ricardo adında biriydi. Dizide (belki gerçek hayatta da) bir bando takımını yönetiyordu ve sık sık "Babaloo!" diye bir ses koparıverirdi. Bunu niye yapardı, hiç bir fikrim yok. (Yazarın gönderdiği açıklama. Çev.)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Zenginliğe Giden Dolaylı Yol

2000 yılını seçtim, emin olmak için. Bu tarih, Ed'e, Amerikalıların yabancılarla ticaret yapmakta serbest oldukları bir dünyanın nasıl bir şey olacağı konusunda yeterince fikir verebilirdi.

"Neredeyiz?" diye sordu Ed.

- Dostum, 2000 yılında, memleketin Star/Illinois'da bir sinemanın park yerindeyiz.

- Bir sinema neden bu kadar büyük bir park yerine ihtiyaç duysun ki?

- Burada tam 16 sinema mevcut ve dolayısıyla büyük bir alana ihtiyaçları var.

- Onaltı sinema! Bijou'ya ne oldu?

- Şehir merkezindeki Bijou mu? Korkarım 'kent yenileme' denilen bir projede yıkıldı.

- Bu çok kötü. Stellar Televizyon fabrikasını görebilir miyiz?

- Korkarım o da gitti, Ed.

"Gitti!" diye bir çığlık attı Ed, duygusal destek umuduyla bir Honda Accord'a yaslanırken.

- Korkarım öyle. Aslında, bu multipleks, ki "sinemalar topluluğu"nun modern adı bü oluyor, tam da bir zamanlar senin fabrikanın durduğu yerde yükseliyor.

- Kahrolacağım, neden...

- Ed, sözlerine dikkat et. Aklına gelen başına gelebilir.

- Özür dilerim. Birleşik Devletler'de artık televizyon üreten bir yer kaldı mı?

- Evet kaldı. Aslına bakarsan, şimdikiler senin en iyi yılında başardığından daha düşük bir işçilik ve hammadde maliyetiyle bu işi yapıyorlar.

- Motorola olmalı. Benimle her zaman çetin bir rekabet içinde olmuşlardı zaten.

- Motorola son televizyonunu 1974'te üretti.

- Öyleyse kim?

- Göstereceğim. Star'ı bir süre için terkedeceğiz. Fakat bunun Yukarıdakiler[12] için bir sorun teşkil etmemesi lazım.

- Şimdi neredeyiz, Dave?

- Rahway, New Jersey.

- Televizyon fabrikası nerede?

- Baktığın yer orası.

- Fakat tabelada 'Merck ve Co. İlaç Şirketi' diyor. Bu ilaç ürettikleri anlamına gelmiyor mu?

- Evet, doğru, Ed. O ilaçların bir kısmını Japonya'ya gönderiyorlar. Karşılığında Japonya da Amerika'ya televizyon gönderiyor. Televizyon üretmenin iki yolu vardır: doğrudan yol ve dolaylı yol. Doğrudan yol, Star'daki senin fabrika gibi bir fabrika inşa edip, makinaları işçileri ve hammaddeleri bir araya getirmek suretiyle televizyon üretmektir. Televizyon üretmenin dolaylı yolu ise televizyon yerine başka bir şey, me-

[12] Ricardo'nun kendilerinden izin alarak yeryüzüne indiği, Semadaki varlıklar kastediliyor. (Çev.)

sela ilaç üretip, onu satarak yerine televizyon almaktır. Japon ilaç endüstrisi Japonya'nın ilaç ihtiyacının tamamını etkin biçimde karşılamaktan uzaktır, dolayısıyla Japonya ilacı ithal ederken, televizyonu da ihraç eder. Baktığın şey bir ilaç imalatçısı gibi görünebilir. Fakat adamlar ürettiklerinin bir kısmını ihraç etmek suretiyle, aynı zamanda Amerikalılar için de, zevkle izleyebilecekleri televizyonlar üretmektedirler.

- Ama Merck, ilacı Japonya'ya televizyon almak için satmıyor ki. Onlar Japonya'ya para için ilaç gönderiyorlar.

- Hadisenin görünüşü bu şekilde. Ne var ki Merck Japon parasını sadece o parayı bazı Amerikalıların Japonya'dan bir şeyler, mesela televizyon, satın almak için kullanacakları için kabul ediyor. Eğer hiç kimse Japon malı satın almak istemeseydi, o zaman Merck o parayı ancak duvar kağıdı olarak kullanmak zorunda kalırdı. Japonlara ilaç falan satamazlardı.

- Bir bankada ellerindeki Japon yenini dolara çeviremezler mi?

- Evet, yapabilirler, nitekim öyle de yapıyorlar. Velakin onların öyle yapabilmesi ancak elinde dolar olan birinin Japonya'da üretilen bir malı satın almak istemesi, bunu yapabilmek için de yene ihtiyaç duyması sayesinde mümkün oluyor. Aksi takdirde hiç kimse elindeki doları yen karşılığında vermez, banka da döviz alım satım işini yapamazdı. Gördüğün gibi Amerikalılar televizyon alıp karşılığında Japonlara dolar ödüyorlar. Japonlar da ilaç alıp yen veriyorlar. Fakat aslında Amerikalılar ilaç ile televizyonu takas etmiş oluyorlar. Paraların yaptığı tek şey bu işlemi hızlandırmaktan ibaret.

Ed ihtiyatlı bir ifadeyle yüzüme baktı.

- Japonya iç piyasada yerli üretim ilaç arzını artırınca ne oluyor?

- Belki artıracak, belki de artırmayacaklar. Japonya'nın her şeyi üretmesine imkân yoktur. Aslında üretebilirler, ama her şeyi eşit oranda iyi üretemezler. Her ulus gibi onların da kaynakları kıttır. Kaynakla-

rı derken yalnızca hammaddeleri kastetmiyorum. İnsanlarını, bir günde çalışabilecekleri zamanı ve de ne kadar hevesle çalışmak istediklerini kastediyorum. Japonya'nın her şeyi dünyada öteki herkesten daha iyi üretebilmesine olanak yoktur. Hatta yapabilselerdi bile, bunu yapmak onlar için pek akıllıca olmazdı.

- Neden olmasın?

- Yapabilselerdi bile, her şeyi yapmaya çalışmak yerine bir kaç şey üzerinde uzmanlaşmak onlar için daha da iyi olurdu. Kendinden pay biç. Lise son sınıfta daktilo yazma yarışında birinci olmuştun. Hatta tüm zamanlar rekoru kırmıştın, öyle değil mi?

- Evet, öyle.

- Buna rağmen Stellar Televizyon'un Başkanı olarak kendine ait sekreterin yok mu?

- Elbette.

- Ama sen ondan daha iyi daktilo yazıyorsun. Öyleyse neden onu işe aldın?

- Çünkü zamanımı şirketi idare etmeye ayırmam daha iyi.

- Aynen öyle. Zamanın kıt. Dolayısıyla, her ne kadar Bayan Evers'ten çok daha hızlı daktilo yazabiliyor olsan da, oturup senin daktilo yazman aptalca olurdu. Aynı şey Japonya için de geçerli. Bir millet olarak, her ne kadar televizyon mühendislerini kimyacı olarak yetiştirmeleri imkân dahilinde olsa da, onlar televizyon üretiminde uzmanlaşıp ilacı ithal ediyorlar. Buna karşılık Amerika hem hayat kurtarıcı ilaçlar, hem de televizyon istiyor. İlaç üretip bir kısmını iç tüketim için alıkoymak, kalanını da Japonya'ya televizyon karşılığında satmak suretiyle her iki maddeyi de mümkün en etkin yoldan üretmiş oluyor.

- Bu anlayışın bir adı var mı?

- Var da, kolayca akılda kalan türden değil: Karşılaştırmalı Üstünlük Kuramı. Bir İngiliz iktisatçı ortaya attı.

- Kimdi bu iktisatçı, Dave?

- Hatırladığımı söyleyemem, Ed. Her neyse, seninle ben buna farklı bir isim vereceğiz: Zenginliğe Giden Dolaylı Yol. Orijinal adı insanı yanıltıyor. Başlıktaki 'karşılaştırmalı' öteki milletlere göre demek değil, öteki ürünlere göre demek. Her ne kadar Birleşik Devletler televizyon üretiminde hızlıysa da, Amerikalılar tıbbi ürünler üretmede daha da iyiler. Bu durumda Birleşik Devletler'de bir televizyon üretmek Japonya'dan daha az emeğe mal olsa da, Birleşik Devletler televizyonda değil, tıbbi ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Birleşik Devletler ilaç üretiminde uzmanlaşıp televizyon üretiminden vazgeçiyor. Aynen senin fabrikanı yönetmeye konsantre olurken daktilo yazmaktan feragat etmen gibi.

- İyi de, bu dolaylı yolun daha ucuz olduğunu nereden biliyorsun? Bu sadece bir teori. Hükümet arkasına yaslanıp Motorola ve Stellar'ın iflas etmelerine göz yumuyor...

- Motorola hâlâ faaliyette, Ed.

- Ama demiştin ki...

- Televizyon üretimini durdurdular dedim.

- Anladık, televizyon üretimini durdular. Dolayısıyla Amerika televizyonu dolaylı yoldan üretiyor. Fakat Amerikalılar Japonya'ya para gönderiyorlar. Bahse girerim çok para. O paraların Amerika'da kalması Birleşik Devletler için daha iyi olmaz mıydı? Bu durumda para Japonlar'ın değil, Amerikalıların olurdu. Daha çok parayla daha zengin olurduk. Bu, parayı yabancılarla paylaşmaktan daha iyi olmaz mıydı?

- Duruma bağlı, Ed. Bir toplumun zenginliği vatandaşlarının cebinde kaç parça kağıt bulunduğuyla ölçülmez. Şayet Amerika Japonya ile ticaret yapmayacak olsa, Ed, Amerikalılar daha fazla kağıt parçasına sahip olurlar. Lakin daha fazla mal ve hizmete, ve de bunların tadını çıkaracak aylak zamana sahip olurlar mı? Japonlar iyi yürekliliklerı so-

nucu Amerika'ya televizyon göndermeseler, Amerika'nın Japon malı televizyonu olmaz. Japon malı televizyonu olmazsa Amerika bunları iç piyasada kendisi üretmek zorunda kalır. Bu televizyonları içerde üretmek insan ve hammadde gerektirir. Oysa televizyon üretmenin dolaylı yolu, ilaç üretmek ve bunu televizyonla değişmek suretiyle, televizyon üretimini daha ucuza getiriyor.

- Teori kulağa oldukça hoş geliyor da, biraz da kanıtlara baksak? İddia ediyorsun ki Merck, dolaylı yolu kullanarak, benim eski moda bir televizyon fabrikasında yaptığımdan daha ucuza televizyon üretebilir. O halde televizyonların ucuzladığını bana kanıtla. Bunu da tuhaf birtakım teoriler falan kullanmadan yap, tamam mı?

- Kızma, Ed. Sakin ol. 1960'lara geri dönersek, işçilerinden birinin bir televizyon alabilmek için kaç saat çalışması gerekiyordu?

- Yaklaşık iki hafta.

- Bugünse ortalama bir Amerikalı'nın üç günden daha az çalışması gerekiyor.

- Şaka yapıyorsun! Üstelik kaliteden ne haber? Eğer 1960'ta üretilen bir televizyonu 2000'de üretilenle karşılaştıracaksan, aynı kalitedeki televizyonları karşılaştırmak zorundasın. Bu televizyonlar Japonya'da üretildiğine göre, çok iyi olmalarına imkân yok.

- Bunun takdirini sana bırakacağım. Gel Illinois'e gidip bir göz atalım.

- Allah bilir Willie'nin Ev Aletleri Mağazası da gitmiştir.

- Korkarım öyle. Donmuş yoğurt büfesine (ki bu fenomeni daha sonra deşeleyebiliriz) yerini bıraktı. Lakin korkma, Star'da hâlâ bir televizyon alman mümkün.

Star'da Ed'i 2000'lerin televizyonlarına bir gözatmak üzere Circuit City'ye[13] götürdüm. Koridor dolusu model ve büyüklükte televizyon görmekten başı dönmüştü. 56 ekran bir renkli televizyonun başına gittik.

---

[13] ABD'de bir elektronik eşya mağazası zinciri. (Çev.)

- Aha! dedi Ed, 280 dolar! Bunun konuşacak bir tarafı kalmadı. Sen ortalama bir işçinin bunlardan birini üç günde alabileceğini söylemiştin.

- Ortalama işçi alabilir. Televizyon fiyatları bugün 1960'ta olduğundan daha yüksek, ancak enflasyon yüzünden öteki her şey de öyle, ücretler de tabiî. Bundan dolayı hadiseye bir işçinin bir televizyonu alabilmek için kaç gün çalışması gerektiği açısından bakmak daha faydalı—bu hem televizyonlar, hem de ücretler üzerindeki enflasyon etkisini ortadan kaldırır.

- Üç günden daha az. Hayret. Görüntünün berraklığı da büyüleyici.

- Dahası, Ed, senin yaptığın televizyonların aksine, bu yeni modeller neredeyse hiç kırılmıyor bile.

Bu arada Ed'e, 1960'ların aksine 2000 yılında renkli televizyonların nadirattan değil, asıl ürün olduğunu hatırlattım.

- Çok etkilendim, Dave. Bu yeni televizyonlar harika da, Dave, Amerika'nın bu kadar güzel bir ürün üretip rekabet edemediğine inanamıyorum. O eski güzel Amerikan know-how'ına[14] ne oldu?

- Hâlâ işlev görüyor. Sadece daha başka, daha verimli alanlara yönlendirilmiş durumda. Biraz senin daktilo yeteneğine benziyor—binadaki en iyi daktilograf olduğun halde nasıl olup da daktilo yazmaktan vazgeçtin? Kendi daktilo işlerini bizzat senin yapmanın maliyeti çok yüksekti. Senin müthiş daktilo yeteneğinin fabrikaya sağlayacağı kazanç, fabrikayı yönetmeye harcanacak zamanın sağlayacağı kazançtan daha azdı. Televizyon işi de aynen öyle. Amerika kolaylıkla dünyada en iyi televizyon üreticisi olabilirdi.

- O halde bunu neden yapmıyor?

---

[14] Know-how: Bir malın üretim teknolojisi, imalatı mümkün kılan formül, bir ürünün nasıl üretileceğinin bilgisi. (Çev.)

- Çünkü en iyi televizyonların üretimine harcanacak kaynakların en iyi ilaçların üretimine harcanıp, sonra da bu ilaçların öteki ülkelerin ürettiği televizyonlarla değiş-tokuş edilmesi, daha akıllıca.

- Belki haklısın, fakat nereden biliyorsun? Televizyon alanında değil de ilaç alanında uzmanlaşma kararını kim veriyor? Bunun doğru bir karar olduğunu nereden biliyorsun?

- Bu kararı tek başına hiç kimse vermiyor. Bunu anlaması kolay değil, ama gerçekten müthiş bir şey. Eğer bir kısım Amerikalı, Japonlarla aynı kalitede televizyonu onlardan daha ucuza üretebiliyorsa, acayip zengin olabilmesi lazım. Öyle anlaşılıyor ki, daha kaliteli bir Amerikan yapımı televizyon şu an piyasada bulunan Japon televizyonlardan daha maliyetli.

- Nereden biliyorsun?

- Eğer yapılabilecek olsaydı, birileri böyle bir televizyon yapar ve zengin olurdu. Böyle bir televizyonun imalatı için havacılık-uzay, bilgisayar ve tıbbi ürünler gibi öteki sektörlerden mühendisler ve imalat know-how'ı çekip almak icap ederdi. Oysa bu yeteneğin sözkonusu sektörlerde kullanılması daha yararlı.

- Nereden biliyorsun?

- Eğer bu dediğim doğru olmasaydı, bir televizyon imalatçısı piyasadaki yetenekleri kapabilirdi. Tabiî ki bir televizyon imalatçısı o sektörlerden bu yetenekleri ancak daha fazla ücret ödemek suretiyle kapmayı deneyebilir. Fakat böyle bir hadisenin cereyan ettiğine tanık olmuyoruz. Öyle anlaşılıyor ki, diğer sektörlerden nitelikli işgücünü alıp televizyon sektörüne dahil edebilmek için gereken ücret o kadar yüksek ki, bu durumda Amerikan malı bir televizyon Japon malı televizyonla rekabet edebilecek bir fiyattan satılamaz.

Biraz Olimpiyatlara benziyor, Ed. 1970 ve 1980'lerde Doğu Almanlar ve Küba'lılar Yaz Olimpiyatlarının hakimiydiler, hele nüfuslarına göre. Amerikalılar bu kadar küçük ülkelerin nasıl bu kadar büyük

sporcular yetiştirebildiklerini merak ediyorlardı. Amerikalılar çarpılmıştı. Daha iyi bir Olimpiyat takımı çıkarmak için feryadı figan ettiler. Elbette, eğer istemiş olsa Amerika her Olimpiyat dalında altın madalya kazanabilirdi. Spor tesisleri için daha fazla kaynak tahsis edebilir ve atletlerin, yüksek atlamacıların ve jimnastikçilerin zamanlarının tümünü yeteneklerini geliştirmeye harcamalarını sağlayabilirdi. Bir uzmanlar komitesi tayin edebilirler, sadece sporla uğraşanlardan değil hayatın her alanından, sporculuk yeteneği olan insanları biraraya getirebilirlerdi. Sözkonusu komite bu sporcuların başka bir kariyer peşinde koşmak yerine sadece sporla uğraşmalarını sağlayacak ölçüde ödüllendirilmelerini garanti edebilirdi.

Amerika bu suretle her altın madalyayı kazanabilirdi. Ancak buna değer miydi? Amerika biraz şöhret kazanabilirdi. Oysa burada gözden kaçırılan şey, bu şöhrete sahip olmak için hangi faaliyetler ve fırsatlardan feragat edildiğidir. Buna değmezdi. Doğu Almanya veya Küba için de buna değmezdi. Ha, bu arada Doğu Alman ve Küba'lı sporcular gayet iyi şartlarda yaşıyorlardı, onlar için buna değerdi. Oysa onlar altın madalya kazanırken, Havana ve Doğu Berlin halkı pislik ve sefalet içinde yaşıyordu. Serbest piyasa hiç bir zaman böyle bir sonucu ortaya çıkarmazdı. Böylesi devasa bir gaf ancak otoriter bir devlet tarafından yapılabilirdi.

Daha küçük ama benzer bir yanlış da, sırf Amerikalılar daha önce 100 metre yarışını kazanageldiler diye, Amerika'nın en azından 100 metre yarışını kazanmasında ısrar etmek olurdu. Şimdi, sırf daha önce hep öyleydi diye, Amerika dünyanın en iyi televizyon üreticisi olmakta ısrar mı etmeli? Şayet televizyonlar dolaylı yoldan daha düşük bir maliyetle üretilebiliyorsa, Amerika onları dolaylı yoldan üretmekle daha kazançlı demektir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Ticaret Amerika İçin İyi midir?

- Hazır olimpiyatlardan konuşurken, Dave, şayet Japonlar çok miktarda televizyon üretiyorlarsa, Amerika'nın önündeler mi acaba?

- Amerika'nın önde veya arkada olmasının sence ne önemi var?

- Ama önde olmak kesinlikle daha iyi değil mi?

- Belki. Bu, yarışmanın niteliğine ve neye göre puan verdiğinize bağlı. 1990'ların başında insanlar genellikle Japonların önde olduğunu düşünüyorlardı, yenden dolara çevrilen Japon gelirlerine bakarak. Oysa, Japonlar yen cinsinden ödeme yapmak zorundalar. Japonya'daki fiyatları ve Japonların gelirlerinin alım gücünü dikkate aldığımızda 1997 itibariyle ortalama bir Amerikalının ortalama bir Japona göre yaklaşık yüzde 23 daha yüksek bir hayat standardına sahip olduğunu görüyoruz.

- Bahse girerim bu fark 1960'taki farktan çok daha küçüktür.

- Haklısın.

- Bu farkı Amerika'yı aşağı çekerek mi, yoksa kendileri yukarı çıkarak mı daralttılar?

- Japonlarla 1960'tan bugüne süregelen rekabetten bazı Amerikalı işçiler olumsuz etkilendiler. Ancak genel olarak bakıldığında Amerika daha zenginleşti. Çok daha zenginleşti. Her iki ülke de refaha erdi.

- Amerika'nın daha iyi duruma geldiğini kanıtlayabilir misin, Dave?

- Kendi gözlerinle gördüğün kanıtlardan başlayabilirim. Circuit City'de gördüğün o mal reyonları oldukça etkileyiciydi, öyle değil mi?

- Evet, öyle. 1960'ta böyle bir şey yoktu. O televizyonları ve elektronik aletleri birileri satın alıyor olmalı.

- Çocukların ve işçilerinin çocuklarının durumuna da bakabilir, onların yaşam standardının senin neslininkinden çok daha yüksek olduğunu görebilirsin. Fakat bunların tipik iyileşmeler olup olmadığını bilmiyorsun. Genel olarak Amerika'nın ne hale geldiğini görmek için, nüfusun büyük bir bölümünün hatta tümünün ücret ya da gelirine bakmalısın.

- Bakınca ne görüyorsun?

- Devlet 'üretimde çalışanlar veya yönetim dışı işçiler' adını verdiği grupla ilgili ücret verileri toplar, ki bu grup işgücünün yüzde 80'ini oluşturur. 1960'ta bu gruptaki ortalama bir işçi saatte 2,09 dolar kazanırdı. 1998'de bu rakam saatte 12,77 dolardır.

- Ya enflasyondan ne haber?

- Güzel bir nokta, Ed. Fiyat artışlarının etkisini hesaba kattığımız zaman ücretlerdeki bu beş katlık görünürdeki artışın aslında yüzde 24 olduğu anlaşılıyor.

- Hmm. Aşağı yukarı 40 yılda çok da etkileyici bir artış değil.

- Katılıyorum. Velakin bu karşılaştırmanın çok yanıltıcı bir yönü var. 1998'de işçiler gelirlerinin çok daha büyük bir bölümünü emeklilik ödeneği, sağlık ve diş sigortası ve de daha uzun tatil imkânı gibi yan gelirler şeklinde elde ediyorlar. Esasen, bu tür ödenekler 1960'tan 1998'e iki kattan fazla arttı. Bir işçinin refah seviyesinin doğru bir ölçümü, kendisine yapılan her tür ödeneği dikkate almak durumundadır, yalnızca saatlik parasal ücreti değil.

- Yan ödeneklerdeki artışları dikkate aldığımızda durum ne oluyor?

- O zaman reel saatlik ödenek yüzde 70'ten fazla artmış oluyor. Ancak bu rakam bile tüm işçileri kapsamıyor. Ekonomik refahın en geniş ölçüsü kişi başına düşen gayrisafi yurtiçi hasıla olabilir...

- Söylemesi zor bir ifade bu.

- Evet öyle. Ama ne kadar verimli ve zengin hale geldiğimizin en kapsamlı ölçüsü budur. Enflasyon düşüldükten sonra, bu rakam 1960 ile 1998 arasında yüzde 120'den fazla artmıştır.

- Oldukça etkileyici. Amerika zenginleşmiş. O halde Amerika ile Japonya arasındaki fark nasıl oldu da bu kadar kapandı?

- Amerika büyüdü, ama belirli bir süre Japonya Amerika'dan daha da hızlı büyüdü. 1960 ile 1990'ların başı arasında Japonya olağanüstü bir performans gösterdi.

- O halde Japonlar yoksul kalsalardı Amerika daha da zengin hale gelebilirdi.

- Bu dediğin ancak, şayet dünyada sabit bir miktar zenginlik olsaydı ve de dünyadaki uluslar bunu paylaşmak için kafa kafaya tokuşsalardı doğru olurdu. Bir kere daha, Olimpiyat benzetmesi yanıltıcı. [Bu yanlış benzetmeye göre] Hasbelkader Japonya televizyon üretimi dalında altın madalyayı kazanmışsa, Amerika kaybetmiş demektir. Oysa işin aslı şu ki, Japonya'nın bu alandaki uzmanlık ve başarısı Amerika'nın başka alanlarda uzmanlaşmak üzere kaynaklarını serbest bırakmakta, bu durumda her iki ülke de daha müreffeh hale gelmektedir.

- Öyleyse nasıl başardılar bunu? Yoksa bunun nedeni II. Dünya Savaşı'nı kaybedip de en yeni teknolojilerle herşeye sıfırdan başlamaları mıydı?

- Pek değil. Birinin senin fabrikanı yerle bir etmesine izin vermenin hiç makul bir tarafı var mı? Şayet yeni teknolojiler eskisinden üstünse, her zaman için eskisini bir kenara bırakıp yeni teknolojiyi adapte edebilirsin.

- Fakat bu pahalı olmaz mı? Ne de olsa eski teknolojiye bir yatırım yaptın? Bu parayı neden fırlatıp atasın?

- Edward, Edward! Batık maliyetler, batmıştır. O para zaten fırlatılıp atılmıştır. Eski teknolojiye yatırım yapıp durmak geçmişte zaten harcanmış parayı geri getirmez ki. O para artık gideceği yere gitmiştir. Rasyonel seçim, yeni teknolojinin fayda ve maliyetleri ile eski teknolojinin bundan sonraki fayda ve maliyetleri arasında yapılacak bir seçimdir. Yeni teknolojiyi adapte etmenin Amerika'ya da Japonya'ya da maliyeti aynıdır.

- O halde Japon başarısının sırrı neydi?

- Bazılarına göre Japon sanayisi ile hükümeti arasındaki kendine özgü işbirliğiydi. Japonya'da MITI (Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı) denen bir hükümet kuruluşu vardı, pek çok insan Japon mucizesinin kredisini bu kuruluşa veriyordu.

- Haklılar mıydı peki?

- MITI başarılı şirketlerden bazılarını hükümet kredileri ve yardımlarıyla destekledi, bazılarını da köstekledi. Honda'yı otomobil sektörüne girmekten caydırmaya, Sony'nin elektronik eşyadaki başarısını ezmeye çalıştı. Oysa eninde sonunda Honda ve Sony şirketleri çok başarılı oldular. Benim kanaatim o ki, Japonya'nın başarısında MITI'nın rolü kritik değildi; Japonya MITI'nın varolmadığı yahut önemsiz olduğu zamanlarda da büyük ekonomik başarılara imza atmıştı. Nihayet, yirminci yüzyılın sonunda Japonya ekonomik açıdan sıkıntıya girince, o MITI'ya hayran olanlar ve Birleşik Devletler'i işdünyası ve devlet arasındaki işbirliği açısından Japonya'yı taklit etmeye teşvik edenler dillerini yuttular.

- Madem öyle Dave, Japonya'nın sırrı neydi?

- Sır falan yoktu. Bir ulus için zenginliğe giden yol gayet basittir. Kaynaklarını akıllıca kullanacaksın. Kaynaklar deyince sadece verimli toprak, petrol ve madenler gibi geleneksel doğal kaynakları kastetmi-

yorum, aynı zamanda know-how, eğitim, yaratıcılık ve insanların motivasyonunu da kastediyorum. Kaynaklarını akıllıca kullanmak insanları çok çalışmaya, yenilik yapmaya ve risk almaya teşvik etmek demektir. Japon halkı çok çalıştı, mükemmel bir de eğitim sistemleri vardı.

- Yirminci yüzyılın sonu itibariyle başarılı ülkeler yalnızca Japonya ve ABD mi?

- Hayır. Batı Almanya, örneğin, 1945 ile 2000 arasında son derece iyi bir performans gösterdi. II. Dünya Savaşı yüzünden yerle bir olan ekonomisine rağmen tekrar dirildi, çünkü oldukça nitelikli, iyi eğitilmiş ve çok çalışmaya azimli bir işgücüne sahipti. Avrupa'nın geri kalanı da oldukça başarılıydı. Asya ekonomilerinin birçoğu dramatik ölçüde büyüdüler. Afrika ve Latin Amerika'da da tek tek başarı örnekleri var.

- Batı Almanya'dan sözettin. Ya Doğu Almanya, veya Sovyetler Birliği'nden ne haber? Doğu Almanya'nın durumu 1960'ta pek iyi değildi. Sovyetler Birliği de kazanan tarafta olmasına rağmen II. Dünya Savaşı sırasında inanılmaz ölçüde yıpranmıştı. Durumlarını düzelttiler mi?

- Hayır. Zeki ve çok çalışmaya hevesli olmak ne yazık ki yeterli değil. Bir ulusun yasaları ve kurumları da insanları çok çalışmaya özendirici olmalıdır. Komünist toplumlar hiç bir zaman insanlarını çok çalışmaya ya da risk almaya özendiremediler. Çok çalıştığın halde ancak tembel komşunla aynı miktarda kazanabiliyorsan bir süre sonra çok çalışmaktan sen de bıkarsın. Bu toplumlar ayrıca fiyatları ve ücretleri kontrol edip ekonomiyi idare eden bürokrasiye muazzam kaynaklar tahsis ediyorlardı.

- Komünizmin etkinsizliği gayet açık biçimde görülüyor, Dave. İyi de niye hâlâ komünist uluslar bu yolu kullanmaya devam ediyorlar?

- Hepsi devam etmedi ki. 1989'da...

- Evet?

- Neyse boşver, Ed. 16 salonlu sinema kompleksini kabul edebilirsin. Dondurulmuş yoğurt fikrini hazmedebilirsin. Fakat 1989'dan son-

ra Sovyetler Birliği'ne ne olduğunu sana söylersem beni düzenbaz yalancının teki olarak görürsün ki, bu yoldan giderek bir yere varamayız. Beklemeli ve durumu kendi gözlerinle görmelisin.

- Yani Amerika başarılı oldu. Ama bu nasıl olabilir, Dave? Ya işsizlikten ne haber? Biz fabrikamızı kapattıysak, Zenith ve Motorola da kendilerininkini kapattılarsa, Amerika'da çok sayıda insan işsiz kalmış olmalı.

- Hayır. Amerika sadece belirli işleri kaybetti. Mısır sever misin, Ed?

- Tabiî severim.

- Peki kendi mısırını kendin mi yetiştirirsin?

- Hayır.

- Fakat bunu yapabilirsin, öyle değil mi? Kendi daktilonu hangi nedenle yaznıyorsan, bunu da aynı nedenle yapmıyorsun. Görünüşte kendi mısırını kendinin üretmesi gayet ucuza gelir. Tek maliyetin azıcık bir tohum. Fakat kendi mısırını yetiştirmek çapalama, sulama ve gübreleme için harcanan zaman dikkate alındığında aslında son derece pahalıdır. Sözkonusu zaman bedavaymış gibi görünür, ancak bir maliyeti vardır. Başka bir işte çalışma, para kazanma ve o parayı mısır almak için kullanabilme fırsatını kaybetmiş olursun. Yahut aylaklık için harcayabileceğin zaman gitmiş olur. Kendi hanehalkını bir ulus olarak düşünürsen, mısırı dışarıdan alabilirsin. Böylece aynen Amerika'nın televizyon alanında yaptığı gibi, onu dolaylı yoldan üretmiş olursun.

- Ama mısır yetiştirmede gayet ustaysam ne olacak?

- Harika bir çiftçi bile olsan başka bir işte çalışarak, mısırı doğrudan yetiştirmek yerine onu satın alsan daha ucuza gelirdi. Bu tamamen, bir mısır koçanını doğrudan üretmenin mi, yoksa dolaylı yoldan giderek onu satın alacak parayı başka bir işte çalışarak kazanmanın mı daha az zaman alacağına bağlı bir şey. Senin hanehalkının mısır yetiştirme işini kaybettiğini söyleyebilirsin. Ancak bu, olan bitene bakmanın budalaca bir yolu olur. Mısır yetiştirme işini kaybettin, ama daha değerli bir fırsat kazandın.

- Bunun Star'daki işlerle ne ilgisi var? Onlar tarihe karışmadı mı?

- Televizyon işi tarihe karıştı. Ama yerlerini başka işler aldı. Tarımı düşün. Yüzyılın başında Amerika'da insanların ne kadarının tarımla uğraştığını biliyor musun? Yaklaşık yüzde 40. Yüzyılın sonunda ise bu rakam yüzde 3'ün altında. Amerikan halkını beslemek için gerekli tarımda çalışan insan sayısının büyük oranda düşmesi ithalat yüzünden değil, gelişen teknoloji yüzünden olmuştur. Sözkonusu teknoloji Amerika'da işsizliğe sebep olmuş mudur? Evet belirli işler kaybedilmiştir, ancak toplam iş sayısında müthiş artışlar olmuştur.

- Fakat o tarla işleri ortadan kaybolmadı mı, Dave?

- Sandığın şekilde olmadı. Çiftçinin biri bir sabah uyandığında iş tulumlarının gitmiş, traktörünün ortadan kaybolmuş ve de hububat tarlalarının yerini bir alış veriş merkezine terketmiş olduğunu görmedi. Teknoloji geliştikçe bir kısım çiftçilerin gelirleri azaldı. Bazıları erken emekli oldu. Kimi çiftliklerini daha verimli çalışan çiftçilere sattılar. Bazısı da emekliliğine kadar didinip durdu. Oysa o teknolojinin sebep olduğu en büyük değişiklik görünmez türden olanıydı. Çiftçilerin çocuklarının hayalleri değişti. Bu çocuklar tarımın gelecek vadeden bir sektör olmadığını gördüler. Her ne kadar ana-babaları ve büyükanne-büyükbabaları çiftçi olmuş olsa da onlar tarımın gelecekte daha az kârlı bir sektör olacağını gördüler. Planlarını satıcı, mühendis, kimyacı ve pilot olmak üzerine yaptılar. Tarımsal işgücünün oranı tepe taklak geriye gitti. Fakat işler ortadan kaybolmadı.

- Dediğine göre insanlar başka tür işlere yöneldiler.

- Doğru. Hatta bazıları, televizyon denen yeni bir endüstri dalına yöneldiler. Şayet devlet işleri kurtarmak adına tarım sektörünün küçülmemesine çalışmış olsaydı, Amerika 1960 ya da 2000'de ne kadar fakir olurdu, düşünebiliyor musun?

- Fakat kaybettiğimiz tarımsal işler başka Amerikalılara gitti. Ortada gıda ithal etmeye başlamak gibi bir durum yok ki.

- Aradaki fark nedir?

- Bilmem, iki durum mutlaka farklıdır gibi geliyor bana. Öteki bir kısım Amerikalının yeni bir teknoloji icat etmesinden dolayı Amerikalı çiftçiler işlerini kaybederken, en azından bundan kârlı çıkan mucitler Amerikalılardı. Ama yabancılar Amerika'ya daha ucuza gıda sattıkları için Amerikalı çiftçiler işlerini kaybederken, bundan yabancılar faydalanıyor demektir.

- Aslında her iki durum da Amerika'nın durumunu iyileştirir.

- Nasıl?

- Her iki durumda da Amerika daha az çiftçiye sahip olup daha ucuza gıda temin edebiliyor demektir. İşte önemli olan değişim budur. Sen Amerika'nın iş kaybettiğini görüyorsun. Bense Amerikalıların yiyeceğe daha az para harcadıklarını görüyorum, zira yiyecek daha ucuz ve gıda sektöründe artık daha az Amerikalı çalışmak zorunda. Bu durum Amerikalıların gıda yerine başka ürünlerden daha fazla üretmelerine imkân sağlar. Sana bir soru sorayım, Ed. Bütün hastalıkların ortadan kalkıp herkesin 120 yaşına kadar mükemmel derecede sağlıklı olması sence iyi bir şey midir?

- Tabiî.

- Neden bu kadar acele cevap veriyorsun? Bu durumda doktorlara ne olacağını merak etmiyor musun? Amerika tüm o yüksek gelir getiren doktorluk ve sağlık işlerini kaybederdi.

- Hadi, Dave. Eğer hastalığı def edebiliyorsak doktorların da ortalıkta dolaşmamaları gerekir. Yapacak başka şeyler bulsunlar.

- O halde dışardan satın almak suretiyle Amerika televizyon üretmenin daha ucuz bir yolunu bulursa?

- Aynı şey değil ki. Ucuz televizyon almak hastalıktan kurtulmak kadar önemli değil.

- Fakat prensip yine aynı. Bir doktorun alışık olduğu tarzda yaşamaya devam etmek için bir insanı hasta kalmaya zorlama hakkı olabi-

lir mi? Bir televizyon imalatçısı, işçilerine ödediği yüksek ücretleri o düzeyde tutabilmek amacıyla televizyon müşterisini daha yüksek fiyat ödemeye mecbur bırakma hakkına sahip midir? Belki de bunlar bir filozofun düşünmesi gereken meseleler. Ne olursa olsun, hastalığı yokedince ya da yabancılar Amerika'ya ucuz televizyon satınca işsiz kalmayız. Sadece belirli bazı işler kaybedilir. Hastalık ortadan kalkarsa tıpla ilgili işleri kaybedebiliriz. Eskiden doktorluk yapan insanlar bu defa yeteneklerini başka faaliyetlere uygular ve hayatımızı zenginleştirirlerdi. Paradoksal biçimde, Amerika sağlık alanındaki yüksek gelirli işleri kaybeder, ama yine de daha zengin hale gelirdi.

- Ya halihazırda doktor olanlar ne olacak?

- Onlar sıkıntı çekerdi. Bu sıkıntının boyutları hastalığın nasıl ortadan kalktığına bağlı. Şayet bu yavaş yavaş olmuşsa sıkıntı daha az olur, tıp çalışanları duruma uyum sağlayacak zaman bulurlardı. Yok eğer bu iş bir gecede gerçekleşseydi, çok daha acı verici olurdu—doktorlar için. Hastalar ise hastalığın gayet hızlı bir şekilde ortadan kalkmasını tercih ederlerdi.

- Peki, ya otomobil sektörü? Bu sektör televizyon ve elektronik sektöründen bile daha önemli. Otomobil endüstrisi tüm ekonomiyi birbirine bağlayan bir sektör. Şu park yerinde bir sürü yabancı araba görüyorum. Clarksville'de yol üzerinde bulunan Ford fabrikasının durumu nasıl? Ya Jack Clements'in Star şehir merkezindeki oto galerisinden ne haber?

- Ford fabrikası on yıl önce kapandı. Jak Clements de galerisini kapatıp arsasını belediyeye sattı. Onlar da burayı beyzbol sahası yaptılar.

- Peki, Dave. İşte sana bir hodri meydan. Otomobil gibi temel bir Amerikan sektörü dış rekabet yüzünden çöktüğü halde Amerika'nın nasıl hâlâ daha iyi olabildiğini bana izah etmen lazım. İstersen beni, Clarksville'de şimdi de o oto fabrikası kapanmadan öncekiyle aynı sayıda iş olduğuna ikna etmeye çalışarak işe başlayabilirsin.

- Aynı sayıda iş yok.

- Fakat serbest ticaret yoluyla dolaylı yoldan araba üretmenin bize iş kaybettirmediğini, onları koruduğunu sanıyordum.

- Gerçi Clarksville iş kaybına uğradı, ama Amerika bir bütün olarak iş kaybına uğramadı. Yine ekonomisi Amerikan otomobil imalatçılarına dayanan başka bazı şehirlerin de kaybı oldu. 1960 ile 1997 arasında Chrysler, Ford ve General Motors için araba üreten işçilerin sayısı yüzde 20'den fazla azalarak 500.000'den 400.000'in altına düştü. Fabrikalar kapandı ve bir daha da açılmadı. Bunun bir nedeni ithalat yoluyla yabancı firmaların Amerikan firmalarından pazarın bir kısmını devralmalarıydı. Fakat bir çok sektörde üretim artarken bile, teknoloji ve üretimdeki gelişmeler sayesinde daha az sayıda işçi istihdam ediliyordu.

- Peki Amerika bu işlerin kaybedilmesine nasıl dayandı?

- Amerika genel olarak iş kaybına uğramadı, sadece belirli endüstrilerde işler azaldı. Amerika'da 1960 ile yüzyılın sonu arasında toplam iş sayısında patlama oldu. 1960'ta ABD'de 66 milyon iş vardı. 1998 yılı itibariyle ise tam 130 milyon. Dolayısıyla her ne kadar çelik üreten insanlar için daha az iş kalmış olsa da, toplam iş sayısı patladı.

- Vay be. Bu çok etkileyici.

- Yanlış anlama. İstihdam hacminin genişlemesinin nihai sebebi ABD nüfusunun artması ve bu nüfusun daha büyük bir kesiminin, özellikle de kadınların, çalışmak istemeleridir. Ancak buradaki anahtar mesele, Brezilya'dan Japonya'ya yabancı imalatçıların elektronik, otomobil ve çelik gibi geleneksel Amerikan sektörlerine daha fazla girmelerine rağmen, artan nüfusa yetecek kadar istihdam yaratılmış olmasıdır.

- Peki Clarksville neden iş kaybetti?

- Clarksville'deki fabrika kapanınca şehirde otomobil sektörüyle ilgili işlerin sayısı azaldı. Oto işçileri işsiz kaldılar. Bunlardan bazıları Clarksville'de başka iş buldular. Bazıları erken emekli oldu. Bazıları da Clarksville'i terkedip başka yerlere gittiler. Fakat genel olarak bakıldı-

ğında Clarksville'deki işçi sayısı azaldı. Otomotiv işlerinin yerini alan yeni işler Clarksville'de değildi. Başka yerlerde, bu işlerin gerektirdiği niteliklere sahip işçilerin bulunduğu yörelerdeydi.

- Bunun ardından gelmesi gereken yoksullaşmayı dolaylı yol nasıl açıklıyor? Bana Merck'in hakiki bir televizyon şirketi olduğunu söyleyebilirsin. Biraz da işgücü piyasasından bahsettiğimize göre nereye doğru gittiğini anlıyorum. Televizyon işlerinin daha yüksek gelirli tıbbi ilaçlarla ilgili işler haline dönüştüğünü söylemeye çalışıyorsun. Ama geçiş sürecinden ne haber? Benim montaj hattında çalışan işçilerim kimyacı değillerdi. Onlar işlerini kaybettiğinde, yahut otomobil işçileri Clarksville'deki işlerini kaybettiklerinde bir ilaç firması akşamdan sabaha ortaya çıkıp bu insanları istihdam etmedi ya. Yeni niteliklere ve kurslara ihtiyaçları vardı. Bazıları o yaşta bunu öğrenecek kadar zeki, ya da sabırlı olmayabilirdi. Onlara ne oldu?

- Bazıları sıkıntı çekti. Fakat Clarksville ve orada yaşayan aileler üzerindeki en büyük etki sözkonusu oto işçilerinin çocukları üzerinde oldu. Aynen son 60 yıldır her geçen gün daha az çiftçi çocuğunun çiftlikte çalışmak istemesi gibi, Clarksville oto işçilerinin çocukları da çalışmak için veya geleceklerine yön verecek eğitim konusunda otomobil sektörüne gözlerini dikmeyeceklerdi. Çelik, makinalar ve insan enerjisi ile işgücünün nitelikleri artık otomobil üretmek için kullanılmıyor. Bu faktörler yeni sektörler ve ürünlere yönelmek üzere serbest kaldılar—bilgisayardan hemşireliğe, uçak tasarımından reklamcılığa, her alana. Clarksville oto işçilerinin çocukları işte bu yeni fırsatlara yöneleceklerdi.

- Fakat bu fırsatların doğacağını nereden biliyorsun? Otomobil endüstrisinin artık bir altın madalya olmadığını söylemek gayet kolay ve hoş da, onun yerini neyin alacağını nereden biliyorsun?

- Bilemezsin. Kimse bilmek zorunda da değil zaten. Girişimciler, yatırımcılar ve işçilerin öz-menfaatleri, herhangi bir merkezi yönlendirme olmadan bu yeni fırsatları yaratacaktır.

- Bu işçinin, onun çocuklarının ve dahi torunlarının endişelerini gidermez ki. Ona diyorsun ki, "Senin sektör batıyor, ama korkma, bir gün bir başka şey gelip onun yerini dolduracak." Bunun onu rahatlatacağını hiç sanmıyorum.

- Mesele o kadar da bir şeyin gelip batan sektörün yerini alacak olması meselesi değil. Çocuklar ve torunlar yeteneklerini, artık her ne yeteneğe sahiplerse, daha başka sektörlere yöneltecekler.

- Fakat ortada hiç yeni endüstri falan yoksa?

- Varsayalım böyle bir şeyin olması mümkün, ama şimdiye kadar hiç olmadı. 1900'de bir çiftçi tasavvur et, tarımın gerilemesinden endişeleniyor olsun. Farzet ki 50 yıl sonra 1900'dekine kıyasla tarım sektöründe yok denecek kadar az iş kalacağını biliyor. Elbette bu durumdan endişelenirdi. Kitlesel işsizlik ve açlık olacağını tahmin ederdi. Sokaklarda kargaşa çıkacağını tahmin ederdi. Ancak geleceği okuyabilse ve televizyonun icadını, gelişmiş tarım tekniklerini ve de Amerika'nın tadını çıkardığı öteki binbir türlü sektörler ve ürünleri görebilseydi, hiç de endişelenmezdi.

- Valla bilmem, Dave. Diyorsun ki sonunda çocuklar kazançlı çıkar. Ama durum ana-babalar için oldukça zor görünüyor. Onlar işlerini kaybettiler, çocukları çekip gittiler. Şimdi Clarksville artık bir hayalet kasabaya dönüşmüş olmalı.

- Kasaba elbette bir zamanlar olduğu gibi değil, bu üzücü bir durum. Birileri için fırsatların açılması, birileri için de sıkıntıların başgöstermesi demek. Jack Clements ve Star'daki Ford galerisini al mesela.

- O galeri onun hayatıydı, Dave. Onun için o galerinin ne büyük bir anlam ifade ettiğini bilemezsin. O galeriyi satmak kalbini kırmış olmalı.

- Kırdı.

- Bu nasıl iyi bir şey olabilir?

- Jack için iyi değildi. Ama Jack'in oğlunu düşün, Danny'yi. Onu hatırlıyor musun? Steven'ın çocukluk arkadaşıydı.

- O aileyi iyi bilirim. Jack daima Danny'nin galeri işini devralıp buraya, Star'a yerleşmesini hayal ederdi.

- Eminim Jack'in istediği buydu. Fakat Danny'nin galeri işletmek gibi bir hayali yoktu. Jack işyerini satmak zorunda kalınca, Danny serbest kaldı.

- Bu çok saçma. Oto galerisini kapatmak Danny'i serbest falan bırakmadı. Babasının işini yapmak istemiyor idiyse yapmak zorunda değildi ki. Her zaman için başka bir şey yapabilirdi.

- Tabiî ki yapabilirdi. Ama o zaman önündeki seçenekler aynı olmazdı. Devlet oto endüstrisinin çapını sabit bir büyüklükte tutmaya karar verirse, bu demektir ki başka şeyler yapmaya elverişli kaynak daha az kalacak. Tarım örneğini hatırla. Şayet 1900'lerde devlet nüfusun üçte birini tarımda tutmaya kararlı bir politika izlemiş olsaydı Jack Clements ömrünün yarısını oto galericiliği yaparak geçirebilir miydi sanıyorsun? Bu kesinlikle mümkün olmazdı.

- Ee, Danny sonunda nerelere gitti?

- Procter & Gamble şirketinin finans departmanında çalışıyor. Procter & Gamble yirminci yüzyılın sonlarındaki tipik Amerikan başarı öykülerinden biridir, ama kimse farketmiyor.

- Neden?

- Çünkü imalat sanayiine benzemiyor, artistik bir teknoloji kullanıyor gibi de görünmüyor. Aslında, oldukça karmaşık.

- Çamaşır deterjanı satmanın neresi karmaşık?

- 1980'lerde Procter & Gamble uluslararası bir şirket haline gelme kararı aldı. Ürünlerini tüm dünyaya satıyorlar. Ürettikleri malların pi-

yasanın en iyisi, en azından en iyilerinden birisi olmasına azami gayret sarfediyorlar. Olmadığı takdirde o üretim hattını kapatıyorlar. Bu durum çalıştırdıkları mühendisler, kimyagerler ve pazarlamacıların sürekli yenilik yapmalarını zorunlu kılıyor. Dahası, ürünlerini alıp dünya piyasasına çıktıklarında ürünlerinin, tüketicilerin isteklerine uygun olmasına çok dikkat ediyorlar.

- Bu, Jack Clements'i teselli eder mi?

- Belki etmez, ama kendi sıkıntısının oğlunun önüne ne tür fırsatlar koyduğunu bilseydi o zaman olabilirdi. Hayallerinin suya düşmekte olduğunu görüyordu. Oto galericiliğine gömülmüş otuz yıllık emeğinin bir hiç haline gelmekte olduğunu farkediyordu. Kendini beceriksiz gibi hissediyordu. Ama o beceriksiz biri değildi. Ömrünün otuz güzel yılını insanlara araba temin etmek ve onlara mükemmel bir hizmet vermekle geçirdi. Oto galericiliğini kendi çocuğu gibi görüyordu, ama gerçek çocuğu Danny ile galericilik arasındaki ilişkiyi anlamıyordu. Oto galericiliğin ölümü olsun, çevredeki öteki iktisadi faaliyetlerin ölümü olsun, tüm bunlar Dany gibi çocuklara kendi hayallerini gerçekleştirme peşine düşme fırsatı veriyordu. Jack 55 yaşında kendisini yeni bir meslek edinmek için eğitebilir miydi? Belki bazı yaşlı işçiler bunu yapabilirdi, ama Jack değil. Ne var ki, oğlunun önüne yeni meslekler açılmasının sebebi tam da Jack'in önündeki imkânların, ve Jack'in durumundaki öteki insanların imkânlarının, böylesine dramatik ölçüde değişmiş olmasıydı.

- Ama Jack, Danny'nin Clarksville'de yerleşmesini istiyordu.

- Danny artık orada oturmayacak. Jack, Danny'nin galeri işletmesini istiyordu, o ise bunu yapmayacak. Galeriyi miras bırakmak istiyordu, olmadı. Onun gerçek mirası Danny'dir. Şimdi, Jack Clements'in hayatı bir trajedi midir? Bilmiyorum. Hayallerin suya düştüğü her yerde hüzün vardır. Ancak Jack Clements ve galerisinin başarısızlığının önüne geçmeye çalışmak, kendileri için mümkün en geniş fırsatlar silsilesini isteyen Danny Clements ve Amerikalı çocukların hayallerini suya düşürür. Jack Clements'e galerisinin ölmeyeceğini söylemek, Da-

nny Clements'i kimi birinci kalite, kimi şöyle böyle, kimi ise kalitesiz, sadece Amerikan malı ürünlerin durağan dünyasına mahkûm etmektir. Bu ise Amerika'nın Danny'lerine rüyaların bulvarını kapamak demektir. Zira değişim, başarı ve başarısızlık olmadan, dünya daha az zengin hale gelir.

- Para her şey değil, Dave.

- Haklısın. Zengin derken, sadece parasal zenginliği kastetmiyorum. Hayatı zenginleştiren bütün yolları kastediyorum---deneyimin ve zamanın zenginliğini. Fakat parasal zenginlik, bir milletin hem nitelik, hem de nicelik yönünden yaşamın kalitesini iyileştiren daha çok sahil yürüyüşleri, mum ışığında akşam yemekleri ve sağlık yenilikleri üretebilmesine yardım eder.

- Benim işçilerden ne haber, Dave? Star'dakilere ne oldu?

- Fabrika akşamdan sabaha kapanmadı. 1960'lı yıllar boyunca Japonlarla rekabet etmeye çabaladın. Sonunda fabrikalarını 1975'te Japonlara sattın.

- Fabrikamı Japonlara mı sattım?

- Sana iyi bir fiyat önerip, fabrikanı açık tutmaya da söz vermişlerdi.

- Sözlerinde durdular mı?

-Tam olarak değil. Star'daki fabrikayı 1978'de kapatarak 4000 işçini işten çıkardılar. Kalan 1000 kadarına da sonunda piyasayı terkederken sen yol verdin.

- Sözlerinde duracaklarına dair onlara güvendiğime inanamıyorum.

- Buna gayret ettiler, Ed. 1970'lerin sonunda televizyon piyasası kötüleşmişti. Japonlar üzerinde fiyat baskısı vardı. Yine de Chicago dışındaki fabrikanı açık tuttular. Aslına bakarsan orayı hâlâ da çalıştırıyorlar.

- Herhalde bu bir teselli olmalı.

- Yine de işin çoğunu orada yapmıyorlar. Orası esas itibariyle bir montaj fabrikası. Parçaların pek çoğunu düşük-ücretli Asya ülkelerinden ithal ediyorlar.

- Star'daki o 4000 işçiye ne oldu?

- Bir kısmı emekli oldu. Bir kısmı Stellar'ın uyguladığı kâr ortaklığı planını kullanarak kendi işlerini kurdular. Bu işlerden bir bölümü başarılı oldu, bir bölümü olamadı. İşçilerinin bir kısmı akşam okuluna giderek muhasebeci oldular, avukat çıktılar. Senin fabrikan kapandıktan yaklaşık bir yıl sonra Star'da iki fabrika açıldı, çünkü bu şirketler işçilerinin niteliklerini biliyorlardı. İşçilerinin bazıları oralarda iş buldular. Star durumu idare etti, Clarksville'den daha iyiydi.

- Peki işçilerimin yeni işlerinde aldıkları ücretler ne alemdeydi?

- Senin önerdiğin kadar yüksek değildi. Sen kasabadaki en iyi işverendin. İşçilerin seni ve şirketini seviyorlardı, bu sevgi sen fabrikaları Japonlara devrettikten sonra bile devam etti. Fabrika kapandıktan on yıl sonra yeniden bir buluşma düzenlediler. O toplantıda çok az hüzün vardı. Piknikleri, akşam yemeklerini ve geçirdikleri iyi zamanları hatırladılar. Bir çok güzel hatıraları vardı.

- Ama yeni işler bulmak zorunda kaldıklarında ücretleri düştü.

- Evet düştü. Belki daha önemlisi, zaman ilerledikçe ücretleri Amerikan ekonomisinde ücretlerin izlediği genel seyre ayak uyduramadı. Fakat bunun sebebi, işçilerinin niteliklerinin basit nitelikler olmasıydı. Bazıları lise mezunu bile değildi. İşçilerinden sadece küçük bir bölümü, onlar da mühendisler, üniversiteye gitmişti. İşçilerin aynen Clarksville'deki işçiler gibi didinip sıkıntı çektiler. Fakat o işçilerin çocukları ana-babalarından farklı bir yaşam sürdüler. Eskiden liseye giderken bir yandan da fabrikada çalışırlar, sonra da mezun olunca, hatta bazan mezuniyetten bile önce fabrikada tam gün işçi olarak çalışmaya başlarlardı. Ancak senin fabrika kapanınca şanslarını başka yerlerde dene-

mek durumunda kaldılar. Amerika kendilerine aradıkları fırsatları sağladı ve o çocuklar rahata kavuştular.

- Çocuklardan bahsetmişken, Dave, çocuklarımı görebilir miyim? Steven hep Stellar Televizyon'un başkanı olmak isterdi. Ne yapıyor şimdi?

- Senin oğlan bilgisayar işine girdi.

- Şaka ediyorsun. Bilgisayar! Adamın biri bir keresinde bana bir bilgisayar satmak istemişti. Trene atlayıp Chicago'ya gittim, adam bana benim fabrika kadar büyük bir depo gösterdi. Adama "bu ne iş yapar" diye sordum. Maaş ödemelerini yapıp stoklarımı takip edebileceğini söyledi. Fiyatını söylediğinde "hayır, teşekkürler" dedim. Ne geleceği karanlık bir sektör!

- Kendini bir sürprize hazırla o halde. Bu defa hoş bir sürpriz. Birileri bilgisayarı masanın üstüne, hem de bir sürü boş alan da kalacak sekilde, sığacak ölçüde küçültmeyi başardı. Dahası, senin bildiğine kıyasla hayal edilemeyecek kadar daha hızlı ve daha ucuz.

- Uyduruyor olmalısın.

- Uydurmuyorum. Gel istersen birini bir görelim. Tahmin ediyorum onu seveceksin.

- O çirkin şeyi küçülten adam benim oğlan mıydı yani?

- Hayır, ama yine de senin oğlan sektöre damgasını vurdu. Göreceksin.

BEŞİNCİ BÖLÜM

Yeni Nesil Amerikan Know-How'ı

Ed'i oğlunu görmeye götürdüm. California'da, Palo Alto kentinde yaşıyordu.

- Tuhaf bir ev, Dave. Neredeyiz?

- California.

- Kendi evimden çok da büyük olduğunu söyleyemem. İşçilerimin çocuklarının çoğunun ebeveynlerinden daha iyi durumda olduklarını söylemiştin. Steven da bu ihtiyardan daha iyi bir durumda mı bari?

- Steven bu evi tam 800.000 dolara aldı.

- Sekiz yüz bin dolar! Şaka ediyorsun! Yoksa, enflasyon yüzünden mi?

- Enflasyon işin bir yönü, ancak 800.000 dolar Amerika'daki ortalama bir ev fiyatının çok üzerinde. Bu pahalı bir ev.

- Ve de güzel bir ev. Lakin hiç bir ev 800.000 dolar etmez.

- Demek ki Steven satın aldığında ediyormuş. Şu anda muhtemelen epey daha pahalıdır. Bugünlerde pek çok insan California'da yaşamak istiyor. Bu da ev fiyatlarını yükseltiyor. Gerisini de gidip çalışma odasından görelim istersen. Sanırım hoşuna gidecek.

Justin'i, yani Ed'in 13 yaşındaki torununu, ödev yaparken izledik. Ed önceleri epey şaşırmıştı. Justin kanepede, dev ekranlı bir televizyo-

nun önünde oturuyordu. Yandaki masanın üstünde bir bilgisayar vardı. Justin matematiksel bir fonksiyonu söylüyor, bunun üzerine televizyon ekranında renkli, üç boyutlu bir şekil beliriyordu.

- Bu sadece bir ekran, Dave. Kim kontrol ediyor?

- Torunun, Justin.

- Nasıl yani? Ekranın arkasında tuşlara basan birisi mi var?

- Hayır, Ed. Bilgisayar Justin'in sesini tanıyabiliyor ve komutlarına cevap verebiliyor. Bunu sağlayan teknolojiyi de oğlun Steven mükemmelleştirdi.

Ed birşey demedi, sadece güçlükle yutkundu. Justin babasına video izleyip izleyemeyeceğini sordu, babası tamam dedi, birkaç dakikadan fazla olmaması şartıyla. Gözlerini korumalısın, dedi babası.

- "Gözlerinin nesi var?" diye sordu Ed.

- Korkma. Durumu iyi. Özel bir ilaç alıyor, iyileşecek.

- Steven bilgisayarları nerede imal ediyor?

- Yakında bir yerde. İronik bulacaksın, ama parçalarının çoğunu senin ezeli rakibinden, Motorola'dan satın alıyor.

- Motorola mı?

- Motorola televizyon montaj fabrikasını kapatınca bilgisayara yöneldi. Fakat Motorola'dakiler yarı-iletken—bilgisayarın içindeki, inanılmaz bir hızla bilgi taşıyan makina parçacıkları—üretiyorlar.

- İşçilerine ne oldu?

- Aşağı yukarı Stellar'daki işçilere ne olduysa onlara da aynısı oldu. Bir kısmı erken emekli oldu, kimi taşındı, kimi yapacak pek bir şey bulamadı. Bazıları ise çalışıp yarı-iletkenlerin nasıl dizayn edileceğini, üretileceğini ve satılacağını öğrendi. Fakat bir bütün olarak ne olduğunu öğrenince şaşıracaksın. 1960'ta Motorola'nın yaklaşık 14.000 işçisi

vardı. Oysa şu anda Motorola ABD çapında tam 70.000 işçi çalıştırıyor. Bunlar yarı-iletken ve kablosuz iletişim sistemleri, yani cebinde taşıyıp gittiğin her yerde kullanabileceğin cep telefonları üretiyorlar. Dünya çapında çalıştırdıkları işçi sayısı ise 130.000 civarında.

- Sanırım bana Amerika'nın Motorola'nın eskiden yaptığı televizyon işlerini aslında kaybetmediğini, onları yarı-bilmemne denen daha iyileriyle değiştirdiğini anlatmaya çalışıyorsun.

- Şöyle diyelim: Amerika gerçekten o işleri *değiştirmiş* değil, hadise daha çok şuydu: o işlerde çalışacak olan insanlar, o işler yerine daha üretken işlerle uğraştılar. Fakat meselenin özünü anladın. Amerikan yaratıcı zekâsının bilgisayarları geliştirmek üzere önü açılmış oldu. Amerikalılar en iyi bilgisayarları ve onları çalıştıracak en iyi programları yapıyorlar. Hatta, Star'da şimdilerde oğlunun aldığı bilgisayarlara parça montajı yapan bir çok firma var. Senin işçilerden bir kısmı da o şirketlerde çalışıyorlar.

Ed'i oradan çıkarmakta güçlük çektim. Çalışma odasında bir yandan torununu süzmek, bir yandan da Justin'in ödevini bitirdikten sonra izlemeye koyulduğu *Toy Story* (Oyuncak Hikayesi)'ni seyretmekten gayet memnundu. Sonunda gitmemiz gerektiğine ikna edebildim. Gece ilerliyordu ve bizim hâlâ Susan'ı bulmamız gerekiyordu.

- Eminim şimdiye kadar Susan'ın üç dört çocuğu olmuştur. Kocasının ne iş yaptığını merak ediyorum.

- Bence Susan'ın ne iş yaptığı daha çok merakını uyandıracak.

- Susan mı? Geçinmek için çalışmak zorunda değil hehalde, yoksa öyle mi? Kocası asalağın teki mi yoksa?

- Hayır, ama son 40 yılda kadınlar çok değiştiler. 1960'ta 21 milyon kadın çalışıyordu. 1998 itibariyle bu rakam tam 60 milyon. Bu sadece nüfus artışının bir sonucu değil. Aynı dönemde çalışan kadın oranı yüzde 35'ten yüzde 57'ye yükseldi.

- Bunların hepsi nasıl iş bulabildi, hayret. İşçilerimin bir çoğu kadın. Ancak kadınlara uygun işlerin çok büyük bölümü telefon operatörlüğü, öğretmenlik ve hemşirelikten ibaret. Bunların hepsi nasıl iş buldu?

- İşgücü piyasasının güzelliği işte bu, Ed. İşgücüne katılan kadın sayısı arttıkça, onların bir bölümü artık geleneksel kadın mesleklerinde çalışmak istemediler. Başka şeyler denemek istediler, nitekim aradıkları fırsatları da buldular. Bu fırsatlar çelik ve otomobil gibi geleneksel Amerikan imalat sektörlerinde değil, gelişen yeni sektörlerdeydi: eğlence, ilaç sanayii ve diğerleri. Hizmetler sektöründe büyük genişleme meydana geldi. Hatta Susan perakende ticaret sektörüne girdi.

- Perakende ticaret? Makyaj malzemeleri mi satıyor?

- Hayır. Böyle bir iş, sahip olduğu MBA[15] derecesine hiç de uygun düşmezdi.

- MBA mi? Susan MBA mi aldı?

- Susan St. Louis'teki Washington Üniversitesi'ne gitti ve oradan 1985'te MBA derecesi aldı. İmalat sanayii ile ilgileniyordu. Columbus, Ohio açıklarında perakende mağazalar zinciri olan The Limited şirketinin imalat ve ithalat kolu olan Mast Industries'de işe girdi.

- Fakat perakendecilik birşeyleri alıp yeniden satmaktan ibarettir. Çok para getirmesine imkân yok.

- Şimdi şaşıracaksın. Perakendecilik alıp satmaktan ibaret gibi görünüyor, oysa gerçekte müşterinin ne istediğini bilmek ve istediği şeyi ona bir an önce ulaştırmak demektir. Perakendeci kuruluşlar The Limited'in tüm dünyayı dolaşıp tüketicinin istediği malları bulması, üretmesi veya ithal etmesinden memnunlar. Susan Amerikalıları cezbedebilecek moda düşüncelerini yerinde görmek için İtalya ve Fransa'ya seyahatler yapıyor. Ardından, malları mümkün olduğunca ucuz ve

[15] MBA: İş idaresi dalında yapılan yüksek lisans (Master of Business Administration) derecesinin kısa adı. (Çev.)

hızlı üretebilmek için Hong Kong'taki, İsrail ve Çin'deki fabrikalarla sözleşme imzalıyor. Kalite ve teslimat zamanlarını kontrol etmek için oralardaki fabrikaları ziyaret ediyor.

- Müthiş etkileyici görünüyor. Ancak ailesi için biraz zor bir durum olmalı. Susan evli, öyle değil mi?

- Tabiî. Seyahatleri hem kendisi, hem de ailesi için zor olabilir. Ama yine de katlanıyorlar. 2000'in ailesi 1960'ın ailesinden biraz farklı. Bu arada, geçen yıl işinden istifa etti, şimdi evinde çalışıyor.

- Bir tür el sanatları filan mı?

- Tam değil. Az sonra sana Susan ve ailesini göstereceğim, yeni işinin ne olduğunu da göreceksin. Bu arada Susan perakende ticaret işiyle uğraşırken, alan tamamen dönüşüme uğradı. Wal-Mart'ı ele al mesela.

- Hiç duymadım.

- 1960'ta mevcut değillerdi, ama şu anda Sears'tan[16] daha büyükler.

- Bunların sırrı ne?

- Pek çok şeyi olağanüstü güzel yapıyorlar. Ancak en önemlisi, bilgiyi kullanım biçimleri. Bentonville, Arkansas'daki genel merkezlerinde bir adam bilgisayar ekrarına bakıp geçen hafta Florida'daki bir mağazada kaç kravatın satılmış olduğunu söyleyebilir. Wal-Mart'a mal veren St. Louis'teki kravat imalatçısı da aynı bilgiyi önündeki bilgisayar ekranından görüyor. Bu durum Wal-Mart'a doğru malları hazır bulundurma ve düşük stokla çalışma imkânı veriyor. Müşteriler aradıkları malı daha ucuza bulabiliyorlar.

- Tüketici bundan nasıl yararlanıyor? Wal-Mart ve kravat üreticisi neden kârlarına kâr katmıyorlar?

---

[16] ABD'deki, giyim, ev aletleri ve elektronik eşya satan bir diğer mağazalar zinciri. (Çev.)

- Bu düşünceye sahip tek kuruluş Wal-Mart değil. Wal-Mart, maliyetleri aşağı çekip fiyatları düşürmek için çabalayan öteki mağaza zincirleriyle rekabet etmek zorunda. Wal-Mart maliyet tasarrufundan elde ettiği kârı elinde tutmak isterdi kuşkusuz, ancak rekabet onları bu paranın çoğunu tüketiciye aktarmaya mecbur ediyor. Nitekim fiyatlar dramatik ölçüde düşmüş durumda.

- Bunun serbest ticaret ve ithalatla ne alâkası var?

- Amerika global ekonominin bir parçası haline gelip de ithalat arttıkça hizmetler sektörü genişleyip imalat sektörü daraldı. Bir çoklarına göre bu değişim tehlikeli. Mesela perakende ticarete onlar da senin gibi—bir şeyi satın alıp sonra da satmak olarak—bakıyorlar. İmalata göre daha aşağı bir faaliyet gibi görünüyor. Ancak, dağıtım ve müşterinin ne istediğini öğrenmek, malı bizzat imal etmek kadar önemlidir. Wal-Mart'ın yaptığı gibi dağıtımdan tasarruf etmek, kravatları daha ucuza imal edecek bir yöntem bulmaya denktir.

- Haklısın, Dave. Müşteri fiyatın neden dolayı daha düşük olduğuyla pek ilgilenmez.

- Fakat bir çok insan altın madalya işlerden bahsettiğin zaman senin gibi düşünüyorlardı. Hizmetler sektöründeki işler imalata göre daha bayağı ve ikinci sınıf gibi görülüyordu. Hizmetler denince insanların aklına hep bir fast-food restoranında hamburger çevirip asgari ücrete talim etmek geliyordu. Hizmetler sektöründe bazı işlerin ücreti düşük, doğru. Ama mesela şu paket teslimi işine bir bakalım. Kulağa bayağı bir iş gibi geliyor, ama Federal Express denen bir kuruluş adeta insanların zaman ve mekan hakkındaki tasavvurlarını değiştirdi. ABD'nin neresine olursa olsun bir gecede teslimi garanti ediyorlar.

- Bu etkileyici, Dave. Fakat perakende ticaret ve paket taşımanın bizzat imalat kadar değerli bir iş olabileceğine inanmak zor. Bir ekonominin aynen Olimpiyat mantığıyla işlemeyebileceğini anlayabiliyorum. Ancak otomobil ve öteki imalat işleri altın madalya değerinde, perakendecilik ve hizmetler sektörü işleri ikinci sınıf işler değil mi? İmalat işleri en yüksek ücret ödeyen işler değil mi?

- Her şeyden önce, altın madalya diye bir sektör yok; ne otomobil, ne de imalat öyle. Bir sektörde kullanılan bir yeteneğin kıtlığı ve verimliliği, o işin hangi sektörde olduğundan daha önemli. 1990'larda Amerika'nın imalat işlerini kaybetmesinden endişelenen insanlar bir şeyi 'imal etme'nin hizmet sağlamaktan nasıl daha önemli olduğunu dile getirip durdular. Oysa Federal Express hiç bir şey imal etmiyor, sadece paketleri bir yerden alıp başka bir yere koyuyorlar. Ama bir anlamda dünyayı küçülttü. Neredeyse tam 150.000 kişiyi yüksek ücretlerle istihdam edebiliyor.

- Fakat imalat işleri daha iyi para getirmiyor mu?

- 1960'ta imalat sektöründe çalışan işçiler öteki işçilerden saat başına yüzde 12 daha fazla kazanıyorlardı. Zaman içinde imalat sektörü giderek daha mekanize hale geldi. Düşük ücretli imalat sektörleri öteki ülkelere göç etti. Amerika ise yüksek ücretli imalat sektörlerini elde tuttu. 1960 ile 1998 arasında imalat sanayiindeki işçilerin oranı yüzde 31'den yüzde 15'e düştü.

- Bu tamamen yabancı ülkelerle yapılan ticaret yüzünden mi?

- Hayır. Daha önce konuştuğumuz gibi, imalat sektöründeki düşüşün büyük bir bölümü işçileri daha üretken hale getirmiş olan üretimdeki yenilikler yüzünden oldu. Bir çok geleneksel Amerikan imalat sektöründe, örneğin çelik gibi, çıktı artmasına rağmen istihdam ciddi ölçüde düştü.

- Peki ekonominin geri kalanına kıyasla imalat sanayiinde ücretlerin durumu nasıl oldu?

- 1998'de imalat dışı ücretlerin hâlâ yüzde sekiz kadar üzerindeydi.

- Öteki işlerden hâlâ yüzde 8 daha fazla para getiren işleri neden kaybetmek isteyesin? Dedin ki 1960'la 2000 arasında Amerika zenginleşti. O halde şayet imalat sektöründe istihdamı yüzde 31, hatta daha yükseklerde tutabilmiş olsaydık daha da zengin olabilirdik.

- Maalesef, durum tam tersi. Eğer Amerika imalat işlerini o düzeyde elde tutmuş olsaydı, daha fakir hale gelirdi.

- Bu nasıl mümkün olabilir ki?

- İmalat sanayii işlerinin hepsi iyi para getirmez. 1960'la 2000 arasında düşük ücretli imalat işleri Amerika'yı terketti. İmalat sanayiinde ücretlerin nispeten yüzde 8 kadar daha yüksek düzeyde kalabilmesinin nedeni, tam da imalat sanayiinin toplam işgücü içindeki payının yüzde 31'den yüzde 15'e düşmesidir. Şayet Amerika imalat sektöründeki işlerin tümünü elde tutmuş olsaydı, o zaman bu işler bu kadar yüksek ücret getiremezdi. Zaman geçtikçe montaj hattındaki işçiler o kadar yüksek ücret elde edemez oldular. İşçi olarak çalışmak yerine, montaj hattında işçilerin kullandığı bir makinayı dizayn eden veya bu makinayı üreten insanlar arasında yer almak, yahut da tamamen farklı bir iş yapmak, çok daha iyiydi. Mesela sonunda senin fabrika kapandığında işçilerin ülke ortalamasının epeyce altında kazanıyorlardı. İşçilerinin sahip olduğu nitelikler artık yüksek ücretlere uygun nitelikler değildi.

- Neden böyle oldu?

- Arz ve talep meselesi. Daha çok sayıda ülkede daha fazla insan fabrikalar inşa edip, içlerini de o fabrikaları çalıştırmaya yetecek kadar zeki ve disiplinli olan işçilerle doldurmayı başardı. Bu, kısmen o ülkelerdeki artan eğitim sayesinde mümkün olmuşsa da, asıl belirleyici faktör imalat sürecinin bizzat kendisinde ortaya çıkan değişikliklerdi. Montaj işleri giderek daha fazla mekanize hale geldikçe, düşük nitelikli işçiler için ürün montajı daha kolaylaştı. Teknolojik yenilik ve rekabetin yanı sıra, televizyon, saat ve hesap makinalarının giderek daha ucuzlaması ve ucuz kalmaya devam etmesinin başlıca nedeni işte budur.

- Neden, Dave?

- Çünkü o ürünlerin montajı daha az nitelik gerektiriyordu. Bu montaj işleri ABD'den Japonya, Taiwan ve Hong Kong'a göç etti. Sözkonusu işler Asya ve Latin Amerika gibi, işçilerin görece daha ni-

teliksiz olsalar da, bu ürünlerin montajını yapmaya yetecek kadar yetenekli olduğu ülkelere doğru göç etmeye devam etti.

- Bunu bana açıklamalısın, Dave. Fabrikamda daktilo işlerini kendimin üstlenmesinin benim için neden budalaca bir şey olduğunu anlayabiliyorum. Fakat ya Japonlar tüm o yönetim kademesindeki işleri elimizden kapıp, bize daktilo işlerini bırakırlarsa? İmalat sanayii işlerini hizmetler sektörü işleriyle değiştirmenin yararlı olabileceğini anlıyorum. Ama zararlı da olabilir. İyi işlerin hiç birinin bize kalıp kalmayacağını nereden bileceksin?

- Çeşitli endüstri dallarında, özellikle de 1980'lerde, bazı Amerikan şirketleri Japonlarla rekabet etmeyi başaramadıkları zaman insanlar işte böyle endişeler taşıyorlardı. Japonların bütün o yüksek ücretli işleri kapacaklarından korkuyorlardı. Hatta Japon hükümetinin sübvansiyonlar yoluyla belirli hedef endüstrileri Japonların ele geçirmesi için çalıştığı yolunda bir komplonun varlığından endişeleniyorlardı. Bunun yerine amaç, yüksek ücretli yüksek teknoloji işlerini ele geçirmekti. Bu stratejiden korkan Amerikalılar 'Bilgisayar çipsi yapmak, patates çipsi yapmaktan iyidir' diyorlardı.

- Öyle değil mi yani?

- Duruma bağlı. Patates cipsi işinden bazıları iyi para kazanıyor. Patates çipslerinin nasıl yapıldığını görsen çok şaşırırdın. Olay ellerinde patates soyma aleti olan üç beş vatandaş ile birkaç derin kızartıcıdan ibaret değildir. Aslında oldukça yüksek-teknoloji gerektiren bir iştir. Fakat yukarıdaki argümanın asıl sakatlığı, Amerika haksız rekabet sonucu bilgisayar sektörünü terke zorlanırsa veya adil bir rekabet sonucunda kaybederse, kendisine sadece adi işlerin kalacağını ima etmesidir. İşler, içlerine insanların atlamasını bekleyen kutular gibi ortada bekliyor değildirler. Hastalıkların yok olması halinde kendileri de ortadan kalkacak olan yüksek ücretli tıp işlerini hatırla. Böyle bir durumda doktor olan vatandaşların artık çöpçü haline geleceklerini mi

sanıyorsun? Yahut bir montaj hattında patates çipsi işleyicisi mi? Elbette değil. Yetenek ve disiplinlerini tıptan başka bir şey öğrenmek için seferber edeceklerdir. İnsanın hayallerinin sınırı yoktur. Amerika'nın en değerli kaynakları bilgi, know-how ve yaratıcılıktır. Bu piyasaları sınırlandırmanın imkânı yoktur. Bu yetenekleri kullanan bir takım meslekler hep olmuştur, her zaman da olacaktır. Bu arada, tam da yirminci yüzyılın sonuna gelinirken yeni bir olgu ortaya çıktı, inanılmaz bir bilgi yayma ve iletişim aracı. Adı İnternet.

- İnternet mi? O ne ki?

- Bilginin, fikirlerin ve ürünlerin uzak mesafelere, ilgilenen tüm kişileri kapsayacak biçimde aynı anda iletilmesinin bir yoludur.

- Anlamadım.

- Haydi Susan'ı görelim. Evde yaptığı iş İnternet'le alakalı.

Ed'i Boston'un bir banliyösüne götürdüm. Susan ile kocasının, Küçükler Ligi'nde beyzbol oynayan kızlarının maçını izledikleri yakındaki bir parka gittik.

- Kızlar Küçükler Ligi'nde mi oynuyorlar, Dave?

- 1960'dan beri dünyanın çok değiştiğini söylemiştim sana.

- Topun sesi niye o kadar komik çıkıyor?

- Top değil, o sesi çıkaran sopa. Metalden yapılma.

- Metal beyzbol sopaları ha?

- Hatta bazıları Japonya'da üretiliyor. Hiç kırılmıyorlar. Maliyetleri de düşük.

- Hangisine alışmak daha zor bilmem: beyzbol oynayan kızlar mı, metal sopalar mı?

Oyun bittikten sonra Susan ve ailesinin yürüyerek evlerine dönmesini izledik. Aileyi akşam yemeği yerken seyrettikten sonra Ed İnternet'in nasıl çalıştığını görme fırsatı buldu. Susan elbiselerin üç boyutlu

resimlendirme yoluyla isteğe göre ayarlanabildiği bir web sayfası açmıştı. Sayfa on-line satıcılarla bağlantılıydı ve müşterilerin evlerinin rahatlığında elbiseleri on-line denemelerine imkân veriyordu. İnternet'in nasıl çalıştığı konusunda Ed'e hızlıca bazı açıklamalarda bulundum. Biracık da kendimden eklediğim yorumla birlikte Ed, web sayfasında çalışmakta olan Susan'ın ne yapmakta olduğunu bir dereceye kadar anlayabilmişti.

- Bunu Susan yaptı ha?

- Yatırımcılardan biraz sermaye desteği, biraz da bazı MIT[10] yüksek lisans öğrencilerinin teknik yetileri sayesinde, evet.

Sonra Susan'ın, ailesine ait homepage'e Küçükler Liginden bazı fotoğraflar eklediğini gördük.

- Bu tamamen bambaşka bir dünya, Dave.

- Evet. İnternet alışveriş, araştırma, işten işe satış, dostlarla irtibat halinde olma, hatta yeni dostlar edinme konusunda müthiş bir araç. Üstelik daha yüzeyi ancak kazınmış durumda. Nereye varacağını tahmin etmenin imkânı yok. Ama açık olan bir şey var—Amerikan know-how'ı İnternet'in ön cephesinde yeralıyor. Yüzbinlerce iyi iş halihazırda yaratılmış durumda. Önümüzdeki zaman diliminde daha niceleri ortaya çıkacak.

- Çocuklarımla fena halde gurur duyuyorum, Dave. Uluslararası ticaretin egemen olduğu bir dünyada hayatta kalmaya çalıştıkları anlaşılıyor. Star'ın başına gelenler ve fabrikayı kaybetmemin üstüne bu durum bana epey teselli verdi. Gelecek bugünkünden çok daha iyi görünüyor. Fakat, hâlâ içimde şüpheler var. Star gerçekten çirkin. Tüm o park yerleri, büyük mağazalar ve işaret levhalarının üzerindeki acayip renkler...

---

[10] MIT: ABD'nin en prestijli üniversitelerinden Massachusetts Institute of Technology'nin kısa adı. (Çev.)

- Çocuklar öyle düşünmüyorlar. Onlara göre Star olması gerektiği gibi görünüyor. Şimdi onları 1960'ların Star'ına bıraksak o haliyle kasabayı arkaik ve oldukça çirkin bulurlardı.

- Öyle bile olsa, gerçi çocuklarımın bu hallerinden gurur duyuyorum ama, bütün bu değişiklikler olmasaydı hayat onlar için belki de daha güzel olurdu. İlkin, Susan hâlâ Star'da, ve de birden fazla çocukla yaşıyor olabilirdi. Ya işlerini kaybetmiş işçilerimden ne haber? Elbette, çocuklarım ve bir kısım Amerikalılar refaha ermişler. Televizyonu dolaylı yoldan üretmekle Amerika'nın durumunun daha da iyiye gitmiş olma ihtimalini de kabul ediyorum. Ancak işçilerimden ne haber? Acaba kaçı, şey olabilir, ne diyordun onlara? "Web masters"? Bazıları, belki de hepsi, aksi durumda olabileceklerinden daha kötü durumdalar. Farklı bir dünyada işlerin onlar için daha iyi olmayacağını nasıl bilebilirim?

Ed işçilerine sadıktı. Hatta Jack Clements ve fabrikaları kapanmış olan Clarksville'li işçilerin durumundan da endişelendiğini görebiliyordum. Ed'e daha fazla malumatı nasıl verebileceğim konusunda bir fikrim vardı, ama bu, şimdiki kuvvetlerimin sınırlarının biraz daha zorlanmasını gerektiriyordu. Ed'i Star'a, bir zamanlar Willie'nin Ev Aletleri Mağazası'nın bulunduğu yere götürüp ona bir dondurulmuş yoğurt ısmarladım. Çok isabetli bir şey değildi gerçi. O yoğurdunu yudumlarken müsaade isteyip, Yukarıdakilerden özel bir ricada bulunmak üzere, Üst Kata fırladım.

ALTINCI BÖLÜM

Gümrük Tarifeleri Amerika'da İşsizliği Önler mi?

"Biliyor musun" dedi Ed, yediği dondurulmuş yoğurdu kastederek, "bu pek de fena bir şey değilmiş."

- Vanilyalı dondurma külahı yiyorsun.

- Nasıl oldu bu? Hey, neredeyiz biz?

Ed ve ben Star, Illinois şehir merkezinde, Main ve Oak caddelerinin kesiştiği köşedeydik. Yıl 2000'di, ve biz Willie'nin Ev Aletleri Mağazası'nın önünde duruyorduk.

- "İşte benim bildiğim ve de sevdiğim Star bu" dedi Ed, gururlu bir ifadeyle.

- Emin misin?

- En azından görünüşü ve insanda bıraktığı his bu. Binalar aynen geçmişte, 1960'ta oldukları gibi görünüyor, mağazalar da yerli yerinde duruyorlar. Yine de beni rahatsız eden bir şey var. Neden bunca insan sadece Ford Fairlane ve Chevy Impala[11] arabaları kullanıyor?

- Herkesin kullandığı bu.

---

[11] Ford ve Chevy firmalarının eskiden ürettiği, sonradan tarihe karışmış araba modelleri. (Çev.)

- Chrysler'e ne oldu?

- 1980'lerin başında iflas etti.

- Neden? Ve neden Ford ve Chevrolet bu kadar az ürün çeşidi sunuyor?

- İnsanlar bir zamanlar olduğu gibi gönüllerine göre araba almaya güç yetiremiyorlar. Gördüğün manzara ne biliyor musun Ed? Eğer Amerika hiç ithalat yapmazsa, 2000 yılında göreceğin Star manzarası işte bu. Eğer Frank Bates Başkan olur ve de ikinci tasarısı kanunlaşırsa, Amerika'nın alacağı manzara işte bu. İlk tasarısı Amerikalıları yabancı televizyondan korumuştu. İkinci tasarısı tüm ithalatı yasakladı ve bu tasarı da sürekli yürürlükte kalacak. Etrafında gördüğün manzara, kendi kendine yeten bir Amerika. İthalat yapmayınca Amerika daha önce üretmediği şeyleri üretmek üzere çok miktarda kaynak ayırmak zorunda. Bu modeller öyle pahalandı ki, insanlar daha önceleri güç yetirebildikleri arabalara güç yetiremez oldular. Her şey televizyonla başladı. Senin tasarı yasalaşınca...

- Benim tasarım değildi, Frank Bates'in tasarısıydı.

- Ama ona o fikri sen verdin. Nitekim o yasa geçtiğinde şirketinin işleri müthiş açıldı. Satışlar ve üretim arttı. Daha fazla işçi aldın. Onların daha önce çalıştıkları işi bırakıp sana gelmeleri için işçilere ödediğin ücretleri artırdın. Star'da işler gayet iyi gidiyordu, herkes de bunu görüyordu. Kasabanın her köşesinde yeni apartmanlar inşa ediliyordu. İşçilerin Cadillac'lara ve Lincoln Continental'lara biniyorlardı. Bazıları Carvette[12] kullanıyordu. İyi giyiniyorlardı. Kendilerine lüks evler inşa ediyorlardı.

- Bunun neresi yanlış? Kulağa oldukça hoş geliyor.

- Öyleydi, senin işçiler için. Ama Amerikalıların büyük bir bölümü bundan zarar görüyordu.

---

[12] Cadillac, Continental, Carvette: Çoğunlukla zenginlerin binebildiği lüks marka arabalar. (Çev.)

- Katılmıyorum. Kesinlikle. Bir kere, birinin zenginleşmesi ötekini niye incitsin? Daha önce bana Japonya'nın zenginleşmesinin ABD'yi incitmediğini söyleyen sensin.

- Birinin zenginleşmesi başka birini mutlaka yoksullaştırmak zorunda değildir. Ama yoksullaştırabilir de, birazdan göreceğimiz gibi. İkincisi?

- İkincisi, mal ithal ettiğimiz zaman, neden bunun işsizliği artırmayacağı üzerine epeyce konuştuk. Eğer argümanı doğru anlamışsam, yalnızca ithalatı yapılan malı içerde üretmeye yönelik işleri kaybederiz. Ama sen de itiraf etmiştin ki, ithalat bazıları için bulunduğu yeri terketmeye ve sıkıntılara sebep olur.

- Kısa dönemde, evet. Hatta yine itiraf etmiştim ki, kısa dönem bazıları için o kadar da kısa olmayabilir.

- O halde, ithalatı bir şekilde kısıtlamak için elimizde iyi bir nedenimiz var gibi geliyor bana. İthalatı kısıtlamak, kısa dönemdeki bu sıkıntıları önler.

- O sıkıntılar olmazsa uzun dönemde keyfi çıkarılacak fayda da olmaz. Fakat daha da önemlisi, ithalatı kısıtlamakla sıkıntıyı başından savamayacağını sana göstereceğim. İstersen televizyon ithalatı üzerine konacak gümrük tarifelerinin nasıl işlediğini incelemekle işe başlayalım.

- Ama parlamenter Bates'in tasarısı tarife değildi ki. Yalnızca ithalatı kısıtlıyordu. Ve de işçilerimi korumak içindi.

- Biliyorum, Ed. Sen kota istiyordun. Mesele şu ki, kota ile tarifenin son tahlilde birbirlerinden hiç bir farkı yok.

- Bu nasıl olabilir? Tarife sadece dışardan getirilen mallara uygulanan bir vergidir. Ama kota yabancı üreticiyi tarifede olduğu gibi malın fiyatını yükseltmeye zorlamaz. Yalnızca eski fiyattan ne kadar mal satabileceğine ilişkin bir sınırlama getirir. Çok daha adil bir uygulamadır.

- Görelim bakalım, Ed. Tarife ile başlayalım. İthal televizyonlara uygulanacak bir tarife hem yabancı, hem de yerli malı televizyonların

fiyatını yükseltir. Yerli televizyon üreticilerinin piyasa payını genişletip, ithal televizyonların piyasasını daraltır.

- Bir dakika, Dave. Yerli malı televizyonların fiyatını niye yükseltsin? Tarife yerli televizyonlara konmuyor ki, sadece yabancı mallara konuyor.

- Komik. Yabancı araba ithalatına gümrük vergisi konmasını talep eden her Amerikalı otomobil şirketi yöneticisi de, işte aynen böyle söyler. 'Sırf tarife var diye asla fiyatlarımızı değiştirmeyiz' derler. Tuhaflığa bakın ki, bu vaat her zaman çiğnenir.

- Neden? Gümrük vergisi ödemek zorunda olmadıkları halde fiyatları nasıl yükseltebilirler?

- Televizyon örneğine devam edelim. Diyelim ki tarife uygulanmadan önce aynı özelliklere sahip ve aşağı yukarı aynı kalitedeki yerli ve ithal talevizyonlar 250 dolardan satılıyor olsun. Derken Amerikan hükümeti ithal televizyonlara 25 dolar tarife uygulamaya başlasın. Tarife, aslında yabancıların ürettiği mallar üzerine konan vergi yerine kullanılan süslü bir kelimeden başka bir şey değildir. 25 dolarlık tarife demek, yabancı firmaların ABD sınırları dahilinde satacağı her bir televizyon başına Amerikan hükümetine 25 dolar ödemek zorunda olmaları demektir.

- Dolayısıyla adam, daha önce olduğu gibi, eline 250 dolar para geçebilmesi için sattığı malın fiyatını 275 dolara yükseltecektir.

- O kadar hızlı değil. Adam malının fiyatını 275 dolara yükseltmek isteyecektir. Hatta fiyatı 300 dolara yükseltebilse buna daha da sevinecektir. Ancak bir imalatçının ne yapmak istediği ile ne yapabildiği aynı şey olmak zorunda değildir. Malı piyasaya arz eden firmalar arasındaki rekabet kâr güdüsünün gücünü sınırlandırır.

- Ama ithal televizyonlar kesinlikle pahalanır, değil mi?

- Evet, öyle. Aksi takdirde Amerika'da tarife ödemek zorunda olduğunu bilen yabancılar için Amerika'ya televizyon getirmeye değmez. Şimdilik fiyat artışının tam ne kadar olacağını bir kenara bırakalım.

Yabancı üretim televizyonlar pahalanınca, eskiden ithal televizyon satın alan insanlar şimdi aynı kalitede, ama görece daha ucuz hale gelmiş olan Amerikan yapımı televizyonu satın almak isteyecektir. Eskisine göre daha çok sayıda insan bir şeyi satın almak isteyince, fiyat artar.

- Ama bu haksızlık, Dave. Amerikan imalatçısı vergi darbesi yemedi ki. Fiyatı artırmaya hakkı yok. Maliyetleri değişmedi.

- Belki haksızlık gibi gelebilir. Fakat tersini düşün. Diyelim ki Amerikalı üretici sattığı malın fiyatını yükseltmedi. O durumda ne olur?

- Televizyon başına eskiden ne kazanıyor idiyse şimdi de aynısını kazanacaktır. Adil görünüyor.

- Fakat eğer televizyon başına eskisine göre aynı parayı kazanıyorsa üretimini artırır mı, yoksa aynı düzeyde mi tutar?

- Aynı düzeyde tutar. Fiyat yükselmeden kimse yeni bir fabrika açıp kapasite artırmaz. Eski fiyat düzeyinde kârlı çalışabilecek tüm fabrikaları ise zaten açmış olması gerekir.

- Aynen öyle. Fakat yerli televizyon üretimi değişmezken, ithal malı televizyonun fiyatının artması nedeniyle Amerikalılar eskisinden daha çok yerli televizyon satın almak isteyeceklerdir. Bu durumun bize anlattığı şey, çok sayıda tüketicinin piyasada yetersiz miktarda bulunan televizyonun peşinden koşacağıdır. O halde mağazalarda durumun ne olacağını tahmin edersin?

- Müşteriler mağazaya geldiklerinde almak istedikleri televizyonun çoktan gitmiş olduğunu görürler. Dolayısıyla, istedikleri televizyonu alabilmek için müşteriler daha mağaza açılmadan kapıda kuyruk oluşturmaya başlayacaklardır.

- O halde televizyon almanın gerçek fiyatı zaten yükselmiş oldu. Amerikan yapımı televizyonların satıcısı malın fiyatını artırmazsa bile gerçek fiyat artmış olur, çünkü alıcı televizyon alabilmek için kuyrukta beklemek, bunun için de bu işe ekstra zaman harcamak zorundadır.

- Sanırım sonunda, satıcı fiyatı artıracaktır. Artmış fiyattan bile eskisi kadar televizyon satabilir, zira dış rekabet tarifeler dolayısıyla darbe yemiş durumda.

- Çok güzel, Ed. Aslında satıcı dükkanının dışındaki kuyruğu farketmese bile, müşteriler kuyrukta beklememek için daha fazla fiyat teklif etmek suretiyle fiyatları yukarı çekebilirler.

- Tamam, tamam, anlaşıldı; tarife sonucunda hem Amerikan yapımı, hem de ithal televizyonların fiyatları artar.

- Esasen, tahmin ettiğin gibi, burada irdelemeye gerek olmayan nedenlerden ötürü, her iki malın fiyatı da çoğunlukla toplam tarife miktarı kadar artacaktır. Örneğimizdeki 250 dolarlık televizyon, ister yerli ister yabancı olsun, artık 275 dolardan satılır hale gelecektir. Amerikalı üreticiler mallarına olan talep ve yüksek fiyat karşısında üretimi artıracaklardır. Yeni yerli televizyon fabrikaları açılacaktır. Bir televizyon fabrikasında çalışmaya uygun nitelikleri taşıyan işçilere olan talep artacak, dolayısıyla bunların ücretleri de yükselecektir.

- Daha yüksek ücret ve daha çok iş, Amerika için gayet iyi bir durum.

- Bazı Amerikalılar için iyi. Mesela senin işçiler ve şirketinin ortakları için. Televizyon fiyatlarındaki artış onların durumunu iyileştirir. Durumu kötüye giden hiç kimse yok mudur peki?

- Sanırım televizyon satın alan insanlar şimdi eskisinden daha fazla para ödemek zorundalar.

- Aynen öyle. Bazı Amerikalılar yeni fiyat olan 275 dolardan ithal televizyon almaya, ötekiler ise aynı fiyattan Amerikan yapımı televizyon almaya devam ederler. Fiyattaki artış televizyon tüketicilerinin durumunu kötüleştirir. Televizyon için ödenen ekstra 25 dolar nereye gider? Yabancı üreticilere ödenen ekstra 25 dolara Amerikan hükümeti tarife geliri adıyla el koyar. Amerikalı üreticilere ödenen ekstra 25 dolarsa onların kârlarını ve işçilerinin maaşlarını artırır.

- Bu yanlış bir şey mi, Dave? Vergi geliri olarak elde edilen faydalar ile yüksek gelir ve kârlar kaybedenlerin kayıplarını götürüyorsa, ortalık temizleniyor demektir.

- Yüzeyde böyle bir şey var gibi görünüyor. Tabiî ki, işçilerinin, yüksek gelirleri sayesinde bindikleri Cadillac ve Lincoln'ların parası Amerikalı televizyon tüketicilerinin cebinden çıkıyor demektir. Her bir tüketici 25 dolarlık başka bir maldan vazgeçmek zorunda ki, bu sayede senin işçiler refaha erebilsin. İşçilerin kazancı daha büyük gibi görünüyor, çünkü televizyon alıcılarının sayısına oranla işçilerin sayısı daha az. Dolayısıyla her ne kadar televizyon tüketicisinin zararı sadece 25 dolar olsa da, her bir işçinin kazancı çok, çok daha fazla.

- Bunun neresinin yanlış olduğunu hâlâ anlamış değilim.

- Bunun bir tür zorbalık olduğu ileri sürülebilir. İşçiler televizyon alıcılarının ceplerinden para çalıyorlar. Nasıl? Daha iyi bir mal üreterek ya da maliyetlerindeki artış sonucu televizyon arzının azalmasıyla değil, hükümetin rekabeti kısıtlaması sonucu bunu yapabiliyorlar. Fakat bu, belki de bir kenara bırakmamız gereken felsefi bir mesele. İşçilerinin kullandığı süslü arabaların, Amerikalıların hayat standardının yükseldiğine ilişkin nasıl yanlış bir izlenim verdiği gayet açık. Televizyon alanların daha kötü yaşam koşullarını görmüyorsun ki. Amerikalıların bir kısmı kazanmış, ama diğerleri de kaybetmiştir.

- Pekala, pekala. Amerikalıların bir kısmı daha iyi, bir kısmı da daha kötü durumda. Belki de kazananların kazancı kaybedenlerin kaybından daha büyüktür.

- Resmin tümüne bakarsan esasen kayıplar kazançları geride bırakıyor.

- Nereden biliyorsun, Dave?

- Her bir televizyon, ithal veya yerli, eskisine göre 25 dolar daha pahalı. Başka bir deyişle her bir televizyon tüketicisi tarifelerin olmadığı bir dünyaya göre 25 dolar kaybetmiş durumda.

- Fakat Dave, her bir üretici bu 25 doları kazanmadı mı? Hâlâ kazançlarla kayıplar birbirini dengeliyor gibi görünüyor.

- Pek değil. Amerikan üreticisinin kazancı 25 dolardan daha az.

- Haydi, Dave. 25 dolarlık bir kayıp nasıl başka birinin 25 dolarlık kazancı olmaz?

- Paradoksal bir durum değil mi? Nedeni şu, Ed. Artan televizyon fiyatlarına tepki olarak hiç bir şey yapmamış olsaydın, o zaman her bir televizyon başına kârın gerçekten 25 dolar daha yüksek olur, dolayısıyla tüketicinin kaybı senin kazancın tarafından dengelenebilirdi. Ama televizyon fiyatlarındaki artış seni daha fazla televizyon üretmeye teşvik eder. Mevcut fabrikanda üretimi genişletir, belki de ilave bir fabrika daha inşa edersin. Fakat bu ilave üretilen televizyonların maliyeti daha önce ürettiğin daha az sayıdaki televizyon maliyetiyle aynı olmayacaktır. Ürettiğin yeni televizyonlardan elde ettiğin kâr 25 dolardan daha az olacaktır.

- Neden?

- Çünkü, mesela iki fabrikayı birden tek fabrika kadar etkin biçimde işletemeyeceksin. İkincisi için işe aldığın yönetici birincisi kadar nitelikli olmayacak, sen de tek bir fabrikada yapabildiğin ölçüde iki fabrikaya birden göz kulak olamayacaksın. Sonuçta yeni televizyonlardan kârın 25 dolardan az olacaktır.

- Ama bazen artan üretim maliyetleri düşürülebilir. Ölçek ekonomileri diye bir şey duymadın mı, Dave?

- Hem de yıllarca duymuşumdur, Ed. Evet, ölçek ekonomileri diye bir şey duydum. Fakat üretimi genişletip maliyetleri düşürmek için neden tarifeleri bekleyesin? Aklı başında yönetici mümkün olan tüm ölçek ekonomilerinin sınırına zaten gelmiş olacaktır. Dolayısıyla bir tarifeye tepki olarak kapasiteni genişletmen maliyetlerini artıracaktır. Tarifenin bir bütün olarak Amerika için kazançların kayıpları dengelediği bir durum olmaması bundandır. Tüketicilerin zararı, üreticilerin ve onların işçilerinin yararından daha büyüktür.

- Bu nasıl olabilir, Dave? Kayıpların kazançlar tarafından nasıl olup da dengelenmeyeceğini hâlâ tam anlamış değilim.

- İnsanların teşviklere nasıl tepki verdiğini hatırlamalısın. Senin firman teşviklere üretimi artırarak tepki verir. Bu daha fazla kaynağın televizyon üretimine ayrılması demektir. Ama bunun da bir bedeli vardır. Eskisine göre 25 dolar daha kârlı hale gelmiş televizyonlardan daha çok satmak için daha fazla Amerikan kaynağı harcıyorsun. Bir bütün olarak Amerika daha fakir hale geliyor.

- Hepsi bu kadar mı?

- Hayır. Teşviklere tepki verenler yalnızca televizyon üreticileri değil. Olaylar zincirine bir kez daha bakalım. Yabancıların ürettiği televizyonlara konan vergi Amerikan yapımı televizyonlara olan talebi artırırken, yabancı televizyonlara olan talebi azaltır. Amerikan yapımı televizyonların fiyatları da yükselir. Yerli televizyon üretimi artarken, televizyon ithalatı azalır. Amerikalıların satın aldığı toplam televizyon sayısına ne olur? Bu sayı düşer, her ne kadar yerli üretim artmış olsa bile. İthalattaki düşüş, her zaman için Amerikan üreticilerince yapılacak üretim artışını bastırır.

- Neden?

- Çünkü, yerli ya da yabancı, tüm televizyonların genel olarak fiyatları artmıştır. Fiyattaki artış dışında, insanların satın almak istedikleri televizyon sayısını değiştirecek herhangi bir şey olmamıştır. Televizyonlar pahalanınca insanlar onlardan daha az sayıda satın almak isteyeceklerdir. Bir bütün olarak ele alındığında Amerikalılar daha kötü duruma düşmüşlerdir, çünkü zevkini çıkaracakları daha az sayıda televizyon vardır artık.

- Bir dakika, Dave. Eğer Amerikalılar şimdi daha az televizyona sahiplerse, başka bir şeye daha çok sahip olmaları lazım. Diyorsun ki Amerikalıların bir kısmı fiyattaki artıştan olumsuz etkilenir, 25 dolar kaybederken

bazıları da televizyon almaktan tamamen vazgeçer. Bu demektir ki eskiden televizyon için harcadıkları 250 dolar şimdi başka bir şey alabilmek için ceplerinde duruyor. Dolayısıyla fazlasına sahip oldukları başka bir şey var.

- Son derece yerinde. Lakin biliyoruz ki 250 dolara her ne alırlarsa alsınlar onlar için televizyon kadar değerli olmaz.

- Bunu nasıl bilebilirsin?

- Diyelim ki eskiden 250 dolar verip televizyon alan adamın biri şimdi bir takım elbise alsın. Tarife uygulamasından önce 250 dolarını elbise ya da televizyondan hangisini isterse harcama özgürlüğüne sahipti ve televizyonu seçiyordu. Bu seçim esasen, aynı fiyata satılan televizyon ile takım elbiseden televizyonun tüketiciye daha çok zevk verdiğine veya daha yararlı olduğuna işaret ediyor, ki adam tercihini o yönde kullanıyor. Televizyon ithalatına tarife koymakla bu tercihi devre dışı bırakıyorsunuz. Onun yerine bu adamı 250 dolarlık bir elbise ile 275 dolarlık bir televizyon arasında seçim yapmaya zorluyorsunuz. Yani adamı televizyonu bırakıp takım elbise almak zorunda bırakıyorsunuz ki, bu onun durumunu kötüleştiren bir değişimdir. Onun buradaki kaybı da, sözkonusu iki maldan alacağı tatmin farkına eşittir.

- Demek istediğini anlıyorum. Biraz haksızlık olduğu doğru. Ama sadece biraz. Ne de olsa elbiseyi alıyor sonuçta.

- "Birinin lokması ötekinin sancısı" oluyor biraz, ama istersen bunu tartışmayalım.

- En azından şunu itiraf et ki Dave, tarife Amerikalılar için daha çok iş imkânı yaratıyor.

- Afedersin, ne dedin?

- Dedim ki, tarifenin en azından Amerikalılar için iş imkânı yarattığını itiraf etmelisin.

- Ed, sen iyi bir adamsın, akıllı birisin. Fakat beraberce üzerinde durduğumuz bunca şeyden sonra nasıl olur da tarifenin iş imkânı yarattığını söyleyebilirsin?

- Öyle yapmıyor mu yani? Ben önceden yapabildiğimden daha fazla sayıda işçiyi işe almadım mı? Bu istihdamın artması demek değil mi?

- Ed, zenginliğe giden dolaylı yolu hatırlıyor musun?

- Elbette.

- Nedir bu?

- Bazan dolaylı yoldan televizyon üretmek doğrudan üretmekten daha ucuza gelir. TV üretmenin iki yolu...

- Tamam. Şu anda konuştuğumuz şeyle zenginliğin dolaylı yolu arasında herhangi bir ilişki görebiliyor musun?

- Aslında pek değil. Dolaylı yol üretim maliyetleri hakkında bir teori. Oysa benim işçi sayısını artırmam, onlara ödediğim ücretleri yükseltmem soyut bir teori değil ki. Bu değişiklikler gerçek. Altlarındaki şu arabalar da gerçek arabalar. İstihdamın artması Amerika'nın kesin yararına.

- Gerçekten mi? O halde gel seninle Rahway, New Jersey'e gidelim.

Gözlerimizi kapatıp yeniden kuzeydoğuya yöneldik.

- Ne görüyorsun, Ed?

- Hiç bir şey.

- Nerede olduğumuzu biliyor musun?

- Mısır tarlası gibi bir yer.

- Evet, mısır tarlası. Vaktiyle Merck eczacılık şirketinin durduğu yerde şimdi bu mısır tarlası duruyor.

- O nereye gitti?

- Hiç bir yere. Zaten hiç inşa edilmemişti ki. Unutma, şu anda tüm yabancı ürünlerin yasaklandığı, ithalatın olmadığı bir dünyada, 2000 yılındayız. Serbest ticaret olmadan Merck'in bu fabrikası hiç bir zaman inşa edilmezdi.

- Niçin, Dave? Ve de bunun televizyon ithalatına gümrük vergisi konmasıyla ne ilgisi olabilir?

- Amerika malları ithal etmek yerine kendisi üretirse bazı Amerikan fabrikaları büyür, istihdamın arttığı yönünde bir izlenim verir. Ne var ki bu işleri yapacak insanlar bir yerlerden gelmek zorundadır.

- Hadi, Dave. Bana şimdi, Amerika'nın televizyon ithalatını durdurup yerli üretimi artırması yüzünden mi Merck'in bu fabrikayı hiç bir zaman kuramadığını söylüyorsun?

- Evet.

- Bu nasıl olabilir ki?

- Bir anlamda, bir televizyon fabrikasının büyümesiyle, hiç bir zaman kurulamamış bir eczacılık tesisi arasında en ufak bir ilişki yok. Yine de bir çok yönden bu iki olay o kadar birbiriyle irtibatlı ki. Sen ve öteki Amerikalı televizyon imalatçıları fabrikalarınıza işçi aldığınız için bu fabrika çalıştıracak işçi bulamadı.

- Ama Dave, daha önce bir televizyon fabrikasındaki işçilerin bir gecede kimyacı haline gelemeyeceklerini itiraf etmiştin. Ee o halde, kimyacılar nasıl olup da bir gecede televizyon üreten işçiler haline gelebilir?

- Bir gecede, hayır. Fakat onların çocukları bu dönüşümü yapabilirler, bunu göremiyor musun? Serbest ticaret sayesinde işçilerinden bazılarının çocukları, Merck için çalışan kimyacı veya pazarlamacı oldular. Serbest ticaret olmadığı zaman, televizyon üretmek birdenbire kimya okumaktan daha cazip hale geliverir. Bu durumda, işçilerinin çocukları kimya okumak için lisans üstü okullara gitmezler.

- Neden gitmesinler?

- Çünkü bu takdirde kimyacıların eline geçen ücret serbest ticaret şartlarında olabileceğinden daha düşük olur. Hâlâ ortada bir miktar kimyager olur, sadece serbest ticaret koşullarında olabileceği kadar değil.

- Neden?

- İki nedeni var bunun. Birincisi, daha önce senin de itiraf ettiğin gibi, televizyon endüstrisinde bir genişleme olunca televizyon işçilerinin ücretleri yükselir. İkinci neden ise bu kadar kolay farkedilir cinsten değildir. İthalat olmadan, ilaca olan talep, dolaylı yoldan, serbest ticaret koşullarında olabileceğinden daha az olacaktır. Sonuç olarak kimyacıların ücreti de serbest ticaret koşullarında olabileceğinden daha düşük düzeylerde kalacaktır.

- Talep neden az olsun? Sanıyorum şu konuda anlaşmıştık: en azından tarife durumunda, televizyon fiyatlarının artması sonuçta kârı zararını götüren bir durumdur—bir kısım Amerikalılar zenginleşirken, bir kısmı da aşağı yukarı aynı oranda fakirleşmektedir. Şayet Amerikalılar yaklaşık aynı zenginliğe sahiplerse, ilâçlara olan talep neden aşağı gitsin?

- Biraz kendini zorlayarak düşünürsen, bana bunun cevabını verebilirsin, Ed.

- Pekala. Eğer Amerikalıların eczacılık ürünlerine olan talebi aynı kalırsa, bir başkasınınki düşer mi?

- Kiminki düşebilir?

- Japonya'nın.

- Neden?

- Valla benim çözmekte zorlandığım nokta da bu. Japonya'da kendilerinin eczacılık ürünlerine olan taleplerinin değişmesine yolaçacak hiç bir değişiklik olmadı.

- Buna emin misin?

- Hayır değilim. Ama bahse girerim, senin emin olduğun bir şey vardır.

- Söyleyecek bir miktar sözümün olduğunu itiraf edeyim. Ticaret kısıtlamaları devreye girmezden önce Amerika ihtiyacı olan televizyonların bir bölümünü dolaylı yoldan üretiyordu. Amerika ilaç üreti-

yor, bunu televizyonla değiş-tokuş yapıyordu. İthal televizyon üzerine ya bir tarife ya da bir kota konmasıyla ABD'ye daha az sayıda Japon televizyonu gelir. Fakat ABD'ye sattıkları televizyon miktarı düşünce Japonların dolarları da azalır. Bu durumda onlar ya da Japonlarla dolar karşılığında ticaret yapan ülkeler dolarla alınabilecek şeylerden, mesela ilaçlardan, daha az almak durumunda kalacaklardır. Böylece, Amerikan ihracat sektörü sıkıntıya girecektir.

- Bilmem ki, Dave. Japonların sırf ellerinde daha az Amerikan doları var diye Amerikan eczacılık ürünlerinden daha az almayı düşüneceklerine inanmak zor.

- Para Amerikalılar ile Japonlar arasındaki gerçek etkileşimi gizler. Farzedelim ki sen bir çiftçisin ve gıda maddeleri üretiyorsun. Ürün yetiştirmekte uzmanlaşmak suretiyle bu işte oldukça usta hale geliyorsun. Diyelim ki kasabada da maharetli bir terzi var. Terzi ile alış-veriş ediyor, yetiştirdiğin ürünlerin bir kısmını veriyor, karşılığında da onun diktiği elbiselerden alıyorsun. Bir gece yatağa gitmeden sihirli bir budalalık şurubu içip yatıyorsun. Sabah budala bir vaziyette kalkıyor ve diyorsun ki: "Bundan böyle elbise dikimi işlerinin bu evden dışarı çıkmasına izin vermeyeceğim. Elbise ithalatını yasaklıyorum." Dolayısıyla, terziye gidip bundan sonra kendisinden elbise satın almayacağını söylüyorsun. Sence terziye olan ürün satışın bundan nasıl etkilenir?

- Azalır.

- Sadece azalmaz, tamamen ortadan kalkar. Neden biliyor musun?

- Ben yetiştirdiğim ürünü ona vermezsem, o da cömertlik yapıp elindeki elbiseyi bana verecek değil herhalde.

- Aynen. Elbise ithal etmeyi reddetmen demek, esasen elbise ile yiyeceği değiş-tokuş yapmak istemediğini söylemen demektir. Dahası terziye yaptığın gıda maddesi satışındaki kaybı, diyelim ki evinde iş yapan marangoza, daha fazla satarak da telafi edemezsin. Marangoz senden eskiden ne kadar yiyecek alıyor idiyse şimdi de o kadar alacaktır.

Aynı olay ABD televizyon ithalatına tarife koyduğunda da cereyan etmektedir. Amerika dünyaya demektedir ki, "artık sizinle eskiden yaptığımız kadar ticaret yapmak istemiyoruz." Sonuç olarak, ABD daha fazla televizyon üretirken onun karşılığında başka bir şeyden daha az üretmek durumunda kalacaktır. Amerika eskiden ihtal ettiği televizyon için neyi dişarıya veriyor idiyse, işte o şeyden daha az üretecektir. İthalat ve ihracat birbirine oldukça girift bağlarla bağlıdır.

- Demek ki Amerika'da televizyon sektöründeki işçi sayısında meydana gelen bir artış Japonya veya başka bir ülkeye mal ihraç eden bir sektörde çalışan işçi sayısında ortaya çıkacak azalmayla dengelenecektir.

- Aynen. İşte bu nedenledir ki, gümrük vergisi dış rekabetin yol açtığı kısa dönemli sıkıntıları önleyemez. Bilakis tarife de kendi kısa dönemli sıkıntılarını beraberinde getirir. Fakat, bunun böyle olduğunu görebilmek biraz daha zordur, o kadar.

- Birbirini götürme hadisesi tam olarak birbirine denk mi olur? Yani televizyon sektöründe yaratılan işlerle ihracat sektöründe kaybedilen işler tamı tamına birbirine eşit midir?

- Bu soru aslında yanlış sorulmuş bir soru. Amerika'daki istihdam sayısını toplam nüfus ve bu nüfusun ne kadarının çalışmak istediği belirler. Önemli olan iş sayısı değil, insanların iştigal ettikleri işin niteliğidir. Amerika vatandaşlarını onların yeteneklerine en uygun alanlarda istihdam etmelidir. Aksi takdirde zenginlik yaratacak fırsatlar kaybediliyor demektir. Bir tarife Amerikalılar için iki tür kayıp yaratır. Televizyon daha pahalı hale geldiği için Amerikalılar gereğinden daha az televizyon satın alırlar. Amerikalıların hâlâ zevkini okşayan televizyonlar ise, etkin olmayan ölçülerde yüksek maliyetlerle üretilir. Amerika televizyonu içerde üretebilmeye gereğinden fazla kaynak tahsis eder.

- Neden, Dave?

- Böyle bir durumda, vaktiyle dolaylı yoldan televizyon üreten Merck eczacılık fabrikasının yerini televizyonu doğrudan yöntemle üreten Stellar televizyon fabrikası alır. Merck'in televizyonu nasıl ürettiğini hatırlıyor musun? Ürettikleri ilaçlar Japonya'da satılıyor. Merck'in eczacılık ürünlerinden birini, belirli bir ilacı ele al. Bu ilacın, Japonya'da satıldığında bir televizyon satın almaya yetecek kadar yen kazanacak, belirli bir miktarı var. Bu miktarda ilacı Japonya'da satmak, aslında dolaylı yoldan bir televizyon üretmek demektir. Bu ilacı üretmenin maliyeti *senin* doğrudan yöntemi kullanarak bir televizyon üretmenin maliyetinden daha düşüktür. Yani, Merck televizyonu daha etkin bir şekilde üretebilmektedir. Bu demektir ki, fabrikada kullandığın kaynakları alıp, bir eczacılık fabrikasına dönüştürsen, yine de elinde Amerika için değerli olan başka bir şey üretebilecek ekstra kaynak kalırdı.

- Serbest ticaret şartlarında televizyonların çok daha ucuzladığını daha önce görmüştük. Şimdi de doğrudan yöntemle üretildikleri zaman bir televizyonun fiyatının ne olacağına bir göz atalım.

Ed'i tekrar tarife şartlarında 2000 yılının ürünü televizyonlara baktığımız Willie'nin Elektronik Ev Aletleri Mağazası'na götürdüm. Serbest ticaret koşullarında televizyonlar, Circuit City'de olduklarından çok daha pahalı durumdaydılar.

- Fakat neden Dave, neden? Neden bu kadar pahalılar?

- Nedeni daha önce konuştuğumuz o eski karşılaştırmalı üstünlük kuramı—zenginliğe giden dolaylı yol. Kendi gömleğini kendisi üreten çiftçi daha mı zengindir, daha mı fakir? Daha zengin gibi görünür, zira gömlek endüstrisini hanesinde tutmayı başarmıştır; ama aslında daha yoksuldur. Çünkü yiyecek üretme konusuna konsantre olamaz, daha yoksul bir çiftçi haline gelir. Onun için gömlek yapmak pahalıdır, zira bu çiftçilik için harcanması daha yararlı olan zaman ve yeteneklerden vazgeçmek demektir. Ticaret kısıtlamaları uygulayan bir Amerika, işte etrafında gördüğün böyle bir Amerika'dır. Bu Amerika her şeyini kendisi üretmek zorunda olan bir Amerika'dır. Etrafta her şeyi serbest ti-

caret şartlarında olabileceği kadar ucuz üretmeye yetecek kadar insan, makina ve toprak yoktur. Eczacılık ve bilgisayar gibi alanlar için serbest kalan tüm o yetenekler...

- Oğlum Steve'den ne haber?

- Birazdan gidip Steve'i göreceğiz. Ama bunu yapmadan önce, Rahway'de daha önce hiç varolmamış olan o fabrika hakkında düşünmeni istiyorum.

- Eczacılık fabrikası mı?

- Evet. Bir çok açıdan meselenin özü o.

- Var olmayan bir şeyin meselenin özü olması tuhaf.

- İthalat, bir televizyon fabrikasını işçi çıkarmak zorunda bırakınca onların acılarını ve sıkıntılarını anlar, onlara sempati duyarız. Ama bir gümrük tarifesi bir eczacılık fabrikasındaki işleri yok edince, aradaki ilişki o kadar dolaylı bir ilişkidir ki, kimse olayın meydana geldiğini farketmez bile. Rahwey'deki sıkıntıdan dolayı kimse tarifeleri suçlamayı aklına getirmez, ama ne yazık ki sıkıntı oradadır. Herkes inanır ki, tarife, televizyon veya otomobil işçilerinin işsiz kalmasını önler. Oysa insanlar aynı tarifenin eczacılık sektöründeki işçilerin işsiz kalmasına yol açtığını görmezler. Televizyon fabrikası inşa edildiğinde tarifeye övgüler dizilir. İlaç fabrikası ya da bilgisayar fabrikasının o yüzden hiç kurulamadığını kimse görmez. Ortada olmayan bir şeyi görmek kolay değildir.

Bir başka ironi de şu, Ed. Bir Amerikalı, bir Amerikan arabası alınca Amerikalılara iş imkânı yarattığı için övünür. Haydi, arabanın esasen Kanada ya da Meksika'da imal edildiğini, arabadaki parçalardan yarısının hatta daha da fazlasının ithal edildiğini bir kenara bırakalım. Amerikalı oto imalatçıları pek çok Amerikalıyı, Amerikan malı almanın yerli istihdam açısından iyi bir şey olduğuna ikna etmeyi başarmışlardır. Ancak ironiyi görebiliyor musun? Japon arabası alan bir Amerikalı da aslında Amerikalılara iş imkânı yaratılmasına yardım ediyordur,

fakat araba sektöründe değil. Japon arabası alan vatandaş Japonya ile ticaret yapan sektörleri harekete geçirir. Japon malı araba alan kişi Boeing'de çalışan işçiye, Procter & Gamble'daki kimyacıya, Merck işçisine, Disney'deki çizgi film yapımcısına ve de dünyaya Amerikan know-how'ı ihraç eden endüstrilerde çalışan işçilere yardım etmektedir. O halde asıl mesele iş yaratılıp yaratılmadığı değil, hangi tür işlerin yaratıldığıdır.

- İroniyi görüyorum, Dave. Fakat insanların bu tür etkilerin tamamını görebilmelerinin ne kadar zor bir şey olduğunu takdir edersin.

- Anlıyorum. İşte, ticaretteki korumacılığın ardında dönen siyasetin önemli bir bölümünü açıklayan faktör budur. Frank Bates televizyon sektörünü koruyan bir tasarıyı gündeme getirdiğinde bunu kim destekler?

- Bir kere işçilerim kesin destekler.

- Onların desteği ne kadar yoğundur?

- Onlar için bahis konusu olan çok büyük menfaatler vardır. Frank'e mektuplar yazacaklar, Washington'dan ziyarete geldiğinde gidip onu göreceklerdir. Sendikaları Frank'a para yardımında bulunacak, işçiler de gelecek seçimlerde oylarını ona vereceklerdir.

- Frank'in tasarısına kimler karşı çıkmalıdır, Ed?

- Tüketiciler.

- Doğru. Fakat tüketicinin menfaati gayet zayıftır. Tüketicinin kaybetmesi sözkonusu olan menfaati 25 dolardır, işçilerinin uğruna savaştığı yüzlerce dolar değil. Doğal olarak tüketici bu işin peşine düşmek için daha az motivasyona sahiptir. Hatta tüketici bu işin peşine düşmeye utanır. Bu konuda tüketicilerin tekrar tekrar duydukları şey, yerli sanayileri desteklemelerinin onlar için bir vatanseverlik görevi olduğudur. Söyler misin bana Ed, bir tüketicinin vatanseverlik görevi nedir?

- Bildiğimi sanıyordum. Fakat şimdi anlıyorum ki bu mesele vaktiyle düşündüğümden daha karmaşık bir mesele. İsterdim ki insanlar benim televizyonlardan satın alsınlar. Şayet almazlarsa da sanırım bu

Amerika'yı incitmez, yalnızca *bazı* Amerikalıları incitirken, bazılarına da yardım eder.

- Lakin pek çok tüketici bunu görmez, dolayısıyla yabancı malı satın almaktan, veya korumacılığa karşı çıkmaktan utanır. Tabiî ki tüketicilerin yanısıra korumacılığa karşı çıkması gereken bir grup daha var.

- Merck'te çalışan işçiler değil mi?

- Doğru, Ed. Ne yazık ki onların durumu oldukça ümitsiz.

- Neden?

- Her şeyden önce, ithal televizyon üzerine konacak bir tarifeden yerli televizyon fabrikalarında çalışan işçilerin kazanacağı gün gibi aşikardır da, bundan hangi sektörlerin zarar göreceği her zaman aşikar değildir. Daha da kötüsü, kendi menfaatleri için mücadele etmek üzere ortada mevcut bile olmayabilirler. Örneğin, televizyon sektörünü koruyup bilgisayar sektörüne darbe vuran bir yasal düzenlemeye, bilgisayar sektöründeki işçilerin karşı çıkması gerekir. Oysa henüz doğmasına fırsat verilmeyen bu sektörde hakkını savunacak işçi de olmaz. Yani, işçiler henüz daha o sektörde çalışıyor durumda olmayabilirler. Steve'i, senin oğlanı ele al mesela...

- Gidip onu görebilir miyiz, Dave?

- Söz veriyorum Ed, onu göreceğiz. Yakında. Ama şimdi 40 yıl öncesinin, 1960'ın Steven'ini düşün. 1960'ta Steven henüz bir çocuk. Televizyon sektörünün korunmasının dış dünya ile ticaret yapan şirketleri nasıl olumsuz etkileyeceğini göremez. Korumacılığın televizyon sektörüne nasıl yeni kaynaklar yönlendirdiğini, bunun bilgisayar gibi öteki yerel sektörlerin büyümesini nasıl engellediğini göremez. Çocuk olsun yetişkin olsun, onun etkileri otuz yıl daha hissedilmeyecek olan bir yasaya karşı çıkmasını nasıl beklersin? Oysa birileri çıkıp çocukların en sınır tanımaz hayallerini gerçekleştirmelerine olanak verecek fırsatlara sahip olmalarını garanti altına almanın yollarını aramalıdır. Sence de öyle değil mi, Ed?

YEDİNCİ BÖLÜM

Tarifeler Kotalara Karşı

- Hepsi gayet iyi, gayet hoş, Dave. Fakat Frank Bates'in orijinal yasa tasarısı bir kota idi, tarife değil. Bana göre bunlar oldukça farklı şeyler.

- Arada bir fark mevcut, ama bu noktada aynı şeyleri düşündüğümüz konusunda kuşkularım var. Sence aradaki fark ne?

- Tarife yabancılardan alınan bir vergi gibidir. Ama kota sadece dışardan gelecek yabancı mal miktarını azaltır, o kadar. Yani kota, Amerikan tüketicisinin yabancı bir malın yerine yerli bir ürünü ikame etmesini sağlar.

- Ed, piyasada daha az yabancı marka televizyon mevcut olunca ne olur dersin?

- Yabancı televizyonlar pahalanır herhalde.

- Daha az yabancı televizyon daha yüksek fiyattan piyasaya arz edilince, bu sefer Amerikan yapımı televizyonlara olan talebe ne olur dersin?

- Artar. Dolayısıyla fiyat da artar, değil mi, Dave? Hımm. Biraz tarifeye benziyor.

- Esasen aynı olaylar zinciri ortaya çıkıyor. Ürünlerinin fiyatlarının artmasına tepki olarak yerli televizyon üreticileri üretimlerini artırırlar. Hem Amerikan, hem de yabancı yapımı televizyonlar sonuçta daha pahalı hale gelir. Fiyatların artması tüketicileri zor durumda bırakır.

Amerikalılar eskisine göre zevkini çıkaracakları daha az televizyona sahipken, doğrudan yöntemi kullanarak gereğinden fazla yerli televizyon üretilir. Buna karşılık, dolaylı yöntem ile üretilen televizyon sayısı ise gereğinden daha azdır.

- Üretilen toplam televizyon sayısının neden düşmek zorunda olduğu konusunda kafam hâlâ karışık. Neden yerli üretimdeki artış kota yüzünden yabancı televizyon ithalatında meydana gelen düşüşü dengelemesin?

- Nedeni şu: kotayla birlikte yabancı mal arzında bir düşüş olur, bu da televizyon fiyatlarını artırır. Fiyattaki artışa olumlu bir tepki olarak yerli üretim artar. Ancak bu hiç bir zaman yabancı mal arzındaki düşüşü dengelemez veya meydana gelen arz açığını kapatamaz. Diyelim ki yabancı mal arzındaki düşüşü dengeledi. Bu durumda Amerikalı tüketiciye sunulan yerli ve ithal toplam televizyon miktarı daha önceki seviyesine ulaşır. Şayet üretilen miktar daha önceki seviyesine eşitse, o zaman fiyatın da kotadan önceki fiyatla aynı olması gerekir; ancak bu durumda ortaya bir çelişki çıkıyor. Eğer fiyat değişmeden kalıyorsa, o zaman senin gibi Amerikan imalatçıları üretimlerini neden artırsınlar? Bunu yanlışlıkla yapmış olsan bile, yeni fiyatın eskisiyle aynı olduğunu görünce bazı üretim tesislerini kapatmak durumunda kalacaksın. Bu yeni tesislerin yeni fiyatlarla kârlı iş yapması mümkün değil. Öyle olsaydı, sen onları daha önceden zaten açmış olurdun. O halde, kotanın net etkisi arzda bir azalma ile, yerli olsun ithal olsun, televizyon fiyatlarında bir artıştır.

- Aynen tarifeye benziyor.

- Aslında bir kotanın tamı tamına tarife etkisi yaratacak biçimde yapılandırılması mümkündür. Farzedelim ki tarife ve kotaların yokluğunda Amerika 20 milyon televizyon ithal ediyor. Diyelim ki 25 dolarlık bir tarife konunca fiyat 250 dolardan 275 dolara çıkıyor, buna karşılık ithalat yüzde 25 azalarak 15 milyona düşüyor. İthal televizyon sayısını 15 milyonla sınırlı tutmak suretiyle televizyon fiyatları üzerinde

tıpatıp aynı etkiyi yaratabilirsiniz. Fiyat, aynen tarife uygulamasında olduğu gibi 275 dolara çıkacaktır.

- Bu iki durumda tarife ile kota arasında herhangi bir fark var mıdır, Dave?

- 15 milyonluk bir kota, verdiğim örnekteki 25 dolarlık bir tarifenin yol açtığı hemen tüm etkileri aynen ortaya çıkarır. Her iki durumda da mağazalardaki televizyonlar 275 dolardan satılacaktır. Fark şu ki, tarife durumunda, yüksek fiyatın bir kısmına Amerikan hükümeti tarafından "tarife geliri" adı altında el konulur.

- Bu mekanizma nasıl işler?

- 25 dolarlık bir tarife halinde televizyon ithalatçısı, devlete 25 dolar ödemek zorundadır. Dolayısıyla tüketici ithal televizyondan 25 dolar kaybederken, en azından bir kısım Amerikalı, sözkonusu devlet geliri hükümet harcamasına dönüştüğü zaman 25 dolardan faydalanmış olacaktır. Unutma ki Amerikalıların tümü açısından meseleye bakıldığında, 25 dolardan gelecek kazanç ve bundan dolayı oluşacak kayıplar bizatihi birbirini götürür.

- Niye 'bizatihi' diyorsun?

-Çünkü tüketiciden devlete, devletten de hükümet harcamalarından yararlanacak bir vatandaşa el değiştiren para sadece bir boyamacılalamadır.[13] Bir Amerikalı [tüketici], 25 dolar daha fakirken, başka bir Amerikalı [hükümet harcamasından yararlanan kişi], 25 dolar daha zengindir. Bir Amerikalıdan diğerine böyle bir transfer yapılmasının adil olup olmadığı ayrı bir sorudur. Lakin boyama olmayan bir şey vardır ki, o da 25 dolarlık bu transferin insanların davranışları üzerinde yaratt■ğı etkidir. Zevki çıkarılacak televizyonların sayısı azalırken,

[13] Birinin cebinden alınıp diğerinin cebine koyulduğu için toplama katkısı sıfır bir para-dır. (Çev.)

Amerika dolaylı yol yerine doğrudan televizyon üretmek için gereğinden fazla kaynak harcamak durumunda kalmaktadır. Bu bir boyama değildir. Bu, Amerika'yı daha fakir hale getiren net bir kayıptır.

- Kotanın bundan farkı nedir?

- Kota durumunda, satın alınabilecek televizyon sayısının gereğinden az kalması ve doğrudan yolla televizyon üretmenin sonucu olarak bu işe gereğinden fazla kaynak harcanmasından doğan kayıplar yine sözkonusudur. Ancak tüketicinin yabancı televizyon için ödediği ekstra 25 dolar ya malı dışardan getiren Amerikalı ithalatçıya, ya da yabancı üreticiye gider. Eğer sonrakine giderse, yabancı üreticinin eczacılık ürünleri, bilgisayarlar ve daha başka Amerikan ürünleri için harcayabileceği fazladan bir 25 Amerikan doları var demektir.

- Yanlış bunun neresinde?

- Tarife sayesinde bu 25 dolarlık alım gücü ve Amerikan mal ve hizmetleri üzerinde hak talebi Amerikalıların elinde kalır. Kota durumunda ise, sözkonusu 25 dolar yabancı üreticilerin eline geçebilir. Bu durum, yabancıların Amerikan malları ve hizmetleri üzerinde hak talep etmelerine imkân verecektir ki, bu takdirde Amerikalılara faydalanabilecekleri daha az sayıda bilgisayar, ilaç veya başka mal kalacaktır. Tarife, bu malların Amerikalıların elinde kalmasını teminat altına alır.

- Fakat daha önce bana yabancıların doları olduğunda Merck gibi, Boeing gibi ihracat yapan Amerikan şirketlerini uyarırlar demiştin.

- Evet öyle yaparlar, fakat yabancılar dolarları kendilerine saklasalar ve ekonomimizi hiç 'uyarmasalar' Amerika için daha iyi olurdu. Amerika bedava televizyonu olmasını, ilaç ve uçaklarla onları değişmek zorunda kalmaya haydi haydi tercih ederdi. Bu durumda, Japonlar yerine Amerikalılar daha çok ilaç ve uçağın tadını çıkarırdı. Ancak, maalesef Japonya'nın bedava televizyon dağıtmaya hiç niyeti yok. Verdikleri televizyonun karşılığında bir şeyler bekliyorlar. Tartıştığımız konuyla ilgili olarak soru şudur: ekstradan harcanacak 25 dolar kimin

cebine girecektir?[14] Amerikalıların cebine girmesi Amerika için her zaman daha iyidir. Bu yolla fazladan bir 25 dolar değerindeki mal Japonya'ya gitmek yerine Amerika'da kalır.

- Bu fazla 25 doların ithalatçı Amerikalılara mı, yoksa yabancı ihracatçıya mı gideceğini belirleyen şey nedir?

- Bu, kotanın nasıl uygulandığına bağlıdır. Standart bir kota uygulamasında devlet ithalatçıların her birine, ithalatı kısıtlanmış maldan belirli bir miktar ithal edebilme hakkı tanıyan lisans belgesi dağıtır. Bu sistemde, lisans alma şansını ele geçiren ithalatçılar sözkonusu ekstra 25 doları cebe indirirler. Bu da yükselen fiyatlar şeklinde olur.

- Hangi ithalatçıların şanslı olabileceğini belirleyen şey nedir?

- Aha. İşin gerçeği, şansın bu işte pek bir rolü yoktur. Tarife uygulaması sırasında hükümet her bir ithal televizyon başına, hükümet programının finansmanı için harcanmak üzere, ekstradan bir 25 dolar elde eder. Kota uygulaması sırasında ise, hükümetin yine bir 25 doları vardır, bu kez ithalatçılara dağıtılacak lisans formunda. Tahmin edeceğin gibi, bu iş tesadüfe göre yapılmaz.

- Sanırım ithalatçılar hükümetin lütfundan yararlanacaklar arasında yer alabilmek için hükümet görevlilerine kıyak geçme yarışına girerler.

- Ben de öyle sanıyorum. Böylesi bir rekabet ekonominin bütünü açısından kaynakları israf eder. Bu, kotanın getirdiği ekstra bir maliyettir. Bazen hükümet, geçmişte ithalat işi yapmış olanlara lisans verir. Ne var ki görünüşteki bu masum tercihin bile birçok baskılara konu olması muhtemeldir.

- Bir kota, yabancı arz edicilerin televizyon fiyatlarındaki 25 dolarlık artışı cebe indirmelerine nasıl yolaçabilir, Dave?

---

[14] Bunun iktisat literatüründeki adı "kota rantına kimin el koyacağı"dır. (Çev.)

- Hükümet 'gönüllü' kota uygulamasına gidince böyle bir durum ortaya çıkar.

- Gönüllü kota da ne demek?

- Gönüllü kota, yabancı bir ülkenin size yapacağı ihracatı 'gönüllü' olarak sabit bir miktarla sınırlandırmasıdır. Bu kotalar zaman zaman VERs veya VRAs[15] olarak adlandırılırlar. Bu kotalarda gönüllü olan tek şey isimleridir. Çirkin bir oyun sahneye konur. Amerika Birleşik Devletleri hükümeti Japon hükümetine der ki: "Sizin ABD'ye göndereceğiniz Japon otomobillerinin sayısını şu kadarla sınırlandırmanızı istiyoruz."

- Ya buna hayır derlerse?

- Hayır derlerse, hükümet bu defa "gerçek" kota uygulayabilir.

- Kotanın gönüllü gibi görünmesini sağlamanın avantajı nedir?

- Bir avantajı, herhangi bir Amerikalı politikacının siciline "resmen kotayı destekliyor" kaydının düşülmemesini sağlamasıdır. Diğer avantajı, ilke olarak daha esnek olmasıdır. Teorik olarak Amerikan hükümeti Kongreye gitmek zorunda kalmadan Japonlardan kotayı gevşetmelerini veya daraltmalarını isteyebilir. Pratikte ise gönüllü kotalar, yasalarla düzenlenmiş kotalarla hemen hemen aynı şeydirler. Ama artan fiyatlardan doğan kârları kimin cebe indireceği konusunda bir fark vardır. Standart ya da "gönülsüz" bir kota uygulamasında kıt ithalat lisanslarının kontrolü ABD'li ihtalatçıların elindedir ve tüketicinin yüksek fiyat ödemesi sonucu onlar daha çok kâr ederler. Gönüllü kota uygulamasında ise Amerika'ya kimin ihracat yapacağını belirleyen ilgili yabancı hükümettir. Kıt ve değerli haklar Amerikan ithalatçılara değil, yabancı hükümete verilmiştir. İthalatçılar arzı kıt yabancı mallar için rekabet ederken fiyatlarda 25 dolarlık ek bir artış sözkonusu olur. Ancak bu kez paraya el koyan yabancılardır.

---

[15] VERs: Voluntary Export Restrains (Gönüllü İhracat Kısıtlamaları), VRAs: Voluntary Restraint Agreements (Gönüllü Kısıtlama Anlaşmaları). (Çev.)

- Amerika ithalatı kısıtlamak için hiç gönüllü kota uygulamasına başvurdu mu, Dave?

- 1960'ta Frank Bates seçilirse bu olmaz. Frank Bates'in seçilmesi tam anlamıyla kendi kendine yeterli bir Amarika'ya götürür; yani ithalat diye bir şey yoktur. İşte biz şu anda öyle bir dünyadayız ve Star kenti o yüzden aynen eskiden olduğu gibi görünüyor, herkes bir Ford Fairlane veya Chevy Impala'ya biniyor. Böylesi bir dünyada kotaların bir anlamı yok, zira ortada kısıtlanacak bir ithalat yok.

- Peki Frank Bates'in seçilmediği bir Amerika nasıl bir şey olacak?

- Bu durumda Amerika giderek artan ölçüde serbest ticarete dayalı bir çizgi izleyecek. Bu gece daha önce gördüğümüz dünya işte oydu. Fakat böyle bir dünyada bile Amerikan üreticileri tarifeleri, kotaları ya da başka bir takım araçları kullanarak dış rekabeti azaltmayı zaman zaman başardılar. Örneğin 1981'de, ABD Japonya'dan araba ihracatını "gönüllü" olarak kısıtlamasını istedi. Tahmin edebileceğin gibi bu kısıtlamalar Amerikan tüketicisi için hem yerli, hem de ithal arabaların fiyatlarını yükseltti. İktisatçılar Japonların "gönüllü" ihracat kısıtlamasının Amerikan arabalarının fiyatlarına etkisinin tahminen araba başına 400 dolar olduğunu hesaplıyorlar. Bu çerçevede mesela 1984'te tüketiciler Amerikan oto üreticilerine ve onların işçilerine ithalat üzerindeki kısıtlamalardan dolayı tam 4 milyar dolarlık ekstra bir para ödediler. Kotaların etkisi, gönüllü veya yasalarla düzenlenmiş olsun, bu kadarla da bitmiyor.

- Örneğin?

- Bir çok Japon oto imalatçısı bu sınırlamayı aşabilmek için Birleşik Devletler içinde fabrikalar inşa ettiler. Bu durum Amerikalıları işsizlikten kurtarıyor gibi göründü, oysa yaptığı şey yalnızca oto endüstrisinde Amerikalıların işlerini korumaktan ibaretti. Eğer gönüllü kota kaldırılmış ve daha çok yabancı araba ithal edilmiş olsaydı, Japonlara satılmak üzere mal üreten piyasalarda bir istihdam artışı olurdu. Dahası,

bu durum uzmanlaşmadan kazanç sağlayacak kimi faaliyetlerde Amerikalıların uzmanlaşmasına imkân verirdi—artan yenilikler ve işe daha çok aşinalık kazanmanın getireceği performans artışları gibi. Yani bir süre önce konuştuğumuz, zenginliğe giden dolaylı yol. Buna ek olarak, Japonların Japonya'da daha iyi işleyecek bir fabrikayı, Amerika'da kurmalarından kaynaklanan verimsizlikler sözkonusu olmuştur.

- Fakat Amerikan müşterilere daha yakın olmak amacıyla, Japonlar zaten Amerika'da fabrika kurmak istemiş olamazlar mı? Böylece ulaşım maliyetlerinden tasarruf edebilirler, müşteriler hakkında da daha kolay bilgi edinebilirler.

- Eğer böyle bir hareket ekonomik açıdan anlamlı olsaydı, bunu kota olmaksızın da yapabilirlerdi. Japon araba şirketleri ABD'de araba fabrikası kurmaya 1982'de, yani "gönüllü" kota uygulamasını izleyen yıl başladılar. 1982 ile 1990 arasında altı Japon araba şirketi bu şekilde fabrika kurdu. Kaldı ki araba "gönüllü" kota olayının örneklerinden sadece biriydi.

- Diğer bir örnek neydi?

- Pek çok örnek vardı. Televizyon örneği senin ilgini çekecektir. Sana, Amerikalı rakiplerinin televizyon üretimini durdurduklarını söylediğim zamanı hatırlıyor musun?

- Evet

- Bak ne oldu. Zenith yabancı rekabet yüzünden kârının düştüğünü gördü. Bu tür bir baskı tarifenin tam tersidir. Yabancı rakiplerin satış fiyatları düştükçe Amerikan üreticiler de rekabet edebilmek için fiyatlarını düşürmek zorunda kalırlar. Zenith yöneticileri, yabancı üreticileri damping yapmakla suçlayıp hükümetten rakiplerini cezalandırmasını istediler.

- Davayı kazandılar mı?

- Hükümetin neyin damping teşkil ettiği konusunda esnek bir tanım benimsemesine rağmen, kazanamadılar. Ama dava devam eder-

ken kendilerini rahatlatıcı bir yasal düzenleme yaptırmayı başardılar. Hükümet bir "Adil Pazarlama Düzenlemesi" devreye soktu.

- Amma da tumturaklı bir tabir.

- Gönüllü kota yerine uydurulmuş süslü ve muğlak bir isim. Yabancı televizyon ithalatı bu suretle kısıtlandı.

- İşe yaradı mı?

- Yabancı üreticilerin yasaktan kurtulmak için ABD'de montaj fabrikaları kurmalarını teşvik etti, aynen otomobil endüstrisinde olduğu gibi. İşte, daha önce ziyaret ettiğimiz serbest ticaret ortamında senin fabrikaları Japonlara satabilmenin, onların da Chicago yakınlarındakini bir montaj fabrikası olarak açık tutmuş olmalarının nedenlerinden biri bu. Sözkonusu "Düzenleme"nin süresi dolduktan sonra bile yabancı üreticiler, müstakbel "Düzenlemeler" korkusuyla burada fabrika kurmaya devam ettiler. İşte ironi burada. Yabancı şirketler fabrikalarını Amerika'ya taşırken, Zenith üretiminin büyük bir bölümünü Meksika'ya taşıdı.

- Biraz çarpık gibi geliyor.

- Oldukça itici, değil mi Ed? Hükümete gönüllü kotayı devreye sokturmakla, Zenith, rakiplerini fabrikalarını ABD'de kurmaya ve daha pahalı Amerikan işçisi kullanmaya zorluyor, bu arada kendisi de üretiminin büyük çoğunluğunu düşük ücretli Meksika'da yapıyordu.

- Fakat yürümedi, öyle mi?

- Yürümedi. Zenith'in, damping davasını kaybettiği anda işi bitti. Mahkemenin kararı serbest ticarete inananlar tarafından alkışlanırken, korumacılık taraftarlarınca safça bir karar olarak nitelendirildi. Ancak aynı korumacılar, televizyon fiyatlarının—Circuit City'yi ziyaret ettiğimizde gördüğümüz gibi—ücretlere oranla neden hep düşük düzeylerde kaldığını, hiç bir zaman izah edemediler.

- Kotalar yüzünden daha başka neler cereyan eder, Dave?

- 1980'lerin "gönüllü" kotalarıyla birlikte, kota sabit bir otomobil sayısı cinsinden ifade edildiği için, Japon üreticiler çeşitli özelliklerle donatılmış arabalar gönderdiler. Normalde, kısıtlamaların olmadığı bir piyasada, değişik cinsten arabalar gönderirlerdi; bir kısmı klima vb. gibi birçok özellikleri olan, bir kısmı ise daha düşük fiyattan satılan sade model arabalar olurdu. Oysa kotalar devreye girince sadece sabit bir miktar gönderebilecekleri için, bu defa en süslü ve en pahalı arabalarını gönderdiler. Tüketicilerin artık ellerinde daha az seçenekleri vardı.

- Japon hükümeti kota limitini doldurmak için hangi üreticilerin araba göndereceğine nasıl karar veriyordu?

- Bu da başka bir etkinsizlik kaynağı. Tahmin ediyorum Japon üreticiler, Amerikan piyasasındaki kârlı pastadan pay kapabilmek için hükümetlerine kıyak geçme yarışına girdiler. Aynen standart bir kota rejiminde Amerikalı ithalatçıların ABD hükümetinden lisans koparabilmek için yarıştıklarında olduğu gibi, [gönüllü kota uygulamasında, Japon üreticilerin] Japon hükümetini ikna etmek için harcadıkları kaynaklar verimli bir amaca hizmet etmedi. Normalde tüketiciye hizmet için kullanılabilecek inisiyatif ve enerji kota yüzünden amacından saptı. Benzer bir olgu Amerika'da, Amerikan oto galericilerinin ellerindeki sınırlı sayıdaki yabancı arabayı satarak kâr etmeleri sırasında meydana geldi. Her bir araba büyük kâr getiriyordu; fakat araba miktarı kıttı. Bir oto galerici, düzenli olarak araba tedarik etmeyi nasıl garanti altına alabilir? Arz sürekli olamazdı, çünkü kota, arzı kısıtlıyordu. Bu durumda galericiler sınırlı sayıdaki arabaya daha rahat ulaşabilmek için, üretici firmanın temsilcilerine rüşvet yediriyorlardı. Bir kez daha bu enerji, tüketiciye hizmet etme rotasından çıkarılmış oluyordu.

- Demek istediğini anlıyorum, Dave. Sadece bunun ne kadar önemli bir şey olduğunu merak ediyorum.

- Enerji ve inisiyatif, tüm mallarda olduğu gibi, arzı sonsuz olan şeyler değildir. Serbest ticaret ortamında Amerikan üreticiler yabancı

yetenekler ile başetmeye ve onu geçmeye zorlanırlar. Kısıtlanmış ticaret ortamında ise üreticiler zamanlarını mevcut kısıtlamaları sürekli daha da artırmak için hükümet nezdinde lobi faaliyeti yapmaya harcarlar.

- Yani, Frank Bates'in yabancı ithalatı tamamen yasaklaması bu sonuca götürüyor.

- Evet, öyle. Aynı zamanda yabancı rekabetin teşvik edici gücünü sona erdiriyor. Televizyon sanayiinin korunması için Washington'a Frank Bates'i görmeye gittiğin ilk seyahati hatırlıyor musun? O seyahat senin için zamana ve enerjiye maloldu. Daha iyi televizyon üretmenin yollarını aramak yerine, rakiplerini piyasadan kovması için Frank Bates nezdinde lobi yaptın. İstediğin olup da Frank Bates seni ve sektörünü koruyan tasarıyı Kongre'den geçirdiğinde yabancı rekabetin devreden çıkması, senin ürününü geliştirmek için harcadığın zamanı değiştirdi mi? Söylesene Ed, ithalatsız bir Amerika'da insanların bindiği arabaların Ford Fairlane modeli arabalar olduğunu nasıl anladın?

- Haydi, Dave. Bir Ford Fairlane'in nasıl göründüğünü bilirim ben.

- Evet, 2000 yılında da aynen 1960 yılında olduğu gibi görünüyordu. Neden acaba?

- Tamam, dediğini anlıyorum. Çünkü rekabet az. Ama daha az model değişikliğinin de bir faydası yok mu? Tasarım maliyetleri ve yeni parçalar ekleme maliyetinden tasarruf etmek gibi.

- Belki. Tüketicilerin pek çoğu çeşitten hoşlanır. Hoşlanmayanlar için bazı şirketler modellerini yıllar yılı değiştirmeden korurlar. Ancak bu tür tasarruflar ya da çeşit azlığından doğan kayıplar, daha önemli etkilere oranla ikincil planda kalırlar. Anahtar değişme şudur ki, yabancı rekabet olmadan Amerikan araba üreticileri tembelleşirler ve daha az yenilikçi hale gelirler. Ford Fairlene bunun mükemmel bir örneğidir.

- Fakat, Dave, o oldukça iyi bir araba.

- Evet, öyle. Serbest ticaret ortamında 2000'deki arabalara yakından bakma fırsatımız olmamıştı. Sinemanın park yerinde dayandığın Honda Accord'u hatırlıyor musun? Hava yastıkları vardı, kilitlenmez frenleri ve de FM radyosu ile kasetçaları vardı. Fairlane ile karşılaştırıldığında Accord, hava yastığı ve kilitlenmez fren sisteminin çalışmadığı durumda bile, yapısal özellikleri itibariyle bir kaza halinde daha güvenli bir arabadır. Bir depo benzinle öteki arabadan yüzde 50 daha fazla yol katedebilir. Yağ yakmaz ve çok daha nadiren bozulur.

- Hava yastığı ve kilitlenmez frenler nedir?

- O Ford Fairlane denen arabada asla bulunmayacak olan güvenlik özellikleri. Nihayet Ford, Taurus adında Honda ile rekabet edebilecek bir araba dizayn ettiğinde bu model Accord'un sahip olduğu tüm özelliklere, hatta biraz da fazlasına sahipti. Sanıyor musun ki, Honda Accord Japonya'dan dışarı çıkartılmamış olsa Ford şirketi, Taurus modelini geliştirebilsin?

SEKİZİNCİ BÖLÜM

Seyahat

Ed'in iktisada bu kadar dalmaktan oldukça yorgun düştüğünü görebiliyordum, dolayısıyla biraz soluk almasına müsaade etmeye karar verdim. Sırada ciddi bir seyahat vardı. 2000'in New Jersey'ini şu ana kadar iki defa ziyaret etmiştik, fakat Ed için daha geleneksel, manzarası güzel, ama gizil bir eğitsel amacı da olan, bir seyahat planım vardı.

Star'da büyüdüğü için Ed Amerika'nın büyük şehirlerini yeterince görmemişti. Bu nedenle onu sahip olduğum güçlerden yararlanıp ithalatın olmadığı bir Amerika'da 2000 yılında turistik yönden cazip merkezleri turlamaya davet ettim. Birlikte yürüdükçe, aynen Star'da olduğu gibi caddelerde sadece Amerikan arabaları görüyorduk. New York, Chicago, Boston ve San Francisco'yu gezdik. Statue of Liberty (Özgürlük Abidesi), Miracle Mile (Mucize Mil), Freedom Trail (Hürriyet Patikası) ve Golden Gate Bridge (Altın Kapı Köprüsü)'nü gördük. Ardından Washington D.C.'ye yöneldik, bilinen turistik yerleri gezecektik: Washington Monument (Washington Anıtı), Lincoln Memorial (Lincoln Hatıratı) ve Jefferson Memorial (Jefferson Hatıratı). Ed geziden son derece hoşlanmıştı.

Washington'da, Mall[16] denen yerde, Washinton Anıtı'nı önümüze, Kongre binasını arkamıza alarak oturduk.

---

[16] Washington Mall: ABD'nin başkenti Washington D.C.'de Kongre, Kongre Kütüphanesi, Müzeler ve çeşitli resmi binaların çevresinde toplandığı, turistler için de oldukça cazip bir gezinti yeri olan alan. (Çev.)

- Yabancı malların yokluğunda bile bu ülke büyük bir ülke, Dave. Onunla öyle gurur duyuyorum ki.

- Gerçi benim ülkem değil, ama ben de, Amerika'ya hayranlık duyuyorum. Söylesene Ed, ziyaret ettiğimiz yerlerde herhangi bir tuhaflık farkettin mi?

- Yoo. Washington'un turistik yerlerini çocukluğumdan beri gezme şansı bulamadım. Herhalde televizyon üretimiyle fazlaca meşguldüm. Görebildiğim kadarıyla pek fazla değişmemişler.

- Ziyaretçilerle ilgili herhangi bir tuhaflık farketmedin mi?

- Doğrusu hayır. Washington'da görmeyi bekleyebileceğin gibi, çok sayıda okul çocuğu... Dikkatimi çeken başkaca bir şey yok doğrusu.

- Kuyrukta beklerken hiç yabancı aksan işittin mi?

- Hayır.

- Hiç fotoğraf çeken Japon gördün mü?

- Hayır.

- Hiç yabancı turist farkettin mi?

- Sanırım hayır. Bu tuhaf bir durum mu ki?

- Elbette. Eski günlerde, ithalat yasaklanmadan evvel, Washington dünyanın dört bir bucağından gelen insanlarla dolar taşardı. New York'un caddeleri, zengin olsun fakir olsun turistlerle dolardı. Ve de San Francisco, ki dünyanın en güzel şehirlerinden biridir, her zaman dış dünyadan turist çekerdi. Ama artık böyle bir şey yok.

- Neden olmuyor?

- Yabancı turist otel faturasını ve lokantada yediği yemeğin parasını neyle öder?

- Bilmem. Seyahat çeki, nakit falan.

- Ama Ed, otel ve restoran yalnızca Amerikan parası kabul eder. Bir Japon vatandaşı nasıl dolar elde eder? Ya da bir Fransız? Yahut bir İngiliz? Veya bir Alman?

- Bankasına gider ve de...

- Lakin bankası doları nerden bulacak, Ed? Bir banka ancak, bir kısım Amerikalı ellerindeki doları frankla, yenle veya sterlinle değişmeye razı olduğu takdirde, dolar bulabilir. Eğer ülkeye yabancı mal girişine izin verilmezse, Amerikalılar ithalata para harcamıyorlar demektir. İthalata para harcanmayınca da yabancı bankaların elinde kendi ülkelerinin parasıyla değiştirecek dolar yok demektir.

-Turizmi hiç bu şekilde düşünmemiştim.

- Bir turistin Amerika'da yaptığı alış-veriş aynen ihracat gibidir. Bir yabancı turistin New York'taki bir otelde bir gece kalması, bir malın hiç taşıma parası ödemeden dışarıya gönderilmesi gibidir. Aynı şey bir lokantada yenen yemek için de geçerlidir. Bir yabancı turistin yaptığı harcamalar, mal ve hizmetlerin ilginç bir yolla ihraç edilmesidir. Yiyeceği oraya göndermek yerine, yabancı vatandaş gelir ve onu buradan alır. Taşıma ücretini ödeyen de turisttir.

- Hizmet ihracatı tuhaf bir kavram.

- Evet, ama potansiyel olarak çok önemli. Bu tür bir ihracata olağandışı bir örnek, üniversite eğitimidir. Amerika dünyanın en iyi üniversitelerine sahiptir ve serbest ticaret ortamında öğrenciler bu hizmetten yararlanmak için Amerika'ya gelebilir. Ticaret olmadan bu öğrenciler, Amerika'da eğitime harcayacak dolara sahip olamazlar. Kızın Susan'ın MBA derecesi aldığı Washington Üniversitesi'nde, serbest ticaret olduğu zaman, öğrencilerin yaklaşık yüzde 25'i dışarıdan geliyordu. Aslında, Susan uluslararası ticari faaliyetleri teşvik eden bir öğrenci kulübünün de başkanıydı. Japonya'dan konuşmacılar getirtti, hatta birinci ve ikinci sınıfın arasındaki yaz tatilini staj için Hong Kong'ta değerlendirdi.

- Susan öğrenci olarak Hong Kong'ta bir yaz mı geçirdi yani?

- Bunu serbest ticaret ortamında yapabildi. Ama serbest ticaret olmadan,...

- Evet?

- Sabırlı ol. Susan'ı yakında göreceğiz. Önemli olan nokta şu ki, yabancı öğrenciler, Susan'ın dünya görüşünü zenginleştirip, Ortabatıyı[17] aşarak Pasifiğin ötesini görebilecek ölçülerde gözünü açmasını sağladı. İşte bu sayede Susan, serbest ticaret ortamında Mast Industries ve The Limited'de çalışmaya başladı. Yabancı öğrencilerle çalışmanın dünyayı ne kadar rahat ve candan bir yer haline getireceğini tasavvur edebilirsin. Bu arada Amerika'dan dışarıya giden ve dışardan Amerika'ya gelen turistlerin milletler arasında nasıl bağlar kurduklarını da.

- Amerika'yı ziyarete gelen turistler yok mu? Yabancı ülkeleri ziyaret eden Amerikalılar da mı yok?

- Az bir miktar var. Seyahat etmeye güç yetirebilecek Amerikalılar dışardayken birkaç kuruş harcıyorlar, o paralar da burayı ziyaret etmek isteyen turistlere harçlık oluyor. Ancak hükümet sonunda, yabancı turistlerin ve göçmenlerin sayısını sınırlandırmak zorunda kaldı, onlar para kazanabilecek durumda olsalar bile.

- Hükümet bunu neden yapmak istesin?

- Kaçakçılık yüzünden. İthalatı yasaklarsanız, kalite düşer, fiyatlar yükselir. Mallar pahalanır. Bu durum ithal mallarda bir kara borsa oluşturur. Yabancılar turist kılığında Amerika'ya gelirler. Gerçek amaçları, Amerikan malları alabilmek için yanlarında getirdikleri ucuz yabancı malları dolarla değiştirmektir.

- Hadi, Dave. İnsanlar turist kılığında ne kadar eşya getirebilirler ki?

---

[17] ABD'de Indiana, Ohio, Illinois ve Michigan eyaletlerinin çevrelediği alan Ortabatı (Midwest) olarak da anılmaktadır. (Çev.)

- Tahmin edebileceğinden çok daha fazla. Meksika ve Kanada sınırından çok miktarda mal giriyordu. Botlar geceleri Amerikan sahillerine yanaşıyorlardı. İnsanlar kaçak eşya sokuyorlar, aldıkları parayı da ya Amerikan malı satın almak için kullanıyorlar, ya da bir turist olarak bir süre Amerika'da hayatın tadını çıkarıyorlardı. Kâr fırsatlarını değerlendirmek yani. Amerika'ya kaçak kahve sokmaya çalışmanın göze alınmaya değer bir şey olmadığını mı sanıyorsun? Ya da üst üste birkaç tane giymek suretiyle gömlek getirmenin? Veya elmas getirmenin? Bu defa hükümet kaçakçılığı önlemek için bir sürü eleman seferber etmek zorunda kaldı. Maliyetten tasarruf etmek için de, ABD'ye yasal yoldan girişlere bir sürü sınırlama getirdiler. Dolayısıyla etrafta çok fazla turist yok. Aynı şekilde dışarıya götürecek yabancı parası olan pek fazla Amerikalı da yok. Böylece Washington D.C. ve diğer Amerikan şehirlerine seyahat etmek Amerikalılara kalıyor.

- Üzücü.

- Evet, öyle. Bir çok otel ve restoran kapandı.

- İnsanlar arasındaki iletişim de son derece az. Bu hiç de sağlıklı değil.

- Aynen öyle, bence de sağlıklı değil. Şansın var ki ben gümrükten geçebildim. Özel vizem sağolsun.

Sezsizce oturduk ve Wasington'un ufuklarını çevreleyen dağların oluşturduğu manzarayı seyre koyulduk. Aklıma bir fikir geldi.

- Ed, işimize geri dönmeden bir yere daha uğrayalım.

- Tabiî. Nereye?

- Gözlerini kapat. Şimdi aç.

- İngiltere'deyiz, Dave! İşte karşımızda gerçek bir İngiliz barı! Bir İngiliz barında bira içmeyi hep hayâl etmişimdir. Sanal varlığımıza rağmen orada bir içki içmemizin bir yolu var mı?

- Gidip deneyelim. Kendin için sipariş ver.

- Para birazcık sorun olacak gibi. Yanımda sadece bir kaç kuruş Amerikan parası var. Ama Dave, senin yanında bir kaç sterlin olması lâzım. Bunu yapabilir miyiz?

- Korkarım artık finans işleriyle ilgilenmiyorum. Fakat görelim bakalım işler nasıl gelişecek. Eskilerin dediği gibi, "Ver elini bara." Görelim bakalım ne olacak.

İçeri girdik.

- Burası çöl gibi, Dave. Hiç kimse yok. Fıçıların tapaları kuru.

- Seni hayal kırıklığına uğrattığım için kusura bakma, Ed.

- Burası beni ürpertiyor. Londra'nın bir gecekondu semtinde falan mıyız?

- Gel dışarı çıkıp etrafa bir göz atalım. Belki pusulayı doğrultabiliriz.

Dışarıya parlak gün ışığına çıktık. Kaldırım taşlarıyla döşeli dolambaçlı bir cadde üzerindeydik, sonra aniden bir meydana çıktık.

- Beni nereye getirdin, Dave. Kıyı gölünün karşısındaki şu tuhaf yapı nedir?

- Eyfel Kulesi'nin bir prototipi.

- Fakat o Fransa'da, Dave. Ya öteki garip binalar ne? Hepsi dökülüyor. Bir pagoda[18] falan mı?

- Burası bir zamanlar Epcot Center[19] olarak bilinen yerdi. Walt Disney Şirketi tarafından yapılmış, olağanüstü bir turist çekim merkeziydi. Burada eğlenmek için dünyanın dört bir bucağından ve Amerika içinden turistler gelirdi. Bu kısım Dünya Vitrini olarak adlandırılan kı-

[18] Pagoda: Tapınak ya da anıt olarak yapılmış, çok katlı Budist kulesi. (Çev.)

[19] Dünyanın en çok turist çeken yerlerinden biri olan, Florida'daki Disneyworld'da yer alan eğlence merkezlerinden biri. (Çev.)

sımdı. Dünya milletleri ülkelerinin güzelliğini yansıtan pavyonlar inşa etmişlerdi. Etrafındaki ekranlarda filmler, ülkelerin mirası, sanatı, yiyecek ve içecekleriyle ilgili olağanüstü sergiler vardı. Amerika dünya ile ticaret yapmayı bırakınca yabancı turistler gelmez oldu. Başlangıçta Epcot adeta bir parça rönesantı. Amerikalılar dışarıya gidemeyince yabancı şeylere olan açıklıklarını gidermek için buraya geliyorlardı. Ne var ki Disney sonunda o kadar para kaybetti ki, burayı kapattı. Artık burası kimsenin umurunda değil. Yıkılıp gidiyor.

- Tüylerim diken diken oldu.

- Güneşin ışınlarının gölde parıl parıl parladığı günlerde burada olmalıydın, biliyor musun. Japon pavyonunun önünde, bir Japon sanatçı cam gibi görünen bir maddeye hayvan veya balık şekli verirdi. Her bir leziz parça tamamlandıkça onu, etrafını çevreleyen büyülenmiş çocuklara verirdi. Hem cam değildi, hem de şekerdi; bir çocuk için ne lezzetli bir ikilem. Şu gördüğün İngiliz caddelerinde sokak tiyatrosu vardı. Ve evet, ılık İngiliz birası da bulunurdu. Sana ne diyeyim...

- Allah aşkına sus, Dave. Bizi Star'a geri götür, ne olur.

- Baş üstüne.

DOKUZUNCU BÖLÜM

Korumacılık Savunusu

Tekrar Star'daydık. Ed hâlâ pek rahat değildi.

- Meseleye çok siyah beyaz olarak bakıyorsun, Dave. Tarifeler ve kotalar istihdam yaratmayabilir. Ama bir kısım endüstrileri dış rekabete karşı korumanın başka gerekçeleri var.

- Mesela?

- Milli güvenlik. Amerika askeri önemi olan hiç bir alanda yabancılara bağımlı olmak istemez. Bize şantaj yapabilirler.

- Savaş zamanında hayati önem taşıyan ürün hangisidir?

- Çelik.

- Çelik artık bir zamanlar olduğu kadar hayati bir önem taşımıyor. Titanyum daha kritik bir madde. Ama biz yine de çeliği ele alalım, zira Amerika'nın çelik üreticileri koruma istemekten hiç bıkmayacak gibi görünüyor. Amerika'nın güvenliği çeliğe bağlı olsa bile, çelik, bir kısmı müttefik olan pek çok değişik ülkeden geldiği müddetçe, ucuz yabancı çeliği yurda sokmamanın bir gereği yok. Savaş zamanında bütün çelik üreticilerinin Amerika'nın düşmanı olacaklarını tahayyül etmek zor. Böyle olsa bile, savaş zamanında ihtiyacı karşılayabilmek için ne çapta bir çelik endüstrisinin gerekli olduğunu düşünüyorsun? II. Dünya Savaşı'nda Amerika savaş seferberliği sayesinde çelik üretimini müthiş derecede artırabilmişti. Kanımca Amerika aynı şeyi kolaylıkla yine ya-

pabilir. Bu arada, Amerika halihazırda yığmış olduğu anormal derecedeki uçak ve tank stoklarını da koruyabilir.

- Dave, şayet bir savaşta kendileriyle karşı karşıya gelebileceğimiz düşmanlardan geliyorsa, çelik ithalatına gümrük tarifesi konmasının meşru olabileceğini kabul ediyor musun?

- Tabiî, teorik olarak pek de ihtimal dahilinde olmayan bu şart altında. Pratikte ise, kamusal ya da özel bir stratejik rezerv yaratmak, şantaj tehdidini ortadan kaldırmak için daha akıllıca olabilir. Ancak şundan emin olabilirsin ki, pek çok sanayi dalında işadamları kendi ürünlerinin milli güvenlik için hayati bir önem taşıdığına insanları ikna etmek için ellerinden geleni yapacaktır.

- Ya bir sanayi dalı daha yeni kurulurken korumacılık yapmaya ne dersin? Koruma olmadan sözkonusu sanayi dış rekabet tarafından çökertilir. İlgili endüstri olgunlaşınca tarifeler ya da kotalar da kaldırılabilir.

- Ha, şu bebek endüstriler argümanı. Kuruluş aşamasında istisnasız bütün işler ve endüstriler para kaybeder. Yatırım denen şey zaten bundan ibarettir: Bugün bir miktar paradan vazgeçeceksin ki, yarın daha büyük bir miktar kazanasın. Sonradan elde edeceğin kazanç başlangıçta kaybedeceğin miktarı telafi etmeye yetecek kadar büyükse, korumaya ihtiyacın yok demektir. Eğer sonradan kazanacağın para başlangıçtaki zararları telafi etmeyecekse, o zaman koruma zaten bir hatadır. Bu demektir ki, sen zaten daha baştan hiç yapılmamış olması gereken bir yatırımı korumaktasın.

- Fakat yabancı rakipler başlangıçtaki zararları dayanılmaz hale getirecek kadar fiyat kırarlarsa ne olacak? İşleri düzene sokacak bir tarifenin yardımı olmadan nasıl işe başlayacaklar?

- Ed, yabancı rakiplerin bir Amerikan girişimini ezebileceği teorik bir olasılıktır. Bu olasılık bile, yabancı rakiplerin, düşük fiyatların yaratacağı talebin tümünü karşılamak için gereken çok büyük miktarlı zararları sineye çekmeye istekli olmalarını gerektirir. Eğer bunu yapmaz-

larsa o zaman da Amerikan rakip malını daha yüksek fiyattan satabilecektir. Şimdiye kadar böyle bir şeyin olduğunu gösteren bir delil var mı? Hangi Amerikan endüstrisi faaliyete geçip de yabancı rakiplerin öldürücü fiyat kırımı sonucunda faaliyetini durdurmuş, sonra da bu yabancı rakipler fiyatları yeniden artırmışlardır? Bu argümanın ampirik olarak doğru olabilmesi için, test edilmesi ve doğrulanması tamamen imkansız olan bir iddiada bulunman gerekir.

- Evet, Dave?

- Dış rekabet tehdidi o kadar sinsice, komplocu ve o kadar etkili idi ki, onlar yüzünden Amerikan şirketleri hiç bir zaman var olamadılar, falan demen lazım. Bu argümanı hiç de ikna edici bulmuyorum.

- Korumacılık lehine başka bir argüman kaldı mı?

- İş aleminin hükümet desteği için argüman bulma konusundaki yaratıcılığının sonu yoktur. Milton Friedman'ın işaret ettiği gibi, her iş adamı bir yandan serbest piyasayı desteklerken, bir yandan da kendi sektörünün ulusal çıkarlar nedeniyle hükümet müdahalesini meşrulaştıracak özel koşullara sahip olduğunu savunur. Hatta akademik iktisatçılar bile bazen korumacılık lehine en azından teorik bir gerekçe bulurlar.

- Mesela birini duysak.

- ABD gibi, bir ürüne olan talebi dünya piyasasında önemli bir paya sahip olan, büyük bir ülkeyi ele al mesela.

- Televizyon talebi diyelim.

- Doğru, en azından belli zamanlarda. Korumacılık gerekçesi şöyle gündeme gelir: madem ki Amerika büyük bir televizyon talep edicisidir, o halde Amerikalıların televizyon talebini düşürecek bir tarife aslında televizyon fiyatlarını da düşürebilir.

- Fiyatı düşüren bir vergi mi?

- Sözkonusu olan, tarifeyi de içeren ve tüketiciye yansıyan toplam fiyat değil. O yine yükselir. Fakat televizyonun tarife eklenmeden önceki fiyatı aslında aşağı düşebilir. Örneğin, varsayalım ki başlangıçta televizyonlar yine 250 dolardan satılsın. 25 dolarlık bir tarife normalde fiyatı 275 dolara yükseltecektir. Bu, dünyanın öteki bölgelerinde televizyon fiyatlarının bundan etkilenmediğini ve fiyatın yine 250 dolar seviyesinde kaldığını varsaymaktadır. Dünyanın öteki her yerinde fiyatlar 250 dolar olunca, 25 dolarlık bir tarifenin gelmesi Amerika'da fiyatı 275 dolara çıkaracaktır. Aksi takdirde dış satıcılar Amerika'ya televizyon getirmek istemeyecektir.

- Makul.

- Ancak, ABD dünya televizyon piyasasında yeterince büyük bir paya sahipse, fiyat, tarife miktarına eşit oranda yükselmeyecektir. Bu durumda Amerika bir tarife koyduğu zaman Amerika'da satışlar yine azalır. Ancak bu azalış dünya çapındaki satışlarda ciddi bir azalma demektir, çünkü ABD'nin dünya piyasasında ciddi bir ağırlığı olduğunu varsayıyoruz. Bu durumda yabancı üreticiler daha önce Amerika'da sattıkları televizyonları başka bir yerde satmaya çalışacaktır. ABD'nin dünya piyasasında küçük bir yer işgal etmesi halinde, televizyonları fiyat kırmadan başka bir yerde satmak kolaydır. Ama, ABD'de kaybedilen satışlar şayet dünya piyasasında önemli bir yekün tutuyorsa, bu defa eskisiyle aynı miktarda satış yapabilmek için fiyatı düşürmek zorunda kalacaklardır. Böylece dünyada televizyon daha ucuz hale gelecektir. Amerikan piyasasındaki televizyon talebinin düşmesinin dünya televizyon talebinde yarattığı toplam düşüş televizyon fiyatlarını diyelim ki, 240 dolara düşürsün. 25 dolarlık tarifeyi ekleyince fiyat 275 dolar yerine 265 dolara çıkacaktır.

- Fakat tüketicilerin durumları yine kötüleşmiyor mu?

- Evet. Tüketiciler 15 dolar zarardalar. Ama Amerika'nın her bir televizyondan 25 dolarlık bir tarife geliri olacaktır. Dolayısıyla Amerika'nın televizyon başına 10 dolarlık net bir kazancı vardır. Özü itiba-

riyle durum şudur: normalde satıcılar arasında bir kartel olduğu gibi, bu kez Amerika bir müşteriler karteli gibi hareket etmektedir. Satıcı karteli fiyatı yükseltmek için arzı kısar. Şimdiki durumda ise Amerika fiyatı düşürmek için talebi kısmaktadır.

- Kulağa gayet hoş geliyor.

- Bunun çekiciliği büyük iktisatçı Francis Edgeworth'u şunu söylemeye yöneltmiştir: "Tarifeler lehine olan bu argüman ecza dolabına konmalı, ama üzerine 'zehir' yazılmalıdır."

- Neden, Dave?

- Teorik olarak yararlı olsa da, pratikte bu yararların gerçekleşeceğinin bir garantisi yoktur.

- Neden olmasın?

- Bir çok nedeni var. Dünyadaki televizyon fiyatlarını etkileyebileceğini düşünebilirsin, ama aslında senin etkin ihmal edilebilir düzeydedir. Pek çok ülke, ABD bile, her hangi bir ürünün toplam dünya talebine çok cüz'i bir katkıda bulunur.

- Fakat bir ülkede talep azalırsa, dünyada fiyat en azından küçük bir miktar düşmeyecek midir?

- Muhtemelen hayır. Diyelim ki sen elma fiyatlarının çok yüksek olduğunu düşünüyorsun ve elma yemekten vazgeçin. Süpermarkette elma fiyatlarına ne olur?

- Hiç bir şey.

- Aynen. Nedeni şudur ki, dünya elma piyasasında senin talebini devre dışı bırakmanın toplam talep üzerinde önemsiz bir etkisi vardır. Şimdi de diyelim ki Illinois eyaletinin tüm vatandaşları elma yemeyi bıraktı. Fiyatlar üzerinde bunun etkisi ne olur?

- Tamam, pes ediyorum.

- Cevap, yine aynı: hiç bir etkisi olmaz. Illinois vatandaşları toplam elma piyasasının o kadar küçük bir parçasını oluşturmaktadırlar ki, onların talebini devre dışı bırakmanın fiyat üzerindeki etkisi ihmal edilebilir düzeydedir.

- Ama Dave, şayet Amerikalıların tümü elma yemeyi bırakırsa fiyatlar aşağı düşmez mi?

- Belki. Fakat sana aksini ima edecek bir örnek vereceğim. Amerikan Hükümeti'nin icraatlarını finanse etmek için borç para aldığından haberin var mı?

- Tabiî. Bu da beni fena halde rahatsız ediyor. Ulusal borcumuz haddinden fazla.

- Bu konuda sana verecek haberlerim var, Ed. Sözkonusu borç çok daha büyüyecek. Aslına bakarsan 1960 sonrasında Amerikan Hükümeti'nin 400 milyar dolardan fazla borçlanmış olduğu yıllar var.

- Bu, ülkeyi depresyona sokacak bir durum!

- Neden, Ed?

- Çünkü insanları bono almaya razı etmek için faiz hadleri yukarı fırlayacak, dolayısıyla özel yatırımlar duracak.

- İnsanlar da böyle söylüyorlardı. Buna rağmen, ABD hükümetinin yüksek oranda borçlandığı bir sırada faiz oranları yine de oldukça düşük düzeylerde kaldı.

- Bu nasıl olabilir?

- Çünkü her ne kadar 400 milyar dolar çok büyük para gibi görünse de, toplam dünya borçlanma piyasası içinde bakıldığında o kadar büyük bir miktar değildir. Birleşik Devletler bu parayı borç aldığı halde faiz hadleri neredeyse yerinden kıpırdamadı bile. Aynı nedenle Amerika'nın, dolayısıyla da dünyanın televizyon talebini düşürecek biçimde Amerikan televizyon ithalatına konan bir tarife sonucunda bile dünya piyasasında televizyon fiyatı 250 dolar düzeyinde değişmeden kalabilir.

- Madem öyle, Amerikanın bir mala olan talebi toplam dünya talebini etkileyecek kadar yüksek olduğunda, tarife Birleşik Devletler için iyi olmaz mı?

- Bu kadar hızlı değil. Böyle bir durumda bile hükümete büyük bir güvenin olması gerekir. Hükümetin iki şeyi çok iyi yapması lâzım. Birincisi, tarifenin dünya piyasasındaki fiyat üzerine etkisini iyi tahmin edebilmelidir. Gereğinden fazla yüksek bir tarife oranı seçilirse ne olacak? Yüksek bir tarife, ABD tüketicisi için fiyatı dramatik ölçüde yükseltecek, sonuçta ABD talebinde, dolayısıyla da dünya talebinde, büyük bir azalmaya neden olacaktır. Televizyon fiyatları düşerken, hükümet de bu arada tarife geliri elde edecektir. Ancak tüketiciler daha yüksek fiyat ödemekte, buna karşılık daha az sayıda televizyon tüketebilmektedir. Yani tüketici kazıklanmaktadır. Tarife gereğinden yüksek tutulursa bu şekilde doğacak kayıplar tarife gelirinden öteki Amerikalıların elde edeceği kazançları basırabilir.

- Bunu önlemek kolay olsa gerek. Tarifenin çok yüksek olmamasına dikkat etmek yeter.

- Kolay gibi görünüyor. Ancak "küçük" bir tarife seçilse bile, şayet bunun Birleşik Devletler'de talep üzerindeki etkisi yeterince genişse, aynı ölçüde hasar verici bir etkiyle karşılaşabilirsiniz.

- Öyleyse tarifenin etkisini iyi hesaplamaya dikkat etmeli.

- Fakat bunu yapmak o kadar kolay değil. Daha kötüsü, tahmin et bakalım, tarifelerin olabildiğince yüksek belirlenmesinde kimin menfaati sözkonusudur?

- Televizyonun yerli üreticisinin, mesela benim gibi birinin?

- Aynen öyle. Yerli üretici ürettiği ürünün, diyelim televizyonun, dünya piyasasındaki payının oldukça yüksek olduğunu ileri sürer. Bu fırsatı yabancılardan gelir sağlamak için değerlendirmek üzere yüksek bir tarife koymanın Birleşik Devletler için önemli olduğunu savunur.

- Anlaşıldı, gelsin öyleyse lobiciler.

- Keşke tek sorun bu olsaydı.

- Başka ne var?

- Hükümetin her bir televizyondan elde ettiği 25 doları akıllıca harcadığından da emin olmak zorundasınız. Aksi takdirde Birleşik Devletler'in elde ettiği net kazanç da kaybolur gider.

- Yine de, eğer Birleşik Devletler ürünün yeterince büyük bir tüketicisi ise, tarife oranı isabetle tesbit edilirse ve de şayet hükümet eline geçen parayı akıllıca harcarsa, o zaman tarife yararlı olabilir?

- Evet. Küçük bir detay haricinde.

- Bu detayın çapı konusunda biraz alaycı olduğuna dair bir kuşkum var, Dave

- Özür dilerim. Haklısın. Küçük bir detay değil. Az önce kullanılan argüman bütünüyle, Birleşik Devletler onlardan aldığı ürünlere tarife uyguladığı halde, dış dünyanın buna hiç bir karşılık vermeyeceği varsayımına dayanıyor. Oysa yabancı üreticinin Amerikan mallarına tarife uygulayarak karşılık vermesini engelleyecek hiç bir şey yok. Amerika'da başlangıçta tarife oranı dikkatlice tesbit edilmiş olsa bile, bu tür misillemeler Amerika'yı eskisinden daha kötü duruma düşürebilir.

- Yani diyorsun ki, bir ülkenin bir ürüne olan talebinin toplam dünya talebi içinde önemli bir paya sahip olduğu durumlar için tarife lehine bir argüman ileri sürülebilse bile, bu ters tepebilir. Korumacılık lehine akademisyenlerin ileri sürdüğü başka bir argüman kaldı mı?

- Bazı akademisyenler "stratejik ticaret politikası" görüşünü öne çıkarırlar. Oldukça kritik bazı endüstrilerin bulunduğunu, bu nedenle devletin bunlara yardım etmesi gerektiğini, özellikle de bunların piyasaya ilk girenler olmasının gerekli olduğunu savunurlar.

- Bir piyasaya ilk giren olmak *gerçekten* de önemli.

- Bazen. Bazen, ikinci olmak daha iyidir. Daha doğrusu, bazen ilk giren olmamak bir handikap değildir. Ama kimi endüstriler ya da ürünler için piyasaya ilk giren olmanın iyi olduğu akla yatkın bir görüştür.

- Bunun korumayla ilgisi ne?

- Farzet ki iki ülkenin bir teknolojiyi piyasaya ilk getiren olma konusunda yarışan şirketleri var. Bu durumda hükümetin kendi yerli firmasını sübvanse edip, koruma yoluyla yabancı firmayı cezalandırması gerektiğini ileri sürebilirsin. Bu yolla yerli firma, mücadelenin başında pazarın büyük bir bölümünü ele geçirecektir. Daha özelde argüman şunu söyler: yüksek teknoloji ürünleri bir çok başka ürünün piyasaya çıkmasına önayak olacağından, başka ülkeler gelip bu piyasayalarda hakimiyet kurarak bu teknolojinin vücut vereceği ürünlerin sefasını sürmeye başlamadan, Amerika yüksek teknoloji alanında üstünlük kurmalıdır. Bu, sadece tek bir üreticinin dünya piyasasına hakim olabileceği yüksek teknoloji ürünlerinde özellikle geçerlidir.

- Oldukça makul görünüyor. Bu, uluslararası rekabette hükümetin rolüyle ilgili meşru bir argüman mı?

- Belki.

- Belkisi ne?

- Sorulması gereken pek çok soru var. Bir yüksek teknoloji ürününün, peşi sıra bir çok "yan ürün" dedikleri ürünler getireceğini nereden biliyorsun? Piyasada yalnızca bir tek üreticiye yer olacağını nereden biliyorsun? Aklına kaç örnek geliyor mesela? İlk olmanın bu kadar büyük bir avantaj olacağından emin misin? Ürünün ne kadar tutulacağını görmek daha iyi olamaz mı? Ve nihayet, hükümetin, ortam bunca kayırmaya sahne olurken, korumak için doğru ürünleri seçeceğinden nasıl emin olabilirsin? Siyasi etki, halkın genel menfaatinden daha büyük bir rol oynayabilir.

- Anlaşıldı. Bu soruların cevabı var mı?

- İktisat teorisine dayanan cevapları yok. Dolayısıyla tavsiyem yine empirik gözleme müracaat etmek lazım. Örneğin 1970'lerin sonlarında Fransız ve İngiliz hükümetleri süpersonik taşıma (SST) denen büyük bir teknoloji harikası üretmek için kolları sıvadı. Bu, New York'tan Londra'ya, idrak etmekte güçlük çekeceğin bir hızla uçabilecek şekilde tasarlanmış bir uçaktı.

- Daha önce Londra'ya hiç uçtuğumu söyleyemem.

- Uçağın tasarım aşamasında olduğu dönemde standart jet uçağı bu seyahati yaklaşık yedi saatte gerçekleştirebiliyordu. SST projesinin meyvesi Concorde adı verilen bir uçaktı. Concorde sözkonusu yolculuğu üç buçuk saatte gerçekleştirebilecekti.

- Kulağa oldukça müthiş geliyor, Dave. Hem Londra, hem de New York'ta iş yapmaya çalışan işadamlarının verimliliklerini ve zamandan tasarruflarını bir düşünsene. Concorde, hükümetin finanse ettiği bir teknolojinin, kendisinden bekleneni verdiği bir örnek gibi görünüyor.

- Bu, sözünü ettiğimiz piyasa türünün adeta ders kitaplarına geçecek bir örneği. New York'tan Londra'ya üç buçuk saatte uçmak isteyecek insanların oluşturduğu piyasa görece küçük bir piyasadır. Concorde, muhtemelen piyasaya ilk giren olarak, piyasanın tümünü ele geçirmiştir.

- Bir tekel yani?

- Bir anlamda. Yedi saat süren uçuşlardan gelen bir rekabet vardı. Ama Londra veya New York'a çabucak gidivermek istiyorsan, ya Concorde ile uçmak zorundasın, yahut da ruhunu selamete ulaştırmak misyonuyla yola çıkmış ölü bir İngiliz iktisatçısını tanıyacaksın ki, bu mümkün olsun.

- Ee, sonra ne oldu Dave, Concorde başarılı olabildi mi?

- Sadece onunla seyahat etmiş olan insanlar için, evet. Yatırımcılar, yani İngiliz ve Fransız vergi mükellefleri için ise, eşi benzeri görülmemiş bir fiyaskoydu.

- Ama piyasada tekel durumundaydılar.

- Evet. Ama Concorde'un maliyetleri karşılamak için belirlemek zorunda kaldığı fiyat düzeyinde oluşan piyasa idare etmeyecek kadar küçüktü. Evet, Concorde tekel durumundaydı. Evet, İngiliz ve Fransızlar teknolojiyi herkesten önce uygulamışlardı. Ama ne yazık ki bu çok kötü bir yatırımdı. İlk olmanın kendine göre kazançları vardır. Ancak bu kazançlar yatırımın maliyetini aşacak kadar büyük olmak zorundadır, aksi takdirde yatırımınız kötü bir yatırımdır.

- Ne kadar kötü bir yatırımdı?

- Uçak projesine 1962'de başlandı, ama 1976'ya kadar uçuş gerçekleşmedi. 1976 yılı itibariyle yatırım tutarı 4,3 milyar dolardı. 1983'e gelindiğinde hasılat işletme maliyetlerini karşılayabilir duruma geldi. Ancak daha önceki yıllarda edilen zararlar dikkate alındığında yatırımın kendini geri ödemesine imkân yoktu. İnsanlar paralarını bir tasarruf hesabına yatırmış olsalar, daha iyi durumda olurlardı.

- Demek istediğini anlıyorum. Ama bu sadece bir örnek.

- Başka bir örnek daha vereyim. Ama önce Concorde olayına daha derinden bir göz atalım. Concorde'un parası Fransız ve İngiliz vergi mükelleflerinden geldi. Bu yatırımı dolaylı olarak[20] yaptılar, ama o da işe yaramadı. Bu ülkelerde tipik bir vergi mükellefinin nasıl bir profil çizdiğini sanıyorsun?

- Bilmem.

- Ben de bilmiyorum. Fakat tipik vergi mükellefi orta sınıfa mensup biridir. Peki, Concorde ile seyahat edecek tipik bir yolcu sence kim olabilir?

- Herhalde orta sınıf bir Fransız veya İngiliz vergi mükellefi değil.

---

[20] Gayri iradi olarak, kendilerine sorulmadan. (Çev.)

- Bravo, Ed. 1999'da NewYork'tan Londra'ya gidip geri gelmenin fiyatı 10,000 dolardan fazlaydı, yani daha yavaş giden uçaklardan hemen hemen yedi kat fazla. Bu primi ödemek için zamanı yeterince değerli olan veya Concorde'un asaletini yeterince yüksek bulanlar ancak zenginlerin de en zenginleri olabilir. Buna rağmen ücret, seyahatin gerçek maliyetini karşılamıyor. Doğru fiyat, işletmc maliyetlerini karşılamasının yanısıra, önceden yapılmış olan araştırma-geliştirme yatırımları için de bir getiri içermelidir. Şu hale göre ortalama vergi mükellefi zengin yolcuyu sübvanse ediyor demektir.

- Ama bunu telafi edemezler mi, Dave?

- Nasıl?

- Yolcular üzerine bir vergi koyarak ve de elde edilen hasılatı vergi mükellefine yardım için harcayarak.

- Bu dediğin şey, konuşmamızdan ortaya çıkan başka bir dolaylı fikir. İlginç. Tabiî özel bir işletme sözkonusu olsa, fiyat da tam olarak aynı işi görebilir.

- O nasıl oluyor?

- Neden özel şirketler kalkıp da Concorde teknolojisine yatırım yapmadılar? Neden yatırımı kârlı yapmak için hükümet sübvansiyonlarına ihtiyaç oldu? Hükümet sübvansiyonları olmadan proje kârlı değildi de ondan. Dahası, proje kârlı değil demek ne demektir? Bu demektir ki, ilgili kişinin ürününü satabileceğini düşündüğü fiyat, projenin maliyetlerini kurtarabilecek kadar yüksek değil. Şayet fiyat maliyeti karşılayabilecek kadar yüksek ise, bu sefer de parayı ödemesi gerekenler, edindikleri fayda karşılığında sözkonusu ürünü kullananlardır, yoksa yatırıma katkıda bulunmak zorunda bırakılan üçüncü kişiler değil.

- Şayet maliyetler fiyat tarafından karşılanamayacak idiyse, Fransız ve İngiliz hükümetleri neden bu projeye girdiler?

- Bunun kötü niyetli açıklaması şu: hükümetler bir bütün olarak ülkeye gelecek fayda ve maliyetlerden çok, havacılık şirketlerinin menfaa-

tini ön planda tutuyorlardı. İyi niyetli açıklaması da şu ki, maliyet ve beklenen fiyatlar konusunda yaptıkları tahminler özel şirketlerin tahminlerinden farklıydı. Ya da sözkonusu hükümetler, ulusal düzeyde teknolojinin getireceğini varsaydıkları avantajlara umut bağlamışlardı.

- Hükümetler, maliyetleri ve beklenen fiyatı neden bu kadar kötü tahmin ettiler?

- Bu tahmini yeterince isabetli yapmaları için bir neden var mı? Kendileriyle yüzleşecekleri hissedarlar yok, ortada sadece vergi mükellefleri var. Bir özel şirketteki yatırımcılara kıyasla, genellikle vergi mükelleflerinin yüzlerini dönebilecekleri daha az yer vardır.

- Sözkonusu teknolojik yararların hiç biri ortaya çıkmadı mı?

- Gözle görülür bir şey çıkmadı. Esasen, senin de açıkça anlamış olabileceğin gibi, bu projenin Fransa ve İngiltere'de yaşayan insanları daha da fakirleştirmekten öte bir sonucu olmadı.

Bu olaylarda, her zaman olduğu gibi, bundan çıkar sağlayan birileri de oldu. Ancak, tüm bunların vatandaşlar üzerindeki net etkisi olumsuzdu.

- Ama eminim ki teknoloji alanında bazı devlet yatırımları iyi getiri sağlamıştır, Dave.

- Sonu Concorde olayından daha mutlu biten bazı olaylar da vardı. Avrupa ülkeleri Airbus'ın—Concorde'dan daha yavaş, ama daha kârlı, daha geleneksel tip uçaklar üreten bir şirket—kuruluşunu sübvanse ettiler.

- Öyleyse Airbus Avrupa halkı için iyi bir yatırımdı.

- Bu cevaplaması daha güç bir soru. Airbus, Boeing ve McDonell Douglas'a kesin bir rakip oldu.

- Bu Avrupa için iyi bir şeydi, öyle değil mi?

- Havacılık sektöründe rekabet hemen herkes için iyidir. Airbus sübvansiyonlarından, teknoloji yatırımından geldiği öne sürülen yararların çok azı geldi. En önemli etkisi ise, bazı uçak montaj işlerini Avrupa'da tutmaktı.

- Ama rekabet uçak fiyatlarını aşağıda tuttu, öyle değil mi, Dave?

- Tabiî. Ama Airbus olmadan da muhtemelen rekabet olabilirdi. Airbus'ın işleri açılınca McDonell Douglas zora düştü ve sonunda Boeing tarafından satın alındı. 2000 yılı itibariyle yeni, geniş yolcu uçağının sadece iki üreticisi vardı: Boeing ve Airbus. Şayet Airbus sübvanse edilmemiş olsa, muhtemelen yine iki rakip olacaktı. Birisi Airbus yerine McDonell Douglas olabilirdi. Amerika'nın birkaç bin fazla, Avrupa'nın ise birkaç bin daha az uçak montaj işi olurdu. O sübvansiyonlardan Avrupa'lı vergi mükelleflerinin ne tür bir getiri elde ettiklerini bilmek zor. Ama uçak yapmanın bir ülkenin refaha ermesinde kilit önemde olduğunu iddia etmek kolay değil. Bilgisayar dalından daha iyi bir örnek verilebilir. 1980'lerin sonlarında Amerikalılar Amerikanın yarı-iletkenler, ya da bilgisayar yongaları alanındaki üstünlüğünü Japonlara kaptırabileceğinden endişe ediyorlardı. Bilgisayar yongalarının bilgisayarı bilgisayar yapan en mühim parça olduğunu hatırlıyorsundur.

- Peki, Amerikan hükümeti yarı-iletken sektörüne yardım etti mi?

- Biraz. Hükümet Sematech denen bir araştırma enstitüsü kurdu ve maliyetlerin yarısını sübvanse etti, her yıl yaklaşık 100 milyon dolar. Maliyetlerin geri kalan kısmı ise katılımcı şirketler tarafından ödeniyordu. Bu arada Amerikan hükümeti, Japon pazarını Amerikan yonga üreticilerine açmak için de çaba gösterdi.

- İşe yaradı mı?

- Japonları, Amerikan yongası almaya teşvik etmek bilgisayar işini olumsuz etkiledi. Amerikan yongaları başlangıçta daha pahalıydı, dolayısıyla bilgisayarlar pahalandı. 1990'ların sonunda Amerikan firmaları, özellikle de Intel adındaki firma, sektöre yeniden hakim oldu. Sonunda Amerikan yapımı yongalar ciddi ölçüde ucuzladı.

- Sematech'in faydası oldu mu?

- Büyük ihtimalle olmadı. Onların çabası özel kuruluşların finanse ettiği araştırma ve geliştirme çalışmalarına göre küçüktü. Toplam araştırma geliştirme faaliyetlerine katkıda bulunma konusunda Sematech'in çok az etkili olduğu anlaşılıyor—firmalar Sematech'in yaptığını görünce bazı temel araştırma masraflarını kıstılar. 1990'ların sonunda Sematech, yabancı üyelerin de katılımına izin verilmesiyle, artık Amerikan sanayi politikasının bir aracı olmaktan çıktı.

- Yine de bir amaca hizmet etmiş olabilir.

- Belki. Bu kuruluş hiç bir zaman taraftarlarının "Sanayi Politikası" ya da "Stratejik Ticaret Politikası" dedikleri konuda ciddi bir deney olabilecek kadar büyük olmadı. 1990'ların sonunda, en çok da kilit endüstriler ve teknolojilere devlet desteği sağlamasıyla bilinen ülke olarak, Japonya uzun süreli bir ekonomik durgunluğa girince, bu görüşler itibarını yitirdi. Eninde sonunda durumlarını düzelteceklerdir. Ancak sanayi politikası veya stratejik ticaret politikasının geri gelmesi biraz zaman alacak. Concorde örneğinde olduğu gibi hata yapma potansiyeli çok yüksek. Daha da kötüsü, özel çıkar grupları—ülke genelinden ziyade daha dar bir çıkara hizmet etmeyi meşrulaştırmak üzere, korumacılık için teorik gerekçe kullanmak isteyen şirketler—tarafından devletin istismar edilme potansiyeli çok yüksektir.

- Bilmiyorum, Dave. Bana öyle geliyor ki, yerli teknolojiler sözkonusu olan risk nedeniyle özel bir durum teşkil ederler.

- Yeni teknoloji doğası gereği risklidir, Ed. Bu riski kim daha iyi göze alabilir, şirket ve hissedarları mı, yoksa vergi mükellefleri mi?

- Vergi mükellefinin sözkonusu konumda olabildiği durumlar olmalıdır. Elde edilen kazançların pek çoğunu bir bütün olarak Amerika elde etmektedir.

- Fakat Amerika bir bütün olarak bu kazançları hemen her zaman, hatta birilerinin, diyelim ki Fransızların, teknolojiyi ilk ortaya çıkaran taraf oldukları durumlarda bile, elde etmektedir. Amerikan tüketiciler ürünü yine elde ederler. Amerika o endüstride doğacak işleri alamayabilir. Ancak bir kere faaliyete geçtikten sonra Amerika'yı bu sektöre girmekten alıkoyan bir şey var mı?

- Cevabı kendin verdin. Haydi sadece tek bir firmaya yer varsa? Bu bir tek firma Amerikalı bir firma olsa, Amerika için daha iyi olmaz mı?

- O bir tek firmadaki işçiler için iyi olur. Genel olarak Amerikalılar için iyi olacağı ise, pek iddia edilemez. Dahası, sık sık gündeme getirilen bu tek firmanın bir örneğini gerçek dünyada görmek için hâlâ bekliyorum. Bildiğim tek örnek Concorde. Fransa ve İngiltere birlikte dünyadaki hızlı seyahat pazarını kontrolleri altında bulunduruyorlar. Bu pazar hakimiyeti Fransa veya İngiltere için müthiş bir zenginliğe falan yolaçmış değil. Saçını başını yolsan bir teknolojinin pazarının sadece tek bir firmaya yer verecek kadar dar olup da piyasaya ilk kimin gireceğini hükümet müdahalesinin belirlediği ikinci bir örnek bulman zordur. Ama yine de şirketler, kamu yararı adına dış rekabete karşı koruma ve devlet desteği ister dururlar.

ONUNCU BÖLÜM

Dış Ticaret Açıkları Amerika'ya Zarar Verir mi?

- Ama, Dave, ya düz oyun sahası[21] argümanına karşı ne diyeceksin? Karşıdaki vatandaş ülkesine bizim ürünlerimizi sokmazsa, biz neden ülkemize onun ürünlerini sokalım ki?

- Peki, düşmanın burnunu kesse, adil olma adına sen de kendi burnunu kesmek ister misin?

- Ne?

- Eğer yabancı ülkeler Amerikan mallarını pazarlarına sokmazlarsa bundan kendileri zarar görür. Vatandaşlarını tükettikleri mallar için gereğinden fazla fiyat ödemeye zorluyorlar demektir. Daha ucuza ithal edebilecekleri malları üretebilmek için gereğinden fazla kaynak, insan, hammadde ve sermaye harcıyorlardır. Amerika da vatandaşlarına aynı maliyetleri yüklemek zorunda mıdır?

- Hayır, ama yine de adil bir durum değil. Şayet biz yabancı şirketlerin burada mal satmalarına izin vereceksek, onlar da Amerikan şirketlerinin orada satış yapabilmelerine izin vermeliler.

---

[21] Düz oyun sahası (level playing field): Kelime kelime tercümesi "düz oyun sahası" olan terim eşit şartlarda yarışılan, adil rekabetin sözkonusu olduğu ya da haksız rekabetin olmadığı ortam anlamında kullanılmaktadır. (Çev.)

- Ben buna "gayri adil" demek yerine "yanlış yönlendirilmiş" derdim. Ama önce şunu sorayım, bir yabancı ülkenin Amerikan mal ve hizmetlerini piyasasına sokmadığını nereden bilebilirsin?

- Herhalde tarife veya kota koyarlar. Veya da ithalat üzerine görülmesi daha zor olan başka engeller getirebilirler.

- Tamam. Peki genel olarak, Amerikan mallarına karşı adil davrandıklarını nasıl bilebilirsin?

- Bilmem. Sanırım iki ülke arasında genelde ticaretin izlediği seyre bakılabilir.

- Eğer seninle adil ticaret meselesini konuşacaksak, Amerika'nın bir şeyler ithal ettiği bir dünyadan sözetmek zorundayız. 1999 yılında, mesela, Frank Bates'in başkan olmadığı bir ortamda, Amerika hem Çin hem de Japonya'ya karşı 50 milyar dolardan fazla ticaret açığı veriyordu. Amerika'nın toplam dış ticaret açığı 270 milyar dolardı.

- Gördün mü! İşte benim dediğim de bu. Burada gayri adil bir şeyler dönüyor olmalı.

- Belki. Belirli bir yılda Minnesota, Florida'dan kaç kilo portakal ithal eder?

- Bilmem, çok.

- Florida'nın Minnesota'dan ne kadar portakal ithal ettiğini tahmin edersin?

- Sıfır.

- Şimdi bu haksızlık değil mi, Ed? Florida'nın da Minnesota'ya yardım edip, Minnesota'nın Florida'dan ithal ettiği portakal kadar portakalı Minnesota'dan ithal etmesi gerekmez mi?

- Fakat bu saçma, Dave. Minnesota hiç portakal üretmez ki.

- Ama üretebilirler, biliyorsun. Seralar kurup gerekirse yıl boyunca ısıtabilir ve büyük miktarda portakal ürütebilirler. Tabiî ki bu durumda

Minnesota'da üretilen portakallar çok pahalı olurdu. İnsan Floridalıların daha ucuza mâl ettikleri kendi üretimleri portakalları yemelerinin daha mantıklı olacağını düşünebilir. Fakat bu durum, yine de Minnesota'lı portakal üreticilerini, hakkaniyet adına, Floridalılardan Minnesota portakalı yemelerini istemekten alıkoyamazdı. Hatta daha da ileri gidip, her iki eyalette de portakal üreticileri için adil bir rekabet ortamı olabilmesi için Floridalı portakal üreticilerinin bahçelerine klima taktırmalarını bile isteyebilirlerdi.

- Bu yanıltıcı bir örnek, Dave. Yalnızca bir tek ürüne bakamazsın.

- Haklısın. Ama bu örnek, birbirine eşit olmayan ticaret akımlarının bizatihi gayri adil olduğunu düşünmenin saçmalığını gösteriyor. Ticaret akımları eşit *olmamak* durumundadır. Demek istediğim şu ki, şayet Amerika'da herhangi bir eyaleti seçip de onun öteki eyaletlerle olan ticaret dengesine bakarsan, bir sürü açık, bir sürü de fazla görebilirsin. Bu bir eyaletin ürünlerine adil muamele yapılıp yapılmadığı konusunda sana hiç bir şey söylemez. Aynı şey Birleşik Devletler için de geçerlidir. Birleşik Devletler'in her ülkeyle, her malda eşit ticaret akımına sahip olması çok anlamsız olurdu. Ticaretin özü uzmanlaşmadır.

- Ama eğer biz dış dünyadan, onların bizden yaptığından 150 milyar dolar daha fazla ithalat yapıyorsak, o zaman dış ülkeler bizim mallarımıza bir şekilde gayri adil muamele yapıyorlardır. Aksi halde ithalatımız ihracatımıza denk düşerdi.

- Bakalım. Star'da evinin yakınındaki, Howard Wilkinson'ın işlettiği köşedeki küçük manavdan alış veriş yapmayı severdin, öyle değil mi?

- Doğru, Dave. İyi de bir adam, bir şeyi hariç. Adamın...

- Adamın bir Stellar televizyonu yok.

- Doğru! İnsanı hayrete düşürüyorsun Dave.

- Bu hiç bir şey değil. Peki neden yok?

- İddia ettiğine göre karısı bizim kabin rengimizi sevmiyormuş. Dinlenme odalarının dekoruyla uyuşmuyormuş, dolayısıyla rakip firmaya ait bir televizyonu var. Beni deli ediyor.

- Ama yine de manavından alış veriş ediyorsun.

- Oo tabiî. Şehirdeki en kaliteli sebze onda.

- O halde Howard'a karşı ticaret açığın var. Sen ondan, onun senden aldığından daha fazla alıyorsun. Arada bir senin televizyonlardan birini almış olsa bile yine de ticaret açığı verirdin, çünkü senin manav faturan onun televizyon bütçesinden daha büyük, değil mi?

- Evet, doğru.

- Adamın sana ödediğinden daha fazlasını sen adama ödediğin için hiç uykuların kaçtı mı?

- Hayır.

- İlginç olan şey şu. Howard'a karşı gerçekte bir açığın yok. Ha, bir *ticaret* açığın var, doğru. Sen ondan, onun senden aldığından daha fazla *mal* alıyorsun. Ancak, senin Howard'la olan toplam ilişkin dengede.

- Nasıl oluyor bu?

- Her ay sana yaklaşık 100 dolar değerinde sebze-meyve veriyor, sen de ona 100 dolar değerinde mal veriyorsun. Ancak ona 100 dolar değerinde televizyon vermek yerine, para veriyorsun. Bu da ona senin banka hesabını 100 dolar azaltmak ve istediği şeyleri satın almak suretiyle senden 100 dolar değerinde mal alma imkânı veriyor.

- Bunun Amerika'yla ne ilgisi var?

- Amerikalılar ile yabancılar yalnızca mal ticareti yapmıyorlar, varlık ve para ticareti de yapıyorlar. Amerika dış dünyadan ithalat yapınca, yabancılar ellerine geçen dolarlarla Amerikan malları alabilirler. Bu arada sözkonusu dolarlarla yapabilecekleri başka şeyler de var. Bazan sadece parayı ellerinde tutarlar.

- Tamam da, bu iyi bir şey olamaz. Ekonomimizi canlandırmaz.

- Ed, hanımın Howard'ın dükkanından alış veriş yapınca çekle ödeme yapar, değil mi?

- Tabiî.

- Pekala Howard görünüşlerini çok sevdiği için çeklerini nakte çevirmemeye karar verirse ne olur? Farzet ki her birini çerçeveletip ofisinin duvarına asmaya karar verdi.

- Bu adam çıldırmış derdim.

- Ona şüphe yok. Ama sana, bundan böyle senin çeklerini nakte çevirmeden elde tutmak istediğini söyleseydi, bu durum senin finansman imkânlarını olumsuz etkiler miydi?

- Hayır. Gayet hoş bir durum. Bedava sebze-meyve gibi bir şey.

- Kesinlikle! Senin çekleri paraya çevirmezse bunun Star ekonomisine zarar vereceğini sanıyor musun?

- Tabiî ki hayır, Dave. Eğer Howard bizim çekleri paraya çevirmezse bu defa bizim başka şeylere harcayacak paramız olur.

- Aha! Gördün mü Ed, Birleşik Devletler için de aynı durum geçerli. Amerikalılar yabancılardan mal satın aldıklarında, yabancıların bunlar karşılığında aldıkları yeşil kağıt parçaları Amerikan malları ve hizmetleri üzerinde birer haktır. Şayet yabancılar, bu kağıt parçalarını harcamak yerine, onları ellerinde tutmaya karar verirlerse, bu, Amerikalılara tadını çıkarmak üzere daha fazla mal ve hizmet kalması demektir. Bu bir iktisatçının tasavvur edebileceği en iyi bedava ekmek örneğidir. Tabiî, bu arada bazı yabancılar para harcasalar da bu her zaman mal ve hizmet satın almak için olmaz, ki Amerika'nın sık sık dış dünyaya karşı ticaret açığı vermesinin nedeni budur.

- Fakat kafam karıştı, Dave. Adamlar Amerikan mallarını neden cazip bulmasınlar?

- Bulurlar. Ama bazen hisse senedi, toprak veya bina gibi Amerikan *varlıklarını* tercih ederler.

- Bu alımlar ticaret dengesine dahil edilmez mi?

- Hayır. Sermaye hesabı denen bir hesapta ayrıca muhasebeleri tutulur. Dolayısıyla Amerika ticaret açığı verirken, aynı zamanda daima bir sermaye hesabı fazlası da verir. Bir sermaye hesabı fazlası, Amerikalıların yabancılardan aldığı varlıklardan daha fazlasını yabancıların Amerikalılardan (yatırım olarak) satın aldıklarını gösterir. Ve eğer bu doğruysa, Amerika mal ticaretinde dış dünyaya karşı bir açık verecektir.

- Yani, sermaye fazlası ticaret açığını dengeliyor mu?

- Muhasebe terimleriyle, ülkeler arasında akan parayı da dahil edince, evet. Ama herhalde bunun Amerika'nın refahına etkisiyle ilgili bir değerlendirme de istiyorsundur.

- Evet.

- Basit cevap şu: bu hesap ya da şu hesap üzerinde odaklaşmak ilgiyi başka yöne çekmek için öne sürülen bir konudur. Birinin ya da ötekinin basit bir sebebi yoktur. Bunlar milyonlarca insanın ne kadar tasarruf edeyim, nerede yatırım yapayım ve ne satın alayım konusunda verdikleri binlerce kararın ürünüdür. Örneğin, Amerika dış ticaret açığı veriyor; çünkü dış ülkeler, vatandaşlarının Amerikan malları satın almalarına izin vermiyor, demek çok çekicidir. Ancak, Amerika'nın ticaret açığının daha muhtemel bir nedeni, yabancıların Amerikalılardan, Amerikalıların onlardan satın almak istedikleri yabancı varlıklardan daha fazla Amerikan varlığı satın almak istemeleridir. Şayet Amerika öteki ülkelere göre yatırım yapmak için çok daha harika bir yerse, ve de şayet yabancılar Amerikalılara göre yeterince daha fazla tasarruf yapıyorlarsa, Amerika ticaret açığı verecektir.

- Bilmiyorum, Dave. Yabancıların Amerikan varlıklarını alıp onları kontrol etmeleri beni rahatsız edebilir.

- Bu konuda yalnız değilsin. 1980'lerde, Amerika'nın ticarete açık olduğu bir dünyada yabancılar çok sayıda Amerikan varlığı satın aldı-

lar—gayrimenkul, hükümet bonosu ve Amerikan şirketlerinde hisse gibi. İnsanlar özellikle de Japonlardan korkuyorlardı.. Japonların bu varlıkları Amerikalılara zarar vermek ya da kârlarını çalmak için kullanmalarından korkuyorlardı. Örneğin, Japonlar, New York'taki Algonquin otelini satın aldılar. Burası bir tür kültürel anıt konumundaydı, çünkü 1930'larda bir grup entellektüel burada içki içmek için toplanır ve nükteli sözlerle birbirlerini etkilemeye çalışırlardı.

- Eee, Japonlar bu otele ne yaptılar?

- Amerikalıları cezalandırmak ve de çevredeki gayrimenkullerin değerini düşürmek üzere binayı yıkarak Manhattan'ın ortasında göz yaşartıcı bir manzara bıraktılar

- Aha!

- Şaka yapıyorum, Ed. Hayrete şayandır ki, bu mülke muazzam bir para ödedikten sonra, mümkün olduğunca kârlı biçimde işletmeye çalıştılar. Orasını dünyanın en büyük suşi restoranına, ya da ne bileyim onun gibi bir şeye dönüştürmediler.

- Suşi nedir?

- Çiğ balık.

- Çok şükür ki böyle yapmamışlar.

- İnsanlar eskisinin yerine Japon zevkine hitap edecek süper-modern bir yüksek teknoloji eseri yaratacaklarından korkuyorlardı. Oysa onlar, oteli 1930'lardaki şaşaalı halini diriltecek biçimde restore ettirmeye karar verdiler. Sözkonusu mülkün en kârlı kullanım biçimi de buydu.

- İnsanların Japonların Amerikan varlıklarını satın almalarından niye endişelendiklerini anlayabiliyorum. Daha önce bu varlıklara sahip olan Amerikalılar yerine, artık tüm kârlar Japonların cebine gidecekti de ondan.

- Görünüşte öyleydi. Oysa gerçekte tam tersinin doğru olduğu ortaya çıktı.

- Haydi, Dave. Eğer sahibi Japonlarsa kârı da onlar kapar. Bundan daha açık ne olabilir?

- Valla bilmem, Ed. Öyle sanıyordum ki zenginliğin dolaylı yolu üzerine bir kaç dersten sonra bu "burnunun dikine" akıl yürütmeden kuşkulanmaya başlarsın.

- Dolaylı akıl yürütmeye alışık olmayabilirim, ama hatalı çıkıp durmaya alışmaya başladım bile. Hele bir dinleyelim.

- Varsayalım ki bir para ağacın var.

- Para ağacı?

- Evet, öyle bir ağaç ki, her yıl sayesinde güzel bir para hesabı yapıyorsun. Şayet örneği anlamayı kolaylaştıracaksa, bir elma ağacı düşün. Aslına bakarsan bir elma ağacı da bir para ağacıdır; sadece paraya dönüştürmek için elmaları satma zahmetine katlanacaksın o kadar.

- Doğru.

- Kısaca bir para ağacın var. Yirmi dolarlık banknot üreten bir ağaç. Her yıl bu ağaçta yaklaşık beş adet yirmi dolarlık banknot yetişiyor, bu da yıl sonunda toplam 100 dolar eder. Tabiî bazı yıllar diğerinden daha çok yağmur yağıyor ve sen altı adet banknot elde ediyorsun. Kötü geçen yıllarda, eline dört adet geçebilir. Fakat ortalama olarak ağaç beş adet kağıt olmak üzere toplam 100 dolar üretiyor. Bir gün ağacı satmaya karar veriyorsun. Kaç para isterdin?

- Bilmem ki, Dave. Para ağacı piyasasından pek anlamam.

- Yoo, anlarsın. Pozisyonunu tersine çevirelim. Diyelim ki böyle bir ağacı satın almak istiyorsun. Ne kadar para ödemeye razı olursun?

- Ağaç ilelebet yaşıyor ve büyüyor mu?

- Mükemmel bir soru. Diyelim ki ağaç on yıl yaşayıp sonra da ölüyor.

- O halde, sanırım ödeyebileceğim maksimum miktar 1.000 dolar olurdu.

- Neden?

- Eğer, her yıl 100 dolar olmak üzere bu ağaç on yıl para üretirse, bu 10 yılın sonunda ağacın ürettiği para toplam 1.000 dolar eder. Şayet ağacı 1.000 dolardan alabilirsem kâr ederim. Para ağaçlarını seyretmekten hoşlanmak gibi bir zaafım yoksa, asla 1.000 dolardan fazla vermezdim.

- Doğru cevaba çok yaklaştın. 1.000 dolardan fazlasını kesinlikle ödemezdin. Biraz daha düşünürsen aslında 1.000 dolar bile ödemezdin. Senin seçeneğin ağacı satın almak ya da almamak. Diyelim ki, fiyat 1.000 dolar. Eğer ağacı satın almazsan 1.000 doların cebinde kalır. Onu satın alırsan da, 10 yıl boyunca her yıl 100 dolar kazanmayı beklersin. Yıllık 100 dolar 10 yılda 1.000 dolara eşit olur mu?

- Tabiî ki hayır. Meseleyi şimdi anlıyorum. 10 yıllık süre zarfında her yıl elde edeceğim yüz doların toplam değeri, şu anda elimde bulunan 1.000 dolardan daha azdır. Bin dolarımı para ağacına yatırmak yerine bir mevduat hesabına yatırıp faiz elde edebilirim. On yılın sonunda anaparam olan 1.000 doları aynen geri alır, bu süre boyunca bir hayli de faiz geliri alırdım. Dolayısıyla para ağacının fiyatı 1.000 dolarsa, bu iyi bir pazarlık değil.

- Aynen öyle. Bu para ağacı 1.000 dolardan daha az para etmek zorunda. Ne kadar az olacağı, kişinin eşit riskli alternatif yatırımlardan ne kadar kazanç elde edebileceği konusundaki beklentisine bağlı.

- Güzel. Oldukça ilginç, Dave. Yalnız, bunun Algonquin Oteli'yle ne ilgisi var?

- Algonquin Otel de, her sermaye türü gibi, özü itibariyle aslında bir para ağacıdır. Aynen ağaç gibi belirli bir dönem boyunca bir gelir akımı sağlar. Böyle bir varlığın satış fiyatı onun müstakbel kârlılığına

bağlıdır. Bir Amerikalı Algonquin'i satışa çıkardığı zaman aşağı yukarı otelin gelecekte getireceği tüm kârların toplamına eşit bir fiyat talep edecek ve bunu da elde edebilecektir. Aslında fiyat bu toplamdan az olacaktır, çünkü alıcı gelecekteki kârları beklerken, satıcı parayı yatırıma bağlamıştır ve faiz geliri elde etmektedir.

- Bana Algonquin'in Japonların mülkiyetinde para kazanırken aslında o paraların halihazırda oteli satmış olan Amerikalının cebinde olduğunu mu söylemeye çalışıyorsun?

- Evet, öyle. Eğer hiç belirsizlik olmasaydı, yeni mülk sahibi Japon'un kârı, Amerikalı satıcının aldığı para ve bu paradan elde edeceği faiz gelirine eşit olurdu. Gerçekte ne oldu biliyor musun? Hatırlarsan aslında her para ağacının vereceği hasadın belirsiz olduğunu söylemiştik. 1980'lerde Japonlar özellikle restore edilmiş varlıklara çok büyük paralar ödediler. Pebble Beach golf sahası, Rockefeller Center ve buna benzer mülkleri satın aldılar. İyi veya kötü, sözkonusu gayrimenkuller tahmin edilen satış fiyatından çok daha az kârlı çıktılar. Dolayısıyla Japonlar Amerikalı satıcılara gereğinden fazla para ödemiş oldular. Görünüşe göre Japonlar kâr ediyorlardı. Oysa hesabın bakiyesi alındığında Amerikan satıcıların kâr ettikleri anlaşılıyordu.

- Yine de, Dave, bir kısım Amerikalıların Japonların Rockefeller Center'a sahip olmaları fikrinden hoşlanmamalarını anlayabiliyorum. Müthiş bir Amerikan abidesi. Bir keresinde Steven ile Susan'ı oraya buz pateni yapmaya götürmüştüm.

- Sanırım Rockefeller Center'i Satan Amerikalı, sözkonusu mülkün, yabancı veya Amerikalı olsun, en yüksek fiyatı verene satılmasına çok istekliydi. Ve Japonlar orayı aldıktan sonra, onlar da buz sahasının bakımlı kalmasına dikkat ettiler.

- Şunu da belirtmeliyim ki, 1980'lerde Amerika, Japonların Amerika'da mülk edinmelerine görülmemiş bir infial halinde karşı çıkarken; Japonya, Amerikan varlıklarına en fazla yatırım yapan yabancılar sıralamasında İngiltere ve Hollanda'nın ardından ancak üçüncü durum-

daydı. İngilizler veya Hollandalıların mülk edinmelerinden kimse bir rahatsızlık hissetmiyordu. İnsanı meraka düşürüyor, değil mi?

- Pekala Dave, ama dış ticaret açığının, sermaye fazlasının öteki yüzü olması, bu açığın zararsız olduğu anlamına gelmiyor. Bir ticaret fazlası ve sermaye açığına sahip olmak daha iyi olmaz mıydı?

- Neden böyle olsun, Ed?

- Eğer ticaretimizi dengeleyebilsek, ya da bundan bir fazla elde edebilsek, bu Amerika için daha fazla ihracat, Amerikan malları için daha fazla talep ve de daha fazla iş anlamına gelmez mi?

- Bu soruya cevap vermeyeceğim.

- Çok kolay olduğu için mi?

- Evet. Bir an için düşün.

- Sanırım ben bir işadamı gibi düşünüyorum Dave, bir iktisatçı gibi değil. Dur bakayım. İhracatı artırmak sadece ihracat endüstrilerinde iş sayısını artırır. Şu eski zenginliğe giden dolaylı yol. Yani toplam iş sayısında bir artış demek değildir.

- Mükemmel, Ed. Ne var ki, serbest ticaret karşıtları daima ticaret açıklarının Amerikalıların işlerini mahvettiğini ileri sürmüştür. 1971'den başlayarak Amerika mal ticaretinde açık vermeye başlamıştır. 1971 ile 1999 arasında Amerika sözkonusu 29 yılın 27'sinde ihraç ettiğinden daha fazla mal ithal etmiştir. Mal ticareti sadece 1973 ve 1975'de fazla vermiştir, o da küçük miktarda. Bu zaman zarfında Amerika ihraç ettiğinden iki trilyon dolarlık daha fazla mal ithal etmiştir. İki trilyon! Buna rağmen ekonomi bu dönemde mevcutların üstüne 50 milyondan fazla iş ilave etmiştir.

- O halde ticaret açıklarının istihdamı olumsuz etkilediğini iddia etmek zor, Dave.

- Ticaret açıklarından endişe duysan bile, onlardan kurtulmanın açık yollarından pek çoğu bir ülke için çok kötüdür. Bir durgunluk

Amerika'nın ticaret dengesini "iyileştirir," zira bu durumda yabancı mallara olan talep azdır. Amerika'da kötü bir yatırım ortamı Amerika'da dış yatırımı azaltır, bu da Amerika'nın ticaret açığını sıfıra doğru iter. Sonra ithalatı yasaklamak var, ki bu dengeli ticaret sonucu doğurur: sıfıra yakın düzeyde dengeye gelmiş ticaret. Eğer hiç bir şey ithal etmezsen, daha önce de konuştuğumuz gibi, ihracat yapmak çok zor olur. Bunun net sonucu daha yüksek fiyatlar, daha az yenilik ve Amerikalıların her şeyi kendilerinin üretmeye uğraşmasıdır. Pozitif olsun negatif olsun, ticaret dengeleri hakkında hatırlanması gereken en önemli şey, onların iktisadi faktörlerin nedeni değil, *sonucu* olduğudur. Bir dahaki sefere Amerika resesyona girip de Amerika'nın ticaret dengesi "iyileşince," uzmanlar Amerika'nın ticaret dengesindeki "iyileşmenin" resesyonun gümüş astarı olduğunu söyleyeceklerdir. Ama bununla bir ilgisi yoktur. Resesyonun öteki yüzüdür o kadar, ne bir eksik, ne bir fazla.

- O halde ticaret açıklarından fazlaca endişelenmeme gerek yok. Dahası Amerikalıların ihraç ettiklerinden daha fazla ithalat yapmaları Amerikan ürünlerinin haksız rekabete konu olduğu anlamına gelmez.

- Çok doğru, Ed. Fakat bu aynı zamanda Amerikan ürünlerinin, yabancı ürünlerin Amerikan pazarına olduğu ölçüde, yabancı pazarlara erişiminin olduğu anlamına da gelmez.

- Öyleyse yine adil değil. Adil ticaret de serbest ticaret kadar önemli değil mi? Amerikan hükümetinin oyun sahasını düzeltmek[22] için birşeyler yapması gerekmez mi?

[22] Oyun sahasını düzeltmek (to level the playing field): Haksız rekabet ortamını ortadan kaldırmak, adil ticaret ortamı hazırlamak. (Çev.)

ONBİRİNCİ BÖLÜM

Adil Ticaret Serbest Ticarete Karşı

- Eğer gerçekten hükümetin olumlu bir şey yapabileceğine inansaydın, sanırım adillik temeline dayanarak hükümet müdahalesine bir gerekçe oluşturabilirdin. "Adil ticaret" ya da "oyun sahasını düzeltmek" gibi laflar genellikle tüketici üzerine yönelecek bir saldırıyı ilan etmenin şifreli sözcükleridir. Damping suçlamalarını ele al, mesela.

- Damping nedir?

- Damping, maliyetinin altında satmak demektir.

- Bir imalatçı neden maliyetinin altında satsın?

- Çünkü sürümden kazanır! Bağışla. Bu 150 yıl önce bile piyasada dolaşan ıskarta bir şakaydı. Güzel bir soru: bir satıcı neden zararına satsın? Cevaplardan biri, Amerikan pazarına girmek, Amerikanın rakiplerini zayıflatmak ya da göçürmek, ardından da bu avantajını fiyatları yükseltmek suretiyle Amerikan tüketicisini sömürmek için kullanmak olabilir.

- Fakat bu pek anlamlı değil, Dave. Satıcı Amerikan pazarına girdikten sonra önceki zararını telafi etmek üzere fiyatları orijinal seviyesinin çok üzerine yükseltmek zorunda kalacaktır. Bu ise müşteriyi soğutacaktır. Amerikan üreticiler, ilk önceleri fiyat kırmaya güçleri yetmemişse de, şimdi yeniden piyasaya girmeyi kârlı bulacaklardır. Fiyatlar orijinal seviyesine düşünce de damping yapan önceki zararını telafi edemeyecektir. Bu strateji bir felaket gibi görünüyor.

- Bravo Ed, Bravo! Ancak şöyle bir alternatif argüman var: farzedelim ki bir Japon şirketi fiyatı maliyetin altına düşürüp Amerikan firmalarını fiyat kırmaya zorladı. Eğer Japon firma sabrederse Amerikan firmasını iflas ettirebilir. Bir fabrikayı kapatıp sonra da tekrar açmak çok maliyetli bir iş ise, o zaman Amerikan firması bir açılıp bir kapanma döngüsüne girmek yerine piyasayı ilelebet terketmeyi tercih edebilir.

- Fakat kapanmak zorunda değiller ki, Dave. Tek yapmaları gereken şey Japonların başlangıçta giriştiği fiyat kırmaya karşılık vermeyi reddetmek.

- Ama, fiyatları daha yüksek ise onlardan kim mal alır ki, Ed?

- Duruma bağlı. Şayet Amerikan firmasından kimse almazsa, o zaman Japonlar kendilerine zarar ettiren bir fiyattan tüm Amerikan pazarına hitap etmek durumunda kalırlar. Sadece piyasadan çekilen Amerikan firmalarının üretimini üstlenmekle kalmazlar, bundan daha da fazlasını üretmek zorunda kalırlar, çünkü fiyatı düşürerek talebi uyarmışlardır. İşte bu kesinlikle onların belini büker. Bu muazzam zarardan kaçınmak için ürettikleri mal miktarını sınırlandırmak zorunda kalırlar. Bu durum da Amerikan firmalarına eski fiyattan satış yapıp kâr etme imkânı verir.

- Seni bir kez daha alkışlıyorum, Ed. Ne yazık ki bu mantık herkesi ikna edemedi. En nihayetinde mesele empirik bir soruya dönüştü: Damping yapmakla suçlanan Japon firmaları eninde sonunda fiyatları yükseltebildiler mi, yükseltemediler mi?

- E, ne oldu?

- Bir kaç sektörde düşük fiyatları sayesinde yabancı şirketler piyasayı ele geçirdiler. Amerikan firmaları ya işi bıraktı, ya da başka ürünlere yöneldiler. Fakat, Amerikalı firmaların rekabeti sona erdikten sonra bile fiyatlar düşük düzeylerde seyretti. Saatlar, hesap makinaları, kameralar gibi dışarda üretilen her türden tüketim malları ucuzladı ve ucuz kalmaya da devam etti. Circuit City'de gördüğümüz televizyonlar mü-

kemmel bir örnek. Elektronik aletlerde damping yapmakla suçlanan Asyalı firmalar fiyatları, sürekli olarak, maliyetlerin altında olduğu iddia edilen bir düzeyde tutmayı başardılar.

- Fakat bu imkânsız!

- Doğru. Belki de yabancı şirketler işlerini hayır kuruluşları gibi yürütüyor, Amerikan tüketicisine maliyetinin altında mal satıyorlardı. Pek ihtimal dahilinde değil, o halde belki de daha baştan damping yapıyor değillerdi.

- İyi de, şayet damping yapmıyor idiyseler, olan biten neydi?

- Bunu göremiyor musun?

- Öyle veya böyle bir maliyet avantajına sahiplerdi.

- Aynen.

- İki tür maliyet avantajı düşünebiliyorum, Dave. Biri şu ki, televizyon ya da başka bir üründe bizden daha üstündüler. Fakat öteki avantaj biraz haksız bir avantaj. Belki de kendi hükümetleri üretimlerini sübvanse ediyordu.

- Bu, Japonlarla rekabet etmeye çalışan Amerikan üreticilerin ileri sürdüğü yaygın bir iddiaydı. Ne var ki argümanlarının makul bir tarafı yoktu. Haydi en uç durumu ele alalım ve diyelim ki, Japon hükümeti televizyon veya arabaları o kadar aşırı derecede sübvanse ediyordu ki, Japonlar Amerikalılara bu malları bedava veriyorlardı. Bir millet için, yabancı bir milletin kıt sermaye ve işgücü kaynaklarını kullanarak sizin için mal üretmesi ve bundan beş kuruş para da almamasından daha enfes bir durum düşünebiliyor musun? Bu, Amerika için "yeme de yanında yat" bir dünya olurdu.

- Fakat, Dave, eğer Japonya üreticilerine sübvansiyon verir, Amerikalı üreticileri iflasa sürüklerse, biz de onların insafına kaldık demektir. Televizyon veya otomobil fabrikalarını zaten kapatmış olduğumuzdan, Japonlar da fiyatları pat diye tırmandırabilirler.

- Bu argüman az önce reddetmiş olduğun argümana çok benziyor.

- Benim reddettiğim argüman, bir yabancı firmanın kısa dönemde büyük zararlara göğüs gerebileceği ve de Amerikan firmalarının yeniden piyasaya girmeyeceğini umarak, sonradan çok fahiş fiyatlardan mal satmak suretiyle bu zararlarını telafi edebileceğiydi. Ancak bir devlet sübvansiyonu halinde, zararları devlet üstlenir. Japon firması, fiyat kırmayı düşünürken edeceği zarardan dolayı endişelenmek durumunda değildir.

- İstersen bir de meseleye Pasifiğin öteki tarafından bakalım. Japonya'da pirincin fiyatı Japonya'nın ithalata koyduğu kısıtlamalar yüzünden Amerika'dakinin beş katıdır. Farzedelim ki Japonya Birleşik Devletler pirincinin Japonya'ya girmesine izin versin ve de sözgelimi, Amerikan çiftçiler Japonya'nın *bütün* pirinç ihtiyacını öyle düşük bir fiyattan sağlayabilsin ki, Japon çiftçiler artık pirinç yetiştirmeyi kârlı bulmasınlar. Bu durumda ne olacağını tahmin edersin?

- Japonya giderek pirinç tarlalarını bozup dağıtır, Amerika da bu alanda tekel durumuna gelirdi. Fiyatı yükseltip Japonya'yı sömürebilirdi. Japonya bu tarlaları yeniden nasıl faaliyete geçirebilir ki? Bunu yapamazdı, zira çok maliyetli olurdu. Dahası, haydi diyelim sıfırdan tekrar başlamak istediler, ABD'nin fiyatları yeniden aşağı çekip onları zarar etmeye zorlamayacağını nereden bilecekler? Bir Japon pirinç-sever olsam, bu durum beni epey korkuturdu.

- Söylesene, Ed, televizyon kasası imalatında kullandığın keresteyi nereden alıyorsun?

- Chicago dışındaki bir kereste firmasından.

- Bir gecede fiyatı ikiye katlayabileceklerinden, yahut en azından % 25 artırabileceklerinden hiç endişelendin mi?

- Hayır.

- Neden?

- Adam başka bir yerle iş yapmaya başlayabileceğimi bilir.

- Yeni bir tedarikçinin, eskisinin satmak istediği şişirilmiş fiyattan satmaya çalışmayacağını nereden biliyorsun?

- Böyle bir durumda hemen ona 'hayır' der, başka birini ararım. Dahası, yeni vatandaş beni müşteri olarak kazanmak isteyecektir. Şayet bir şey yapacaksa o da, beni kazanmak için fiyat kırmak olabilir.

- Aynı rekabet dürtüsünün, Amerikan pirinç üreticilerinin—Japonlar ABD pirincine 'bağımlı' hale geldiler diye—Japonları sömürmelerini engelleyeceğini düşünmüyor musun? Amerika'da Japon müşteriler için rekabete girecek çok sayıda pirinç üreticisi var. ABD hükümeti pirinç piyasasını ele geçirip Japonya'yı sömürmek için dev bir tekel gibi hareket etse bile, Japonlar bu kez başka ülkelerdeki pirinç yetiştiricilerine yönelebilirler. Dolayısıyla, pirinç sadece bir elin parmakları kadar az sayıda yerde yetiştirilmedikçe, Japonların endişelenmelerini gerektiren bir şey yoktur.

- Öyleyse neden Japonya Amerikan pirincini piyasaya sokmuyor?

- Peki neden bir Amerikan televizyon imalatçısı Japon televizyonlarını piyasaya sokmak istemiyor? Tabiî, muhakkak Amerikan tüketicisini kalitesiz yabancı ürünlerden korumaktan sözedecektir, ama işin aslı bu değil, öyle değil mi?

- Peki, peki. Meseleyi anlıyorum. Diyorsun ki Amerikan firmaları işten el çekti, çünkü Japonya aynı malı daha ucuza üretebiliyordu. Japon firmalar ve öteki ülkelerin şirketleri arasındaki rekabet fiyatların düşük düzeylerde kalmasını sağladı. Hem ABD, hem de Japonya bundan kazançlı çıktı. Dolayısıyla dampingin kârlı bir strateji olmasına pek imkân yok.

- Doğru. Ne yazık ki, daha önce ziyaret ettiğimiz, ithalata izin veren Amerika'da ABD Ticaret Bakanlığı, dampingi, 'maliyetin altında satmak' olarak tanımlamıyordu. Ticaret Bakanlığına göre, bir yabancı şirket, ne zaman Amerika'da kendi ülkesindeki fiyatın altında bir fiyattan mal satıyorsa, damping yapıyor demekti.

- Doğru olabilir ama, olamaz mı, Dave?

- Mümkün olabilir, ama daha önce konuştuğumuz nedenlerle pek muhtemel değil. İki farklı piyasada fiyatlar, kısa dönemli döviz kuru dalgalanmaları veya farklı piyasa koşulları gibi masum nedenlerle de birbirinden farklı olabilir. Ölçülen fiyat farklılıkları ille de düşmanca bir niyet ima etmez. Oysa Ticaret Bakanlığı bu tür meselelerle ilgilenmiyordu. Yabancı rakiplerin önünü kesmek isteyen ABD şirketlerinin talimatıyla hareket ettiği için, Ticaret Bakanlığı sadece iki piyasadaki fiyatları karşılaştırıyordu.

- Dosdoğru görünüyor.

- Öyle değildi. Ticaret Bakanlığı yabancı şirketin kendi yerel piyasasında son altı ayda uyguladığı ortalama fiyatı esas alıyordu. Şayet, Amerika'daki herhangi bir satış işlemi bu ortalama fiyatın altında kalmışsa, Amerika'daki ortalama fiyat yabancı piyasadaki ortalama fiyatın üstünde olsa bile, sözkonusu yabancı üretici damping yapmaktan suçlu bulunuyordu. Bu durumda piyasadaki normal fiyat dalgalanmaları veya döviz kurlarındaki dalgalanmalar kolayca damping kararına yol açabiliyordu. Ticaret Bakanlığı malın kalitesi ve diğer özellikleriyle ilgili bir yığın başka keyfi kararlar da alabiliyordu. Sonuçta, ortada aslında öyle bir şey mevcut değilken bile, siyaset onları ille de bir damping bulmaya itiyordu.

- Tarafgir hareket ettiklerini kanıtlayabilir misin, Dave?

- Örneğin 1986 ile 1992 yılları arasında Ticaret Bakanlığı 251 damping iddiasının sözkonusu olduğu davayı ele alıyor ve bunlardan yüzde 97'sinde damping yapıldığı sonucuna varıyordu.

- Bu oldukça yüksek bir oran gibi görünüyor. Ticaret Bakanlığı yabancı üreticiyi suçlu bulduktan sonra ne yaptı?

- Bunun ardından ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu (ITC)[23] ABD'li rakip firmaların düşük fiyatlardan zarar görüp görmediklerini

[23] ITC: International Trade Commission (Uluslararası Ticaret Komisyonu)'nun kısa adı. (Çev.)

tespit ediyordu. ITC Ticaret Bakanlığının damping tespit ettiği bu davaların yüzde 68'inde böyle bir zarar görme olayının sözkonusu olduğuna hükmetti.

- Damping yapmaktan suçlu bulunan firmaların başına neler geldi?

- Satılan her bir birim mal başına bir anti-damping cezası kondu. Ceza miktarı Ticaret Bakanlığının tespit ettiği 'adil' fiyat ile Amerika'daki satış fiyatı arasındaki farka eşitti.

- Dolayısıyla bu da tarife gibi bir şey.

- Hemen hemen aynı şey. Örneğin, 'adil' fiyatın 8 dolar olduğuna karar verilmişse ve de sözkonusu ürün 6 dolardan satılmışsa, yabancı firma Birleşik Devletler'de sattığı her bir birim mal için 2 dolar ceza ödemek zorunda kalıyor, yani ceza fiilen yüzde 33 oranında bir vergi gibi işlev görüyordu. 1980'lerin sonunda ortalama ceza Birleşik Devletler'de geçerli fiyatın yüzde 50'sinden fazlaydı. Buna bakarak, bir anti-damping kararının, ceza yemekten kaçınmak için yabancı firmaları nasıl fiyat yükseltmeye teşvik ettiğini çıkarabilirsin. "Adil olma" adına tüketici zarara uğratılmaktaydı. 1985 ve 1989 arasında 50'den fazla ürün anti-damping cezası veya benzer başka bir ceza olan 'dengeleyici vergiler' ile cezalandırıldı. O ortamda sıradan bir Amerikan vatandaşı olan bitene bakarak dampingin yaygın bir ekonomik fenomen olduğuna hükmedebilirdi, gerçekte hiç de böyle bir şey olmamış olsa bile.

- Fakat bu davalardan bir kısmı gerçekten de damping olmuş olabilir, Dave.

- Pek ihtimal dahilinde değil. Çok tuttuğum bir örnek vereyim. Tipik olmayan bir durum da değil bu, özellikle komünist ülkelerden gelmiş olan mallar için. Vaktiyle Polonya Birleşik Devletler pazarına dampingli elektrikli golf arabası sokmakla suçlandı. Polonya'da golf arabası satışı yoktu. Adamların bu durumda damping yapması sözkonusu olamazdı, ama Ticaret Bakanlığı bir karar vermek zorundaydı.

Ne yaptı? Polonya'da "adil" fiyat olarak alınabilecek bir fiyat yoktu. Böyle durumlarda Ticaret Bakanlığı ekonomisi Polonya'nınkine benzer başka bir ülke bulur. Bu sefer Kanada'yı seçtiler. Kanada'da satılan Kanada yapımı golf arabalarının fiyatıyla ABD'de satılan Polonya yapımı golf arabalarının fiyatını karşılaştırdılar.

- Polonyalı imalatçının Kanada'da sattığı fiyatı kullanmadılar mı demek istiyorsun?

- Hayır. *Kanadalı* bir imalatçının Kanada'da sattığı fiyatı kullandılar ve bunun Polonyalı firmanın Polonya'da uygulaması muhtemel fiyata eşit olacağını varsaydılar.

- Bu işte biraz zorlama var gibi geliyor.

- Katılıyorum. Şimdi sıkı dur, bakalım ne oluyor. Bu dahiyane tanımı kullanarak sözkonusu olayda damping buldular. Birkaç yıl sonra, aynı olay yeniden gündeme geldi. Bu defa hükümet Kanada'yı emsal almadı.

- Neden?

- Kim bilir? Belki de, Kanada kullanılsa herhangi bir ihlal durumu bulunamayacaktı, ondan olabilir mi acaba? Bunun yerine Ticaret Bakanlığı "inşa edilen değer" denen farklı bir yaklaşım benimsedi, ki yasalar buna da izin veriyordu. Bu yöntem önce maliyetin tahmin edilmesini, sonra da buna yüzde 8'lik bir kâr payı eklenerek yabancı firmanın kendi ülkesinde fiyatın ne olabileceğinin belirlenmesini içeriyordu.

- Maliyeti nasıl tahmin ediyorlardı?

- Tasavvur edebileceğin gibi, genel giderler ve daha birçok başka konuyla ilgili kabullerine bağlı olarak bir yığın farklı tahmin bulabilirsin. Yüzde 8'lik kâr payı da tamamen keyfi ve "maliyetin altında satış" kavramını hayli değiştiren bir rakam. Bu arada komünist ülkelerden gelen ürünler için kullanılan tanım daha bir yaratıcıydı. Polonya o zaman bir komünist ülke olduğu için, ücretler ve diğer fiyatlar piyasa ta-

rafından değil, yapay olarak belirleniyordu. Polonya'nın ücretlerini kullanmak düşük maliyet tahminine, o da düşük Polonya piyasası satış fiyatına, o da damping bulunmamasına yol açabilirdi. Öyle olunca, Ticaret Bakanlığı da İspanyol ücret düzeylerini kullandı.

- İspanyol! Neden İspanyol?

- İnanılması zor biliyorum, ama yine söylüyorum, tamamen keyfi. Bir yabancı üretici damping yapmakla suçlanıp, İngilizce tam 100 sayfalık bir soruşturma formu doldurup, üstüne de potansiyel olarak büyük miktarda bir ceza yemekten kaçınmak ister. Ancak ihtiyatlı bir yabancı firmanın, damping olup olmadığının belirlenmesi için emsal olarak hangi ülkenin seçileceğine ilişkin önceden hiç bir fikrinin olmasına imkân yoktu. Böyle bir sürecin, yabancı üreticilerin fiyat konusundaki rekabet şevklerine nasıl zarar verdiğini tasavvur edebilirsin.

- İyi ama, Ticaret Bakanlığı'nın, yabancı satıcının gerçekten de ürünü maliyetinin altında bir fiyattan satt■ğı hakiki damping olayına rastladığı durumlar da mutlaka olmuştur.

- Mümkündür. Ve şayet böyle bir şey varsa, tüketici bundan istifade eder. Ama diyelim ki, sen buna gerçekten son vermek istiyorsun. Dampinge karşı çıkarılan bir yasanın, gayet iyi niyetle yapılmış bile olsa, geri tepmesinin ne kadar kuvvetle muhtemel olduğunu görebiliyor musun? Böyle bir yasanın uygulanması politikacıların elinde. Hakkaniyet sağlayalım derken öyle bir durum ortaya çıkıyor ki, Ticaret Bakanlığı keyfi prosedürler uygulayıp yüzde 97 oranında damping buluyor. Son tahlilde kaybeden tüketici oluyor, hükümet gerçek bir dampingi önlüyor olsa bile. Bu arada, Amerikan anti-damping yasasının başka bir sinsi yanı daha var.

- Nedir bu sinsi yan, Dave?

- Karşı saldırı, oyunun kuralı. Diğer ülkeler de ABD'deki yasal düzenlemeyi esas olarak kendi anti-damping yasalarını çıkarmak suretiyle

Amerika'ya karşılık veriyorlar. Örneğin, Monsanto, ABD ve Avrupa'da Nutrasweet anında düşük kalorili bir tatlandırıcı, satıyordu. Nutrasweet bir patent ile koruma altındaydı, ancak patentin süresi Avrupa'da ABD'den daha erken sona erdi. Monsanto Avrupa'da rekabetle yüzyüze kaldı. Şimdi tahmin et bakalım, Nutrasweet'in fiyatı nerede daha düşük oldu?

- Avrupa. Çünkü Monsanto'nun orada rakipleri vardı.

- Doğru. Ama Avrupa'daki fiyat Amerika'dan daha düşük olduğu için, Monsanto her iki piyasada da maliyetin çok üstünde bir fiyattan satmasına rağmen Avrupa ülkeleri Avrupa'da satılan Nutrasweet'e yüzde 75'lik bir anti-damping vergisi, ya da tarife, koydular. Bunun üzerine Monsanto, ekonomik açıdan anlamlı olduğu için değil de, sırf yüzde 75'lik vergiden kaçınmak için tuttu, Avrupa'da bir fabrika kurdu. Bu arada Nutrasweet'in ikamesini üreten Avrupalı üreticiler Avrupalı tüketicilerin sırtından zengin oldular. Ticaret azaldığı için de dünya daha fakirleşmiş oldu.

- Peki, Dave. Damping karşıtı yasalar çıkarmanın "oyun sahasını düzeltmek" için ne kadar maliyetli bir yol olduğunu anlıyorum. O halde ticareti teşvik ederken haksız rekabeti ortadan kaldırmanın başkaca bir yolu var mı?

- Favori bir yöntem, yabancı ülkeleri, şayet koydukları ticari engelleri azaltmazlarsa misilleme yapmakla tehdit etmektir.

- İşe yarar mı bari?

- İşe yaradığı tek bir örnek aklıma gelmiyor. Engeller, onların ülkenin yararına olduğunu öne süren ikna edici bir ekonomik teorinin varlığından dolayı var değillerdir. Yerli üreticileri zengin etmek için vardırlar. Japon pirinci meselesini hatırlıyor musun? Japon siyasi sistemi kırsal kesimden gelecek oylara orantısız bir ağırlık verir. Dolayısıyla, Japon pirinç üreticilerinin müthiş bir gücü vardır. [Amerikalılar tarafından] Japon otomobilleri üzerine tarife koyma tehdidi, Japon hükü-

metini, Amerika'dan pirinç ithal edilmesine izin vermeye teşvik eder mi? Bu tehdit Japon pirinç üreticilerinin Japon parlamentosundaki siyasi gücünü azaltmaz ki. Kendine sor, Ed, Japonlar Amerika'yı benzer bir şekilde tehdit etseler Amerikalılar ne hissederdi?

- Karşılıklı tarife ve kota indirimi havucu da işe yaramayacaksa, ticaret engellerini azaltmak için bir ülke daha ne yapabilir ki?

- Kendi vatandaşları için elinden geleni yapmalı ve pazarlarını dünyanın her yanından gelen ürünlere açmalı. Şayet Japonya iddia edildiği gibi Amerikan pirinci ve hatta Amerikan arabasını bile piyasasına sokmazsa, onları kendi haline bırakmalı. Amerikan tüketicisine ucuz araba vermeli. Böylece Amerika zenginleşecek ve dünya da bunu farkedecektir. İşte benim ülkem Britanya'nin 19. yüzyılda büyük bir başarıyla izlediği politika budur.

- Fakat yabancı ülkeleri tarife indirimine zorlamak için onlara karşı tarife koyma *tehdidi*ni neden kullanmayalım?

- Belki bu yapılabilir, şayet tehdit etkiliyse. Bir noktadan sonra, hiç bir zaman yerine getirilmeyen bir tehdit, inandırıcı olmaktan çıkar. İnandırıcılığı sağlamak için eninde sonunda tehdidi yerine getirmek ve ticaret ortaklarınızın piyasalarını ticarete açmak adına, tarife uygulamak zorundasınız.

- Bu o kadar kötü mü?

- Yabancıların ticaret engellerini etkilemekte başarısız olur, sonuçta Amerikan tüketicilerini zarara sokmaktan başka işe yaramazsa, evet kötüdür. Dahası, bu motivasyonun ciddiye alınabilir tarafı yoktur. Bir tarifenin, yabancıları ticaret engellerini azaltmaya teşvik etme *olasılığı* korumacılık yanlısı politikacının da ekmeğine yağ sürer. Seçim bölgesi Michigan veya Missouri gibi pek çok araba fabrikasının kurulu olduğu yerler olan bir milletvekilini ele al. Böyle bir milletvekili, kendi bölgesindeki işçilerin ücretlerini yükseltmek için uğraşan müzmin bir korumacıdır.

- Bu onun görevi, öyle değil mi?

- Bunu söylemek zor. Sözkonusu milletvekili seçmenlerinin bir grubuna yardım ederken, araba satın alanlar ve öteki sektörlerde çalışan daha geniş, ama menfaatleri daha dağınık[24] bir grup seçmen kitlesine zarar vermektedir. Eğer politikacı gerçekten dürüst olsa, bu beni daha az rahatsız ederdi. Ama adamı 'korumacı' diye nitelendirirsen, yüzüne hiddet ve şiddetle bakacaktır. "Ben mi korumacıyım? Beni yanlış anlıyorsunuz, bayım. Ben serbest ticaretten yanayım. Ama ben aynı zamanda adil ticaretten yanayım. Bırakalım öteki devletler serbest ticareti uygulasın, biz de onlara katılalım. Esasen biz onları serbest ticaret yoluna girmeye teşvik edeceğiz. Onlar kendilerinkini kaldırıncaya kadar onları tarifelerle cezalandıracağız. Benim kampanyama katkıda bulunup bana oy veren imalatçı ve otomobil işçisinin önündeki özel imkânları artırmamak mı? İşte buna hayır. Benim motivasyonum vatanseverliktir. Ve de, öteki milletleri ışığı görmeye teşvik etmektir" diyecektir. İşte böylece öz-çıkarın adı yurtseverlik ve diğerkâmlık olur, propaganda amacıyla. Bu tür manevraların öteki ülkelerin ticaret engellerini azaltmada etkili olduğuna ilişkin bir kanıt yoktur. Bu daha ziyade Michigan ve Missouri'de ücretleri, aksi durumda olabileceğinden daha yüksek düzeyde tutmaya yarar, o kadar.

- Daima tarifelerden yana tavır koyup, sonra da kendini serbest ticaretçi diye lanse etmek, Alis Harikalar Diyarında'yı andırıyor.

- Bu durumdaki milletvekillerinin kamuoyundaki imajlarını kurtarmak için başka gerekçeleri de vardır. Sana serbest ticaretin "teoride" iyi işlediğini söyleyeceklerdir. Yahut, serbest ticaretin ancak, dünyanın geri kalanının serbest ticaret yolunu izlemesi halinde işe yarayacağını söyleyeceklerdir. Tüm bunlar kendi dar öz-çıkarlarının üstünü örtmek için kullanılan retorik[25] argümanlardır.

---

[24] Daha az örgütlenmiş durumda bulunan. (Çev.)

[25] Çoğunlukla samimiyetsizlik ve abartı ima eder biçimde, gösterişli ya da süslü kelimelerle örülü ifade. (Çev.)

- Serbest ticaretin ancak herkesin izlemesi halinde işleyeceği düşüncesinde, hiç hakikat payı yok mu?

- Neden olsun ki? Amerika'nın serbest ticaretten elde edeceği kazançlar, neden bütün ülkelerin serbest ticaret yolu izlemesi gerektiği yolunda bir varsayımı gerekli kılsın? Gayet basitleştirerek söyleyeyim. Diyelim ki Avrupalı çiftçiler Amerikan tarım ürünlerinin piyasaya sokulmaması için siyasi güçlerini kullandılar. Amerika Avrupa ürünlerinin Amerika'ya girişini kabul de edebilir, red de. Bunun hangisi Amerika için daha iyi? Avrupa'nın ürünlerini reddetmeniz Avrupalıların bu yöndeki politikalarını değiştirmeye yolaçmadığı sürece, yaptığınız şey, Avrupa hükümetleri kendi yurttaşlarının canını yakmayı uygun gördü diye, sizin de kendi yurttaşlarınıza aynı şeyi reva görmenizden ibarettir.

- Yani en iyi strateji tek taraflı olarak serbest ticareti teşvik etmek mi?

- Evet. Her ne kadar ABD yirminci yüzyılın ikinci yarısının büyük bir bölümünde *çoktaraflı* bir yaklaşım benimseyip dünyanın öteki ülkelerini tarife engellerini topluca indirmeye teşvik etmiş olsa da. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması, ya da diğer adıyla GATT'ın misyonu işte buydu.

- İşe yaradı mı?

- Genel anlamda GATT başarılı oldu. Bu anlaşmalar sırasında ticaret engelleri azaldı ve dünya ticareti birkaç katına çıktı. Sorunlar da yok değildi tabiî. Serbest ticaret sözü vermiş ülkeler, tartışmakta olduğumuz üzere, antidamping cezaları empoze etmek suretiyle korumacılık yapabiliyorlardı. Sözkonusu ülkeler anlaşmanın tekerine çomak sokmanın başka yaratıcı yollarını da buldular. Nihayet dünya ülkeleri ihtilafları çözüme bağlayacak bir mekanizma ve serbest ticaret müzakerelerini daha da genişletecek bir forum kurdular. Talihsiz de bir isim seçtiler, Dünya Ticaret Örgütü, yahut DTÖ. Adına "Dünya" kelimesinin eklenmesi serbest ticaret karşıtlarına, DTÖ'yü, ulusların egemenliğini tehdit eden bir tür netameli dünya hükümeti kılığında bir şeytan ilan etme fırsatı verdi.

- O böyle bir örgüt mü?

- Eğer serbest ticaret politikası izlemek için bir anlaşma yapmışsan, öteki ülkelerin de aynı şeyi yapmalarını bekliyorsan, anlaşmadan vazgeçmek istemediğin sürece, yabancı ürünleri piyasaya sokmama hakkının bir bölümünden vazgeçmek durumundasın. Ancak DTÖ'nün polisi, veya kuralları uygulatma gücü yok. Sana bir hikaye anlatayım. Yirminci yüzyılın sonlarına doğru Amerikalılar çevre konusunda giderek artan biçimde endişelenmeye başladılar.

- Çevre mi?

- Senin doğal kaynakları himaye etme dediğin şeyle ilgili—temiz havanın, suyun, doğanın ve yabani hayatın korunmasıyla ilgili bir endişe.

- Ne güzel.

- Evet öyle. Amerika, Temiz Hava Yasası denen bir yasa çıkardı, şirketlerin havaya çok fazla sağlıksız kimyasal atık bırakmalarını önlemek için. Bu yasanın bir yönü ABD'de satılan akaryakıtın "temizliği" ile ilgiliydi. Bazı akaryakıtlar diğerlerinden daha fazla kimyasal atık üretirler. 1990'da regülasyonlar gözden geçirilirken yabancı rafineriler Amerikalı rakiplerinden daha sıkı standartlar benimsediler. Sonuç, şüphesiz, Amerikan şirketlerinin yabancı rakipleri piyasaya sokmamak için yaptıkları, lobi faaliyetleri.

- Ne oldu?

- Yabancı rakipler Amerikan şirketlerinin daha düşük bir standart kullandıklarını, bunun da DTÖ kurallarına aykırı olduğunu öne sürerek DTÖ'ye şikayette bulundular. Sözkonusu rakipler haklıydılar. DTÖ'de davayı kazandılar.

- Kazanmak ne anlama geldi? DTÖ Amerikan yasasını düzeltebildi mi?

- Hayır. Hatırlarsan, DTÖ'nun kanunu uygulatma gücü yoktu. Amerika DTÖ'de davayı kaybedince elinde iki seçeneği vardı. Birinci-

si, kararı görmezden gelmek. Bu, ayrımcılığa uğramış yabancı ülkelere, Amerikan ihracatına karşı tarife koyup yine de GATT kurallarıyla uyum içinde olma imkânı veriyordu. Amerika'yı cezalandırmanın ne de tuhaf ve etkisiz bir yolu. Bu politika daha çok kurbanı cezalandırır. İkincisi, ABD çevre korumayla ilgili yasal düzenlemelerini yeniden yazıp yabancı üreticilere de Amerikalı üreticilerle aynı kurallara tabi olma hakkı verebilirdi. Amerika yabancı üreticilere aynı regülasyonlara tabi olma hakkı tanıma yolunu seçti.

- Makul görünüyor. Neden DTÖ davası bu kadar ihtilaflıydı?

- Bazıları ABD'nin çevreyle ilgili yasal düzenlemeler yaparken yabancı ürünlere karşı ayrımcılık yapabilme hakkının olması gerektiğini düşünüyordu. Amerika'nın çevreyle ilgili regülasyonları konusunda DTÖ'nün neden söyleyecek bir sözü olsundu ki? Bu makul görünse de, fiilen, yerel üreticiler tarafından yabancı rakipleri piyasaya sokmamanın bir yolu olarak çevresel düzenlemelerin kullanılabileceği, anlamına geliyordu. Eğer temiz hava istiyorsan, Amerikan firmalarına karşı yumuşak fakat yabancılara karşı sert olmak yerine, hem Amerikalı hem de yabancı üreticilerin aynı yüksek standartlara uymalarını istemek çok daha iyi görünüyordu. Bazıları sırf daha serbest bir ticarete doğru yönelen hareketi yavaşlatmayı denemek için DTÖ'ye karşı çıkıyorlardı. Her şey Amerika'nın Meksika ve Kanada'yla imzaladığı, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması, ya da NAFTA adıyla anılan çok daha küçük bir serbest ticaret anlaşmasıyla başlamıştı. Kanada'nın da anlaşmada taraf olduğunu kimse hatırlamıyor, tüm dikkatler Meksika üzerinde yoğunlaşıyordu.

ONİKİNCİ BÖLÜM

Amerika Düşük Ücretli Ülkelerle Serbest Ticaret Yapmalı mı?

- Meksika mı? İnsanlar Meksika ile yapılacak bir serbest ticaret anlaşması sonucu, düşük ücretli Meksikalı işçilerin kendi işlerini ele geçirecek olmasından endişe etmediler mi?

- Gerçekten de böyle bir endişe duydular. Aynen daha eskilerde, 1960'da, işlerini Japonlara kaptıracak olmaktan korktukları gibi. 1960 yılında Amerika'daki ücretlerin yanında Japon işçi ücretleri devede kulaktı, aynen 1990'larda Meksika'daki ücretlerin durumunda olduğu gibi. DTÖ sahneye çıkınca, insanlar Malezya, Endonezya ve Tayland gibi ülkelerle serbest ticaret yapmaktan korkmaya başladılar.

- Meksika bu konuda o ülkelerden ya da Japonya'dan çok daha uygun, Dave. Birleşik Devletler'e gelen Meksika mallarına uygulanan bir tarife yoksa, Amerikan firmaları ucuz Meksika işgücünden yararlanmak için fabrikalarını Meksika'ya taşımazlar mı?

- Bazıları bunu daha bir serbest ticaret anlaşması olmaksızın yaptılar. Amerikan şirketleri dünyanın dört bir yanında ücretlerin düşük olduğu yerlerde fabrika açtılar veya mevcut fabrikalarını oralara taşıdılar. Ama Amerikan fabrikalarının büyük çoğunluğu oldukları yerde kaldılar. Ortalama bir Amerikan işçisi, ortalama Meksikalı veya Endonezyalı işçiden çok daha nitelikli ve verimlidir. Sırf ücretler Japonya, Mek-

sika ya da Tayland'da Amerika'dan daha düşük diye, oralarda bir fabrika işletmek daha ucuz demek değildir.

- Yüksek nitelikli işçilerin kalabalık sayıda düşük ücretli işçiden daha etkin olması mantıklı bir durum. Sanırım bu, sözkonusu niteliğin düzeyine ve aradaki ücret farklılığının büyüklüğüne bağlı bir şeydir.

- Bu doğru, Ed. O halde soru, ücret hadleri ve nitelik düzeyleri farklı iki ekonomi birbiriyle temas edince durumun ne olacağıdır.

- Ee?

- Daha önce 1960 ile 2000 arasında ABD ile Japonya'ya ne olduğunu görmüştük. Japonya Amerika'nın kaybettiği bazı imalat işlerini kazanmıştı, ama Amerika yine de eskisinden daha fazla yüksek ücretli milyonlarca iş yaratmayı başarabilmişti. Doğaldır ki, kazançlar tüm işçi kesimleri arasında eşit olarak dağılmıyordu. Aynı şey, Amerika Meksika ile daha yoğun ticaret yapmaya başladığında da oldu. Nitelik yönünden Meksikalı işçilere en yakın Amerikalı işçiler düşük nitelikli olanlardı. Çoğu imalat sektöründe çalışıyorlardı. Fabrikalar Meksika'ya taşındıkça bunların sundukları hizmete olan talep azaldı. Meksika'nın rekabeti bunları olumsuz etkiledi, aynen 1960'larda senin çalıştırdığın işçilerden bazılarının Japon rekabetinden olumsuz etkilendikleri gibi.

- Bahse girerim, bu tür değişimleri yoğunlaştıracak bir ticaret anlaşmasını sevmemişlerdir. Acaba fabrikalar Meksika'ya taşınınca Amerika çok istihdam kaybetti mi?

- O sektörlerde istihdam kaybetti. Başka sektörlerde kazandı. NAFTA karşıtları, NAFTA'dan önce Amerika'nın Meksika'ya karşı ticaret fazlası verirken, NAFTA'dan sonra açık verdiğine dikkati çektiler. Bu değişikliğin Amerika'da istihdamı azalttığını öne sürdüler.

- Daha önceki konuşmamızdan, bunun ille de doğru olmayacağını anlıyorum. Ancak Meksika ile yapılan serbest ticaret mi açığa sebep oldu?

- Belki. Fakat NAFTA'nın yürürlüğe girmesinden hemen sonra Meksika finansal bir krize girdi ve ekonomisi dibe vurdu. Bu Ameri-

kan mallarına olan talebi azalttı ve ticaret açığının ortaya çıkmasında önemli bir rol oynadı. Finansal kriz ve resesyon olmadan da açığın ortaya çıkması mümkündür. Ne olursa olsun, gerek taraftarlar gerekse karşıtlar NAFTA'nın yürürlüğe girmesinden 5 yıl sonra budala konumuna düştüler. NAFTA karşıtları kitlesel istihdam kayıpları öngürürken, NAFTA taraftarları da ılımlı düzeyde istihdam kazancı olacağını tahmin ediyorlardı.

- Kim haklı çıktı?

- İki taraf da yanılmıştı. Serbest ticaretin etkisinin bir ülkenin sahip olduğu iş sayısında değil, işlerin türünde bir değişiklik yaratmak olduğunu unutmuşlardı.

- Meksika'yla ticaret konusunda insanların başka ne gibi endişeleri vardı?

- İş kayıplarından sonra, yine çevreyle ilgili endişeleri vardı. Bu defa Amerikan yasalarından değil, Meksika'nın yasalarından endişeleniyorlardı. Meksika'daki regülasyonlar Amerika'nınkilerden kayda değer ölçüde daha gevşekti, ki bu bir şirkete çevreyle ilgili regülasyonlardan kaçınmak için fabrikayı Meksika'ya taşıma konusunda bir başka müşevvik sağlıyordu. Kirli fabrikanı Meksika'ya taşı, pisliğini orada havaya ve suya akıt, sonra da ürünlerini geri Amerika'ya ihraç et. Eğer ABD'ye gümrüksüz ihracat yapabiliyorsan fabrikayı Meksika'ya taşımak daha da cazip hale geliyordu. Kaynaklarını, tesisinin bacalarını temizlemek ya da atıklarını daha temiz bir yoldan yoketmek için harcamak zorunda olmadığın için, kârın da artıyor. Başka ülkelerdeki çevreciler de aynı konularda endişe taşıyorlardı.

- Rezalet kokuyor.

- Herhalde öyleydi, özellikle de sınıra yakın yerlerde yaşayan insanlar için. ABD-Meksika sınırında büyük bir ekonomik faaliyet ortaya çıktı. Amerikan standartlarına göre işçilere daha az ücret ödeniyor, hava ile suya ABD'de olduğundan çok daha az saygılı muamele ediliyordu.

- Çok karanlık bir tablo çiziyorsun, Dave.

- Yalnızca dürüst davranıyorum. Ancak bu tabloya sınırın öteki yakasından gösterilen tepki, biraz farklı olabilir.

- Nasıl yani?

- Meksika'lıların büyük çoğunluğu o fabrikalar ve atölyelerin açıldığını görmekten dört köşe oldular.

- O niye ki Dave?

- Çünkü her ne kadar Meksika'daki o yeni fabrikalar Amerikan standartlarına göre düşük ödeme yapsalar da, bu ödemeler Meksika standartlarına göre cazip ödemelerdi. 1990'larda Amerikalılar, sıklıkla "terhaneler"[26] olarak anılan yerlerle ilgili endişeler taşımaya başladılar.

- Terhanelerin yüzyılın başında ortadan kalktığını sanıyordum.

- Kalktılar. En azından Amerika'da. Ancak kullanan kişinin düşük-ücretli çalışma koşulları olarak algıladığı şeyi betimlemek için kullandığı aşağılayıcı bir terim olarak, daima kullanılageldi.

- Düşük ücret kötü değil mi?

- Tabiî ki, Ed. Ancak hiç yoktan daha iyidir. Meksika ve öteki yoksul ülkelerin trajedisi, düşük nitelik ve düşük eğitimdir. Şayet alternatifi yerli şirketler tarafından ödenen daha da düşük ücretlerse, düşük ücretli yabancı işverenleri ülke dışına atmanın Meksika halkına hiç bir yararı olacağını sanmıyorum.

- Pekala, bu adamlara yardım etmek için ne yapılabilirdi?

- Amerikan fabrikalarını oraya kurmak onlara daha iyi bir gelecek için tasarruf yapmaya başlama şansı verdi. Ancak Amerikan işçi sendikalarının farklı bir planı, farklı bir gündemi vardı.

---

[26] Terhaneler (sweatshops): Düşük ücretlerle sağlıksız koşullarda üretim yapılan küçük atölyeler. (Çev.)

- Onlar ne istiyordu?

- Yirminci yüzyılın ikinci yarısında işçi sendikaları ekonomide giderek daha önemsiz hale geldiler. 1990'ların sonunda sendikalı işçiler toplam özel istihdamın yüzde 10'undan daha azını teşkil ediyorlardı. Aynı zamanda işçi sendikaları siyasi olarak daha militan hale geldiler, muhtemelen ellerinde olanı kaptırmamak için. İstedikleri şey, yabancı işçiler tarafından üretilmiş ürünleri piyasaya sokmamaktı. Dolayısıyla, Dünya Ticaret Örgütü 1999'da serbest ticareti genişletmek için toplandığında, işçi sendikaları "işgücü standartları"nın gündeme dahil edilmesini istediler. Yoksul ülkelerdeki işçilerin Amerikan işçilerininkiyle aynı standartlara sahip olmalarını istiyorlardı. Aynı asgari ücret, aynı güvenlik önlemleri, aynı fazla mesai ücretleri, vb. Amerikan çevrecileri de o ülkelerin aynı çevre standartlarına sahip olmalarını istiyorlardı.

- Adil görünüyor.

- Yine soruyorum, adil, ama kimin için? Bildiğim bir şey varsa o da, sözkonusu standartların, dünyadaki en yoksul işçiler[i daha da yoksullaştırma] pahasına Amerikan işçilerine yarayacağıdır. Dolayısıyla Amerika'daki işçi liderlerinin altruist[27] insanlar oldukları konusunda kuşkularım var. Eğer istersen Yukarıdakilerle konuşur, bizi 1850'nin Amerika'sına götürecek bir seyahat ayarlayabilirim. O günlerde Amerika'da ücretler ve çalışma koşulları dehşet vericiydi. Eğer Amerika, 1850'nin Amerika'sı için bugünün işgücü standartlarını benimsemiş olsaydı, bu durum Amerika'nın büyümesini kösteklerdi. Şimdiki Amerika da 1850'nin Amerika'sı gibi görünürdü.

- İyi ama hava ve su meselesi ne olacak, Dave? Meksika ve öteki yerlerdeki fabrikaların temiz hava ve su için Amerikan standartlarına uymaları gerekmez mi? Meksikalı işçiler temiz havası ve temiz suyu olan yerlerde yaşamak istemezler mi?

---

[27] Altruist (altruistic): Diğerkâm. Başkalarının hayrı için kendini feda eden, başkasının menfaati için kendisininkinden vazgeçen. (Çev.)

- Belki. Sonuçlara bağlı. Kendine, neden Meksika'nın daha baştan itibaren Amerika ile aynı standartları benimsemediğini, ve de bu meselenin ticaret meselesine dolaştırılarak mı, yoksa Meksika'nın ilgilenmesi gereken bir iç mesele olarak mı ele alınmasının daha doğru olduğunu sormalısın.

- Temiz hava ve su konusunda neden Meksika da aynı standartları benimsemedi?

- Çünkü standartlar pahalı. Ticaretin olduğu bir dünyada Amerika, yirminci yüzyılın sonunda dünyadaki en zengin ülkeydi. Amerika daha temiz hava ve suya güç yetirebiliyordu. Oysa en yoksul ülkelerde insanlar hayatta kalma mücadelesi veriyorlardı. Amerika için hava ve su konusunda her ülkenin aynı yüksek standartlara sahip olmasını talep etmek küstahça bir kibirdir. Bu, her ülke vatandaşlarının Amerika'da kullanılanlar kadar lüks arabaları olmasını, her akşam sığır filetosu yemelerini, Amerika'daki kadar geniş evler ve bahçelere sahip olmalarını istemek gibi bir şey olurdu. Şunun gibi bir şey ki...

- Sanırım meseleyi anladım, Dave. Ama temiz hava ve su oldukça önemli gibime geliyor.

- Evet önemli, özellikle de zenginsen. Ama eğer dünyadaki her ülke Amerika ile aynı temiz hava ve su standartlarına sahip olmaya kalksa, çoçuklar açlıktan ölürdü, zira ana-babaları için uygun olan işler ciddi oranda daha az para getirirdi. Bu da önemli tabiî. Biliyor musun Ed, belki de biz 1800'lere geri gitmeliyiz. İsler ve dumanlarla kararmış gökyüzü altındaki endüstriyel Londra'ya bakabilir, veya Misisippi Nehri'ni ziyaret edebiliriz.

- Neden Misisippi, Dave?

- Her köşesi, her tür döküntü ve atıkla kirlenmiş bir nehir görürdük de ondan. 1800'lerin insanları da daha temiz bir nehri tercih ederlerdi, ancak bu çok fazla pahalıydı. O zaman kirli bir nehri tolere ettikleri içindir ki, Amerika giderek zenginleşmiş, temiz hava ve suyun ya-

nısıra, misli görülmemiş bir yaşam standardı yakalayabilmiştir. Şayet Amerikalılar Meksika'nın, kendilerini açlığa mahkum etmeden, daha temiz hava ve suya sahip olmasını istiyorlarsa, aynen Amerika'nın daha temiz hava ve suya kavuşması için ihtiyaç duyduğu sabrı gösterirler. Müsaade edelim Meksika ekonomik olarak büyüsün, zenginleşsin, ondan sonra Meksika halkı kendi kendine daha temiz hava ve suyu tercih edecektir. ABD'de bu böyle oldu, ekonomik olarak başarılı olmuş ülkelerde böyle oldu.

- İyi ama o kirli Meksika havası Teksas'a, Arizona'ya, veya California'ya taşınırsa ne olacak? O zaman Amerikalıların o Meksika fabrikalarından şikayetçi olmaya hakları olmayacak mı?

- Mutlaka olacak. O zaman soru şu hale gelecek: acaba Meksikalılara Amerikalılar için havalarını temizletmenin en iyi yolu nedir? İster altruizm, ister bencillik nedeniyle olsun, şayet Meksikalıların daha temiz bir havaya sahip olmalarını Amerikalılar istiyorlarsa, bunun bedelini Amerikalılar mı, yoksa Meksikalılar mı ödemelidir? Bu meseleler bir ticaret anlaşmasının parçası haline mi getirilmeli, yoksa çevre üzerinde odaklaşan ayrı bir anlaşmada mı ele alınmalı? Amerikalılar bir ticaret anlaşmasının gereği olarak Meksikalıların havalarını temizlemelerini talep ederken, Meksika'nın büyümesini sekteye uğratmaktadırlar. Meksikalıları yaşam standartlarını düşürme pahasına, temiz hava için para ödemeye zorluyorlar.

- Peki çalıştıkları fabrikaların Meksikalıların fabrikalarından daha yüksek standartlara sahip olması, Amerikalı işçilere haksızlık değil mi? Bu yine düz olmayan bir oyun sahası demek değil mi?

- Kesinlikle öyle. İşte bu Meksika'da veya Endonezya'da iş yapmak ile Amerika'da iş yapmak arasındaki binbir farktan sadece biridir. Merak ediyorum, acaba Meksikalı işçiler de Amerikalıların daha iyi eğitim görmüş olmasını, çalışacak daha fazla bilgisayar ve ekipmana sahip olmalarını, Amerikalı işçilere avantaj sağlayan daha pek çok şeyin bulun-

masını, bir haksızlık olarak değerlendirmiyorlar mı? Ticaret politikasının amacı, herkesin tamı tamına aynı imkanlara sahip olmasını temin etmek değil, insanlara, hayatlarını ilginç ve ödüllendirici biçimlerde yaşamaları fırsatını vermektir. Eğer Amerikalı işçiler Meksika'da düşük standartlara sahip olmanın bu kadar büyük bir avantaj olduğunu düşünüyorlarsa, gidip orada yaşayabilirler. Aslına bakarsan, ayak trafiğinin tümü de aksi istikamette aktı.

- Ama Dave, Amerikalı işçilerin fabrikaların Meksika'ya taşınmasından olumsuz etkilendiklerini inkar etmiyorsun?

- Hayır etmiyorum, Ed. Illinois'de Clearview denen bir küçük kasaba var. Orayı biliyor musun?

- Tabiî. Aile seyahatlerimizde oradan birkaç kez geçmişizdir.

- Kasabada en büyük istihdamı süpürge fabrikası sağlıyordu. 1993'te, Meksika ile yapılan serbest ticaret anlaşmasından hemen önce, bu tesislerdeki işçiler saatte 6 ile 10 dolar arasında kazanıyordu. Bu ücretler ülke ortalamasının çok altındaydı, ancak senin üretim hattındaki işçiler gibi, en iyi ihtimalle lise diplomalı olan bu insanlar için iyi bir ücretti. Daha önce gördüğümüz gibi, Frank Bates Başkan olmasa bile, Birleşik Devletler'de hâlâ bazı ticaret kısıtlamaları olabilir. Yabancı ülkelerden ABD'ye gelen süpürgeler yüzde 32'lik bir tarife duvarına çarpıyorlardı Amerika bu engele rağmen, Meksika'dan çok miktarda süpürge ithal ediyordu. Sözkonusu tarifeyi kaldırmak Clearview'da çok sayıda işçinin işine malolacaktı. Biraz zaman alsa da—Meksika ile yapılan serbest ticaret anlaşması sıkıntıyı hafifletmek üzere 15 yıla yayıldı—büyük ihtimalle tarifenin kaldırılması bu fabrikanın sonu olacaktı.

- İyi ki bu fabrika konusunu gündeme getirdin Dave?

- O niye ki?

-Serbest ticaret koşullarında Star ve Clarksville'den konuştuğumuzdan beri beni rahatsız eden bir şey var. Benim çocuklar ve bazı arkadaşlarının serbest ticaret şartlarında durumlarının iyi olacağını ba-

na gösterdin. Fakat öteki işçilerin, özellikle de Star'daki kadar iş imkânının ortaya çıkmadığı Clarksville'deki işçilerin çocuklarından ne haber? Onlar benim çocuklarım kadar avantajlı değillerdi. Belki bazılarının durumu iyi olacak. Belki bazısının olmayacak. Ancak ebeveyni bu fabrikada çalışan çocuklar daha büyük sıkıntıya düşecekler. Diyelim ki beni o süpürge fabrikasının önüne koydun. Onlara Amerikalıların daha ucuza süpürge alabilmeleri için işlerinin elden gideceğini, kasabalarının sıkıntı çekeceğini nasıl açıklayabilirim? Kelimelerle anlatılamayacak kadar zalimce görünüyor. Şayet o konuşmayı yapamayacaksam, Amerika'daki televizyon fabrikaları ve dış rekabete yem olacak öteki herşeyin kapanmasını nasıl meşrulaştırabilirim?

- Ama bu doğru bir konuşma değil. Birilerinin yaşam tarzını ve kasabasını ucuz süpürge için harap etmenin neden uygun olduğu sorusunu cevaplandırmak zorunda değilsin. Bu, tuzak bir sorudur. Bu, yanlış bir sorudur.

- Belki yanlış soru, Dave. Ama kalbimden geçen soru bu.

- Anlıyorum. Gel olaya yakından bakalım. Mesele ya ucuz süpürge, ya da Clearview'da istihdam edilen 250 işçi ile kasabanın güvenceye alınması meselesi imiş gibi görünüyor. Amerika bir tarifeyi kaldırınca fiyatlar düşer. Bu oyun sahasını düzeltmekle ne kadar ilgiliyse, ticaretin özüyle de o kadar ilgilidir. Şu anda o fabrikada çalışan bir kız çocuk işçi var. Orada part-time çalışıyor, full-time çalışmaya başlamak için de liseyi terketmeyi düşünüyor. Şayet liseyi bitirse süpürge fabrikasında çalışmak üzere kasabada kalabilir, veya üniversiteye devam edebilir. Süpürge fabrikası kapanırsa, üniversiteye devam etme ihtimali yükselir, Clearview'u terketme ihtimali ise kesinlikle daha yüksek olur...

- Ama bu onu teşvik etmenin çok nahoş bir yolu! Kızın dış dünyaya çıkmasını meşrulaştırmak için evdeki imkânlarını kapatmak.

- Sakin ol, Ed. Sana tümüyle katılıyorum. Ama kafamdaki şey o değil. Kızın iki nedenle Clearview'u terketmesi daha muhtemel. İlki, de-

diğin gibi. Fabrikanın kapanmasının onu Clearview'un dışındaki dünyaya itmesi daha ihtimal dahilinde. Ama olay bundan ibaret değil. Fabrikanın kapanması durumunda Clearview'un dışında devralacağı dünya aynı dünya olmayacak.

- O niye ki?

- Eğer Amerika Meksika ile serbestçe ticaret yaparsa, sadece ucuz süpürge almaz. O kız ve onun kuşağının devralacağı bambaşka bir fırsatlar kümesi alır. Clearview'u terketmeyi o kadar çekici kılan şey işte o fırsatlardır.

- Ana-babasının işi yoksa bu kız nasıl üniversiteye gidecek?

- Başlangıç itibariyle burs alacak, veya bir devlet okuluna gidecek, veya bir toplum kolejine gidecek. Ama eğer başarma tutkusu varsa, bunu gerçekleştirmenin bir yolunu bulacaktır.

- Peki kasaba, Dave? Sonunda şimdiki Star'ın veya Clarksville'in halini mi alacak, bir zamanlarki hali veya alabileceği halin bir kabuğu yani.

- Belki, ama ben kasabayı fazla düşünmüyorum. Ben orada yaşayan insanları düşünüyorum. Meksika ile 10 ila 20 yıllık bir serbest ticaretten sonra Clearview çok müreffeh bir yer gibi görünmeyebilir. Ama bu, serbest ticaret ortamında Star'ı terkeden senin çocuklar gibi, Clearview'daki gelecek kuşağın çoğunluğunun kendi fırsatlarını başka yerde aramayı seçmesi yüzündendir. Star'ın, Clearview'un veya ticaretin vurduğu tüm imalat şehirlerinin görünüşü yanıltıcı bir şey. O kentlere gerçekten ne olduğunu görmek için, şehri terketmiş olan çocukların yaşamlarında meydana gelmiş olan dönüşümü de hesaba katmak zorundasın. Sadece kente ne olduğuna bakamazsın. Bu en az, bir fabrika kapandığı için serbest ticaretin işsizliğe yolaçtığına hükmetmek kadar yanıltıcıdır. Zenginliğe giden dolaylı yolu hatırlamalı, açılmakta olan başka fabrikaların, yeni neslin yetenekleri ve hayallerine uygun fırsatlar yarattığını gözönüne almalısın.

- Sendeki iman bende var mı bilmiyorum, Dave.

- Bunun imanla falan bir ilgisi yok. Birkaç dakika önce bana kendinin bir işadamı olduğunu, bir iktisatçı olmadığını hatırlattın. Bir işadamı olarak dünyayı dönüştürdün. Tamam, kanseri tedavi edip, otomobili icat etmedin. Ama sen, matbaa makinasıyla başlamış, radyo ve televizyonla devam etmiş, nihayet bilgisayar ve İnternet şeklini almış bir enformasyon devriminin parçası oldun. Bu devrim yol boyunca birçok fabrika kapattı, aynen ticaretin yaptığı gibi. Illinois'de fabrikalar açtığın zaman sen işçi ve sermaye çektikçe başka fabrikalar kapanmıştı. İnsanlar yeni bir ürün üretmeyi, veya eskisini iyileştirmeyi hayal ettikleri zaman insanların hayatlarını dönüştürür, iktisadi manzarayı değiştirirler. Şayet hayelleri gerçekleşirse, başka kullanım alanlarından sermaye ve işgücü çekerler. Clearview'daki işçilerle konuşmak istemiyorsun. Seni suçlamıyorum. Ancak sen dünyayı bugünkü haliyle dondurmayı seçtiğin için hayalleri hiç bir zaman gerçekleşmeyecek olan tüm o yeni şirketlerin işçileri, yöneticileri ve genel müdürleriyle konuşmak isteyeceğinden de kuşkuluyum.

- Hangi hayallerin gerçekleşeceğine kim karar veriyor?

- O yeni veya iyileştirilmiş ürünlere para ödemek zorunda olan müşteriler. O hayaller piyasanın testinden geçmek zorunda. Hayal kuranlara o testi almak için bir şans verebilirsin. Ya da, bizim imalat işlerini bırakmamamızı temin etmek isteyenlerin, [o zaman yaşasalardı] tüm tarımsal işlerimizi bırakmamamızı isteyecek olanların, o süpürge yapımı işlerinin sonsuza değin ayakta kalmasını garanti etmek için iktisadi hayatı dondurmamızı isteyenlerin tarafında yer alabilirsin. O işleri yerinde tutmak, hayallere son verecek ve ekonomik değişimi durduracak yasalar gerektirir. O yasalar olmazsa, sözkonusu işler ortadan kaybolacaktır. Sen bunun yerine daha iyi işlere bir ortaya çıkma fırsatı ver; Amerika'nın ekonomik evriminin bir parçasıdır bu.

ONÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Kendine Yeterlik Sefalete Giden Yoldur

- Ed düşünceye dalıp gitmiş görünüyordu, ki bunu kendisinden alabilmeyi umduğum en güzel işaret olarak yorumladım. Nihayet kafası karışmış bir ifadeyle başını doğrulttu.

- Dave, bana neden herkesin Ford Fairlane ve Chevy Impala marka arabalar kullandığını tekrar açıklayabilir misin?

- Bu sözünü ettiğin dünya, Frank Bates'in 1960 yılında Başkan olup Amerika'nın ithalatı yasaklamasını sağlayan yasayı çıkardığı bir dünyadır. Kırk yıllık bir kendine yeterlik süreci yaşamış bir Amerika'ya bakıyorsun. Olaylar zincirini hatırlatayım izninle. İş Japon televizyon ithalatına kota konmasıyla başladı. İnsanlar senin çalıştırdığın işçilerin nasıl refaha kavuştuğunu görünce, kendi sektörleri için de koruma istediler. Genelde bu tür çabalar başarısız olur. Bana, bu tür çabalar başarılı olsaydı ve tüm yabancı ürünler yasaklanmış olsaydı durum ne olurdu, bunu sana gösterme gücü verildi.

- Dave serbest ticaretin gücünü şimdi anlıyorum. Anlamadığım şey, ticaretin olmadığı bir dünyanın neden bu kadar kötü olduğu. Ne de olsa, kendine yeterlik bir erdem. Kendine yeterli olmak başkalarına bağımlı olmaktan iyidir.

- Öyle görünebilir. Fakat kendine yeterlik sefalete giden yoldur. Bana kendi mısırını yetiştirmediğini söyledin. Ama en azından şunu

hayalinde canlandırabilirsin. Kendi gömleğini üretmeye ne dersin? Kendi pamuğunu yetiştirip, onu eğirip ip haline getirmek ve kendi kumaşını dokumak ne kadar zamanını alırdı acaba? Kendine yeterli olabilirdin. Ama pamuk çiftçisi, ip eğiricisi ve kumaş dokuyucusuna bağımlı olmak daha iyi olmaz mıydı? Kendi elbiselerini ve ayakkabılarını üretip kendi mısırını yetiştirmenin, şiddetli bir sefalet hayatına götüreceği açık ve net değil mi?

- Peki, ama sen güzel bir fikri saçma bir aşırı noktaya çekiyorsun. Tamamen kendine yeterli olmak mümkün değil diye, azıcık kendine yeterlik kötü bir fikir değildir ki.

- Katılıyorum, Ed. Biraz kendine yeterlik genellikle iyidir. Başkalarına "bağımlı" olmak da iyidir. Kullandığın terimleri doğru tanımladığın müddetçe, [göreceksin ki] hiç biri de kendi başına bir erdem değildir. Bir mağazadan gömlek satın aldığın zaman, belki de Mısır'da pamuk yetiştiren bir çiftçiden başlayıp mağaza sahibinde son bulan uzun bir insan zincirine bağımlı oluyorsun. Fakat bu bağımlılıkta olumsuz hiç bir yan var mı? Zincirdekilerin, senin ve diğerlerinin, gömleği almaktan elde ettiği bir fayda vardır. Bu durum kesinlikle kendi pamuğunu yetiştirip, tüm öteki aşamaları da kendi kendine halletmekten daha üstündür.

- Bir birey sözkonusu olduğunda bunu anlarım. Fakat bu neden ülkeler için de geçerli olsun? Bunun civardaki herkesin kullandığı Ford Fairlane'lerle ne ilgisi var?

- Japon malı televizyonların ithalini yasaklayan tasarının yasalaşmasını sağladığın zamanı hatırlıyor musun?

- Sanırım o, kotanın aşırı bir uygulamasıydı.

- Doğru. Bütün işçilerinin nasıl zenginleştiğini de hatırlıyor musun?

- Tabiî. Şimdi anlıyorum ki, bu zenginliğin bir kısmı sahteydi.

- Onlar için değil. Onların zenginliği gerçekti. Satın alabildikleri arabalar da, gidebildikleri tatiller de. Oysa başkalarının kaybettiği zen-

ginlikten haberleri yoktu. Yanıltıcı olan, işçilerinin elde ettikleri kazancın kotanın toplam etkisi olduğunu varsaymaktı. Tüketicilerin uğradığı zararı dahil ettiğin zaman, Amerika üzerindeki toplam etki negatif idi.

- Ama Dave, bana daha önce onların Corvette ve Cadillac'lara bindiklerini söylemiştin. O arabalar nasıl Ford Fairlane'lere dönüştü?

- Dış rekabetten korunma talebi konusunda öteki sektörler de senin yöntemini izlediler. Televizyon işçileri için iyi olan şey otomobil işçileri için de, tekstilciler için de, öteki tüm sektörler için de iyi olmalıydı. Başkan Bates tüm ithalatı yasaklayan bir yasa tasarısı hazırladı.

- Tasarıya karşı hiç muhalefet var mıydı?

- Oo, tabiî. Bir grup ekonomist *The New York Times*'da bunun bir felaket olduğunu belirten bir ilan yayınladı. Ama insanlar ekonomistleri alaya alıp, onları yağcılar, şarlatanlar, ve daha aklına ne gelirse o şekilde adlandırdılar. Bu hakaretlerin bir kısmı hak ediliyordu gerçi. Ama ekonomistler serbest ticaret konusunda neredeyse ittifak halindedirler. Ne var ki insanlar onları dinlemediler. Kongre tasarıyı geçirdi, Başkan Bates de imzaladı. Bu olay, Amerikan tarihinde bir dönüm noktası olarak selamlandı. Geçekten de öyleydi.

- Sonra ne oldu?

- Önceleri pek bir şey olmadı. Ama yavaş yavaş değişiklikler ortaya çıktı. Yabancıların eline dolar geçmesini sağlayacak ithalat olmayınca, ihracata dayalı endüstriler de sarsıldı ve çöktü. Torununun izlediği filmi, *Toy Story*'yi hatırlıyor musun?

- Tabiî. Ben de oldukça sevmiştim.

- İşte o film hiç bir zaman yapılmadı. Disney yeni film yapımına 1980'lerin başında son verdi.

- Niçin?

- Kârlarının önemli bir bölümü ihracattan geliyordu. O kârlar olmayınca Disney'in yeni filimler yapmak için yeterli çizgi filmci ve tasarımcıyı işe almak için bir özendirici nedeni kalmadı. Şu an sadece eski filmlerini gösteriyorlar.

- Bu utanç verici bir durum. O filmi sevmiştim.

- Disney, sahip olduğu potansiyelin sonuna kadar büyüyememiş pek çok şirketten sadece biriydi. Başka bazı şirketler hiç bir zaman varlık bile kazanamadılar. Örneğin Bill Gates bir araba tamircisi. O...

- Bill Gates de kim?

- Özür dilerim. Bill Gates 1990'larda serbest ticaretin egemen olduğu bir dünyada bir milyarder olabilirdi. Serbest ticaretsiz bir dünyada ise, araba tamiriyle uğraşıp mutedil bir hayat sürüyor.

- Bir milyarder kaybedip, mutedil bir hayat yaşayan normal bir Joe kazansak kötü mü?

- Muhtemelen Bill Gates'i çok heyecanlandırmaz, ama asıl kayıp Amerika'nındır. Sen bu olayın sadece bir adamın gelirinin azalması kısmını görüyorsun. Gerçek kayıp, dönüşüme uğramasına yardım ettiği—bilgisayar yazılımı—sektörü ve o sektörün piyasaya çıkardığı ürünlerdir. Bu ürünler onu zengin etmiştir. Fakat sözkonusu ürünler milyonlarca başka insanın yaşamını da zenginleştirmiştir. Bu adam, Microsoft adında bir şirket kurdu. Şirketin ürünleri Amerika ve dünyanın her yerinde kullanılıyor olabilirdi, şayet serbest ticaret olsaydı.

- Fakat Dave, şirket Amerika'da bu ürünleri hâlâ satabilir, satamaz mı? Yenilik eseri ürünleri satın alacak yeterince Amerikalı yok mu?

- Onun ürünlerini alacak pek çok Amerikalı var. Ancak ithalat ve üretimin dolaylı yolu olmadan Amerika serbest ticaretle tadını çıkardığı her şeye sahip olamaz. Microsoft'u büyük bir şirket yapmak için Bill Gates'in sayısız programcı, pazarlamacı ve dağıtımcının yeteneğine ihtiyacı vardı. Oysa peşinden koşulacak sözkonusu yeteneklere sahip, ancak sınırlı sayıda insan vardı. Motorola, Procter & Gamble, Boeing, Disney, Apple ve Microsoft hepsi bu yetenekli insanları kapmak için yarışıyordu.

- Bir serbest ticaret dünyasında bunlardan çok sayıda oluyor da, kendine yeterlik dünyasında neden yeterince olmuyor? Her iki durumda da nüfus aynı değil mi?

- Nüfus aynı. Fakat bu nüfusun çalışma çağındaki üyelerinin yaptığı işler aynı değil.

- Eğer Motorola ve öteki şirketler yüksek ücretli işler veriyorsa, o yetenekli insanlar kendine yeterlik şartları altında neden bu şirketlerde çalışmıyorlar?

- Amerika ithalata izin vermeyi durdurunca artık bazı hayati ürünler denizaşırı ülkelerden gelmez oldu.

- Örneğin?

- Petrol. Tekstil. Ayakkabı. Araba. Çelik. Tüketiciler bu ürünlerin yerli üreticilerine yöneldiler.

- Amerikalı üreticiler açısından gayet iyi olmuştur.

- Sen böyle düşünebilirsin. Aynen Amerikalıların, Japon malı televizyonlar alternatif olmaktan çıkarılarak senin ürettiğin televizyonları satın almaya zorlandıkları zaman, senin şirketinin ve işçilerinin gönence ermesi gibi. Ama her endüstri aynı şeyi yapmaya kalkışacak olursa, aynı etkiyi görmen imkânsız.

- Neden olmasın? Dahası neden, ekonomi üzerindeki genel etki bu kadar olumsuz olsun?

- Bunu 'zenginliğe giden dolaylı yolun intikamı' diye düşünebilirsin. Senin sektör ticaret kısıtlamaları sayesinde gelişince, tüketicilerin nasıl, televizyon şirketlerinin kazandıklarından daha fazla kayba uğradıkları konusundan daha önce bahsetmiştik. Bunun nedeni neydi?

- Televizyonlar pahalanıyordu.

- Doğru. Tüketiciler televizyona daha fazla para ödemek zorunda kalıyorlardı. Fakat daha başka etkiler de vardı. Televizyon sektörü büyüyünce öteki sektörlerden işçi, sermaye ve hammadde çekiyordu. Böylece bu sektörlerin bu kaynakları kullanarak üretebilecek oldukları malları Amerika kaybetmiş oldu. Tek bir sektör öteki sektörler ve müşterilerin sırtından büyüyüp kendisini zenginleştirebilir, ancak tüm endüstriler eşanlı olarak büyüyemez. Buna imkân verecek ölçüde yeterli işgücü, sermaye ya da hammadde yoktur.

- Prensibi anlıyorum, Dave. Ama niye böyle olmak zorunda olduğunu bir türlü göremiyorum. Yeterince işgücünün olmadığını söylüyorsun. Velâkin, eskiden ihracat malı üretmek için istihdam edilen tüm işçiler şimdi ithal malı üretmeye müsait durumda olacaklar.

- Bu doğru, ancak doğrudan yol yerine dolaylı yoldan mal üretmek için bir neden vardı. Amerika her şeyi doğrudan yoldan üretmekle fakirleşir. Televizyon sektörü öteki sektörlere zarar verme pahasına kazanç elde ettiği zaman, bir bütün olarak ülkeye verilen zarar ince bir katman halinde yayıldığı için fiilen gizlenmiş olur. Oysa her sektör koruma peşinde koşmaya başladığı zaman yoksullaşma açıkça gözle görülür hale gelir.

- Bu neden böyle olmak zorunda, anlamıyorum, Dave.

- Amerika'nın eskiden ithal edip de şimdi içeride üretmek zorunda olduğu tüm malları düşün. Çeliği, arabaları, saatleri, hesap makinelerini, yünü, pamuğu, şekeri, kahveyi ve daha nicelerini göz önüne getir. Hepsini havaya doğru üst üste yığ. Serbest ticaret şartları altında Amerika tüm bu ürünleri nasıl elde ediyordu?

- Dolaylı yol mu?

- Dolaylı yol. Serbest ticaret şartları altında, Amerika'nın her yanında, işçiler ve makineler dolaylı yoldan pek çok mal üretirler—Brezilyalıların istediği şeyleri üretip, kahve ve ayakkabıyla değişmek suretiyle; Japonlara ilaç ve uçak satıp, onlardan hesap makinası ve video kaset-

çalar almak suretiyle. Zihin gözünü açıp tüm bu işçileri ve makinaların hepsini bir yerde topla. Dev bir endüstriyel parkta tüm kimyagerleri, uçak mühendislerini, pazarlamacıları ve dağıtımcıları, fabrikaları ve yazhaneleri, hepsini bir araya getir. Amerika'nın ithal malları elde etmek için kullandığı gerçek kaynaklar bunlardır. Tüm bunların bir araya toplandığını tahayyül et.

- Tamam, onları görebiliyorum.

- Amerika ithalatı durdurduğu zaman, Amerika'nın o güne kadar ithal etmekte olduğu tüm saatler, ayakkabılar ve tüm öteki ürünleri artık bu insanlar yapmak zorunda kalacaklar. Japonya'dan gelen 2.000.000 arabayı bunlar üretmek zorunda kalacaklar. Dışarıdan gelen pamuk ve kahveyi bunlar yetiştirmek, petrolü bunlar çıkarmak zorunda kalacaklar.

- Tamam.

- Bu devasa endüstriyel parkın kapısına git. Sipariş görevlisine de ki, "2.000.000 araba, şu kadar kilo şeker ve kahve, şu kadar adet saat, vs. istiyorum." Kısaca Amerika'nın bir yıl boyunca ithal ettiği değerde mal iste. Görevliye bir yıl sonra geri gelip malları alacağını söyle. Görevli siparişi alıp parka götürsün. Adamların bu siparişi yerine getirebileceğini sanıyor musun?

- Kesinlikle hayır. Merck'teki kimyacıların petrol bulmasını, ya da Boeing'teki montajcıların bir uçak fabrikasında araba yapmasını bekleyemezsin.

- Doğru. Gel adamlara bir şans verelim. Bir mucize olsun. Uçak fabrikasının makinaları bir otomobil montaj hattına dönüşsün. Tüm fabrikaları alalım, onların şimdi üretecekleri ürünü imal edecek fabrikalar haline getirelim.

- Yine de imkânsız. İşçiler doğru niteliklere sahip değiller.

- Haydi diyelim başka bir mucize daha olsun. Merck kimyacısı şimdi petrol sektöründe mi iş yapmak zorunda? Bu adam aniden, okulun-

da edineceği tüm bilgilere sahip, petrol mühendisliğinden diploması olan biri oluversin. Tüm işçiler saat işi veya televizyon işi, her ne alanda çalışacaklarsa, o alanda ihtiyaç duyacakları bütün bilgilere tam tekmil sahip olsunlar. Bu defa ilgili siparişi karşılayabileceklerini sanıyor musun?

- Bilmem, herhalde.

- Yapamazlar. Bu yapılabilir bir şey değildir. Parkın başındaki kişi işçileri yeni bulma yetenekleriyle ne kadar harekete geçirirse geçirsin, siparişi yine de yerine getiremeyeceğini farkedecektir. Endüstri parkına yeni işçiler getirmek, orada yeni fabrikalar inşa etmek, yahut yeni fabrikalarda kullanılmak üzere başka makinalar getirmek zorunda kalacaktır. Park hızla genişleyecektir. Fakat bu yalnızca Amerika'nın eskiden ithal ettiği arabalar, saatler vs.'nin üretimini sağlayacak bir genişlemedir. Bu arada öteki şeyleri üretmek için kullanılabilecek daha az sayıda işçi ve makina kalacaktır. Dolayısıyla Amerika'nın tüketebileceği toplam mal miktarı azalmak zorundadır.

- Ekstra adam ve kaynak getirmeden parkın içindeki işçilerin siparişi karşılayamayacağını nereden biliyorsun? Neden orada yeter miktarda arazi, fabrika ve makina olmasın?

- Zenginliğe giden dolaylı yol. Farzet ki, Boeing Japonya'ya 25 uçak satıyor ve bunları yapmak için 10.000 işçi ve belirli bir miktar hammadde kullanıyor. Diyelim ki bu uçaklardan elde edilen gelir Amerikalılara Japonya'dan 200.000 araba satın alma imkânı veriyor. Fakat dolaylı yolu değil de, doğrudan yolu kullanarak sözkonusu 200.000 arabayı üretmek, 10.000 işçi ve sözkonusu belirli miktar hammadeden daha fazlasını gerektirecektir.

- Nereden biliyorsun?

- Eğer bu iş 10.000'den daha az sayıda işçiyle olacak olsaydı, o zaman Boing veya bir başkası, 200.000 arabayı daha az miktarda kaynakla üretirdi. Daha düşük maliyetleri olurdu. Uçak yerine araba üretmek-

le daha çok kâr ederlerdi. Mesele, Amerikalıların araba yapma konusunda Japonlardan daha az yetenekli olması değildir; sadece uçak yapımında çok daha iyidirler, ki bu da, araba yapmanın daha etkin bir yoludur.

- Fakat Amerikan arabaları yabancı arabalar kadar iyi, onlar kadar da ucuzdur. Neden Amerikan arabaları eşit derecede ucuz ve etkin bir şekilde yabancı arabaların yerini almıyor?

- Amerikan arabaları ancak yabancı arabalar kadar ucuz ve iyi. Ama bu eşitlik yanıltıcı. Karın Martha zaman zaman ekmek yapar değil mi?

- Tam isabet. Üstelik bakkaldan satın alabileceğinden daha iyi.

- Eğer bakkaldan alabileceğinden daha iyiyse daha sık yapmalı. Bakkaldan hiç ekmek alır mı?

- Tabiî ki Dave. Ekmek yapmak çok zaman alır. Her zaman kendin yapmaya değmez. Zaman buldukça yapıyor.

- Öyleyse ev içi üretimin yanısıra eve ekmek de ithal ediyor.

- Öyle de diyebilirsin.

- Paradoksu görmüyor musun, Ed? Şayet karının yaptığı ekmek fırından alınandan daha iyiyse, bir kısmını fırından almak irrasyonel değil mi? Karınınkinin daha iyi olduğunu az önce kendin söyledin.

- Evet öyle. Ama bazı günler yorgun veya meşgul oluyor.

- Ekmeğin bir kısmını kendinin pişirmesi makuldür. Fakat bu, yediğin ekmeğin *tümünü* evde pişirmenin iyi bir fikir olduğunu ima etmez. Zaman zaman evde pişirilen somun fırından alınandan daha iyi ve daha ucuz olmasına rağmen, bu böyledir.

- Neden?

- Hükümet ekmek satışını yasaklasa ve hanehalkı denen ekonomiye ekmek "ithal" etmene izin verilmese, Martha ve sen ne hissederdin

onu düşün. Martha omuz silker ve diyebilir ki "Önemli değil. Benim ekmeğim en az fırından alınan kadar iyi, daha ucuz, üstelik ekmek yapmaktan da zevk alıyorum." Ama diyelim ki Martha, tüm ailenin ekmek ihtiyacını karşılamak için, bir pişirimde çok sayıda ekmek yapmak zorunda. Yaptığı ilave ekmeklerin satın aldıklarından çok daha pahalıya geldiğini görecektir. İlave somunlara harcanan para, satın alınan ekmekten hâlâ daha ucuz olabilir. Ancak para maliyetin sadece bir parçası. Şayet Martha hanehalkının tüm ekmek ihtiyacını karşılayacak olursa, bu, onun ara sıra ekmek yapmasına oranla çok daha fazla zamanını alacaktır. Ve bu ekstra zamanın maliyeti de, çok yüksektir.

- Nasıl?

- Çünkü ekmek yapmaya harcanan zamanın gerçek maliyeti parasal değildir, fakat ekmek yaptığı için Martha'nın artık zaman ayırıp yapamadığı faaliyetlerdir.

- Başka bir şey daha var biliyor musun, Dave? Büyük ihtimalle evde kendi yaptığı somunlarla fırından artık almadıklarını bire bir dengeleyemez.

- Neden, Ed?

- Ekmeği fırından aldığı zaman her bir ilave ekmeğin maliyeti aynıydı. Fakat dediğin doğru; her bir ilave ev yapımı somunun maliyeti, Martha daha çok ekmek yapmak için ev içi ve ev dışı ilave faaliyetlerden vazgeçmek zorunda kaldıkça, daha da pahalanıyor. Başlangıçta görece önemsiz faaliyetlerden vazgeçer. Ekmek yapmaya daha fazla zaman ayırdıkça yapmayı bıraktığı şeyler daha değerli şeyler olur. Dolayısıyla eskiden olduğu kadar ekmek yemeyi tercih etmeyebiliriz. Durumumuz kötüleşecektir, çünkü sonuçta daha az ekmeğimiz ve beraberce yaptığımız daha az faaliyet olacaktır.

- Bravo, Ed. Seni kutluyorum. Bu, bir kota uygulaması durumunda yerel üretimin kaybedilen ithalatı karşılayacak kadar artmayacağını konuşurken sözünü ettiğimiz prensibin aynısı.

- Şimdi anlıyorum.

- Umarım Amerikan malları ile yabancı mallar arasındaki fiyat ve kalite eşitliğinin, Amerika'nın vazgeçtiği ithalatı hiç maliyetsiz ikame edebileceği anlamına gelmediğini de anlıyorsundur.

- İyi de, neden bir ülke de aynen bir hanehalkı gibi olsun. Neden arabaları üretmek giderek zorlaşsın?

- Amerika'nın vaktiyle ithal edilen 2.000.000 arabayı üretmek üzere yeni işçileriyle birlikte çalışacak yeni araba fabrikaları kurmak zorunda kaldığını tasavvur et. Bunu yapmak öteki endüstrilerden üretken kapasite ve işçilerin uzaklaştırılması demektir. Amerika o işçilerin vaktiyle ürettiği malları artık üretemez olmuştur. Dahası, o fabrikalardaki ilave 2 milyon arabayı üretecek olan işçiler Amerika'da ilk üretilen 2 milyon arabayı üreten işçiler kadar verimli olmayacaktır.

- Neden olmasınlar? Aynı teknolojiyi uygulayamazlar mı?

- Galiba bunu yapabilirler. Ama bu yeni işçiler ve yöneticiler teknolojiyi onu halihazırda uygulayanlar kadar ustaca, etkin bir şekilde ve düşük maliyetle uygulayamaz. İlk iki milyon araba bir otomotiv fabrikasında çalışmak için en çok ilgi ve yetenege sahip Amerikalılar tarafından üretilir. O fabrikalardaki yöneticiler işçileri verimliliğe yöneltme ve motive etmede en iyileri olacaktır. Daha fazla fabrikayı, daha fazla sayıda işçiyle, daha çok yöneticiyle üretime açtıkça, artık bu adamların en iyilerine sahip değilsinizdir. Giderek sektöre ilk girenlere kıyasla daha az üretken işçi ve yöneticiler çekmeye başlarsınız. Bir araba üretmenin maliyeti giderek yükselir. Eninde sonunda Amerika'da araba temini açısından, ithalat yapmak suretiyle dolaylı yoldan imalat, araba fabrikası açarak üretmeye oranla, daha ucuz hale gelecektir.

- Bilmem ki Dave. Bana öyle geliyor ki araba imalatının alt ucu, bir araba üretmektir. Montaj hattındaki aşamaları kimse kavrayamaz mı yani?

- Amerika'da herkes bir beyzbol topunun nasıl atılacağını bilmez mi?

- Elbette bilir.

- Profesyonel beyzbol oyuncularından en kötü 10'u, hiç en iyi 10'u kadar usta olabilir mi sence?

- Hayır.

- Bir oto fabrikasında çalışmak, ya da bir fabrikayı işletmek konusunda da durum aynıdır. Bazı insanlar diğerlerinden daha iyidir. Bazıları talimat dinlemekte daha iyidir. Bazıları ise liderlik etmekte ve yönetmekte daha iyidir. Senin Star'daki televizyon üretim tesisini ele al. Her kim olursa olsun, nasıl olsa televizyonun nasıl monte edileceğini becerebilir diye, hiç rastgele bir işçi işe aldığın oldu mu? Tesisindeki yöneticilerin hepsi işçileri motive etmede eşit derecede başarılı mıydı?

- Hayır, ama yine de anlaması kolay değil.

- Şöyle düşün. İthalatın serbest olduğu bir dünyada Honda Accord ile Ford Taurus birbirine yakın fiyatlardan satılan, birbirine benzer arabalardır. Bu bizi şu sonuca götürür ki, Amerikan arabaları da Japon yapımı arabalar kadar iyidir. Ancak bu, ithalat sayesinde Amerika'nın ihtiyaç duyduğu tüm arabaları yerel olarak üretmek zorunda olmadığı, mevcut üretim düzeylerinde geçerlidir. Amerikan tüketicinin elinden bir alternatif olarak Honda Accord'u çekip alırsanız, Taurus'un fiyatı yükselir. Arzda bir azalma, fiyatta bir artışa yol açacaktır. Başka bir açıdan hadise şudur: Amerikan arabalarına olan talepte bir artış fiyatlar artmadan karşılanamaz. Sebebini artık biliyor olmalısın. Ford fiyat artışı olmadan Accordlar'ın bıraktığı boşluğu dolduramaz. Accordlar'ın doğurduğu boşluğu kısmen bile doldurmak Ford için ancak daha yüksek bir fiyatla mümkün olacaktır, bunun sebebi de daha büyük ve daha yeni üretim tesisleri inşa etmenin getireceği daha yüksek maliyetlerdir.

- Anlıyorum, Dave.

- Aslında bu, hikayenin yalnızca bir kısmı. Amerika'nın dış kaynaklı arza ihtiyacı olmadığını varsaymaktaki diğer yanılgı, yeniliğin bu du-

rumda da devam edeceğine inanmaktır. İthalat olmadan Ford Fairlane, Taurus haline gelemezdi. Accord bugün Ford'u dürtmese, Taurus otuz yıl sonra ne hale gelebilecekse o hale asla gelemez.

- İthalat yasağının bütün bu etkilerinin nasıl olup da yaşam standardında bu kadar genel bir kayba yolaçtığını anlamak hâlâ zor. Aradaki tüm bağlantıları görmekte zorlanıyorum.

- Martha'nın o ekmeğin tümünü yahut bir kısmını yaptığını düşün. Her şeyini kendin yapmak zorunda olsaydın hayat nasıl bir şey olurdu bir düşün. Martha ve senin zamanınız sınırlı olduğundan, evinde her şeyden daha az olurdu. Her şeyini kendin yapmak zorunda kalsan, mallar ve hizmetler üzerindeki hakimiyetin gerilemek zorunda kalırdı. İthalat olmadığı zaman Amerika'nın düşeceği durum da işte budur.

- Olup biten her şeyi kavrayabilmek yine de zor gibi geliyor, Dave.

- Bunu kavramanın başka bir yolu da şu. Uluslararası bir anlaşmazlıkta bir ülke düşmanına ambargo uygulamaya çalışır. Neden? Düşmanı yoksullaştırmak için. Nasıl? Dünya ile irtibat yeteneğini keserek. Tarifeler ve kotalar koymak, veya en uç haliyle kendi kendine yeterli olma kararı almak da, aslında kendine ambargo koymaktır. Bu politikanın yararlı bir tarafı var mı?

- Sanırım hayır. Fakat 2000'de sağ olsam ve Japonlardan araba satın alan Amerikalılardan biri olsam, sanırım hâlâ kendimi suçlu hissederdim.

- O halde bu gece hiç bir şey öğrenmemişsin. Bir Amerikan arabası alırsan, Amerikan oto işçisine ve Amerikan araba şirketlerinin hissedarına yardım ediyorsun demektir. Bir Japon arabası alırsan, bu kez Merck, Boeing ve onların hissedarlarıyla yöneticilerine yardım ediyorsundur. En çok hazzı hangi arabadan alıyorsan o arabayı satın almalısın. Amerikan oto üreticisi senin Amerikan malı almanı ister ki, bu sayede Amerika yabancılara bağımlı kalmasın. Amerikalıları yabancı araba almaktan alıkoymanın kolayı var: daha kaliteli bir malı daha ucuza

üret yeter. Amerikalı üreticiler, bunu kendileri yapamayınca, hükümetten Japon arabaları zorla piyasanın dışına atmasını ya da "gönüllü" kota uygulamasını isterler. Arzdaki azalma, daha önce konuştuğumuz gibi, Amerikan yapımı arabaların fiyatlarını artırır. Fiyattaki bu artış aslında bu adamlara yapılan bir gelir transferidir. Oto üreticisine yardım amacıyla oto alıcısından koparılan bir bağıştır. Kendine yeterliliğin beyhudeliğinden şimdi bir kapak açarsam...

- Sakin ol Dave, heyecanlanıyorsun.

- Merak etme Ed, benim durumumda bir insanın kalp krizi geçirme derdi yoktur. Neden tüketicinin kararında suçluluk duygusu etkili olsun? Şayet Stellar Televizyon Şirketi daha düşük kalitede veya fazla pahalı bir televizyon üretiyorsa, insanların sırf sana acıdıkları için ürününü satın alıp durmalarını bekleyebilir misin? Dürüst kendine yeterliğin yolu bu mudur? Gerçek kendine yeterlik, keyfi kural talebiyle sağlanmaz, onu haketmek gerekir. Bir işçi veya bir firma, bilirse ki, ürettikleri mal ne kadar ıskarta veya kalitesiz üretilmiş olursa olsun, insanlar suçluluk ya da acıma duygusuyla yine de onu alacaklar, bu durumda verimliliğe ne olur dersin? O halde insanlar ödedikleri para karşılığında kendilerine en iyi faydayı sağlayan ürünleri almalıdırlar.

- Fakat Dave, eğer Amerika ithalatın yasaklanması nedeniyle bu kadar fakirleşmişse, neden insanlar yabancı malların girişine izin vermeyen yasaları kaldırıp bir kenara atmadılar? İnsanlar giderek fakirleştiklerini göremiyorlar mıydı?

- Görüyorlardı tabiî, ama korkuyorlardı. Sefaletleri için korumacılığı suçlamıyorlardı. Ekonomistler Amerika'yı yeniden dünyaya açmayı önerdiklerinde, insanlar işlerini kaybetmekten korktular. Yabancılara rekabet imkânı tanınsa ellerindeki işlere ne olacaktı? Louisiana'da Amerikan petrol endüstrisinde bir mühendis, ya da Massachusetts'da saat üreticisi, veya Carolina'larda[28] bir tekstil atölyesinde çalışan bir işçi olsaydın sen ne düşünürdün? Kotalardan kurtulmak elindeki işe malolabilirdi.

---

[28] Kuzey ve Güney Carolina eyaletleri. (Çev.)

- Fakat sen, bu işlerin yerini alacak başka işler ortaya çıkacağını iddia ediyorsun.

- İnsanlar işte bunu göremiyorlardı. Sadece eski dünya ile yenisi arasındaki geçişten korkuyor değillerdi. Bilgisayar yongası, taşınabilir bilgisayar, yahut hastalıklarla mücadele için henüz icat edilmeyi bekleyen ilaçları hayal dahi edemiyorlardı. Böyle sektörler hayallerinden bile geçmiyordu. İnsanlar ellerinde olanla yetiniyorlardı.

ONDÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Tercih

- Dave, canıma okudun. Ticaretsiz bir Amerika'da çocuklarımın ne hale geldiğini görebilir miyim?

- Tabiî. Zaman zaman kanatlarım fazla uzuyor. İçimdeki politikacının eseri bu. Hatırlarsan çocuklarının hayatı serbest ticaret ortamında olduğundan çok farklı olacaktı. Daha önce onları gördüğümüzde Steven bir bilgisayar yazılım şirketi işletiyordu, Susan ise İnternet üzerinden bir iş yürütmekteydi. Serbest ticaretin yokluğunda hayatları daha farklı olacak.

- Neden?

- Çünkü şu an içinde bulunduğumuz dünya, Amerika'nın kendine yeterli olduğu bir dünyadır. Bu şartlarda çocuklarının önündeki fırsatlar da aynı olmayacaktır.

- O halde Susan ne durumda, Dave?

- İyi iyi. Üç çocuğu var; iki kız, bir oğlan. İyi bir adamla evli. Star'da yaşıyorlar.

Ed'i Susan'ın evine götürdüm. Susan hiç bir zaman yüksek lisans okuluna devam edememiş, Hong Kong'a falan da gidememişti. Zamanını ailesine bakmakla geçiriyordu. Susan'ın çocukları yatırmasını ve mutfağı temizlemeyi bitirmesini seyrettik.

- Bana gayet mutlu gibi görünüyor, Dave.

- Bence de öyle. Yabancı mallar olmadan idare etmenin kişiyi mutsuz kılacağını iddia edecek değilim. Sadece, aksi durumda olabileceğinden daha yoksul yapar, o kadar.

- İnsanın ailesine bakmasının kötü bir yanı yok.

- Elbette ki yok, Ed. Susan kendisi için farklı bir yaşam seçme şansına sahip olmalı mı olmamalı mı, soru bu. İthalatsız bir dünyada elindeki seçenekler daha sınırlı.

- Steven'dan ne haber?

- O da burada, kasabada. Stellar Televizyon Şirketini işletiyor.

Steven, Main Street'ten içerde, sessiz bir cadde üzerinde güzel bir evde yaşıyordu. Steven'i, oğlu Justin'in matematik ödevine yardım ederken izledik. Büyük ekranlı televizyon da, sesle kontrol edilebilir bilgisayar da yoktu. Yalnızca bir matematik kitabı vardı.

- Daha evvel ziyaret ettiğimizde babası Justin'in filmi çok uzun süre izlemesine izin vermiyordu, hatırlıyor musun? Hâlâ televizyona fazla bakamıyor, çünkü bu gözlerine çok zarar veriyor. Serbest ticaretin olduğu bir dünyada gözündeki problemi Merck'in geliştirdiği bir hapla kontrol altında tutuyordu. Ticaretsiz bir dünyada o hapı geliştiremediler, dolayısıyla Justin gözlük takıyor. Gözlükler de neredeyse aynı işi görüyor.

Ed'e söylemedim, aslında Yukarıdakiler ona bir şans vermişlerdi. Aslında o Merck hapı olmasaydı Justin görme duyusunu tamamen kaybedebilirdi. Ama Yukarıdakiler, şayet torunu ithalatsız bir dünyada kör olsaydı, o zaman Ed'in Frank Bates'i destekleyip desteklememe konusunda yapacağı tercihin özgür irade ile yapılmış bir tercih olmayacağını düşünüyorlardı. Eğer torununuzu kör olmaktan kurtaracaksa, serbest ticareti sevmek kolay olacaktır.

- Steven de gayet mutlu görünüyor, Dave.

- Öyle gibi görünüyor. Steven ile konuşmana izin veremem. Eğer bunu yapabilseydin önce dedesinin, sonra babasının çalıştığı fabrikada kendisinin de çalışmasının nasıl bir şey olduğunu sorabilirdin.

- Benim için bu kadarı yeterince iyi.

- Biliyorum. Ama acaba onun için yeterince iyi mi, orası biraz karmaşık bir mesele. 1960'taki hayalleriyle o çocuğu düşün. Şimdi sen sadece karşındaki yetişkin adamı görüyorsun.

- Adam mutlu görünüyor. Doğru, Star serbest ticaret şartlarında olduğu kadar canlı değil; dondurulmuş yoğurt, Circuit City ya da Wal-Mart da yok. Ama ben Star'ın her zaman olageldiği halini seviyorum.

- İşte bundan kuşkuluyum. Sen 1960'ın Star'ını seviyorsun. Oysa Star'ın caddelerinde at pisliği olan, çocukların raşitizm[29] hastası olduğu, kadınların çocuk doğururken çok daha sık can verdiği 100 yıl önceki halini seveceğinden kuşkum var. Sen alışık olduğun şeyi seviyorsun. Yine de söylediğinin bir kısmını kabul edeceğim. Para ve servet her şey değil. Serbest ticaretli Amerika da bir cennet değil. Serbest ticaret daha fazla fırsat, daha çok servet ve daha dinamik bir dünyaya kapı aralar. Ancak daha dinamik bir dünya herkese fayda getirmez.

- Pekala, yaratıcı olmayan, üniversiteye gidemeyen, dünyayı değiştirme hayaline sahip olmayan insanlara ne olacak? Onlar ne yapacaklar, Dave?

- Üniversite diploması olmayan insanlara göre de işler vardır. İmalat sanayiinde eskiden olduğundan daha az iş vardır o kadar. Federal Express 150.000 kişilik istihdam yarattığı zaman bunların hepsi MBA'lik işler değildir. Her niteliğe göre iş vardır. İnternette perakende ticaret yapanların hâlâ çatal kaldıraçlı kamyon kullanan işçileri olan depoları ola-

[29] Kalsiyum ve fosfor metabolizmasındaki bir bozukluktan ileri gelen, çocuklarda görülen, kol, bacak ve omurga kemiklerinin çarpılması hastalığı. (Çev.)

caktır. Ancak serbest ticaret bazı insanları olumsuz etkiler. Korumacılık da öyle. İşte, kendine yeterlik sözkonusu olup da tüm işlerini kendine sakladığında Amerika'nın nasıl bir görünüm arzettiğini gördün.

- Belki Frank Bates bir hata yaptı. Belki de tüm ithalatı değil de, sadece yüksek ücretli sektörlere ait ürünlerin ithalatını yasaklamalıydı. Amerikalıların kahve, pamuk ve ham petrol ithal etmelerine izin vermeli, ama yüksek teknoloji, yüksek nitelik ve yüksek ücrete sahip işleri Amerika'da tutmalıydı.

- Ed, işlere bakma, insanlara bak. Eğer Amerikalılar düşük nitelikli oldukları için hamburger çevirmekte iyilerse, adamlar sonunda hamburger çevirmeye talim edeceklerdir. Bilgisayar yazılımı ithalatını yasaklayıp hamburger çeviricilerinin alacağı işleri "kurtarmak"la, bir hamburger çeviricisini bir bilgisayar tasarımcısına dönüştüremezsin. Aslında, yapabilirsin, ama bu Amerika'yı daha zengin değil, daha fakir yapar. Bir niteliksiz bireye, öteki Amerikalıları yüksek fiyatlar yoluyla cezalandırmak suretiyle, korumacılık aracılığıyla yardım edebilirsin. Bu adil mi?

- Bilmem.

- Kendine sor bakalım, şu akıllıca bir şey mi: Eğer bir grup Amerikalı taşıdıkları nitelikler dünyanın her yerinde bulunduğu için global piyasada iyi rekabet edemiyorsa, Amerika buna nasıl tepki göstermeli? Onları koruyarak, yüzyüze oldukları rekabetten izole ederek mi, yoksa onları ve çocuklarını niteliklerini geliştirmeye teşvik ederek mi? İnşallah bu gece Amerika'nın karşı karşıya olduğu tercihin daha çok iş ile daha az iş arasında olmadığını öğrenmişsindir. Gerçek tercih statik bir dünya ile dinamik bir dünya arasındadır. İnsanları hayal etmeye ve o hayalleri gerçekleştirecek nitelikleri kazanmaya teşvik edecek bir dünya ile, insanları ellerindekiyle yetinmeye ve daha az hayal etmeye teşvik edecek bir dünya arasında bir tercih.

- Hangisi daha iyi, Dave?

- İşte buna sen karar vereceksin. Seni bir düşünceyle başbaşa bırakacağım. İncil'de, Deuteronomy bölümünde Allah İsrailoğullarına seslenir ve şöyle der: "Önünüze hayatı ve ölümü koydum, nimeti ve lâneti. Siz hayatı seçin." Pek çok İncil müfessiri Allah'ın neden İsrailoğullarına hayatı seçmelerini tavsiye veya emrettiğini sormuştur. Hayatla ölüm arasında ne tür bir tercih sözkonusudur? Bu bir tercih değildir. Hayatı tercih etmeniz gerektiği aşikardır. Öyleyse neden Tanrı aşikar olanı istemektedir? Belki de Tanrı, maddi anlamda hayatla ölüm arasında bir tercihi değil, fakat hayatı tecrübe etmek ile hayatın deneyimlerinden korkarak onlardan kaçmak arasında manevi anlamda bir tercihi kastetmektedir. Sen hayatı seç, Ed.

- Fakat hangi hayat, Dave? Her ikisi de çekici görünüyor, ben... Hey! Dave! Dave! Dave!

Yok olmuştum. Zamanım dolmuştu ve Ed artık kendi başınaydı, Star Illinois'da, 1960 yılında, dinlenme odasında. Frank Sinatra taş plakta hâlâ içli içli şarkılar söylüyordu. Martha yan odada uyuyordu. Steven ve Susan çocuktular ve koridorun sonunda çocukluk uykularını uyuyorlardı. Yolun sonunda Stellar Televizyon Şirketi gecenin karanlığında, kapıları kilitli, yeni bir üretim gününü bekliyordu. Televizyon, Amerika'da dış rekabetin tamamen yasak olduğu tek üründü. Epcot Center ve Disney World, Walt'ın gözlerinden henüz hayal meyal geçiyordu. Kişisel bilgisayarlar yoktu. Dondurulmuş yoğurt yoktu.Videolar yoktu. *Toy Story* yoktu. Federal Express yoktu. Wal-Mart yoktu. Circuit City yoktu. Microsoft yoktu. Zaman terazisinde asılı duruyorlardı, henüz gerçekleşmemiş bir halde.

Ed şok olmuş bir vaziyette, gözleri odadaki masanın üzerindeki, alemler öncesi kendilerini terkettiğimiz zamanki kadar taze duran çikolatalı pasta ve süt bardağına dikilmiş, epey bir süre öylece çakılı kaldı. Neden sonra da uykuya daldı...

- Hayatım, uyan! Los Angeles'da Frank Bates için o konuşmayı yapmak zorundasın. Uçağını kaçıracaksın.

- Martha!

- Ed, neden burada uyudun kaldın? Eşyalarını toplamana yardım edeyim. Sen de hemen duşa koşsan iyi olur.

Ed fazla bir şey söylemedi. Martha buna şaşırmamıştı. Biliyordu ki Ed'in kafasında çok şey vardı. Sadece tam olarak ne kadar çok şey olduğunu bilemiyordu.

Ed kongre için Los Angeles uçağına yetişti. Konuşmasını beraberinde götürmüştü, Frank Bates'in kendisine gönderdiği, Frank'i Başkanlığa aday gösteren o konuşma var ya, işte onu. Yukarıdan baktıkça kalbim küt küt ediyordu, ama ümidimi kaybetmemiştim. Hâlâ zaman olduğunu biliyordum.

14 Temmuz 1960 günü, saat öğleden önce tam 11:00'de, hareketli bir Los Angeles gününde, Beverly Hills Hotel'in ön kapısına bir taksi yanaştı, Ed Johnson dışarı çıktı. Kayıt işlemlerini yaptırıp odasına gitti. Otel operatörüne odasına hiç telefon bağlamamasını ve kendisini öğleden sonra saat 4:00'te uyandırmasını söyledi. İyi bir uyku çekti. Bunun iyiye mi, yoksa kötüye mi işaret olduğunu bilemiyordum.

Ed kalktı, duş aldı, temiz bir gömlek ve bir takım elbise giydi. Bir taksiye atlayıp Santa Monica ve okyanus sahiline gitti. Sahil boyunca bir saat kadar yürüdü, sonra çimenli bir parkta, savaş sonrası döneminin iki büyük ekonomisi Japonya ve Birleşik Devletleri ayıran o koca okyanusa bakan bir oturak buldu. Bir süre oturdu, dünyanın ileriye doğru dönerek güneşi okyanusa doğru indirişini seyretti. Sonra bir taksi tutup kongrenin yapılacağı Sports Arena'ya gitti. Hâlâ konuşması yanındaydı. Moralim pek yerinde değildi.

Zaman hem benim için, hem de Ed için yavaş ilerliyordu. Pankartlar, afişler ve yazılarla dalgalanan kocaman bir kalabalık vardı. Frank Bates taraftarları kendi afişlerini getirmişlerdi: "Önce Amerika," "Ser-

best Ticaret Haksız Ticarettir," "Amerika'da İstihdamı Koru-Yabancı Malları Ülkeye Sokma." Benim favorim ise şuydu: "Amerikalılar Yabancı Malı Alacaksa, Çocuklarımız Nerede Çalışacak?" Nihayet Ed'in konuşma sırası geldi. Frank Bates için önemli bir başkanlığa aday gösterme konuşması yapması bekleniyordu. Gazeteciler ve televizyon kameraları hazırdı. Artık Ed de hazırdı ve, konuşma başladı.

Yanında getirdiği, Frank Bates'in elemanlarının hazırladığı konuşma metninden okuyordu. Frank Bates'den ve Stellar Televizyon Şirketinin başarısından sözetti. Star'dan, kendi memleketinden ve Star'ı neyin özel yaptığından bahsetti. Star'ı özel yapan şey aslında Amerika'daki her küçük kasabayı özel yapan şeydi. İnsanlarının açık kalpliliği ve sadelik. Hayatın değişmeyen sürekliliği iyi bir şeydi. Ed de iyi tasvir etmişti doğrusu.

Dinleyenlerin gururu yüzlerinden okunuyordu. Pek çoğu Chicago, Los Angeles ve New York City'dendi, ama Amerika'nın küçük kasabalarıyla gerçekten gurur duyuyorlardı.

- Memleketim Star'da hayatın zor tarafları bildik şeylerle kolaylaştırılmıştır. Komşularını tanırsın, çünkü onlarla yıllardır bir arada yaşıyorsundur. Dostların ömür boyu dostturlar; ailen de hem iyi, hem kötü zamanlarda yanıbaşındadır. Babam Star'da doğdu, Stellar Televizyon Şirketini kurdu ve orada öldü. Ben Star'da doğdum, ölünceye kadar da orada yaşayacağım. Çocuklarım orada doğdular, onlar da, muhtemelen orada ölecekler.

Tam bu satırda Ed tereddüt etti ve bir an için dalmış bir hal aldı. O satırı kendi kendisine tekrar ettiğini duyabiliyordum, "Çocuklarım orada doğdular, onlar da, muhtemelen orada ölecekler." Merak ediyordum, Susan'ı Hong Kong'ta, yahut Steven'ı California'da kendi şirketini işletirken görebiliyor muydu acaba?

Ed derin bir nefes aldı. Ben de aldım. Fazla zaman kalmamıştı. Tekrar konuşmaya başladığında konuşma metnini bir kenara koymuş, doğrudan kalabalığa gözlerini dikmişti.

- Los Angeles'a pek sık gelmem. Gelirken de buraya ulaşmadan hep biraz rahatsız olurum. Daha gürültülü, daha hızlıdır. Star'dan farklıdır ve değişim daima tehditkardır. Fakat bir kaç gün geçince genellikle Los Angeles'ta, Chicago'da, veya New York'ta da kendimi evimde gibi hissederim. Kendi adıma burada yaşamak isteyecek kadar değil belki, ama neden bu kadar çoğunuzun burada yaşamayı seçtiğini anlayacak kadar bir şey biliyorum. Evet, daha gürültülü ve daha hızlıdır, ama bir şey daha var: burada daha çok hayat vardır.

- Doğaldır ki, Star'da bizim de heyecanlarımız var. Bijou'ya her ay yeni bir film gelir. Star'da, hatta tüm küçük Amerikan kasabalarında bile hayal edenlerimiz ve başaranlarımız, dünyayı yeni baştan kurmak isteyen insanlarımız vardır. Star'da bu, ilerde kendi fabrikasını işletmeyi hayal eden küçük bir oğlan çocuğu olabilir. Başka bir kasaba ve başka bir yerde, bir oğlan çocuğu bir trenin yalnızlık kokan düdüğünü işitir ve büyük bir roman yazmayı düşler.

- Amerika Amerika olmazdı, büyük ve küçük şehirleri olmadan. Geçenlerde yabancı bir ülkeye bir seyahatim oldu.

Ed durakladı. Gözleri, içinden geçenleri ifadeye dökecek sözcükleri duymayı bekleyen büyük salonun üzerinde gezindi.

- Evden uzağa gittiğiniz zaman tanıdığınız hayatı oluşturan aşina desenleri özlersiniz. Eşinizle kahvaltı. Akşam yemeğinden sonra çocuklarınızla yürüyüşe çıkıp onlara yıldızları göstermek. Yerel gazete, berberiniz, işe vardığınızda insanların selam verişi. Bunlar küçük şeyler. Fakat Amerika'da bu küçük şeyler, başka yerlerde eksikliği hissedilen bir zenginlik ve hayatiyete sahiptirler.

- Neden biliyor musunuz? Çünkü Amerika hâlâ her şeyin mümkün olduğu bir yerdir. Amerika'da bir ana veya baba bir çocukla konuşurken onlar bugünden bahsediyor olabilir, ama istikbal bir vaat gibi etraflarında dolanır durur.

- Aşık olduğum Amerika'ya, seyahatten geri dönerken, Amerika'nın büyüklüğü ve biricikliğini hatırlarım. Amerika'yı büyük yapan

ondaki canlılıktır. Bu canlılığın bir kısmı insanlarımızdan gelir. Fakat bu canlılık asıl, bize can katıp, geleceğin bize karşı vaatlerini tutmasını sağlatacak kadar bizi özgür kılan, Amerikan yasaları ve kurumlarından kaynaklanmaktadır. Amerika'nın özünde bulunan alevi korumalıyız, yaratıcılık alevini, değişim ateşini, yaşam ateşini. Tanrı sizi korusun, Tanrı Frank Bates'i korusun. İyi geceler!

Kalabalık onaylar mahiyette bir gürültü kopardı, ama neyi veya kimi alkışladıklarından emin değildim. Belki biraz Ed Johnson, biraz Frank Bates ve daha çok da Amerika. Nihayet kalabalık biraz sakinleşince Ed'in konuşmasının Frank'in korumacılığının neresine oturduğunu anlamaya çalıştılar. Bazıları korumacılık ile Amerikan yasalarını korumak arasında bir ilişki kurdu. Bazıları da dedi ki, Ed korumacılığın hiç adını bile anmadı, hatta faziletlerini de inkar etti. Amerika'nın büyüklüğünden sözetmek için konuşma metninin son bölümünü neden bir kenara fırlatıp attığını anlayamamışlardı. Frank Bates'e ihanet ettiğini söylüyorlardı.

Bence de etmişti. Tarifelerin ve kotaların günahları üstüne daha doğrudan bir argüman serdetmesini arzu ederdim gerçi, ama bazen belki de en iyisi dolaylı yoldur...

ONBEŞİNCİ BÖLÜM

David Ricardo'dan Son Bir Çift Söz

Ed Johnson Frank Bates'e ihanet etmiş miydi? Zor bir soru. O yıl Massachusetts'ten genç bir adam başkan adaylığını kazandı ve Beyaz Saray'a girdi. Frank Bates bir sonraki seçimde de Kongre için yarıştı ve az farkla kaybetti. Ed Johnson Frank'in kariyerini batırmış mıydı? Sanmıyorum, her ne kadar Ed'in konuşması Frank'a yardımcı olmamışsa da. O konuşma, kendi saygınlığını olduğu kadar, bir politikacının saygınlığını da korumaya çalışan bir adamın ip üstünde cambazlık yapmasıydı. Bir çok insan konuşmayı anlayamadı ve durumu konuşmacının siyasi acemiliğine yordu. Frank Bates'i, kongreye bir işadamının hitap etmesine ve kendi elemanlarının hazırladığı bir konuşmanın son bölümünü fırlatıp atmasına göz yummakla suçladı.

Bir kısım insan da Ed'i suçladı. Frank de bunlar arasındaydı. Ed'le bir daha asla konuşmadı, ki Ed'in de büyük ihtimalle bundan pek şikayeti yoktu. Ed televizyon işinden emekli oldu. Şirketini, işçilerin kendilerine başka bir ekmek kapısı aramalarına imkân vermek üzere fabrikayı en az üç yıl süreyle açık tutmaları şartıyla, Japonlara sattı.

Bazıları gerek yüzüne karşı, gerekse arkasından Ed'e atıp tuttular. Ed bunların en kötüsünü bile gülümsemeyle karşıladı. Bazı dostlarını kaybetti. Bazıları onu hiç anlamadılar, anlamak istemediler; belki Ed de kendisini anlatmakta güçlük çekmiş olabilir. Nihayet artık onlarla uğraşmaktan vazgeçti. Karısıyla, hobileriyle, bir de Boston ve California'ya torunlarını görmeye gittiği seyahatlerle meşgul oldu.

Bana gelince, belki siz benim başımdan geçenleri de en az Ed Johnson'unkiler kadar merak ediyorsunuzdur. Keşke size ayrıntılarıyla anlatabilseydim, ama bu ayrıntıları sır olarak saklayacağıma dair bir yığın teminat imzaladım.Yukarıdakiler nasıldır bilirsiniz. Özgür irade, vesaire gibi şeyler işte. Şu kadarını söyleyebilirim ki, işler olabileceğini tahmin ettiğimden daha iyi yönde gelişti. Ne demek bu? Korkarım orasını söyleyemem. Ed'in konuşmasının önümdeki bazı engelleri kaldırdığını söyleyebilirim, ama daha gelecekler var. Ahiret hayatı böyle bir şey. Tam zirveye çıktığınızı düşündüğünüz anda ufukta bir dizi yeni tepeler beliriyor. Bazı şeylerden daha çoğunu, bazı şeylerden de daha azını istiyorlar. Bu böyle devam edip gidiyor.

Bu arada bir küçücük sırrımı size anlatmama izin var. Savunmamın en kritik noktası, hayatın tercih edilmesi gerektiği konusundaki o vurguydu. Sizin de düşünmüş olabileceğiniz gibi, bu iş patronun hoşuna giden kitaplardan birinden bir alıntı yaparak onu tavlamaya pek benzemiyor. Bilin ki, Yukarıda işler böyle yürümüyor. Anahtar nokta, 'hayat standardı' olarak tanımlanmış dar çerçeveli iktisattan uzaklaşmaktı. Yanlış anlamayın, iktisat zaten benim tarafımdaydı. Fakat para her şey değildir. Size, verdiğim yeminin kapsamına dahil olmayan bir sır vereyim. Asıl meselenin para olmadığını, fakat mücadele etmek, yaşamak ve hayal etmek olduğunu ekonomistler herkesten daha iyi bilirler.

Eğer hikayem size küçücük de olsa bir haz vermişse sizden bir iyilik yapmanızı isteyeceğim. Taa benim de bir ekonomist olduğum zamanlardan beri, bir çok meselede saflarımızdaki bölünmeler ve sözde kararsızlığımız yüzünden, bizim meslek ile alay etmek bir moda olagelmiştir. Dünyada öğrencilere karşılaştırmalı üstünlük görüşünü açıklamayı pek becerememiş olabilirim. Ama bunu ekonomistlere anlatmakta oldukça başarılı oldum. Serbest ticarete karşı teorik argümanlar ileri sürenleri bile, pratikte tarifeler ve kotaların savunuculuğunu yapmaktan nefret ederler. O halde bundan sonraki kokteyl partisinde birisi, "Tek kollu ekonomist işsiz kalmış, çünkü 'öte yandan' diyemiyor-

muş,"[30] veya "Tüm ekonomistleri ardarda dizseler yine de sona varamazlar"[31] türünden bir fıkra anlatacak olursa, böylesi soğuk esprilerin provoke edeceği yanlış bir kahkahayla onlara cesaret vermeyin. Manidar bir gülüşle gülümseyin ve onlara, çok eski ama güvenilir bir kaynaktan, uluslararası ticaret konusunda bunun aksini duyduğunuzu söyleyin.

Olabilecekleri merak eden, gecenin ortasında hâlâ uyanık vaziyette uzanıp yatan herkese... tatlı rüyalar.

---

[30] Orijinali: "One-armed economist was unemployed because he could not say 'on the other hand.' " İngilizce'de, "öte yandan" (on the other hand) deyimi "meselenin bir başka yönü daha var" demektir. Ekonomistler zaman zaman kararsız olmalarından dolayı kınanırlar. Düz, tek bir cevap vermek yerine, bir cevap verirler, sonra da "öte yandan" deyip, bu defa ilkinin tam zıddı olan cevabı da makul bir alternatif olarak zikrederler. (Yazarın gönderdiği açıklama. Çev.)

[31] Orijinali: "If you laid all the economists end to end, they still would not reach a conslusion." Ekonomistlerin sürekli tartışıp hiç bir konuda anlaşmaya varamamalarını vurgulayan bir hiciv. (Çev.)

ONALTINCI BÖLÜM

Açıklamalar, Kaynaklar ve Daha Fazla Okuma

STAR, ILLINOIS

Illinois'da Star diye bir kasaba yoktur. Stellar Televizyon Şirketi hiç mevcut olmamıştır. Ancak 1948 ile 1974 arasında Motorola, Quincy (Illinois)'de, Quasar televizyonları üreten bir televizyon fabrikası işletiyordu. 1974'te o fabrikayı, kapatılmamak şartıyla (Japon) Matsushita'ya sattılar. Matsushita, televizyon sektöründeki kötü şartları gerekçe göstererek fabrikayı 1976'da kapattı. Franklin Park (Illinois)'ta Motorola'dan satın aldığı başka bir tesisi açık tutmaya devam etti.

Quincy kasabası 1960'ta 42.000 kişilik bir nüfusa sahipti. Başarısının zirvesinde olduğu günlerde Motorola fabrikası 3.000 civarında işçi çalıştırıp, günde yaklaşık 2.000 televizyon seti üretiyordu. 1990'da Quincy'nin nüfusu 39.000'di.

İşçilerin hatıraları ve Quincy'deki Motorola fabrikasının hikayesini Star ve Stellar Televizyon Şirketi için birer arkaplan ve ilham kaynağı olarak kullandım. Arkaplan bilgisi ve kaynaklar için *Quincy Herald Wig*'in, sırasıyla haber editörü ve kütüphanecisi Doug Wilson ve Judy Nelson'a minnettarım. Quincy Halk Kütüphanesinin Referanslar bölümünde çalışan ve bana fabrika kapandıktan 5 yıl sonra Motorola iş-

çilerinin biraraya gelmeleriyle ilgili bir hikaye okuyan Lois Tyer'a teşekkür borçluyum. Fabrikanın kapanmasının Quincy'li çocuklar üzerindeki etkisiyle ilgili anıları için, Quincy Lisesi'nin eski Öğrenci Sorunları Sorumlu Şefi Robert Meyer'e teşekkür ederim.

Benimle konuşmaya zaman ayıran şu fabrika işçilerine minnettarım: Eski montaj hattı sorumlusu Joy Viar; eski şef Robert Morris; eski tesis yöneticisi Carl Swed; eski mühendis Lee Webster; yükleme boşaltma ünitesinde çalışmış olan Steve Moody; eski kafeterya işçisi Donna Moody; operatörlük, elektrik tesisatı döşeme ve lehimcilik gibi işlerle uğraşmış olan Jane Slater; eski muhasebeci Joanne Felker; eski aşçı ve kafeteryada kasiyer Oneta Burner; muhasebe, stok ve bordro bölümlerinde birçok görevde bulunmuş olan Chris Schork.

Bu eski işçiler Motorola'ya hâlâ yürekten bir sadakat besliyorlar ve fabrikada çalıştıkları yılları hayırla yad ediyorlar. Onlardan biri bana kocasının, kendisi arabada olduğu zaman fabrikanın yanından geçen yoldan gitmediğini, çünkü oradan geçerken kendini tutamayıp ağlamaya başladığını anlattı. Hepsi de Motorola'nın adil ve iyi bir işveren olduğunu düşünüyorlardı. Danslar, kayak partileri ve şirket pikniğinden severek bahsettiler. Hiç biri Japonlara fabrikanın satılmasından nefretle sözetmedi, ama bazıları fabrikayı kapatmalarından dolayı onlara içerlemişti. Fabrikanın kapanması konusunda hepsi de değişen dozlarda üzüntülerini dile getirse de, ortak tahmin oydu ki, fabrikanın kapanmasından sonraki bir yıl içinde büyük çoğunluğu başka iş bulmuştu.

Broadcast Elektronik Şirketi Motorola fabrikasının kapanmasından yaklaşık bir yıl sonra Quincy'de bir fabrika açmış ve daha önce işten çıkarılmış işçilerin bir kısmına iş vermiş. Eski Motorola işçileriyle irtibat kurmamı sağlayan Broadcast Elektronik'ten Cathy Ellerbrock ve Steve Wall'a teşekkür etmek isterim. Öteki işçiler kasabadaki Harris Allied Yayıncılık Şirketi ve Mikro Enerji'de iş bulmuşlar. İşçilerin bir kısmı da Missouri'de nehrin karşısında bulunan, birkaç yıl sonra da kapanmış olan Ford emniyet kemeri fabrikasında yeni işe girmişler.

Konuştuğum herkes Motorola fabrikasının kapanmasının Quincy için acı bir kayıp olduğunu, ancak herkes kendi çocuklarının, yani Quincy'nin gelecek kuşağının, kendilerinden daha iyi durumda olduğunu düşünüyordu. Birisinin dediği gibi, "Ağlarlar falan ama, her şeyleri var. İki tane araba. Dayalı döşeli bir ev. Hatta bazılarının deniz botu bile var." Bir eski işçi dedi ki, üniversite eğitimi almış çocukların büyük çoğunluğu Quincy'de uygun bir fırsat bulamayıp, başka yerlere yerleşiyorlar. Bu kitabın argümanlarıyla ilgili olarak duyduğum en çarpıcı yorum ise, Motorola'da çalışmanın erdemleri üzerine yapılan bir değerlendirmeydi. "İstikrarlı bir aile atmosferi vardı. Belki de hoşlanmayacağın başka bir iş için ekstra eğitim almanın bir anlamı yoktu."

CLEARVIEW, ILLINOIS

Illinois'da Clearview diye bir kasaba yok. Clearview'un ilhamını Illinois Arcola kasabasından aldım. *St. Louis Post Dispatch*'in 7 Eylül 1992 sayısı Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması ve süpürge endüstrisi üzerine, anlaşmanın Arcola Libman Süpürge Şirketi'ne getirdiği tehdidin altını çizen bir yazı yayınladı. Bana NAFTA'ya karşı savaşmak için Washinton'a yaptığı seyahatlerden bahsetmiş olan şirket sahiplerinden biri William Libman ile konuştum.

SERBESTLİKLER

Ed Johnson ve Amerika'nın yüzyüze olduğu tercihi dramatize etmek için bir çok konuda serbest hareket etmekten çekinmedim. Amerika 1960'tan bu yana epeyce değişti. Bu değişikliklerin tümünün nedeni de Amerika'nın dış dünyaya kapılarını görece açık tutması değildir. Mesela kısıtlı ticaret politikalarının Amerika'nın küçük kasabalarını hiç değişmeden bırakacağından kuşkum var, kadınların işgücüne katılımındaki artışın 1960 ile bugün arasında Birleşik Devletlerin görece

açık sınır kapıları yüzünden olduğundan da öyle. Ancak kadınların işgücüne katılımındaki patlama, işgücü piyasalarının değişikliğe tepki verme esnekliğini gösteriyor. Tarihi bir yanlışlık olma ihtimali olan bir şeyden dolayı Demokrat Parti'den özür dilerim. 1960'ta, korumacı Frank Bates'in bir Cumhuriyetçi olma ihtimali daha yüksek olabilir. Bugün korumacılık Demokrat Parti içinde kendine daha kolay yer buluyor, o nedenle Frank Bates'i Demokrat yaptım.

Şurası da unutulmamalıdır ki bugünün gerçek Amerika'sı bir serbest ticaret dünyası değildir. Amerika'nın son derece ayrıntılı ürün kategorilerine uyguladığı binlerce tarife ve kota vardır. Birleşik Devletler'de 1996 yılında ortalama tarife yüzde 2,5 ise de, gıda, giyecek, tabaklar ve camlar gibi sofra eşyası gibi bir çok üründe politik veya tuhaf bazı nedenlerle oldukça yüksek tarifeler uygulanmaktadır. Giyim eşyasında kayda değer ölçülerde kotalar sözkonudur. Uluslararası Ticaret Komisyonu (*The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints/Önemli ABD İthalat Kısıtlamalarının Ekonomik Etkileri*) 1996'da konfeksiyon ve giyim eşyasına uygulanan kotaların ABD vatandaşlarını 10 milyar dolar zarara uğrattığını tahmin etmektedir. Bu örtük vergi oransız bir şekilde yoksulların omuzuna binmektedir. Buna ek olarak Onbirinci Bölüm'de tartıştığım gibi anti-damping yasaları, parlamenterlerin onayını almaya gerek kalmadan tarife benzeri harçların tahakkuk ettirilmesine imkân vermektedir. Bu tür harçların sayısı rahatsız edecek boyutlardadır.

OLGULAR VE RAKAMLAR

Ed Johnson'ı 1960'a yerleştirdim, çünkü o tarih Japon televizyon ithalatındaki patlamanın başlangıcıydı. Mümkün olduğu yerde 1999 verilerini kullanmaya çalıştım. Öteki durumlarda mevcut en son verileri kullandım, ya da yazarların çalışmalarında kullandıkları tarihleri esas aldım.

BÖLÜM 3

Bir işçinin bir televizyon satın almak için çalışması gereken zaman şu şekilde hesaplanmıştır. 1960'ın mağazalarının perakende fiyatlarını bulmak kolay değildir. Bunun için 1960 yılına ait Sears kataloğunu kullandım. Hem UHF, hem de VHF alabilen en ucuz 51 ekran televizyon 180 dolardı. 1960'da imalat sanayiinde ortalama haftalık ücretler ise 90 doların biraz altındaydı. Dolayısıyla ortalama imalat işçisinin bir televizyon alabilmek için iki hafta çalışması gerekiyordu. Bugün imalat sanayii saatlik ücretlerini kullanarak saat cinsinden gereken zamanı ölçmek daha kolaydır. 1999'da Circuit City web sayfasında 50 ekran bir Sony Trinitron'un fiyatı 280 dolardı. 1998 yılının imalat sanayi ücretleri olan 13.49 dolar (1999 Economic Report of the President, Tablo B-47) kullanıldığında, sözkonusu televizyon 3 günden daha az bir çalışma ile alınabilecek durumdadır. GE'nin 150 dolara sattığı 47.5 ekran televizyon bir günden az fazla bir çalışmayla elde edilebilir. Bunun üzerinde uzaktan kumandası ve saati de bulunmaktadır. Dolayısıyla televizyonların *nominal* fiyatının aslında 1999'da 1960'dakinden daha düşük olduğu iddia edilebilir.

Bu karşılaştırma bir çok yönden 1999'ın aleyhine olan bir karşılaştırmadır. 1960'da en ucuz uzaktan kumandalı model 380 dolardı, ki bu dönemin imalat işçisinin yaklaşık bir aylık maaşına eşitti. 1990 yılının televizyonu bir renkli televizyon olup, görüntü alıcı ve özellikle ekonomik ömür ile dayanıklılık yönünden daha üstün kalitelidir. Ayrıca 1990'daki işçi 1960'takinden kat kat daha cömert bir yan ödemeler paketine sahiptir.

Dolayısıyla her ne kadar biz yabancı yapım televizyonlara bağımlı hale gelmiş olsak da, bir imalat işçisinin bunlardan birini elde edebilmesi için ne kadar çalışması gerektiği cinsinden ölçülen reel fiyat kayda değer ölçüde daha düşüktür. Bu rakam imalat dışı sektörlerde çalışan işçiler için de buna çok yakındır.

Son 40 yıl boyunca ücretlerdeki artış hemen hemen tüm ürünlerde fiyat artışlarını geride bırakmıştır, ki bu Amerika'nın yaşam standardının ciddi ölçüde yükseldiğini söylemenin bir deşiğik yoludur. Çeşitli ürünleri elde etme zamanının ne kadar ciddi ölçüde kısaldığına ilişkin ayrıntılı örnekler için Michael Cox ve Richard Alm'ın *The Myths of Rich and Poor* (Zengin ve Yoksul Mitleri) adlı çalışmasına bakılabilir.

BÖLÜM 4

Dördüncü bölümde 1960 ile günümüz arasında Amerikan yaşam standardındaki iyileşmeyi tartıştım. 1991'de Amerikan ekonomisi bir durgunluğa girince birçok kişi Birleşik Devletler'in 1973'ten beri bir duraklama içinde olduğunu ileri sürüp suçu Japonlara attılar. Bu kitabın ilk baskısında böyle bir durumun ne teorik, ne de empirik düzlemlerde mümkün olduğunu öne sürdüm. 1990'larda yaşanan ekonomik büyüme, CPI'ın[32] kaliteyi ölçme konusundaki zaafının farkına varılması ve Japon ekonomisinin durgunluğa girmesi yüzünden Japon günah keçisinin ölmesi gibi nedenlerle bu konudaki endişeler azaldı.

1960'ta 2,09 ve 1998'de 12,77 dolar olarak verilen saat ücretleri İşgücü İstatistikleri Bürosu'ndan (Bureau of Labor Statistics) alınan ve Başkan'ın 1999 Ekonomik Raporu'nda yeralan Tablo B-47'den alınmıştır. Reel değişme yüzde 24'dür. Bu rakamı Başkan'ın Ekonomik Raporu'ndaki B-62'de yeralan CPI-U-XI indeksi ile deflate[33] ettim.

Yan ödemeler dahil işçi ödemeleri rakamlarını elde etmek için yine İşgücü İstatistikleri Bürosu'nun hazırladığı Başkan'ın 1999 Raporu'nda yer alan Tablo B-49'u kullandım. CPI-U-XI ile deflate edilmiş iş dünyası sektörünün nominal saatlik ödeneğini kullandım. Bu gösterge 1960 ile 1998 arasında yüzde 73'lük bir artış göstermektedir. Kişi

[32] CPI: Consumer Price Index (Tüketici Fiyat Endeksi). (Çev.)

[33] Deflate etmek: Sözcük anlamı "şişini indirmek," kavramsal anlamı ise, fiyat artışlarının etkisinden arındırmaktır. (Çev.)

başına gayrisafi yurtiçi hasıla rakamları için Başkan'ın Ekonomik Raporu'ndaki Tablo B-31'i kullandım.

Ücretlerin yakın geçmişte izlediği seyrin daha ileri bir analizi konusunda Richard McKensie'nin *What Went Right in the 1980* (1980'de Doğru Giden Neydi) adlı çalışmasına, ya da Marvin Kosters'in derlediği *Workers and Their Wages* (İşçiler ve Ücretleri) adlı çalışmaya bakılabilir. Ücretlerde U-dönüşü olduğu yolundaki iddialara karşı bu yazarlar Amerika'da ücretlerin 1960'lar, 1970'ler ve 1980'lerde, sonraki onyıllarda yavaşlamakla birlikte, arttığı sonucuna varmaktadırlar.

İmalat sanayii ücretleri ve imalat sanayiinde ücretli çalışanların payı rakamları 1999 Raporu'nda bulunan Tablo B-46 ve B-41'den alınmıştır.

Kadınların işgücüne katılımı, Birleşik Devletlerde istihdam hacmi ve tarımsal istihdamın payı gibi hazır mevcut istatistikler *Historical Statistics of the United States* (Birleşik Devletler Tarihsel İstatistikleri), *Statistical Abstract of the United States* (Birleşik Devletler İstatistiksel Özeti) ve Başkan'ın 1999 Ekonomik Raporu gibi çeşitli kaynaklardan alınmıştır.

Japon karşıtlığının zirvede olduğu 1990'ların başında bile, iki ülkedeki fiyat farklılıklarını dikkate alan bir ölçüm olan satınalma gücü paritesine göre ABD'nin hayat standardı yüzde 20'den fazla bir oranda Japonya'nın üzerindedir. Dünya Bankası'nın *World Development Report* (Dünya Gelişme Raporu)'na göre, 1997'de ABD hayat standardı Japonya'nın yüzde 23 üzerindedir.

Kadınların işgücüne katılımındaki artış ve kadınların istihdamına ilişkin rakamlar Başkan'ın 1999 Ekonomik Raporu'nda bulunan Tablo B-37'de bulunabilir.

İmalat sanayiinde ücretler ve istihdam rakamları İşgücü İstatistikleri Bürosu (*http://stats.bls.gov*) verilerinden alınmıştır. İşgücü İstatistikleri Bürosu'ndan Harold Brown, Phyllis Otto, Michael Murphy ve Karen Kosanovich'e çeşitli rakamlara ulaşmamda gösterdikleri yardım için teşekkür etmek istiyorum.

BÖLÜM 5

Amerikan Otomobil İmalatçıları Derneği'nden (American Automotive Manufacturer's Association) Jason Vines 1960 yılında GM, Ford ve Chrysler'in istihdam ettiği araba ve kamyon üretiminde çalışan toplam işçi sayısını bulmayı başardı. Bunlar ABD'deki fabrikalarda saatlik ücretle çalışan işçilerdir. Kendisine harcadığı zaman ve bilgilerin doğruluğu konusundaki hassasiyeti için teşekkür ederim. 1997 rakamları Chrysler'in yıllık raporu, General Motors'dan Leah Harin ve Ford'dan Wendy Parsons'dan alınmadır. GM'in rakamları Delphi bölümünün rakamlarını da içermektedir. Delphi'nin devreden çıkması nedeniyle 1999 rakamları daha da düşüktür. ABD ekonomisi için toplam istihdam rakamları Başkan'ın 1999 Ekonomik Raporu'nda bulunan Tablo B-46 rakamlarıyla Sayım Bürosu (Census Bureau) rakamlarından biraraya getirilmiştir.

BÖLÜM 7

Japon ithalatına konan "gönüllü" kısıtlamaların Amerikan araba fiyatlarına etkisi konusundaki tahminler Robert Crandall'ın *Brookings Review*'da 1984'te çıkan "Import Quotas and the Automobile Industry: The Case of Protectionism" adlı makalesinden alınmıştır.

BÖLÜM 10

Concorde ile ilgili arkaplan bilgisi popüler basında çıkan çeşitli makalelerden alınmıştır. Concorde'un bilet ücretleri konusundaki data 6 Eylül 1999 günü British Air'e telefon ederek bulunmuştur. New York-Londra arası, önceden rezervasyon yaptırılmamış, bir gidiş-dönüş Concorde bileti 10.297 dolardı. British Air'in önceden rezervasyonsuz Concorde harici normal bir bilet ücreti ise 1.326 dolardı.

Sematech'in etkisiyle ilgili tartışma Douglas Irwin ve Peter Klenow'un Journal of International Economics (1996)'deki "High-Tech R&D Subsidies: Estimating the Effects of Sematech" adlı makalesine dayanmaktadır.

BÖLÜM 11

Bölüm 11'de tartışılan Polonya golf arabası davasına ilişkin ilave garip detaylar cilt 57 Federal Register 10334 (25/3/192)'de bulunabilir. 1986 ve 1992 arasında gündeme gelmiş damping davalarıyla ilgili rakamlar ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'ndan Keith Anderson ile yaptığım telefon konuşmalarından gelmektedir. Tracy Murray ve N. David Palmeter'in, Richard Boltuck ve Robert E. Litan tarafından derlenmiş olan *Down in the Dumps: Administration of the Unfair Trade Laws* (Dampingte Göçük: Haksız Rekabet Yasalarının Yönetimi) adlı eserden de istatistik ve bilgi aldım. Damping davalarıyla ilgili daha fazla veriler ve bunların ülkelere dağılımı Keith Anderson'un *Journal of Wold Trade*'in Nisan 1993 sayısında yayınlanmış olan "Antidamping Laws in the United States-Use and Welfare Consequences" (Birleşik Devletlerde Antidamping Yasaları - Kullanım ve Refah Etkileri) adlı makalesinde bulunabilir.

ÖTEKİ VERİLER

1960 Demokrat Parti Kongresi Los Angeles Memorial Sports Arena'da Temmuz 11-15 tarihleri arasında yapılmıştır.

Ward'ın 1962 Otomotiv Yıllığı'na göre Ford Fairlane ve Chevrolet Impala 1960'ın en çok satan iki arabasıydı, dolayısıyla ithalatsız bir dünyada onların 2000'e kadar da öyle kalmalarına birşey demedim. Amerika'da bugün en çok satan arabalar Honda Accord ve Ford Tau-

rus'tur. 1960 Ford Fairlane şehir içi ve şehir dışında bir galon[34] benzinle sırasıyla 14 ve 19 mil gidiyordu. Bu rakamlar 2000 model Honda Accord için 23 ve 30; 2000 Ford Taurus için 20 ve 28. Bu rakamlar akaryakıt ekonomisi üzerine EPA web sayfasından (*http://fueleconomy.gov*) alınmıştır.

Automative News'ten Tracie Tillinger ve Detroit Halk Kütüphanesi'nden Ulusal Otomobil Tarihi Koleksiyonu sorumlusu Ron Grantz'e 1960 rakamlarına ulaşma ve Amerikan araba sanayii hakkında daha başka arkaplan bilgisi sağlama konusundaki yardımlarından dolayı teşekkür etmek isterim. Accord'dan bir yabancı araba olarak sözediyorum. İlk zamanlar öyleydi. Artık uzun yıllardır Accord üretiminin büyük bölümü Marysville, Ohio'da yapılıyor.

Daha Fazla Okuma

David Ricardo hakkındaki düşüncelerin mümkün olduğu kadar doğru olmasına gayret ettim. Kendisinin çevre meseleleri, DTÖ ve siyasal konularda söyledikleri sadece benim spekülasyonlarım. Ricardo'nun klasik eseri *Principles of Political Economy and Taxation* (Politik İktisat ve Vergilendirmenin İlkeleri)'dir. Basit bir okuma kitabı değildir. *www.econlib.org* adresinden online nüshasına erişilebilir.

Olağanüstü yaratıcı ve kolay anlaşılabilir bir serbest ticaret savunusu için Frederic Bastiat'ın denemelerini okuyun. *Economic Sophisms* (Foundation of Economic Education, 1996) ile başlayın, ardından *Selected Essays in Political Economy* (Foundation of Economic Education, 1995) ile devam edin. Bastiat 1850'de ölmüştür, ancak onun çalışmaları adeta yarının sorunlarını çözmek üzere daha dün yazılmış gibidir.

Uluslararası ticaret konusunda güzel bir ders kitabı Richard Caves ve Ronald Jones'un *World Trade and Payments* adlı eseri olabilir. Jag-

[34] 1 galon = 3,78 litre. (Çev.)

dish Bhagwati'nin *Protectionism* ve Paul Krugman'ın *Pop Internationalism* adlı kitabı fazla bir iktisat birikimi gerektirmeyen, ticaret politikası tartışmaları içeren kitaplardır.

James Bovard'ın *The Fair Trade Fraud* adlı eseri ticaret politikasıyla ilgili çirkin siyaset konusunda gayet hoş bir kaynaktır. Yazar bu kaynakta Amerika'nın ticaret politikasındaki saçmalıklar üzerine hayret verici bazı örnekler ile Ticaret Bakanlığı'nın damping değerlendirmesi konusundaki tarafgirlikler üzerine süper bir kataloğa yer vermektedir. Kenichi Ohmae'nin *The Borderless World* adlı eseri Pasifiğin öte yakasından ticaret meselelerine dair son derece güzel bazı bakış açıları içermektedir. Tatsuo Achiwa'ya, Ohmae'nin çalışmasına dikkatimi çekmesinden dolayı teşekkür ederim. Ticaret ve ticaret politikasının entellektüel tarihi için Douglas Irwin'in *Against the Tide* (Free Press)'ına bakılabilir.

Son yıllarda bir kısım ekonomistler serbest ticarete karşı teorik bir argüman ortaya atmaktadırlar. Bunlara karşı söyleyeceğimi dokuzuncu bölümde söyledim. Bu argümanların formel bir gösterimi Paul Krugman'ın *Rethinking International Trade* adlı eserinde bulunabilir. Bu teorik fikirleri dile getirenler genellikle pratikte ticaret kısıtlarına ya da devlet sübvansiyonlarına karşıdırlar. Ama Laura Tyson öyle değil. Devlet müdahalesi lehine politika reçeteleri için onun *Who's Bashing Whom* adlı çalışmasına bakılabilir.

İndeks

Tarımsal istihdam, (bkz. İşgücü,) 29

Algonquin Hotel, 69-71

Alm, Richard, 179

Anderson, Keith, 182

Apple Bilgisayar, ????

Arcola, Illinois, 176

Bastiat, Frederic, 183

Bates, Frank, 6, 7, 8, 11, 54, 70, 74, 80, 84, 111, 144, 149, 165, 166, 168, 169, 170, 173, 179,

Beverly Hills Hotel, 169

Boeing, 70, 77, 106, 153, 156, 161

Boltuck, Richard, 184

Bovard, James, 186

Caves, Richard, 185

Chrysler 32, 54, 183

Circuit City, 18, 24, 68, 83, 124, 166, 168, 180

Clarksville, 31, 32, 33, 34, 36, 38, 51, 145, 146, 188

Clearview, 144, 145, 146, 147, 178

Concorde, 102, 103, 104, 105, 107, 108, 183, 188

Hükümet sübvansiyonları, 104

Tahıl Yasaları, 2

Cox, Michael, 181

Crandal, Robert, 183

Küba ve olimpik başarı, 11

Para, 15, 31, 37, 0, , 91, 117, 118, 157, 166

Disney, 70, 91, 92, 151, 152, 153, 168

Damping, 122, 123, 128, 131, 184

Doğu Almanya, 21, 27

Ekonomistler, 12, 175

Edgeworth, Francis, 97

Epcot Center, 91, 168

Adil ticaret, 121, 222

Korumacılık, 93, 95, 100, 167, 166

Çiftçilik, 69

Ford Fairlane, 53, 80, 84, 85, 149, 150, 151, 184

Ford Taurus, 160, 185

NAFTA, 136, 138, 139, 178

DTÖ, 135, 136, 137, 185

Friedman, Milton, 95

Gates, Bill, 152

GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması), 134, 136

General, 32, 183

Hamburger çeviricileri, 168

Honda Accord, 85, 160, 184, 185

Sanayi politikası, 107

Intel, 107

Irwin, Douglas, 184, 186

ITC (Uluslararası Ticaret Komisyonu), 128

Lüküs Hayat, 9, 10

Sanayi politikası, 107

MITI, 26

Johnson, Ed, 5, 7, 8, 11, 169, 172, 173, 174, 178, 179

Daktilo yeteneği, 19

Jones, Ronald, 185

Kosters, Marvin, 182

Krugman, Paul, 185

İşgücü, 42, 181, 182

Libman Süpürge Şirketi, 178

Limited, The, 43, 89

Litan, Robert E., 184

Mast Industries, 43, 89

McDonnell Douglas, 106

McKenzie, Richard, 182

Merck, 14, 15, 18, 33, 63, 64, 68, 70, 71, 77, 155, 161, 165

Meksika, 70, 82, 90, 136, 137, 138, 139, 140, 142, 143, 144, 146

Microsoft, 152, 153, 168

Monsanto, 131

Motorola, 14, 17, 28, 41, 42, 153, 176, 177, 178

Murray, Tracy, 184

NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması), 136, 138, 139, 178, 189, 191

Ohmae, Kenichi, 186

Palmeter, N. David, 184

Polonya golf arabası davası, 184

Procter and Gamble, 35, 71, 153

Bebek endüstriler, 94

Quincy, Illinois, 176, 177, 178

Kota(lar), 55, 66, 74, 75, 76, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 93, 94, 111, 132, 149, 150, 151, 158, 161, 172, 174, 179

Zenginliğe giden yol, 26

Zenginliğe giden dolaylı yol, 63, 68, 81, 120, 153

Sears katalogu, 180

Sematech, 106, 107, 184

Stratejik ticaret politikası, 100, 107

Ticaret açığı, 111, 113, 114, 115, 120, 121, 139

Toy Story (Oyuncak Öyküsü), 42, 151, 168

Tyson, Laura, 113

ABD Ticaret Bakanlığı, 126

VERs (Gönüllü İhracat Kısıtlamaları), Gönüllü Kısıtlama Anlaşmaları, Disiplinli Pazarlama Anlaşması, 79

VRAs (Gönüllü Kısıtlama Anlaşmaları), bkz. VERs. 79

Wal-Mart, 44, 45, 166, 168

Washington University in St. Louis, 43, 88, 187

Willie'nin Ev Eşyası Mağazası, 18, 51, 53, 68

WTO (Dünya Ticaret Örgütü), 141

Zenith, 28, 81, 82

Özgürlüğün kitaplığı genişliyor...

Görünmez Kalp

Russell D. Roberts

Aynen serbest ticaret ve korumacılık sorunsalı gibi piyasa ve regülasyon, yani iktisadî hayatın düzenlenmesini bireysel kararlara dayalı piyasa kurumuna mı, yoksa gözetim-denetim-üretim-bölüşüm işlevleri çerçevesinde kamu otoritesinin regülasyon kurumuna mı bırakmak gerektiği sorunsalı da, iktisadın kadim sorunsallarından biridir.

Görünmez Kalp'in, özelde iktisatçılar, genelde sosyal bilimciler için iyi bir kaynak olduğunu söylemek mümkündür. Ancak kitabın yalnızca iktisatçılara veya sosyal bilimcilere hitap etmediği, esasen piyasa, regülasyon, devletin ekonomideki rolü, rekabet, işdünyasında başarının ilkeleri, piyasaya aktif müdahalenin görünür ve görünmez maliyetleri vb. konulara ilgi duyan herkes için yararlı, ufuk açıcı bir kitap olduğu rahatlıkla söylenebilir.

LiBeRtE

Kitaplığınızda özgürlüğe yer açın.

Özgürlüğün kitaplığı genişliyor...

Sefaletten Zenginliğe

Marc Swanepoel

Önce kendinize sonra etraftaki insanlara bir sorun: İnsanlar açlığı mı yoksa tokluğu mu, zenginliği mi yoksa fakirliği mi tercih ederler? Bütün insanların tokluk ve zenginliği açlık ve yoksulluğa tercih etmesine rağmen neden bazı toplumlar müthiş zengin ve bazıları akıl alamayacak kadar fakir? Zenginliğin sihirli ve ancak çok az sayıda insanın keşfine açık bir yolu mu var? Yoksa zenginlik belirli değer ve kurumlarla ilgili ve bu değer ve bu kurumlar tüm azınlığın ortak malı mı? *Sefaletten Zenginliğe*, medeniyetimizin, refahın ve barışın büyük, fakit basit; sabır ve itina gerektiren, fakat her toplumun takip edebileceği yolunu lâf kalabalığı, demagoji ve slogan çığırtkanlığı yapmadan açıklıyor. Yediden yetmişe...herkes için.

LiBeRtE

Kitaplığınızda özgürlüğe yer açın.

Özgürlüğün kitaplığı genişliyor...

Finansal Liberalizasyon
Üzerine Bir İnceleme

John Williamson & Molly Mahar

Çeşitli ülke deneyimleri göstermektedir ki, kriz gibi olağanüstü koşullarda liberalizasyon politikalarında birtakım değişiklikler yapılmakla birlikte, bir taraftan ekonomilerde tekrar iyileşme başlaması veya başlamışsa devam etmesi, diğer taraftan dünya ekonomisine entegre olmanın yeniden benzer liberalizasyon politikalarının yürürlüğe konulmasına bağlıdır. Bu durumda ilgili literatürde vurgu yapılan nokta, finansal politikaların makroekonomik çevreden ayrı düşünülmemesi; içeriği zamanlaması ve sıralamasına dikkat edilmesi gerekliliği olmaktadır.

Finansal liberalizasyon konusunda Türkçe kaynak eksikliği gözönüne alındığında John Williamson ve Molly Mahar'ın kaleme aldıkları *Finansal Liberalizasyon Üzerine Bir İnceleme*, dünya ekonomisindeki finansal gelişmeleri anlamak ve konuyla ilgili yeni çalışmalar yapmak isteyenler için ufuk açıcı bir eser niteliğinde.

LİBERTE

Kitaplığınızda özgürlüğe yer açın.

Özgürlüğün kitaplığı genişliyor...

Temel Ekonomi

James D. Gwartney & Richard L. Stroup

Günümüz insanı, iktisadî etkinliklerinin ilkelerini ve kurallarını anlamakta oldukça zorlanıyor. "Piyasa Ekonomisi", onun için, ancak konunun uzmanlarının sırrına vakıf olabileceği bir dizi karmaşık kavramlar ve süreçler bütünü demek. Oysa, "fiyat-kâr mekanizmaları"ndan "gerçek gelirlerdeki artış"a, "özelleştirme"den anayasal ekonomi"ye kadar birçok kavramın doğru olarak anlaşılması hiç de zor değil. Üstelik bu, iktisadın ve iktisadi davranışın öneminin nihayet kavranmaya başlandığı bir ülkenin insanları için vazgeçilmez bir gereklilik.

Temel Ekonomi, işte, piyasa ekonomisinin işleyişini belirleyen başlıca kavramları ve ilkeleri yalın bir dille sunarak büyük bir boşluğu dolduruyor. Ve ekonomiye ilişkin bilincimizi yeni gelişmelerle uyumlu bir hale getiriyor.

LiBeRtE

Kitaplığınızda özgürlüğe yer açın.

Özgürlüğün kitaplığı genişliyor...

İktisat İlmi

Mehmed Cavid Bey

Cavid Bey, Türkiye'nin liberal iktisatçılarındandır. Eserleri incelendiğinde döneminin iktisat biliminin bilgi stokuna hayranlık verici vukufiyeti kolayca farkedilmektedir. Aynı şekilde, ciddi bir bilim-fikir adamına yakışır bir analiz, muhakeme ve sentez kabiliyetine sahip olduğu da hemen anlaşılmaktadır. Ne yazık ki, diğer bazı isimler gibi Cavid Bey de ülkemizin çorak fikir ortamı ve hastalıklı siyasi yapılanması içinde unutulmaya mahkûm olmuş, belki de mahkûm edilmiştir. Bu memleketin LDT bünyesindeki yeni nesil liberalleri olarak asla kabullenemeyeceğimiz bu talihsiz durumu değiştirmeye kararlıyız. Bu çerçevede daha önce Deniz Karaman'ın Cavid Bey'in *Ulûm-ı İktisâdiye ve İçtimâiye Mecmûası*'ndaki yazılarını derleyen çalışmasını yayınlamıştık. Şimdi de Cavid Bey'in Mekteb-i İdadiye'de okutulmak üzere kaleme aldığı *İktisat İlmi* kitabını okuyucuya sunuyoruz.

LiBeRtE

Kitaplığınızda özgürlüğe yer açın.

Özgürlüğün kitaplığı genişliyor...

İkinci En İyi

Ekonomik, Siyasal ve Sosyal Sapmalarla Mücadele ve Erdemli Sapmalar Kuramı

Erdal Türkkan

Yeni olguları, farklı fikir ve savları ortaya koyabilmek için yeni kavramlar kullanılması kaçınılmazdır. Bu kitap, üç önemli kavram üzerine kurulmuştur. Bunlar; Birinci en iyi, ikinci en iyi ve sapma kavramlarıdır. Gerek ikinci en iyi, gerekse birinci en iyi kavramı, günlük hayata girmiş kavramlar değildir. Genel olarak birinci en iyi "ideal düzen" ve böyle bir düzenin sağlayacağı üstün performans olarak algılanmaktadır. Birinci en iyi mükemmel, ideal veya ku-sursuz bir düzen ve onun sağlayacağı üstün performans düzeyi olarak değil, mümkün olabilen iyilerin en iyisini ifade eden bir performans düzeyi ve bunu sağlayan bir düzen olarak algılamak uygun olur. Her halde birinci en iyi kavramı, mükemmel veya ideal bir performansı ve düzeni ifade eden ütopya kavramından tamamen farklı bir içeriğe sahiptir. İkinci en iyi kavramını da esas itibariyle birinci en iyiye mümkün olan en ileri düzeyde yakınlaşma kavramı çerçevesinde algılamak gerekir.

LiBeRtE

Kitaplığınızda özgürlüğe yer açın.

Özgürlüğün kitaplığı genişliyor...

Avusturya İktisadı'nın Felsefî Kökleri

David Gordon

Avusturya İktisat Okulu'nun Felsefî Kökleri, bir rehber çalışmadır. Okulun başlıca tezlerinin hangi temellere dayandığını ve bu temelleri kavramak için hangi kaynaklara gidilmesi gerektiğini açıklamaktadır. Okula yönelik ciddî eleştirilere ve bu eleştirilerin güçlü ve zayıf yanlarına da kısaca işaret etmektedir. Günümüzün Avusturya İktisat Okulu'nu en iyi bilen yazarlarından biri olan David Gordon'un bu küçük çalışması, Avusturya İktisat Okulu hakkında çalışma yapmak isteyen kimseler için çok yararlı bir el kitabıdır.

LİBERTE

Kitaplığınızda özgürlüğe yer açın.

NOTLAR:

NOTLAR:

Global ekonomiyle ilgili bir roman mı? Russell Roberts Amerika ve Amerikan iş aleminin karşı karşıya olduğu uluslararası ekonomik sorunlara kışkırtıcı ve tuhaf bakışıyla tüm kuralları altüst ediyor. Tercih'in yıldızı bir ondokuzuncu yüzyıl ekonomisti olan David Ricardo'nun hayaleti. Kanatlarını alabilmek için bir Amerikan televizyon imalat şirketinin genel müdürünü, yerel televizyon endüstrisini yok etme pahasına bile olsa, ithalatın Amerika için iyi olduğuna ikna etmek zorundadır. Tercih, iktisat jargonunu kullanmadan uluslararası ticaretin iş hayatını ve günlük yaşantımızı nasıl etkilediğine ilişkin okuyucuya yeni bir perspektif kazandırıyor.

ISBN 975-6877-56-1