GUGLIELMO CARCHEDI • BAŞKA BİR AVRUPA İÇİN

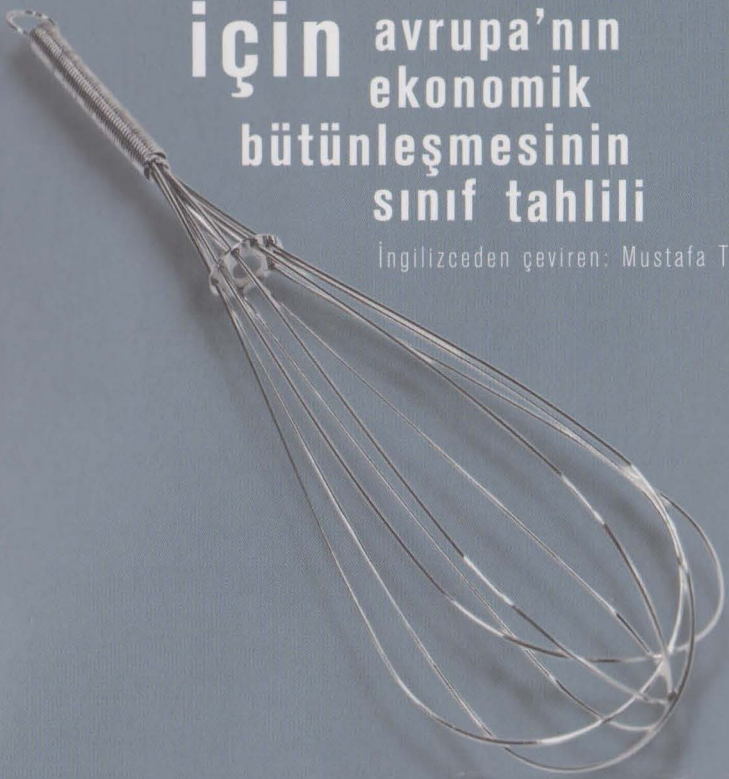
Kuram / İktisat

Guglielmo Carchedi

başka bir avrupa için

avrupa'nın ekonomik bütünleşmesinin sınıf tahlili

İngilizceden çeviren: Mustafa Topal



Yordam Kitap

Guglielmo Carchedi

Amsterdam Üniversitesi İktisat ve Ekonometri Bölümü'nde öğretim üyesidir. *Frontiers of Political Economy* ve *Marx and Non-Equilbrium Economics*, yazarın yayınlanmış önceki kitaplarıdır.

Eserin orijinal adı:
For Another Europe:
a class analysis of European economic integration
(Londra, Verso, 2001)



BAŞKA BİR AVRUPA İÇİN

Avrupa'nın Ekonomik Bütünleşmesinin Sınıf Tahlili

Guglielmo Carchedi

İngilizceden Çeviren
Mustafa Topal

Yordam Kitap: 77 • **Başka Bir Avrupa İçin** • Guglielmo Carchedi
ISBN-978-9944-122-61-0 • *Çeviri:* Mustafa Topal • *Kitap Editörü*: Oktar Türel
Kapak ve İç Tasarım: Savaş Çekiç • *Sayfa Düzeni*: Gönül Göner
Birinci Basım: Temmuz 2009 • *Yayın Yönetmeni*: Hayri Erdoğan
© Guglielmo Carchedi, 2001, © Yordam Kitap, 2008

Yordam Kitap Basın ve Yayın Tic. Ltd. Şti.
Nuruosmaniye Caddesi Eser İşhanı No: 23 Kat: 1/105 Cağaloğlu 34110 İstanbul
T: 0212 528 19 10 **F:** 0212 528 19 09 **W:** www. yordamkitap. com
E: info@yordamkitap. com

Baskı: Pasifik Ofset
Baha İş Merkezi
Haramidere - İstanbul
Tel: 0212 412 17 77

iktisat

BAŞKA BİR AVRUPA İÇİN

Avrupa'nın Ekonomik Bütünleşmesinin Sınıf Tahlili

İÇİNDEKİLER

TÜRKÇE BASIMA ÖNSÖZ 9

GİRİŞ 11

BÖLÜM 1
TARİH, KURUMLAR VE GENİŞLEMELER 19
1.1 Avrupa Bütünleşmesinde Üç Perspektif 19
1.2 Avrupa Birliği'nin Ana Organları 41
1.3 Avrupa Birliği'nde Karar Alma Süreci 48
1.4 Demokrasi Sorunu 54

BÖLÜM 2
EKONOMİK ENTEGRASYONUN İDEOLOJİSİ. 65
2.1 Ticaret ve Uzmanlaşma 65
2.2 Gümrük Vergileri ve Ticaret 78
2.3 Denge Safsataları 85

BÖLÜM 3
AVRUPA EKONOMİK ENTEGRASYONUYLA İLGİLİ BİR DEĞER KURAMI 104
3.1 Kârlar, Ticaret ve Entegrasyon 104
3.2 Avrupa Topluluğu Antlaşması'nın Yanılsamaları 137
3.3 Uluslararası Fiyatlardan Para Bunalımlarına 159

BÖLÜM 4
EKONOMİK VE PARASAL BİRLİK 196
4.1 Eski ve Yeni Emperyalizm 196
4.2 Avrupa Birliği'nde Rekabet 201
4.3 Ekonomik ve Parasal Birlik ve Euro 220

BÖLÜM 5
EURONUN JEOPOLİTİĞİ 245
5.1 Giriş 245
5.2 Dolarlaşma ve Senyoraj 247
5. 3 Dolarlaşma ve Toplumsal Sınıflar 259
5.4 Euro ve Dolarlaşma 267

BÖLÜM 6
TİCARET, GELİŞME VE SAVAŞLAR 275
6.1 Avrupa Birliği ve Dünya Ticareti 275
6.2 Avrupa Birliği ve Bağımlı Gelişme 305
6.3 Avrupa Birliği ve Ortak Savunma Politikası 320

BÖLÜM 7
ORTAK TARIM POLİTİKASI 336
7.2 Tarımsal Fiyatlar, Korumacılık ve Dünyada Açlık 356
7. 3 Ortak Tarım Politikası ve Çevre 373

BÖLÜM 8
TOPLUMSAL POLİTİKA 392
8.1 Zenginlik Ortasında Yoksulluk 392
8.2 Birlik'in Toplumsal Politikası 399
8.3 Yeniden Dağıtımın Yoksulluğu 403
8.4 İstihdam Politikaları 407
8.5 Bölgesel Politikalar 411
8.6 Göç Politikaları 416

BÖLÜM 9
SONSÖZ 428

KAYNAKÇA 440

TÜRKÇE BASIM İÇİN EK 452
I) Giriş 452
2) Küreselleşme, İmparatorluk ya da 21. Yüzyıl Emperyalizmi mi? 452
3- Nice Antlaşması ve Doğu'ya Doğru Genişleme 464
4) Anayasa Taslağı. 475
5) Euro ve AB'nin Militarize Olması 488

KAYNAKÇA 509

DİZİN 512

TÜRKÇE BASIMA ÖNSÖZ

Metin, zamanın yıpratıcı etkisine karşın oldukça iyi durumda. Beş yıl önce yayımlanmış olmasına karşın tüm geçerliliğini koruyor. Yalnızca Avrupa Birliği'nin kökeni, gelişimi, işleyişi ve emperyalist doğasını değil, aynı zamanda geçmiş beş yılda gündeme gelen son gelişmeleri de anlamak ve analiz etmek için ihtiyacı olan bütün araçları okuyucuya sağlıyor. Bunların en önemlileri; uluslararası senyoraj için ABD dolarına biricik gerçek meydan okuma olarak Euro'nun ortaya çıkışı; AB tarafından kendi çıkarlarını, gerektiğinde ABD çıkarlarına karşı savunabilecek bir ordu kurma kararı; Doğu'ya doğru AB'nin genişlemesi; ve Anayasa Taslağı'nın, onaylanma eksikliklerine karşın, imzalanmasıdır. Bu öğeler, küreselleşme ve/veya ana metinle bütünleşerek onu günümüz için güncelleyen Ekler'deki İmparatorluk ibaresine karşıt olarak, emperyalizmden hâlâ söz etmenin uygun olup olmadığı bir tartışma bağlamında analiz ediliyor.

26 Temmuz 2006

GİRİŞ

Avrupa Birliği (European Union) ekonomisi üzerine bol miktarda kitap var. Ancak bunların hemen hemen hepsi aynı kuramsal kalıpları paylaşıyor: ya neoklasik ya da Keynesçi iktisattan esinleniyor. Elinizdeki kitap, söz konusu iktisat anlayışlarının Avrupa Birliği'nin doğuşunu ve gelişimini doyurucu bir biçimde açıklayamayacaklarını öne sürüyor. Ancak ve ancak değerin üretim ve dağılımını ekonominin temeli ve dolayısıyla sınıfları toplumsal yaşamın temel birimi olarak ele alan bir çalışma, Avrupa ekonomik entegrasyonunun gerçek kaynağı ve motoru olan içsel çelişkilere ışık tutabilir.

Bu yaklaşımdan ayırt edici iki özellik ortaya çıkıyor. Burada bir yandan Avrupa Birliği'yle ilgili ders kitaplarında genellikle ele alınan konular (rekabet ve toplumsal politikalar, Ekonomik ve Parasal Birlik, Ortak Tarım Politikası, vb.) egemen anlayışa meydan okuyan bir biçimde ele alınıyorlar. Öte yandan söz konusu ders kitaplarında görmezlikten gelinen konuların (gelişmişlik ve azgelişmişlik, Ortak Savunma Politikası'nın ekonomisi, Birlik'in karar verici süreçlerinde grup çıkarlarının rolü, vb.) kavranmasında Avrupa Birliği'nin ekonomik yaklaşımının tam bir çözümlemesinin temel önemde olduğu gösteriliyor. Sonuç olarak bu kitap, yalnızca konuyla ilgili bir giriş kitabı değil, aynı zamanda Avrupa ekonomik entegrasyonunun köktenci bir eleştirisidir.

Bu kitabın çevresinde döndüğü ana konu şudur: Avrupa Birliği, yalnızca birbirlerinden çok farklı ekonomik ve politik iktidarlara sahip, türdeş olmayan devletlerin basit bir koalisyonu değildir. Avrupa Birliği, ne türdeş bir ekonomik bütünlük, ne de tam bir politik birliktir. Avrupa Birliği'nin 15 üyesi arasındaki ekonomik, politik, toplumsal ve kültürel farklılıklar, hiç kuşkusuz, Birlik'in en önemli iki rakibinin (ABD ve Japonya) kendi içlerindeki farklılık-

lardan çok daha fazladır. Doğallıkla bu durum, Birlik'in yeni bir süper güç yaratma projesinin en önemli zaafını oluşturuyor.

Yine de son kırk yıllık süreçte Avrupa Birliği, bir bütünlük olarak ortaya çıktı. Bu bütünlüğü, üye devletlerin basit bir toplamı ve bir araya gelmelerine indirgeyemeyiz. Elinizdeki kitabın odaklandığı nokta, üye devletleri birbirinden ayıran özellikler değil, söz konusu bütünlüğün ayırt edici görünümleridir. Kitabın temel tezi, Avrupa'nın ekonomik entegrasyonunu ve böylece birleşme sürecini hem oluşturan hem de sınırlayan birbirine bağlı üç olgunun varlığını öne sürmekten ibaret.

Birincisi, birleşme, Alman oligopollerinin liderliğindeki Avrupa oligopollerince ortaya atılıp teşvik edildi. Bunun sonucu olarak Avrupa Birliği, hem eski hem de yeni emperyalizmin bazı özelliklerini kendi içerisinde yeniden üretti. İkincisi, bu süreç, Avrupa Birliği'nin üye olmayan ülkelere karşı kendi emperyalist tutkularıyla güçlü bir ekonomik blok olarak ortaya çıkmasıyla sonuçlandı. Bu durum zorunlu olarak diğer iki ekonomik liderle, ABD ve Japonya ile giderek artan çatışmalara yol açtı. Yine de bugünkü durum göz önünde tutulduğunda, içinde barındırdığı içsel politik-kültürel farklılıklar ve ABD'nin büyük askeri gücüne bağlılığı nedeniyle Birlik, hâlâ "zayıf bir süpergüç" durumundadır. Üçüncüsü, Avrupa işçi sınıfı, Avrupa Birliği'nin oluşma sürecinden olabildiğince dışlanmıştır. Ancak bu durum, işçi sınıfının varlığının hissedilmediği anlamına gelmiyor. Tam tersine, bütün proje, ya işçi sınıfını yatıştırmak (bkz. Ortak Tarım Politikası) ya da entegrasyon sürecinin maliyetini ona ödetmek gereksinmelerine göre biçimlendiriliyor. Nitekim bu sürecin bazı aşamaları, 1969-74 yıllarındaki Ekonomik ve Parasal Birlik'in başlatılmasına yönelik ilk girişim sırasında olduğu gibi Avrupa işçi sınıfı tarafından ertelenmişti. Avrupa ekonomik entegrasyonu, karşılıklı etkileşim içindeki bu üç güç arasındaki egemenlik ilişkilerinin bir sonucudur.

Kitabın yapısıyla ilgili birkaç söz etmekte de yarar var. Birinci Bölüm ('Tarih, Kurumlar ve Genişlemeler') AB projesinin başından beri birbirine bağlı iki görünüm ortaya koyduğunu öne sürü-

yor. Bir yandan AB, ABD'nin dünya egemenliğine karşı çıkabilecek (olasılıkla birleşmiş, federal bir Avrupa devletinde sonlanacak) bir ekonomik güç olarak tasarlanmıştı. Öte yandan bu proje, aynı zamanda sosyalizm karşıtı bir oluşum olmalıydı. Bunun iki anlamı vardı. İlkin Birleşmiş Avrupa, Sovyet Bloku'nun yıkılması anlamına gelecekti. Aynı zamanda bu proje, II. Dünya Savaşı sonrası toplumsal hareketlerin ve Avrupa komünist partilerinin büyüyen etkilerine karşı verilecek mücadelenin bir parçası ve bileşeni olacaktı.

Böylece Avrupa, başlangıçtan beri sermayenin Avrupası olarak düşünüldü. Avrupa entegrasyonunun kuruluş felsefesi, emeğe, her zaman hesaba katılması, dikkat edilmesi ve etkisiz kılınması gereken bir düşman gözüyle baktı. Bunun sonucu olarak Komisyonlar, Parlamento ve Bakanlar Konseyi gibi kurumların da aralarında olduğu Avrupa Birliği kurumlarında emeğe yer verilmedi. Buralar, antidemokratik ve antisosyalist özelliklerin dile getirildiği ve korunduğu yerler oldular.

Birinci Bölüm, geçmiş yıllarda geçirdikleri dönüşümleri de hesaba katarak en önemli Avrupa kurumlarını sergiliyor. Böylelikle bu kurumların ve birleşmiş Avrupa'nın sınıfsal içeriği ortaya konuluyor. Bu, bir sonraki bölümde yapılmaya çalışılacak Avrupa ekonomik entegrasyonunun farklı görünümlerinin sınıfsal içerikleri ve onların emperyalist içerik özelliklerinin çözümlenmesi için bir çerçeve sağlıyor.

Ancak Birinci Bölüm'ün aynı ölçüde önemli bir başka işlevi daha var. Avrupa karar oluşturucu kurumları, farklı ve çoğu durumda birbiriyle çelişen çıkarları dile getirmekle kalmıyorlar ; aynı zamanda bu çelişen çıkarları uzlaştırmakla da görevliler. Bu kitabın odağında ekonomik görünümler olsa da, bu ekonomik görünümlerin sağlıklı bir kavrayışı için iktisadi politikalardan doğan kurumsal oluşumlar hakkında da en azından asgari bir tanışıklık gerekiyor. Bu nedenle Birinci Bölüm, AB konusunda sağlıklı bir anlayışa ulaşmak bakımından bir temel oluşturuyor.

İkinci Bölüm ('Ekonomik Entegrasyonun İdeolojisi'), Avrupa ekonomik entegrasyonu konusunda oldukça ayrıntılı bir incele-

me gibi görünebilir. Ancak bu konu, yaşamsal önemdedir. Bu kitabın anahtar önermelerinden birisi, egemen iktisadın tek başına Avrupa'nın birleşme sürecini açıklayamayacağıdır. İkinci Bölüm'ün esas görevi, bu noktayı açıklığa kavuşturmaktır. Konuyu daha da açarsak, Avrupa ekonomik entegrasyonuyla ilgili metinler, üç aşağı beş yukarı aynı konuları ele almakla yetinmiyorlar yalnızca. Bunlar aynı zamanda bu konuları egemen neoklasik ya da Keynesçi iktisat anlayışlarının ana doğrultularıyla ele alıyorlar. Dolayısıyla bu kitabın temel amacı şunları sağlamaktır: (a) aynı konuları (bunların yanı sıra diğer konuları da) Marksist bir açıdan ele almaya bir başlangıç yapma; (b) aynı zamanda konudan konuya bir eleştiriyi ortaya koyup egemen temel yaklaşımı çürütme.

Titiz okur, sunulan yaklaşımları kıyaslayabilecek ve her konuyla ilgili olarak öne sürülen açıklamaların geçerliliğini sorgulayabilecektir. Bu bölüm, aynı zamanda standart metinlerde görülen 'saf' ekonomik entegrasyon kuramını ele alan geleneksel bir bölüm. Söz konusu 'saf' kuramı çürütmek için, okuyucudan egemen iktisadi anlayışın temellerini göz önünde tutması isteniyor. Okuyucunun bu işin üstesinden gelmesini kolaylaştırmak için ona hazır kavramlar sunulmuyor; bu kavramlar gereklilik ortaya çıktığında açıklanıyor. İkinci Bölüm, neoklasik anlayışın ekonomik entegrasyonu ele alışıyla ilgili kirli çamaşırlarını ortaya sererek konuyla ilgili alternatif, Marksist bir anlayışa yolu açıyor.

Üçüncü ve Dördüncü Bölümler uluslararası değere el konulması, uluslararası fiyatların oluşumu, uluslararası ticaret, dünya ekonomisinin iki büyük ekonomik blok biçiminde kristalleşmesi ve teknolojik gelişmenin farklı düzeyleri arasındaki ilişkileri ele alıyor. Üçüncü Bölüm ('Avrupa Ekonomik Entegrasyonu Üzerine Bir Değer Kuramı'), değer ve artı değer üretiminden yola çıkılarak geliştirilen kapitalist üretimin Marksist kuramıyla başlıyor. Bu kuram, hem ekonomik krizler ve çevrimlerle, hem de uluslararası fiyatların oluşumuyla ilgili kuramların temelini oluşturuyor. Döviz kurlarıyla ilgili kuramın, farklı ulusal paraların değişim oranlarını düzenleyen bir teknik düzenleme olmanın çok ötesinde, teknolojik açıdan

geri kalan girişimciyi cezalandırırken yenilikler yapan girişimciyi mükafatlandıran bir mekanizma olarak ele alınması özellikle çok önemli.

Değere el konulması açısından konuya bakıldığında devalüasyon ve revalüasyonlar, dışalımcılar ve dışsatımcılar üzerinde sadece uygun (ya da uygun olmayan) etkiler yapmakla kalmazlar. Bunlar aynı zamanda teknolojik açıdan geri kalanlardan teknolojik yenilikçilere uluslararası değer akışını (el konmasını) olanaklı kılarlar. Bu değere el konulma süreci, kapitalist sistemin temel hareket yasalarından birisidir. Bu, aynı zamanda uluslararası para ve borsa krizlerinin çözümlenmesi için bir çerçeve sunmaktadır. Ekonomik entegrasyon, bu tarihsel arka plana dayanmaktadır. Bu durum, entegrasyonun itici gücünün karşılaştırmalı üstünlüklerin sağladığı başarılarla hiçbir ilgisinin olmadığını gösteriyor. Tam tersine, hem ekonomik entegrasyon, hem de uluslararası ticareti teşvik eden itici güç, sermayenin, gerekirse ülke dışında, yüksek kâr oranlarını gerçekleştirme gereksinimidir.

Dördüncü Bölüm ('Ekonomik ve Parasal Birlik' -EPB-) ['The Economic and Monetary Union' (EMU)] bir önceki bölümün mantıksal bir sonucudur. Bu bölümde, EPB'nin en önemli ekonomik bloklardan birisi olarak AB'ye belli bir üstünlük ve teknolojik rekabet gücü sağladığı öne sürülüyor. EPB, AB emperyalizmi tarafından ABD emperyalizmine yöneltilen ilk gerçek tehdit olarak görülebilir. Bu, AB özgülünde ve AB'nin rekabet düzeyi göz önünde tutularak yapılacak farklı emperyalizm tipleri konusunda bir tartışmayı gerektiriyor.

Bu bölümde, oligopoller ve oligopolistik rekabet tanımlanıyor, AB'nin rekabet politikası çözümleniyor ve bu politikanın Avrupalı oligopoller yararına olduğu ortaya konuyor. EPB'nin, Alman oligopollerinin liderliği altında Avrupa'nın ileri (yani oligopolistik) sermayesinin çıkarlarına hizmet eden bir işlev gördüğü gösteriliyor. EPB'nin maliyetini Avrupalı işçilerin yüklendikleri gösterildikten sonra zayıf sermayelerin ve ülkelerin neden bu projeye katılmaya istekli olduklarıyla ilgili bir değerlendirme yapılıyor. Son olarak

euro'nun ABD doları için gerçek bir meydan okuma durumuna gelmesinin koşulları ele alınıyor.

Beşinci Bölüm ('Euro'nun Jeopolitiği'), EPB çözümlemesini sürdürüyor. Ancak bunu jeopolitik bir bağlama oturtuyor. Ana tema, uluslararası senyöraj aracılığıyla değere el konulması. Ulusal ve uluslararası senyöraj açıklandıktan sonra, özellikle Latin Amerika referans alınarak tam dolarlaşma konusu çözümleniyor. Ardından da dolarlaşmanın doların rakibi konumundaki euronun yükselişini dengelemek için ABD'nin kullandığı stratejilerden birisi olduğu sonucuna ulaşılıyor.

Altıncı Bölüm ('Ticaret, Gelişme ve Savaşlar'), serbest ticaretin genelleştirilmesi yoluyla sanki evrensel karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanmayı kolaylaştırmayı hedeflemiş gibi kendilerini göstermelerine karşın uluslararası ticaret örgütleri ve antlaşmaların, gerçekte nasıl dünyanın en güçlü ülkelerindeki ticari sermayenin kârlarını en çoğa çıkartma çabalarını maskelemek için kullanıldıklarını ele alıyor. Bu bölüm ikinci olarak, bir yanda AB ile diğer yanda (kapitalist) gelişme eksikliği içindeki ülkeler ve bu ülkelerdeki bağımlı gelişmeler arasındaki güç ilişkilerini inceleyip çözümlemeye çalışıyor. Son olarak da, diğer ülkeler üzerine dayatılan Birlik'in ticaret ve (az) gelişme politikalarının bir aracı olarak AB'nin askeri gücünü (Batı Avrupa Birliği) ele alıyor. Bu incelemeden çıkan sonuca göre bütün ekonomik gücüne karşın AB, yalnızca politik türdeşlikten yoksunluk yüzünden değil, aynı zamanda askeri güç olarak da ciddi zayıflık içinde olduğundan ABD dolarının yerine euro'yu geçirebilmeyi başaramıyor. Yine de yakın bir gelecekte euro, doların en önemli rakibi olabilir.

Yedinci Bölüm ('Ortak Tarım Politikası') [The Common Agricultural Policy- CAP], AB bütçesinin son derece yüksek bir oranını (yaklaşık %50'sini) oluşturan tarım politikalarını ele alıyor. Bölüm, Ortak Tarım Politikası (OTP)'nı birkaç dönemde inceleyerek başlıyor. AB içinde değere el konulması göz önünde tutularak tarım oranlarındaki değişiklikler çözümleniyor. Ardından OTP tarafından teşvik edilen sermayenin merkezileşmesi ve yoğunlaş-

ması sürecinde kazananlar ve kaybedenler sorunu mercek altına alınıyor. Daha sonra uluslararası besin fiyatlarının oluşmasıyla dünyadaki açlık arasındaki ilişki çözümlenip bu çözümlemenin Avrupa'nın tarımsal korumacılığıyla ilgili değer kuramıyla ilişkisi ele alınıyor. OTP ile çevre arasındaki ilişkiler incelenerek bazı sonuçlara varılıyor.

Kitabın sonraki kısmı, AB'nin toplumsal politikalarıyla ilgili. Bu toplumsal politikalar, Sekizinci Bölüm'ün konusunu oluşturuyor. Emek güçleri için önemli olan işsizlik, toplumsal yozlaşma, gelirlerdeki adaletsizlik, bölgesel eşitsizlikler, çevrenin tahrip edilmesi ve ırkçı çatışmaların ortaya çıkması gibi göstergelere odaklanıldığında bu konularda AB'nin performansı gerçekten son derece yetersizdir. Eşitlikçi hareketlerin ortaya çıkıp işçilerin militanca davrandıkları kritik dönemler dışında Birlik için toplumsal politika, genelde ikincil önemde bir konudur.

Kısacası bu bölüm, göç olayları, bölgeler, iş alanları açma, yeniden dağıtım gibi konularla ilgili politikalara odaklanıyor. Schengen Sistemi'ne dikkat çekiliyor. Bu sistemin iki çarpıcı özelliği, yani toplumsal kontrol ve yabancı kaçak işgücünün suçla özdeşleştirilmesi, vurgulanıyor. Bu bölümde, yabancı düşmanlığını ve ırkçı toplumsal değerleri kabul etme yerine, Avrupa emekçilerinin, genel olarak emeğin daha büyük oranda temsil edilmesi ve katılımcı iktidara kavuşmasının bir aracı olarak 'yabancı' işgücü için daha büyük temsil ve katılımcı iktidar için baskı oluşturmaları gerektiği tezi geliştiriliyor.

Son olarak Dokuzuncu Bölüm'de bu çalışmadan çıkan sonuçlar ortaya konuluyor. Dayanışmacılık, eşitlikçilik ve kendi yazgısını kendisi belirleyen özgür irade üzerinde yükselen toplumsal ilişkiler temelinde farklı bir Avrupa'nın inşa edilebileceği öne sürülüyor. Yalnızca bu ilkelerden esinlenen toplumsal ve ekonomik politikalarla Avrupa emek güçlerinin salt savunmacı anlayış ve politikalardan daha ötelere yönlendirilebileceği belirtiliyor. Dahası bu politikaların son derece uygun politikalar oldukları öne sürülüyor. Evet, bunlar bir ütopyadır; ancak gerçekleştirilebilir bir ütopya! Başka bir

Avrupa mümkündür. Öyle bir Avrupa ki, toplumsal ve ekonomik kutuplaşmaların arttığı değil, azaldığı; dünyanın bağımlı ülkeleriyle Avrupa'nın emperyalist ilişkilerinin güçlendiği değil, ortadan kalktığı ve en aza indiği; bürokratik yürütmeyi ve yasamayı çoğaltan değil, kendi yazgısını kendisinin belirleyeceği gerçekten demokratik organlara sahip; kapitalist ilişkiler ve pazar tarafından bencilliği kutsanan değil, dayanışmacı yönü gelişkin bir Avrupa!

Avrupa'nın birleşme süreci ilerlerken onun etkileri Avrupa'daki büyük halk kitleleri tarafından giderek artan bir biçimde hissediliyor. On yıllardır süren, yığınlar tarafından kayıtsızlıkla ve yer yer dirençle karşılanan bu proje, bugünlerde giderek artan bir biçimde sorgulanıyor. Çalışma ve yaşam koşullarını kötüleştiren bu gidişin faturasını kimler ödeyecek? Yanıtı aranan soru bu.

Önünde sonunda elinizdeki bu çalışmanın başarısı, yalnızca bu Avrupa'nın reddedilmesi gerektiğini ve bir başka Avrupa'nın olanaklı olduğunu gösterip gösteremediğine değil, aynı zamanda alternatif bilincin yaratılmasına ve sermayenin Avrupasına karşı direnerek, emeğin Avrupası için mücadele eden hareketlerin güçlenmelerine ne ölçüde katkıda bulunduğuna da bağlıdır.

BÖLÜM 1

TARİH, KURUMLAR VE GENİŞLEMELER

1.1 Avrupa Bütünleşmesinde Üç Perspektif

AB'nin farklı evrelerden geçerek ortaya çıkışı, farklı kuramsal perspektiflerle ele alınabilir. Bu perspektiflerden bugünlerde en etkili olanlar, (yeni) kurumsalcı ve devletlerarası perspektiflerdir. Birinci perspektif, bütünleşmeyi temelde yapısal zorunlulukların bir sonucu olarak açıklamaktadır: Buna göre ilkin bir kurum oluşuyor, ardından bunun etkileri diğer entegrasyon alanlarına yayılıyordu. "Yayılma", temel dinamik etmendi. Kurumsalcı perspektifin yeni biçimleri, yayılma etkisine dayanan bir otomatizmi terk etmiş durumda. Örneğin politik etmenler nedeniyle 'daralmalar' gibi entegrasyon sürecindeki gerileme olasılıkları da artık kabul ediliyor. Öte yandan devletlerarası perspektif, başlıca dinamik etmen olarak farklı devletlerin çıkarlarını vurguluyor. Bu yaklaşıma göre entegrasyon, Avrupa'nın en önemli devletlerinin çıkarları birbirlerine uyumlu olduğu zaman ilerliyor.*

Oysa üçüncü bir seçenek daha var. Çok daha verimli olmasına karşın bilinen ideolojik nedenlerle resmi akademik söylemden dışlanan bu seçenek, sınıfsal çözümlemeye dayanıyor.Çalışmamızda kabul edilen perspektif, işte bu perspektif. Çok şematik olarak belirtmek gerekirse, bu yaklaşımda toplumun özü (ya da yapısı), toplumsal ilişkilerin varoluşu olarak görülür. Kapitalizm koşullarında olduğu gibi toplumsal ilişkiler birbirleriyle çelişirlerse, kendilerinin yeniden üretilmelerini ya da ortadan kaldırılmalarını koşullar-

* Bu iki yaklaşımla ilgili değerlendirme için bkz. Bieling ve Steinhilber, 1997.

lar. Bu çelişkili işlevsellik, onların toplumsal içeriğini oluşturur. Kendilerini yeniden üretmeleri (ya da ortadan kaldırmaları) için toplumsal ilişkilerin, kendilerini yeniden üretme ya da ortadan kaldırma koşullarını belirlemeleri gerekir. Bu çalışmanın amaçları bakımından kurumlar özellikle önemli. Toplumsal ilişkilerle kurumlar arasındaki karşılıklı ilişkilerin biçimi, aşağıdaki gibi ele alınabilir.

Toplumsal ilişkiler, kurumları belirler; çünkü toplumsal ilişkiler, kurumların varoluş koşullarıdır. Toplumsal ilişkiler, kendilerinin çelişkili toplumsal içeriklerini (yani kendilerini yeniden üretme ya da ortadan kaldırma yetilerini) kurumlara aktarırlar. Ancak bu durum, toplumsal ilişkilerin, tek başına kendisini yeniden üretmesinin ya da ortadan kaldırmasının koşulu olmasına yetmez. Bunun olması için toplumsal ilişkilerin, somut bir biçime kavuşması gerekir. Kurumlar, toplumsal ilişkilerin birçok görünüş biçiminden yalnızca birisidir. Kurumlar, toplumsal ilişkiler tarafından belirlenir; çünkü söz konusu toplumsal ilişkilerden doğan toplumsal içeriğin çelişkili yapısı nedeniyle kurumlar, toplumsal ilişkilerin olası ortadan kaldırılması ya da yeniden üretilmesinin koşuludur. Bazı kurumlar, toplumsal ilişkilerin ortadan kaldırılmasının koşulu olurken, bazıları varoluş koşulu olurlar. Kurumlar birbirleriyle etkileşerek, toplumsal ilişkilerin yeniden üretilmesi ya da ortadan kaldırılmasının varoluş koşulu görevini yerine getirirler.Bu değişimin biçimi, söz konusu etkileşimin sonucu oluşan kurumlar ve herbir kurumun toplumsal ilişkilerin diğer görünüm biçimleriyle girdiği etkileşim tarafından belirlenir.

Daha açıkçası kapitalist sistemde ulusal devletler, farklı sınıflar, sınıf fraksiyonları ve bu sistemi oluşturan diğer toplumsal gruplar (yani kapitalist toplumsal ilişkilerin görünümleri) arasındaki mücadelelerin varlığı, biçimlenmesi ve yönetilmesinin sonucu olarak görünür. Kapitalizmin uluslararası doğası ve onu oluşturan sınıfların yapısı veri olarak alındığında ulusal devlet, hem ulusal hem de küresel düzeyde süren mücadelelerin toplumsal ve sınıfsal ifadesinden başka bir şey değildir.

Birbirleriyle çatışan sınıfsal ilişkiler, ulusal devletlerin yanı sıra bir dizi başka ulusal ve uluslararası kurumlar da ortaya çıkartır. Bu uluslararası kurumların bazıları olabildiğince çok sayıda devletin, dolayısıyla bu devletlerdeki egemen sınıfların çıkarını savunmayı hedeflerken bazıları yalnızca birkaç üye devletin çıkarını temsil edebilir. Kuşkusuz bu durum çok dolaylı ve çelişik süreçlerden geçerek oluşur. Bütün bunlar yerel, ulusal ve uluslarötesi kuruluşları biçimlendiren sınıf ilişkilerinin her türden görünümü arasındaki sürekli bir karşılıklı ilişki içinde gerçekleşir. Ancak son tahlilde belirleyici olan, bu kurumlara kendi özgül sınıfsal içeriğini kazandıran sınıflar ve bu sınıfların sürdürdüğü mücadeledir.

(Yeni) kurumsalcı yaklaşımdan farklı olarak sınıfsal çözümlemede ulus ötesi kurumlar, toplumsal gruplar, sınıf fraksiyonları ya da (henüz yeni oluşmaya başlayan) toplumsal sınıfların çıkarlarının somutlaşması olarak görülür. Bu açıdan bakıldığında, yayılma ve daralma etkileri, bu toplumsal grupların (sınıfların) bilinçli bir eyleminin sonucudur. Böylelikle bu sınıflar kendilerini yeniden üretmeyi, birbirlerini kontrol etmeyi, etkisiz kılmayı, desteklemeyi ya da kendilerini karşıtlarına dönüştürüp ortadan kaldırmanın koşulu yapmayı başarırlar.* Sınıfsal çözümleme, sınıfların merkezi rolüne ve uluslararası niteliğine vurgu yaparak devletlerarası yaklaşımdan da ayrılır. Dolayısıyla BM, IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü... gibi uluslararası, AB, NATO, ASEA (Güneydoğu

Örneğin Avrupa Komisyonu, kendi varoluş koşullarını yaratan ve bürokratik aygıtı kendi eline alarak kendisinin yeniden üretimini genişleten, Avrupa kapitalist sınıfının yeni fraksiyonunun bir embriyonu olarak görülebilir. Komisyon bu işi, kendisini, AB üyesi devletlerin egemenliği bağlamında, bu devletlerden birisinin, diyelim Almanya'nın, yani Alman oligopol sermayesinin (Bkz. 4. Bölüm) çıkarlarının bir aracı olarak göstererek gerçekleştiriyor.. (Bkz. Biraz aşağıda, bu bölüm). Komisyonun kendisini Avrupa yönetici sınıfının bir fraksiyonu olarak ortaya koyabilmesinin tek koşulu, mali özerkliktir. Ancak Komisyon, hâlâ üye devletlerin katkılarına bağımlı durumda. Ayrıca elindeki mali olanak görece çok az. Topluluk GSMH'nın yalnızca %1.2'si (Bkz. 7. Bölüm). Bu miktar, egemen ulusal birimlerin bu işler için ayırdıkları miktara denk düşüyor. Komisyonun çalışmalarını sürdürebilmesi için gereken para, birbiriyle iç içe geçmiş ulusal sermayelerden gelen sermayelerle oluşan 'Avrupa' sermayesinden talep ediliyor. Bununla birlikte Topluluk kurumlarının, sanki uluslarüstü bir Avrupa devletinin dışavurumuymuş gibi göründükleri ideolojik bir alan da var elbette.

Asya Ülkeleri Ekonomik Birliği), Mercosur (Güney Amerika Ortak Pazarı), OSCE (Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Örgütü) gibi bölgesel örgütlerin yanı sıra sivil toplum kuruluşları ve ulusal devletlerden oluştuğu savlanan sözde "uluslararası toplum"u, karmaşık bir yapı olarak görür. Bu yapı, hem küresel hem de ulusal ölçekte son tahlilde toplumsal sınıfların karşıt çıkarlarının bir ifadesinden başka bir şey değildir.

Şimdi bu farklı bakış açılarının, Avrupa entegrasyon sürecine yaklaşımda nasıl farklı perspektifler ortaya çıkarttığına bakalım. Öyküyü anlatmaya başladıklarında hem devletlerarası hem de (yeni) kurumsalcı yaklaşım aşağıdaki etmenlere vurgu yapıyor:

> Avrupa uluslarının dünya pazarlarındaki kendi paylarını ellerinde tutabilecek güçten yoksun olduklarının ortaya çıkmış olması;
> İkinci Dünya Savaşı'nı ortaya çıkartan nedenlerden birisi olduğuna yaygın biçimde inanılan, savaş dönemi Avrupasını nitelendiren ekonomik korumacılıktan kurtulma arzusu;
> Sovyetler Birliği ve Avrupa komünist partilerinin artan güçlerini kontrol altında tutma isteği;*
> Özellikle Fransa'nın, Avrupa çerçevesinde bütünleşmiş bir Alman ekonomisinin olası bir Alman yayılmacılığı ortaya çıkartmasını kontrol altında tutma arzusu.**

Bu dört nokta, (başlangıçta adı "Avrupa Ekonomik Topluluğu" -The European Economic Community- EEC, olan) AB'ni*** ortaya çıkartan nedenlere ışık tutuyor. Bunlar, Avrupa sermayesinin diğer kapitalist ve kapitalist olmayan ülkelerden ekonomik ve politik ra-

ABD kendi çıkarına bakıyordu. Bu nedenle Avrupa'nın ekonomik yeniden inşasına katkıda bulunmak için Avrupalıların anti-komünist cephede güçlü bir rol oynamalarını yardımın önkoşulu olarak görüyordu.

Bu, 1951'den itibaren süregelen bir Fransız politikası oldu. Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu, Fransız-Alman yumuşamasına yönelik bir araç olarak düşünülmüştü. Yine Avrupa Birliği Antlaşması (Maastricht Antlaşması) müzakerelerinde, 1990 birleşmesinden sonra Almanya'nın ekonomik ağırlığının sınırlandırılması konusu tartışılmıştı.

*** Avrupa Ekonomik Topluluğu -AET- 1958'de kuruldu. 1965'te Avrupa Topluluğu (AT) adını aldı. 1992'de ise Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ve Euratom'la birleşerek Avrupa Birliği'ni oluşturdu (aşağıya bkz.).

kipleriyle ilgili kaygılarını dile getiriyor. Bazı gerçek nedenlere ışık tutmakla birlikte bu bakış açısının ideolojik bir yaklaşım olduğu ortada. Bu yaklaşım, (hem Avrupalı olmayan sermayeye, hem de kapitalist olmayan ülkelere karşı) Avrupa sermayesinin ortak çıkarları üzerinde biçimlenen ve bu çıkarları güçlendiren bir kapitalist entegrasyon ortaya koyuyor.

Ne var ki, Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET)'nu oluşturan ülkelerin yapısı ve emperyalist geçmişleri göz önünde tutularak konuya sınıf çözümlemesi açısından bakıldığında, bu ülkelerin entegrasyonundan ortaya çıkan sonuç, aynı tohumlardan üreyen aynı zararlı ayrık otlarının ortaya çıkmasının önlenemediğini gösteriyor. Sömürgeci (emperyalist) ulusların farklı yapıda ulus ötesi bir kuruma katılabileceklerine inanmak çok zor. Konuya bu açıdan bakıldığında söz konusu kapitalist entegrasyon, hem Avrupalı olmayan sermayeye hem de kapitalist olmayan ülkelere karşı gelişen, sermayenin uluslararası çelişkilerinden kaynaklanıp bu çelişkileri güçlendiren bir olgudur.

Böylelikle:

Birleşik Avrupa projesi, açık sömürgeciliğin yok olduğu (savaş sonrası dönemde) Avrupa'nın uluslararası ağırlığının azalmasının* ve başat ulus Almanya'nın, Doğu ve Batı Almanya biçiminde bölündükten sonra daha da belirginleşen güçsüzlüğünün ardından gündeme geldi. Bu bakımdan Avrupa ülkelerinin görece küçük ve rekabet gücünden yoksun olmalarıyla, özellikle Avrupa firmalarının ABD şirketleri karşısındaki güçsüzlüğüyle ilgili sav, gerçek durumu yansıtmakla birlikte (bkz. Mandel, 1970), aynı zamanda Avrupa projesinin yayılmacı doğasını gizliyor.

Korumacılıktan kurtulma arzusunu dile getiren sav, AET'nun (Üçüncü Dünya ülkeleri de dahil) AET üyesi olmayan ülkelere karşı güttüğü, özellikle Ortak Tarım Politikası'nda somutlanan kendi korumacılığını özenli biçimde gözlerden saklamaya çalışıyor.

Eski Sovyetler Birliği'nin acilen kontrol altına alınmasını vurgulayan

Bugün bağımlı ülkeler seçkinlerinin oluşmasında Avrupa'nın rolü, ABD'den çok daha önemsiz. Avrupa üniversitelerinde 50 bin Asyalı misafir öğrenci bulunurken ABD üniversitelerine Asya'dan kabul edilen öğrenci sayısı 215 bin'dir.

bakış açısı, yalnızca ideolojik ve politik nedenlerle değil, aynı zamanda ekonomik yayılmacılık güdüsüyle de Sovyetler Birliği'nin bir an önce yıkılmasının istendiğini ortaya koyuyor.
Fransa'nın Almanya'nın yayılmacılığını kontrol altında tutma arzusunu dile getiren sav, yalnızca Fransa'nın kendi yayılınacı projesini gizlemesine yarıyor. Fransa'nın bu projesi, onun kendi yetersiz ekonomik ağırlığı nedeniyle, ancak sömürgecilik sonrası iş başına gelmiş iktidarlarla kurulacak yeni 'işbirlikleri' temelinde birleşmiş bir Avrupa aracılığıyla gerçekleştirilebilir. Bu proje, 'Soğuk Savaş' çerçevesinde ABD ve Sovyetler Birliği'nin etkin bir biçimde Almanya'nın tutkularını kontrol altında tutmalarıyla kolaylaşmış oluyordu. Böylelikle güçlenen Fransa, Avrupa entegrasyonunun hakemi olarak davranabiliyordu (Hollman ve van der Pijl, 1996, sf. 71).

Bu ve sonraki bölümlerde ayrıntılı olarak ele alınacak bütün bu olgular, sermayenin ulusal /uluslararası çıkarlarıyla* biçimlenen bir sürecin görünümleridir.Bu sürece (gerçek demokratik karar alıcı bir güçten söz edilmesi şöyle dursun) halkın katılımının bile hemen hemen yok denecek kadar az olması bir rastlantı değildir. AB'nin yapısını, gelişimini ve yükselişini anlamak için ilk olarak bu sürecin en önemli dönüm noktalarını incelemek zorundayız.Bunlar, Avrupa Ekonomik Topluluğu (1958), Avrupa Topluluğu (1965) ve Avrupa Birliği (1992) süreçleridir. Bu tarihlerin, kurumların bütünleşip evrimleştikleri aynı sürecin farklı evreleri olduklarını vurgulamakgerekiyor.

1.1.1 Avrupa Ekonomik Topluluğu

Avrupa Birliği'nin kökenleri 2. Dünya Savaşı sonrası döneme dayanıyor. 1947 yılında Birleşmiş Milletler'in bölgesel bir örgütü olarak Avrupa Ekonomik Komisyonu kuruldu. Hedefi, Avrupa'nın

---

Ortak Pazar'ı ilk öneren kişi olan Hollanda dışişleri bakanı Beyen, seçilmiş bir politikacı değildi. Philips'in eski yöneticisi ve Unilever'in genel müdürü idi. IMF'de çalışıyordu ve tepeden inme bir biçimde Hollanda hükümetine girdi (Anderson, 1997, sf. 63). Avrupa entegrasyonunun 'babası' Monnet de mesleği uluslararası bankerlik olan birisiydi.

bütün devletleri arasındaki işbirliğini geliştirerek Avrupa'nın yeniden inşasını kolaylaştırmaktı. Ancak bu süreçte Soğuk Savaş dönemine girildi. Doğu Avrupa ülkeleri, Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi (CMEA)' adı altında Sovyetler Birliği'nin liderliğinde bir araya geldiler. Bu tarihten sonra Avrupa Ekonomik Komisyonu, çabalarını Batı Avrupa'nın entegrasyonuna yöneltti. Aynı yıl içinde "Ticaret ve Tarifeler Üzerinde Genel Anlaşma" (GATT) (bkz. 6. Bölüm) imzalandı. Bu anlaşmanın hedefi, tarifeleri düşürerek uluslararası ticareti liberalize etmekti. Yine 1947 yılında Marshall Planı ilan edildi. Planın amacı, Sovyetler Birliği ve Avrupa komünist partilerinin büyüyen etkisini kontrol altına almaya yardımcı olarak Batı Avrupa'nın ekonomik yeniden inşasını kolaylaştırmaktı. Bu arada Marshall Planı'nın amaçlarını gerçekleştirecek bir örgütlenme olarak Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (The Organization for European Economic Cooperation- OEEC) kuruldu. Bu da daha sonra 1961 yılında yerini Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (The Organization for Economic Cooperation and Development OECD)'ne bıraktı.

ABD, Marshall Yardımı'nın finansmanını sağlamanın yanı sıra hem BM'de hem de GATT içinde egemen bir konuma geldi. Ayrıca Avrupa'nın ekonomik yeniden inşası 1949 yılında oluşturulan NATO'nın askeri koruyuculuğu altında yürütüldü. Bunda da başat rolü yine ABD oynadı. Bu arada 1944'te imzalanan Bretton Woods anlaşması, uluslararası para ilişkilerinin savaş sonrası dönemdeki ilkelerini belirledi. Bu ilkeler, Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası tarafından uygulanacaktı. Kuşkusuz Bretton Woods anlaşması, ABD'nin ekonomik, dolayısıyla da parasal üstünlüğünün bir fonksiyonu olarak ortaya çıkmıştı (bkz. 4. Bölüm).

Kısacası Avrupa ekonomik entegrasyonunun ilk adımlarının atıldığı çerçeve, büyük ölçüde ABD'nin çıkarları ve uluslararası üstünlüğünce belirlendi. Böylece Avrupa ekonomik entegrasyonu, esas olarak küresel konularda Avrupa'nın ekonomik ve politik ağır-

Bu kısaltmanın bizde kullanılan biçimi COMECON idi. -*çev.*

lığının artmasına yönelik bir çaba biçiminde gelişmiş olsa da, bu süreçte belirleyici olan ABD'nin ekonomik ve askeri gücü idi. Bu süreç, hem Batı Avrupa hem de ABD tarafından hoş karşılandı; çünkü bu gelişme, söz konusu ülkelerin yönetici seçkinlerinin (Avrupa'nın yeniden inşası ve Sovyetler Birliği'nin etkisinin sınırlandırılması gibi) ortak çıkarlarına denk düşüyordu.

Avrupa entegrasyonuna yönelik ilk somut adım, 1948'te Hollanda, Belçika ve Lüksemburg arasında oluşturulan bir gümrük birliği olan Benelux'un kurulmasıyla atıldı. Bir gümrük birliği, bir serbest ticaret bölgesinden daha ileri bir adımdır. Gümrük birliği, bütün gümrük vergilerini ve üye devletler arasındaki ticaretle ilgili sınırlamaları ortadan kaldırmakla birlikte, her üye devlet birlik dışındaki bölgelerden yapılacak dışalımlara gümrük vergisi koymakta serbesttir. Öte yandan bir gümrük birliği, aynı zamanda üçüncü ülkelerden yapılan dışalımlar üzerine ortak bir dışsal tarife de uygulayabilir.

Benelux'u 1951'de Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (The European Coal and Steel Community -ECSC)'nu ortaya çıkartan Paris Antlaşması izledi. Bu yeni oluşum da kömür, çelik ve bunlarla ilgili sektörlerle ilgili olsa bile yalnızca bir serbest ticaret bölgesi değil, bir gümrük birliği olacaktı. Ancak bu son adımın önemi, onun sınırlı kapsamından çok daha büyüktü; çünkü söz konusu kapsam, Avrupa ekonomisinin en stratejik sektörlerinden bazılarını içine alıyordu.

ECSC'nin oluşum nedenleri, temelde ekonomik ve politikti. Bir yandan Fransa, Alman yayılmacılığının ortaya çıkmasını önlemek istiyordu. ECSC, Fransa ile Almanya arasındaki bazı yaşamsal sektörlerde temelli bir işbirliğini sağlamanın yanı sıra, iki ülke arasındaki yumuşamaya da bir çerçeve sağlamış olacaktı. Diğer yandan ECSC, hammadde güvenliğini, söz konusu sektörlerde modernleşmeyi ve kritik bolluk ya da kıtlık dönemlerini başarıyla yönetmeyi sağlayacaktı. Bu anlamda Paris Antlaşması'nın ortaya çıktığı anın, AB'nin oluşmaya başladığı an olduğu söylenebilir. Paris Antlaşması Fransa, Almanya, İtalya ve Benelux ülkelerini, Avrupa Topluluğu

Komisyonu'nuna denk düşen bir Yüksek Merci altında topladı. Bu Yüksek Merci, bağımsız sivil görevlilerden oluşuyordu ve üye devletlerin atadıkları dokuz temsilci tarafından yönetiliyordu.Bu arada altı üye ülkenin ulusal parlamentolarınca belirlenen ve bu parlamentoların her an görevden alabilecekleri 68 delegeden oluşan bir Avrupa Parlamentosu da oluşturuldu. Üye devletlerin temsilcilerinden oluşan Bakanlar Konseyi, ECSC'nin faaliyet alanlarıyla ilgili tüketiciler, sendikalar ve işçilerin temsilcilerinden oluşan Danışma Komitesi ve Avrupa Adalet Divanı, bu süreçte oluşturulan diğer kuruluşlardı. Bu kurumsal model, daha sonra Avrupa Ekonomik Topluluğu'nca aynen benimsendi.

Bir sonraki adım, Avrupa Ekonomik Topluluğu (EEC) ve Avrupa Atom Ajansı Kurumu (The European Atomic Agency Community - Euratom)'nun yaratılmasını sağlayan 1958 Roma Antlaşması oldu. Artık üç tane ulusötesi Avrupa kurumu (ECSC, Euratom ve EEC) vardı. EEC, ortak bir pazardı. Ortak bir pazar, bir gümrük birliğinden daha ileri bir adımdı. Antlaşma ile bölge içindeki sermaye, emek ve üretim etmenlerine serbest hareket olanağı sağlanıyordu. EEC; Avrupa Parlamentosu, Bakanlar Konseyi ve ECSC, EEC ve Euratom için birer adet Komisyon kurdu. Roma Antlaşması, metaların, hizmetlerin ve üretim faktörlerinin serbest dolaşımını kolaylaştırmak için üye devletlerin yasalarını birbirine uyumlulaştırıp bozulmayacak bir rekabet ortamı yaratacak bir sistem oluşturdu (ancak 3. Bölüm, rekabete çok özgül bir anlam yüklendiğini gösterecek).

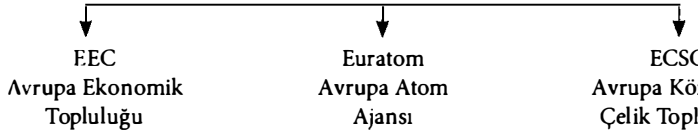
Antlaşmaya göre tarım ve ulaşım alanlarında ortak politikalar geliştirilecekti. Üye ülkelerdeki nüfusun yaşam standartlarını iyileştirmek ve azgelişmiş bölgeleri geliştirmek için (daha sonra göstereceğimiz gibi bunlar da çok sınırlı kalan girişimlerdi) Antlaşma, Avrupa Toplumsal Fonu-ATF (The European Social Fund -ESF) ve Avrupa Yatırım Bankası-AYB (The European Investment Bank EIB)'nın kurulması çağrısını yaptı. Aynı zamanda dünyanın geri kalan kısmına karşı ortak bir politika geliştirilecek, özel ticaret ve gelişme düzenlemeleriyle sömürgeci ve eski sömürgeci bağımlılıklar (bkz. 6. Bölüm) yeniden kurulacaktı.

Roma Antlaşması, daha büyük ölçekte bir ekonomik entegrasyon öngörmüştü. Dolayısıyla ulusal makro ekonomik politikaların diğer üye devletler üzerindeki etkisi de büyük olacaktı. İleride bir üye devlet kendi ödemeler dengesi açığını düzeltmek için eyleme geçtiğinde (bkz. 4. Bölüm), bu durum kendisini özellikle hissettirecekti. Antlaşma bir ekonomik ve parasal birlik için gerekli olacak merkezileşme ve birleşme yerine işbirliği ve eşgüdüm çağrısı yapıyordu. Bir ekonomik ve parasal birlik, birleşmiş bir para ve bütçe politikasını içeren ortak bir pazar gerektirir. Merkezi bir otoritenin kontrol ettiği ortak bir para birimi vardır ve gerçekte üye devletler artık bu ekonomik ve parasal birlik içindeki bölgeler konumuna gelmişlerdir.

1.1.2 Avrupa Topluluğu

1965'te ECSC, Euratom ve EEC Avrupa Topluluğu (AT) biçiminde birleştiler (Bkz. Şekil 1.1). Birleşme Antlaşması 1965'de imzalandı; ancak 1967'ye kadar yürürlüğe girmedi. 1973'te İrlanda, Danimarka ve İngiltere Avrupa Topluluğu'na katıldılar. Daha sonra 1981'de Yunanistan ve 1986'da İspanya ile Portekiz AT'na katıldılar. 1987 yılında Roma Antlaşması'nın ilk kapsamlı gözden geçirmesi yapılarak Tek Avrupa Senedi (TAS) (The Single European Act - SEA) imzalandı. TAS, 1 Temmuz 1987'de yürürlüğe girdi. TAS'nin arkasındaki güdü, temelde ekonomikti. Zaten 1970'lerin başından 1980'lerin başına kadar geçen dönem, ekonomik durgunluk dönemlerinden birisiydi. Avrupa devletleri, bu ekonomik durgunluğa, o sıralarda yaygın kabul gören Keynesçi ekonomik politika yönelimlerine uygun "subvansiyonlar, özel zararların kamusallaştırılması ve kamu ihalelerinden" (Hollman ve van der Pijl, 1996, sf. 62) oluşan bir dizi önleme baş vurarak yanıt verdiler. Ekonomik entegrasyon sürecindeki geri bir adım olan bu süreç, uygun yasal araçlardan yoksun olduğundan Topluluk tarafından hemen hemen hiç kontrol edilemedi. İşte TAS, bu 'Avrupa sklerozu'na (doku sertleşmesi-ç.n.) verilmiş bir yanıttı.

Şekil 1.1 Avrupa Topluluğu



TAS, üye devletleri 1992 yılına kadar iç pazarı bütünleştirme tahhüdü altına sokuyordu. TAS, bunu çoğunluk oylamasını önemli ölçüde yaygınlaştırarak mümkün kıldı (aşağıya bkz.); böylece Topluluğun ekonomik ve toplumsal alanlardaki gücünü geliştirdi; Avrupa Parlamentosu'nun rolünü artırdı; dış politikada işbirliğini biçimlendirir oldu ve (hükümet ve devlet başkanlarının düzenli toplantılar yaptıkları) Avrupa Konseyi'ni bir üst organ olarak kabul ettirdi. Gerçekte bu konuların hiçbirisi antlaşmalarda önceden bu biçimde saptanmamışlardı.

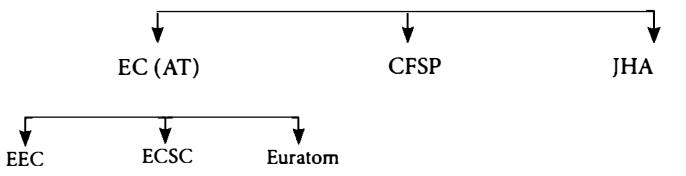
Daha da ilginci, TAS üç kurucu antlaşmada varolan karar alma sürecini de reforme etti. Roma Antlaşması'na göre üç ana değişiklik olmuştu: Birincisi, Bakanlar Konseyi'nde sağlanan oy çokluğu, toplumsal ve ekonomik birleşmenin yanı sıra araştırma-teknoloji alanlarında birliğin sağlanıp tek bir pazar oluşumunun tamamlanmasına izin veriyordu. Bakanlar Konseyi (daha önce sözü edilen Avrupa Konseyi ile karıştırılmasın!), üye devletlerin bakanlarını bir araya getirerek bir yasama organı oluşturuyordu. İkincisi, ulusal parlamentolara göre yetkisi çok sınırlı olan Avrupa Parlamentosu ile Bakanlar Konseyi arasındaki ilişkilerle ilgili etkin bir işbirliği mekanizması başlatıyordu. Üçüncüsü, ileride Topluluk antlaşmalarının yorumlanması ve yasalarla çelişmeyecek biçimde uygulanmasını denetleyecek olan Adalet Divanı'na eklemlenen bir Asliye Mahkemesi'ni ortaya çıkartıyordu. Ayrıca TAS, ekonomi ve para politikalarının yakınsaması ile ilgili yeni araçları Roma Antlaşması'na dahil ediyordu. Aynı zamanda toplumsal politikalarla ilgili düzenlemeler ve üye devletler üzerinde zorlayıcı etkisi olan, çoğunluk oyuyla kabul ettirilen toplumsal iyileştirme önerileri de antlaşmaya ekleniyordu.

1.1.3 Avrupa Birliği

Topluluk antlaşmalarının sonraki gözden geçirilmiş biçimi, 1992 yılında imzalanan ve Avrupa Birliği'ni oluşturan Avrupa Birliği Antlaşması (ABA) (Treaty on European Union- TEU) ya da Maastrich Antlaşması oldu. ABA, Sovyetler Birliği'nin çöküp Soğuk Savaş'ın sona ermesinin hemen ardından gündeme geldi. Geçmişte Sovyetler Birliği'nin etki alanındaki Doğu Avrupa ülkelerinin AB üyeliği için başvurmaları bekleniyordu. 2005 yılına kadar yaklaşık 20 üyeli olacak biçimde (1995 yılında Avusturya, Finlandiya ve İsveç AB'ne katılmışlardı) büyümesi beklenen bir toplulukta karar alma süreçlerinin kolaylaştırılması için AB kurumlarında bir reformun gerekli olduğu kabul ediliyordu. Yapılan revizyon için öne sürülen resmi gerekçe, karar alma süreci üzerinde odaklanarak varolan hantallığı azaltmak olarak açıklansa da, asıl neden, ekonomik olarak güçlü devletlerin AB'ne sonradan giren küçük ve yoksul devletler üzerindeki politik üstünlüklerini sürdürme arzularıydı. İkinci neden, 1990 Ekim'inde Almanya'nın birleşmesiyle birlikte, yeniden uyanan güçlü Almanya kaygısıydı. Buna Fransa'nın geleneksel yanıtı, entegrasyonu daha da ilerleterek bu gücü sınırlamaya çalışmaktı. Bu, Ekonomik ve Parasal Birlik (EPB)'nin başlatılması anlamına geliyordu. Üçüncüsü, yalnızca politik nedenlerle değil, ekonomik nedenlerle de daha ileri bir ekonomik entegrasyonun gerekli olduğu kabul ediliyordu. 1992-1993 arasındaki Döviz Kurları Mekanizması (DKM) (The Exchange Rate Mechanism- ERM) 'ndaki kriz (Bkz. 4. Bölüm), bunun gerçek bir kaygı olduğunu göstermişti.

ABA, üç sütun üzerinde duruyor. Birincisi, AT. Dolayısıyla üç topluluğu (ECSC, EEC ve Euratom) içinde barındırıyor. İkincisi, bir Ortak Dışişleri ve Güvenlik Politikası (The Common Foreign and Security Policy – CSFP). Üçüncü olarak da bir Adalet ve İçişleri (The Justice and Home Affairs-JHA) politikası var. Son iki sütunda bulunan politikalara eskisinden daha büyük öncelik verildi. Şematik olarak bu durum Şekil 1.2'deki gibidir.

Şekil 1.2 Avrupa Birliği



Üç sütunun varolması, federalist bir çözüm değildir. Bu yapı, CFSP ve JHA'yı AT çerçevesinde bütünleştirecekti. Ancak bu reddedildi. Bununla birlikte AB bünyesinde, birçok uluslarüstü (supranational) nitelikte öğe var. AT'nın yetki alanı genişletildi ve Bakanlar Konseyi'nde nitelikli oy çoğunluğu ile karar almaya daha çok başvuruldu. Bu, üye devletlere nüfus büyüklüklerine göre oy ağırlığı sağlayan bir oy verme sistemi. Avrupa Parlamentosu'nun gücü, artırıldı. Birlik politikalarını uygulayan, yönlendiren ve yasa tekliflerini sunan komisyonlar, giderek ulusal hükümetlerden daha fazla bağımsızlaşmaya başladılar. CSFP ve JHA, her ne kadar AT'dan ayrı olsalar da, ona daha çok yakınlaştılar. AT kurumları tarafından idare ve kısmen onun bütçesinden finanse edildiler; aynı yasal değişiklik hükümlerine tabi oldular. Belki de Maaschtricht Antlaşması'ndaki en önemli yenilik, 2002 yılına kadar Ekonomik ve Parasal Birlik'e ve tek bir Avrupa para birimine (Euro) geçişi gerçekleştirmek için gerekli koşullar ve geçiş programının kabul edilmesiydi. Merkez Bankaları Avrupa Sistemi (The European System of Central Banks-ESCB), bütünüyle bağımsız olacaktı ve mutlak önceliği enflasyonla mücadele etmeye verecekti. 4. Bölüm'de öne sürüldüğü gibi bu bağımsızlık ve öncelik bazı özel çıkarları temsil ediyordu.

ABA, birçok önemli konuyu çözülmeden bırakmıştı. Bunlar yalnızca teknik konular değildi. Tersine, bunlar yukarıda sözü edilen değişikliklerden, yani Sovyetler Birliği'nin çöküşünün bir sonucu olarak Doğu Avrupa ülkelerinin AB'ne katılmak için baş vurmasından; Almanya ile daha ileri bir entegrasyon sağlayıp, böylece birleşmeden sonra artan Alman gücünü olabildiğince kontrol etme ge-

reksinmesinden; Ekonomik ve Parasal Birlik'i gerçekleştirme gereğinden, vb. kaynaklanıyordu. Böylece Antlaşma'nın gözden geçirilmesi bir gereklilik haline gelmişti. Bu gözden geçirmenin içeriği ve biçimi konusunda uzlaşmaya 1996 yılında yapılan Hükümetlerarası Konferans-HK (Intergovernmental Conference -IGC) ile ulaşıldı.

Bir HK, Birlik'te uygulanan işlemler ve kurumlar çerçevesinin dışında hükümetler arasında gerçekleşen bir görüşmedir. Bu görüşme aracılığıyla üye devletler, hem yasal ve kurumsal çerçeve hem de uygulanan işlemlerin değiştirilmesi üzerinde anlaşırlar. Ne var ki, HK uygulanan politikaların özgül içeriğini doğrudan belirlemez. Konferansta yapılan görüşmeler, genellikle Bakanlar Konseyi'nin eşgüdümü ve kılavuzluğu altında resmi uzmanlarca önceden hazırlanan raporlar ve öneriler ışığında biçimlenir. Birlik tarihinde bugüne kadar altı HK yapıldı. Bunların birisi, sonucunda Paris Antlaşması'yla ECSC'nin kurulduğu 1950-51'de; birisi, sonucunda Roma Antlaşması'yla EEC ve Euratom'un kurulduğu 1955-57'de; birisi, sonucunda Tek Avrupa Senedi'nin imzalandığı 1985'de; ekonomik birlik ve para birliği konularında ayrı ayrı olmak üzere ikisiyse sonucunda Maastricht'de ABA'nın imzalandığı 1990-91'de yapıldı. Diğer antlaşmalarda düzeltmeler yapan, ancak onların yerini almayan Avrupa Birliği Antlaşması, bir sonraki HK'ın programını ve işleyişini ele alan ilk konferans oldu. Sonuncu HK, Torino'da 1996 Mart'ında başladı ve 1997 Haziran'ında sona erdi. Bunun sonucundaysa 1997'de Amsterdam Antlaşması imzalandı.

1996'daki HK'da karşılaşılan sorunlar, beş temel konu çevresinde dönüyordu. Birinci sorun, "AB'yi vatandaşlara yakınlaştırma" sorunuydu. Gerçi bu biraz belirsiz bir kavram. Temelde bu kavramı, EPB (Ekonomik ve Parasal Birlik) ve bunun gerektirdiği fedakârlıklara karşı Avrupa'daki nüfusun büyük bir bölümünün giderek artan direnci bağlamında anlamak gerekiyor (Bkz. 4. Bölüm). Avrupa kurumları sıradan vatandaş için daha şeffaf olmak zorunda. Eğer EPB projesi kamuoyuna pazarlanmak isteniyorsa, AB karar alma süreçlerinin çok daha fazla demokratik olması gerekiyor.

İkinci sorun, hangi konularda karar almak için oybirliği sağ-

lanması gerekliliğiyle ilgili idi. Gelecekte AB diğer devletlerin katılımıyla genişlediğinde karar alma sürecinin daha esnek olması gerektiği öne sürülmüştü. Şu an birçok konuda oy çokluğu ilkesi uygulanıyor (Bkz. aşağıda Kısım 1.3) Buradaki sorun şudur: bu ilkenin uygulanması genişletilecek mi, genişletilecekse nasıl genişletilecek? Konsey kararlarının oybirliğiyle değil, nitelikli çoğunlukla alınması yönünde bir talep var. Bu talep, aslında: (a) büyük üye devletlerin varolan ağırlıklarını sürdürme isteğini; (b) Almanya ve Fransa'nın, EPB, tek bir ortak para biriminin kabulü ve sonul olarak federal bir Avrupa devletine giden yolda İngiltere'nin istediğinden çok daha hızlı adımlarla ilerleme isteğini gizliyor. Üye devletlerden ondördü, AB'nin ikinci ve üçüncü sütunlarında, yani CFSP ve JHA konularında nitelikli oy çokluğunun başlatılmasını destekliyorlar. İngiltere, bu öneriye karşı çıkıyor. Bu konuyla ilgili bir başka sorun da Komisyon'un bileşimi sorunu. Avrupa Parlamentosu'na göre, büyük devletler, küçük devletlerin ellerindeki bir komisyon üyeliğinden vazgeçmelerini istemek yerine kendi ellerindeki iki komisyon üyeliğinden birisinden vazgeçmeliler.

Üçüncü sorun, Avrupa savunma birliği olan Batı Avrupa Birliği BAB (Western European Union-WEU) sorunuydu. İngiltere, BAB'ni özerk bir ordu olarak NATO komutası altında tutmak yanlısıyken Almanya ile Fransa onu AB'nin ikinci sütunu, yani CFSP kontrolü altına almak istiyorlar. Burada ortaya çıkan fark da, federalist bir Avrupa devletinin Almanya ve Fransa'nın lehine bir gelişme olacağına inandığı için bu gelişmeye direnen İngiltere'nin arzusunu ortaya koyuyor. Zaten Avrupa Parlamentosu, söz konusu üç sütunun devamından yana değil. CFSP'yi (ayrıca JHA'yı da) Avrupa Topluluğu'na bağlamak istiyor. İnanılıyor ki, bunun sağlanması, en son Eski Yugoslavya'ya müdahalede uğranılan başarısızlığın ortaya koyduğu gibi, şu an pratikte varolmayan ortak bir dış politikanın oluşturulmasını da kolaylaştıracaktır. Bu, aynı zamanda dış politikanın demokratik içeriğini artıracaktır. Söz konusu farklı eğilimler (ve çıkarlar) bir yana bırakılırsa BAB'in önemi, AB'nin giderek artan ekonomik ağırlığıyla birlikte daha da artacak gibi görünüyor.

Ekonomik güç ve askeri güç karşılıklı olarak birbirlerini artırırlar. Gelecekteki birleşmiş bir Avrupa'nın, kendisine ait bir askeri aygıta sahip olması gerekecektir.

Dördüncü sorun, suçlar, göçmenler ve sığınmacılar gibi konularda İngiltere ile diğer üye devletler arasında varolan görüş farlılıklarıydı. İngiltere için bunlar polisin ve içişleri bakanlıklarının ilgi alanına giren, dolayısıyla da her üye devletin yalnızca kendisini ilgilendiren konulardır. Diğer üye devletler ise bu konularla ilgili politikalarda daha ileri bir entegrasyon istiyorlar (Bkz. 8. Bölüm).

Beşinci sorun, müzakerelerde önemli bir rol oynayacak olan işsizlik sorunuydu. AB içindeki işsiz sayısı 19 milyona yaklaşırken işsizlikle mücadele, enflasyonla mücadeleye göre ikincil konuma itilmiş durumda. Bazı üye devletler, işsizliğin EPB'na katılma için yakınsama kriterlerine eklenmesini isterken (Bkz. 4. Bölüm), bazıları buna karşı çıkıyor.

1997'de imzalanan Amsterdam Antlaşması, bu hazırlık müzakereleri temelinde imzalandı. Sonuç, beklentilerini son derece alçakgönüllü tutanlar için bile hayal kırıklığı oldu. Antlaşma'nın imzalanmasından kısa bir süre sonra üyelik başvurusunda bulunan ülkelerle giriş müzakerelerine başlama kararı alınmasına karşın, genişlemenin ardından değişecek olan Birlik içinde karar alma sürecinin nasıl olacağına ilişkin bir uzlaşmaya varılmış değil. Uygulamada Dışişleri ve Güvenlik Politikası'nda hiçbir değişiklik yapılmadı.* BAB, İngiltere'nin muhalefeti yüzünden, Fransa ve Almanya'nın isteğinin tersine AB ile bütünleşmedi. Bazı ülkeler için belli alanlarda daha ileri bir entegrasyon yönünde sürecin ilerleme olasılığı (esneklik) şimdilik son derece zor görünüyor.

Öte yandan Avrupa Parlamentosu'nun gücü biraz daha arttı. Önceden yirmiden fazla olan karar almayla ilgili yapılacak işlemlerin sayısı üç temel işleme indirildi. Bunlar danışma, işbirliği ve birlikte karar alma (Bkz. aşağıda Kısım 1.3). Sığınma ve göçmen politikalarının yanı sıra suç eylemleriyle de ilgili Schengen Sistemi (Bkz. Bölüm 8), ABA ile bütünleştirildi. Schengen Sistemi'nin emek kar-

* Bir istisna olarak Antlaşma'ya, Fransa'nın isteğiyle, Konsey Genel Sekreterliği'nin CFSP adına yüksek temsilcilik işlevi göreceği eklendi (J maddesi)..

şıtı yapısına rağmen kuşkusuz bu, olumlu bir gelişme; çünkü hem Avrupa Parlamentosu hem de Adalet Divanı bu konulardaki politikaları etkileyebilecek belli bir güce sahipler. Temel insan hakları, Amsterdam Antlaşması'na dahil edildi. Adalet Divanı'na bu haklarla ilgili ihlaller konusunda başvurulabilinecek. Bir üye devlet bu hakları ihlal ettiğinde, Konsey'de oy kullanma dahil bazı haklarını yitirebilecek. Bu, oldukça ılımlı bir önlem. Birlik'ten çıkarılmayla ilgili herhangi bir koşul yok. Son olarak bütün ülkeler, işsizliğe karşı ortak bir stratejinin gerekliliği üzerinde anlaştılar; ama bu sorunu çözmek için ayrılan AB fonuna bir ek yapılmadı. İş alanları yaratma yine ulusal hükümetlerin sorumluluğunda kaldı.* Tüm bunlar göz önünde tutulduğunda, sonuçların gerçekten yetersiz oldukları söylenebilir. (*Europa van Morgen*, 1997; Louis, 1997).

1.1.4 Genişlemeler

Yukarıda belirtildiği gibi AB, birkaç genişleme sürecinden geçti. 2005 yılına kadar gerçekleşmesi olası genişlemeleri de ekleyerek bunlar şu biçimde özetlenebilir:

- 1973 – Danimarka, İrlanda, İngiltere.
- 1981 – Yunanistan.
- 1986 – İspanya, Portekiz.
- 1995 – Avusturya, Finlandiya, İsveç.
- 2005** – Çek Cumhuriyeti, Polonya, Macaristan, Slovenya, Hırvatistan.

Bu genişlemelerden bizi en çok ilgilendirenler, 1973'teki genişleme ile yakın gelecekte, olasılıkla 2005 yılında olacak olan genişlemedir. Bunlardan birincisi çok önemli; çünkü bugün bile İngiltere ile AB'nin geri kalan ülkeleri arasındaki düşünce farklılıkları bu birleşmeyle başladı. İkincisi de önemli; çünkü bu birleşmeyle birlikte Topluluk'un geleceği biçimlenecek. 1973 ile başlayalım.

ABA'nın istihdam politikaları konusuna verdiği 'öncelik' işte bu kadar.

Son genişleme 2004 yılında oldu ve AB'ne şu ülkeler katıldı: Kıbrıs Rum Yönetimi, Malta, Polonya, Slovakya, Slovenya, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya, Çek Cumhuriyeti.). *-çev.*

1.1.4.1 İngiltere'nin Girişi

Birlik'in ilk altı üyesi bir gümrük birliği isterken, başlangıçtan bu yana İngiltere serbest ticaret bölgesinden yanaydı. Ayrıca İngiltere, sonunda birleşik bir Avrupa devleti oluşturmayı hedefleyen federalizme de karşıydı. İngiltere'nin bu tavrının iki nedeni vardı. Birincisi İngiltere, ABD ile kurduğu (ve 2. Dünya Savaşı'ndaki müttefik zaferiyle güçlenen) özel ilişkiyi ve Commonwealth'ı korumayı düşünüyordu.* İkincisi İngiltere, kendisinin bir dünya gücü olarak oynadığı rolü sürdürebileceğine inanıyordu. İngiltere'nin ekonomik üstünlüğü, İngiliz mali gücünden kaynaklanıyordu. İngiliz sterlini, uluslararası bir para olarak önemliydi. Doğallıkla bu durum, ekonomik ve parasal birlikle birlikte sınırlanacak ve ortak bir para birimine geçişle yok olacak önemli bir ekonomik avantajı İngiltere'ye sağlıyordu (Tıpkı, 4. Bölüm'de tartışılacak olan, bugünlerde ABD doları örneğinde görüldüğü gibi). Bunlar ve başka farklılıklar nedeniyle İngiltere AET'nin oluşturulmasını hedefleyen müzakerelerden çekilmişti. Sonuçta AET, 1 Ocak 1958'de İngiltere olmaksızın kuruldu. İngiltere, AET'nin kurulmasına bir tepki olarak Norveç, İsveç, Danimarka, Avusturya ve İsviçre ile bir araya gelerek bir serbest ticaret bölgesi oluşturdu. 4 Ocak 1960'ta Stockholm Konvansiyonu'yla EFTA (European Free Trade Association) kuruldu. Daha sonra EFTA, AB'ne katıldıkları için bazı üyelerini kaybetti, bu arada yeni üyeler kazandı. Bugün (2000 yılı) EFTA, şu üyelerden oluşuyor: Norveç, İzlanda, Liechtenstein ve İsviçre.

EFTA'nın kurulmasından hemen sonra İngiltere, kendi durumunu gözden geçirmeye başladı. İlkin, Ortak Pazar, bir hayli başarı kazanmıştı. İkinci olarak, sterlinin geçerli olduğu bölgeler giderek İngiliz ihracatını tüketemez olmaya başlamıştı. 1953 yılında İngiliz ihracatının % 47'si bu bölgeye, %27'si ise Batı Avrupa'ya gidiyordu. 1962'de bu oranlar % 34'e karşılık % 37 biçiminde değişmişti (Mandel, 1970, sf. 68). Üçüncü olarak, İngiliz sermayesi,

* Asıl adı The British Commonwealth of Nations (Britanya Uluslar Topluluğu) olan bu birlik 1921 yılında kuruldu. İngiltere'nin eski sömürgeleriyle birlikte oluşturduğu bir ortaklıktır. *-çev.*

Ortak Pazar ülkelerindeki sermayelerin iç içe geçerek oluşturdukları "Avrupa" görünümlü firmaların önemini anlamıştı. Bu firmalar, dev Amerikan işletmeleri ölçeğine ulaştıklarında İngiliz sanayisine dünya pazarlarında bağımsız bir yer bırakmayacaklardı (Mandel, 1970, sf. 69). Böylece İngiltere 1961'de üyelik için AET'ye başvurdu. Üyelik müzakereleri zorlu ve zahmetli yürüdü. Sonunda bir anlaşmaya ulaşılamadı ve 1963 Ocak'ında müzakereler belirsiz bir tarihe ertelendi. Bu başarısızlığın nedenleri karmaşıktı. Burada bunlardan yalnızca ikisine kısaca değinelim. Tarım politikası konusunda İngiltere, Birlik'in Ortak Tarım Politikası'na katılmayı kabul etti; ancak 12 ile 15 yıl arasında bir geçiş dönemi istedi. Oysa AET, 1969'a kadar OTP'nı uygulamayı düşünüyordu. Tarifeler konusunda da İngiltere, AET'nin ortak dış tarifelerini kabul etti; ancak bu tarifelerde % 20'lik bir kesinti, Commonwealth ülkelerinin ürünleri için çeşitli istisnalar talep etti.

1964'te İngiltere'de hükümetin değişmesi, İngiltere'nin AET'ye katılma kararlılığında yeni bir atılıma neden oldu. Yeni İşçi Partisi hükümeti, 1966'da üyelik için yeni bir başvuru yaptı. Bu kez iki taraf da müzakerelerde esnek bir yaklaşım gösterdi. Ancak buna karşın sonuç yine başarısız oldu. Bunun temel nedeni, Fransa Başkanı General De Gaulle'ün İngiltere'nin AET'ye girişine karşı düşmanca bir yaklaşım sergilemesiydi. Bu düşmanlığın temelde siyasal bir doğası vardı. De Gaulle, AET'nin liderliğiyle ilgili olarak İngiltere'den gelecek bir yarışma istemiyordu (Bulmer, 1994, sf. 19). 1969'da General De Gaulle görevden ayrılınca İngiltere ile müzakereler üçüncü kez başlatıldı ve bu kez 1971'de başarıyla sonuçlandırıldı. İngiltere, 1 Ocak 1973'de İrlanda, Danimarka ve Norveç ile birlikte AET'ye katıldı. Ancak Norveç, pratikte katılmayı gerçekleştiremedi; çünkü referandumda Norveç halkı üyelik için gerekli oyları vermedi.*

1991'de AT ve EFTA, bir araya gelerek Avrupa Ekonomik Bölgesi

1975'te İşçi Partisi yeniden iktidar olunca İngiltere, giriş koşullarını yeniden müzakere etti. Bazı konularda daha iyi koşullar elde etti; ancak aynı önemdeki diğer bazı konularda kaygılarının temelsiz olduğunu anladı (Bkz. Swann, 1995, sf.39-42).

-AEB-(European Economic Area- EEA)'ni oluşturdular. Bu yeni oluşum,

> "her bakımdan malların serbest dolaşımını sağlıyor. Ayrıca AEB içinde hizmetlerin sağlanmasında da serbestlik olacak... Bireyler, (karşılıklı olarak kabul edilen koşullarda) bütün AEB içinde seyahat edip çalışacaklar ve (bazı istisnalar olsa da) sermaye hareketleri serbest olacak. EFTA devletleri, Topluluk'ta varolan birçok yasayı benimseyecekler. EFTA, rekabet kuralları konusunu (karteller, devlet yardımları, vb.) tartışacak; ancak bu konuda EFTA, üyeleriyle ilgili özel durumlarla ilgilenecek ayrı bir organ oluşturuyor. Bununla birlikte birleşmenin kontrolü, Brüksel Komisyonu'nun elinde kalacak. EFTA devletlerine, AT mevzuatı konusunda oy kullanma hakkı verilmeyecek (Swann, 1994, ss, 357-8)"

AEB, AET'nin onbeş üyesi ile dört EFTA üyesinden oluşuyor. Bu oluşuma katılmayan tek ülke, EFTA üyesi İsviçre.

1.1.4.2 Doğu'ya Doğru Genişleme

15 yeni üyelik başvurusu beklemede.* İzleyen paragraflarda bunlardan yalnızca Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri- MDAÜ, yani Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Letonya, Litvanya ve Slovenya'nın üyelik müzakerelerine odaklanılacak.

Üyelik için talepte bulunan ülkelerin giriş işlemleri konusunda Komisyon, başvuran her ülkeyle ilgili görüşler geliştiriyor. Bu görüşler, her başvuru için ekonomik ve politik durumun bir betimlemesini, AB yasaları ve anlaşmalarının uygulanma yeterliliğiyle ilgili bir değerlendirmeyi, müzakereler sırasında ortaya çıkan sorunlar konusunda bir bildirimi ve müzakerelerin başlamasıyla ilgili bir tavsiyeyi içeriyor (*Europa van Morgen*, 1996, sf.238).

---

* Bu ülkeler Türkiye, Kıbrıs, Malta, İsviçre, Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya, Litvanya, Estonya, Letonya, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Slovenya, Hırvatistan'dır. *(Europa van Morgen*, 1996). 1996 Kasım seçimlerinden sonra kurulan yeni İşçi Partisi hükümeti, Malta'nın AB'ne başvurusunu rafa kaldırdı. Ancak Malta, Ekim 1998'de üyelik için başvurusunu yeniledi.

Giriş kriterlerine göre başvuranlar (a) hem insan hakları hem de azınlık hakları konusunda yasal kuralları uygulamak zorunda olacak, (b) AB içindeki rekabetle baş edebilecek bir pazar ekonomisi sağlayacak ve (c) EPB de dahil olmak üzere, AB yasaları ve anlaşmalarını ("müktesebat"ı) kabul edecek.

Geçiş dönemindeki en önemli mali yardım aracı, PHARE'dir.* PHARE'nin 1988-99 bütçesi 11 milyar ekü,** bunun 1995-99 dönemine ait olan kısmı 7 milyar ekü. 2000-06 dönemi için PHARE'ye yıllık 1.5 milyar euro ayrılıyor. Bu paralar, esas olarak 'demokrasinin güçlendirilmesi ve ekonominin yeniden yapılandırılması'na tahsis ediliyor (*Europa van Morgen*, 1996, sf. 240).

Ne var ki gerçek bir hayli farklı. 1994'te Avrupa Parlamentosu'nda yapılan eleştirilerle ortaya çıktı ki, PHARE'ye ayrılan para yalnızca bu konuyla ilgili çalışmalar için harcandı ve ödeme yapılanlar arasında yerel danışmanlar bulunmuyordu. Sonuç olarak bu çalışmalar zaten hedef ülkelerin bildikleri şeyleri yinelemekten başka bir şey yapmıyorlar. Bu arada gözden kaçırılmaması gereken bir nokta daha var. Bu yöntemle, MDAÜ'nden AB'ne, başka yoldan elde edilemeyecek bir bilgi akışı sağlanıyor. Üstelik bununla hem özelleştirmeleri kolaylaştırmak için gerekli bilgiler elde ediliyor, hem de AB'den MDAÜ'ye doğrudan yabancı yatırımların akışı kolaylaştırılıyor.***

Ek olarak şu fonlar da sağlandı: İki taraflı yardım programı için Avrupa Yatırım Bankası'ndan 3.7 milyar ekü; Avrupa Yeniden Yapılandırma ve Gelişme Bankası'ndan 3.6 milyar ekü; borç öde-

PHARE, bir kısaltma. Açılımı şöyle: "Poland, Hungary: Assistance for Restructuring Economies" (Polonya, Macaristan: Ekonomilerin Yeniden yapılandırılması için Yardım).

ECU, Avrupa Birliği'nin para birimi. *-çev.*

*** Politikayı belirleme yetkisi AT'nun elinde olduğu için Komisyon, aday ülkeden yapılacakları talep ediyor. Ancak bu olması gerekenden çok uzak bir biçimde gerçekleşiyor:
"çünkü yönetim birimlerindeki önde gelen kişilerden 'hemen hemen hiçbirisi', aday ülke vatandaşlarından seçilmiyor. Bu kişiler Batı Avrupa ülkelerinden seçiliyor. Bunları AT organları tayin ediyor ve aday ülkelerdeki AT/AB delegasyonları ve Komisyon'un denetimi altında çalışıyorlar." (Gowan, 1995, sf.35-36).
Avrupa Sayıştayı bile gerçekte ne kadar para harcandığını izleyebilme olanağına sahip değil.

melerini karşılamak için AT'dan 2.9 milyar ekü; ayrıca ECSC ve Euratom'dan verilen borçlar ve IMF, Dünya Bankası, Paris Kulübü ve Londra Kulübü tarafından sağlanan iki taraflı yatırım garantileriyle sigorta kredisi düzenlemeleri. Bunların yanı sıra AB, MDAÜ'leri ile Avrupa Anlaşmaları'nı imzaladı. Bu anlaşmalar uyarınca AB, MDAÜ'nün AB'ye ihraç ettiği sanayi ürünleri üzerindeki bütün miktar kısıtlamalarını ve tarifeleri başlangıçtaki on yıllık bir dönem için kaldırdı. Bununla birlikte tekstil ve kömür gibi bazı 'duyarlı' sektörler bu uygulamanın dışındalar. Tarım da dışta tutulan sektörlerden birisi. Polonya ve Macaristan'la imzalanan anlaşmalar 1 Şubat 1994'te, diğerleriyse 1 Şubat 1995'te yürürlüğe girdi.*

Bütün bu işler, adı kibarca 'yapılandırılmış bir diyalog' olarak konulan bir süreç altında yürütülecek. Avrupa Konseyi ve Bakanlar Konseyi'yle yapılan toplantılarda şu konular konuşulacak: dışişleri, maliye, ekonomik işler, tarım, taşımacılık, telekomünikasyon, araştırma ve çevre, adalet ve içişleri, kültür ve eğitim (*Europa van Morgen*, 1996, sf. 241). Bu konuşmalar temelinde AB liderleri, bütün aday ülkelerle ilgili olarak üyelik müzakerelerinin başlatılıp başlatılmayacağına, ya da "öncelik tanınacak olanları seçmeye ve geride kalanlara mali yardımla destek olmaya" karar vermek zorunda kalacaklar (*Europa van Morgen*, 1996, sf. 241). Konu oldukça nazik. Almanya, ilk etapta Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın alınmasını istiyor; çünkü bu ülkeler onun etki alanında bulunuyorlar. ABD ve İskandinav ülkeleri ise, stratejik nedenlerle, önce Baltık ülkelerinin alınmasını istiyorlar (*Europa van Morgen*, 1996). Doğu'ya doğru Birlik'in genişlemesinin nedenleri ve etkileri 6. Bölüm'de tartışılacak.

Bu antlaşmaların öncesinde, 1990'ların başında sağlanan ticaret imtiyazları vardı: "Bunlar, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi-GTS-'nin Doğu Avrupa ülkelerine doğru genişletilmesiyle biçimlenmişlerdi. Bu arada yalnızca devlet ticareti yapan ülkelere karşı uygulanan koşullu ve açık sınırlandırmaların bazıları kaldırılırken, bazıları askıya alındı. ...Ardından ticaret ve ekonomik işbirliği konularında iki taraflı anlaşmalar sonuçlandırıldı. ... Bu anlaşmalar, Avrupa Anlaşmaları'na giden yolu hazırladılar." (Avrupa Ekonomik Komisyonu, 1995, sf. 111)

1.2 Avrupa Birliği'nin Ana Organları

AB tarihinin en önemli anlarına hızlı biçimde göz attıktan sonra şimdi onun esas organlarıyla tanışalım. AB'nin nasıl işlediğini anlamak için onun en önemli kurumlarını göz önünde tutmak zorundayız. Bu kısımda kısaca bu kurumların temel özelliklerini ve görevlerini ortaya koyacağız. Burada verilecek ön bilgiler, AB'nin karar alma süreciyle ilgili olarak sonraki iki kısımda yapılacak çözümlemeye bir temel sağlayacaktır.

15 devlet ve hükümet başkanı, 15 dışişleri bakanı, Komisyon başkanı ve başkan yardımcısından oluşan **Avrupa Konseyi** (ya da Avrupa Zirvesi) 1974'te kuruldu. Başlangıçta devlet ve hükümet başkanları arasında resmi olmayan bir tartışma ve uzlaşma fırsatı olarak düşünülmüştü. Ancak zaman içinde AB'nin giderek önemi artan bir organı durumuna geldi. Konsey'in üst düzey konumu, Avrupa Tek Senedi tarafından resmi olarak kabul ediliyor.* Bu örgüt Avrupa Zirvesi biçiminde her yıl en az iki kez toplanıyor. Avrupa Zirvesi, her zirveden sonra Avrupa Parlamentosu'na bir rapor sunuyor. Ayrıca Birlik çalışmalarında sağlanan ilerlemelerle ilgili yıllık bir rapor da hazırlıyor. Avrupa Zirvesi, daha sonra Bakanlar Konseyi tarafından yasalara çevrilen politik kararlar alıyor. Bakanlar Konseyi'nin çözümleyemediği sorunlarla ilgili müzakereler yapıp bunlara politik yön veriyor ve öncelikleri belirliyor. Yalnızca iç politikalar konusunda değil, dış politikayla ilgili önemli konularda da stratejiler belirliyor.

Bakanlar Konseyi (genellikle kısaca Konsey deniyor), 15 üye devletin bakanlarından oluşuyor. Konsey, kendi içinde farklı alt konseyler (Ortak Tarım Politikası'yle ilgilenen Tarım Bakanları Konseyi; Avrupa Para Sistemi ile ilgilenen, kısaca ECOFIN denilen Ekonomik ve Maliye Bakanları Konseyi; Dışişleri Bakanları Konseyi

---

Avrupa Zirvesi'ni, 1949'ta 40 Avrupa devletinin bir araya gelerek oluşturdukları ilk Avrupa Konseyi ile karıştırmamak gerekiyor. 1949'ta kurulan ilk Avrupa Konseyi, örgütsel olarak AB kurumlarından ayrıydı. O, demokrasi ve insan haklarını denetleyen bir örgüttü. Okuyucu ilk Avrupa Konseyi'nin hem Avrupa Zirvesi'nden, hem de AB'ne üye devletlerin bakanlarından oluşan Bakanlar Konseyi'nden farklı olduğunu unutmamalı.

vb.) barındırıyor. Konsey, bir ülkenin büyüklüğüne bağlı olarak elde ettiği oylardan oluşan bir sistemde oybirliği ya da nitelikli oy çoğunluğuyla karar alabiliyor. Üye ülkelerin sahip oldukları oy ağırlıkları şöyle: Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere 10'ar oy; İspanya 8 oy; Belçika, Yunanistan, Hollanda ve Portekiz 5'er oy; Avusturya ve İsveç 4'er oy; Danimarka, İrlanda ve Finlandiya 3'er oy; Lüksemburg 2 oy. Bir teklifin kabul edilmesi için 62 kabul oyu gerekiyor. Konsey başkanlığı, altı aylık dönemler için üye devletlere sırayla geçiyor.

Bakanlar Konseyi, yasama yetkisine sahip. Avrupa Konseyi'nden gelen teklif taslakları ve Komisyon'un önerileri, yalnızca Konsey bunları kabul ederse Topluluk yasası durumuna geliyor. Daha önce söylendiği gibi, Tarım Konseyi, Ekonomik ve Mali Konsey, vb. adlarla toplandığında Konsey'i oluşturan kişi sayısı değişebiliyor. Dışişleri ve tarım bakanları, üst organ oluşturuyorlar. Çoğu durumda belli özel alanlarla ilgili bakanların görüşmeleri uyuşmazlıkla sonuçlanıp kilitlenince, dışişleri bakanları topluluğu (ki buna çoğunlukla Genel Konsey deniyor) bir üst organ olarak toplantıya çağırılıyor. Her üye devlet Brüksel'de kendi ulusal delegasyonuna sahip. Bunlara genellikle deneyimli diplomatlar olan Daimi Temsilciler başkanlık ediyor. Coreper denilen Daimi Temsilciler Komitesi (The Committee of the Permanent Representatives), Konsey toplantılarının hazırlıklarını yürütüyor.

Başlangıçta bütün kararların oybirliğiyle alınması gerekiyordu, ancak TAS (1987), tarım, balıkçılık, iç pazar, çevre ve taşımacılık gibi alanlarda nitelikli çoğunluk ilkesini başlattı (bkz. yukarıda). Vergiler, sanayi, kültür, bölgesel ve toplumsal fonlar ile araştırma ve teknoloji gibi konularda Konsey, kararlarını oybirliğiyle alıyor. Bunlar, AB'nin ilk sütunuyla, AT ile ilgili. Diğer iki sütun, yani JHA ve CSFP'da da oybirliği gerekiyor. Ayrıca 1966'da varılan Lüksemburg Uzlaşması, yaşamsal ulusal çıkarlarla ilgili konuların tartışılmasında konsensus'a (oydaşım) ulaşıncaya kadar tartışmaya devam edilmesi kuralını getiriyor.

Avrupa Komisyonu, 15 bin sivil çalışanla desteklenen 20 komisyon üyesinden oluşuyor. Beş büyük üye devlet (Fransa, İngiltere,

Almanya, İspanya ve İtalya) ikişer komisyon üyesine sahip. Diğer devletlerse birer adet komisyon üyesine sahip. Komisyon üyeleri, yenilenebilirlik koşullarında beş yıllık dönemler için ulusal hükümetlerce atanıyor; fakat üyelerin ulusal sadakat bağıyla kendilerini sınırlandırmamaları bekleniyor. Avrupa Konseyi, bu 20 komisyon üyesinden birisini başkan, ikisini başkan yardımcısı olarak atıyor. Başkan ve başkan yardımcıları, yenilenebilirlik koşullarında bu görevlerde iki yıl kalıyorlar. Komisyon'un Avrupa Parlamentosu tarafından onaylanması gerekiyor. Her komisyon üyesinin tarım gibi özel politika alanlarından birisini, ya da iç pazar, sanayi işleri, parlamentoyla ilişkiler gibi birkaç politika alanını kapsayan özel bir portföyü var. Bu alanların tümü, 26 Genel Müdürlük oluşturuyor. Her komisyon üyesi, kendisinin kabinesini oluşturan belli sayıda danışmanlara sahip. Her genel müdürlüğün başında, komisyon üyesine karşı sorumlu bir müdür var. Bu kişi, genel müdürlüğün politik ve örgütsel bütün işlerinden sorumlu.

Komisyon'un dört temel görevi var. Bunların birincisi, yalnızca Komisyon'a ait olan yasama teklifi sunma hakkı. Komisyon teklif etmediği sürece Topluluk yasaları çıkartılamıyor. Bunun tek istisnası, ABA çerçevesinde CFSP ve JHA'yı ilgilendiren ve hükümetlerarası işbirliğini gerektiren iki alanda Komisyon'a ulusal hükümetler de aynı biçimde teklifler sunabiliyor. Sunulan yasa taslaklarında Komisyon, AB yasama ilkelerine uymak zorunda. Komisyon'un teklifleri, üye devletlerden herhangi birisinin teklifinden çok daha etkili oluyor. Bir yasa taslağı bir buyruk, bir karar, bir düzenleme, bir tavsiye ya da bir görüş açıklama ile ilgili olabilir. Bunlardan yalnızca ilk üçü, bir yasa gücünde olabilir. Daha açıkçası:

> Düzenlemeler, genel uygulamalardır. Bunlar, bir bütün olarak bağlayıcıdırlar ve bütün üye ülkelerde doğrudan (yani ulusal önlemler almaya gerek duymadan) uygulanabilirler.
> Erişilecek amaçlar olarak buyruklar, yöneldikleri bütün üye devletler için bağlayıcıdırlar. Ancak üye devletlerin onları nasıl uygulayacaklarını kendilerinin kararlaştırmaları gerekir.
> Kararlar, bir bütün olarak yöneldikleri üye devletler için bağlayıcıdır-

lar. Bir kararın muhatabı bütün devletler, ya da tek bir devlet, girişimler veya bireyler olabilir.
Tavsiyeler ve görüşler, bağlayıcı değildir.

Komisyon'un ikinci görevi, kabul edilebilir bir uzlaşma bulmak için müzakereler aracılığıyla farklı hükümetler arasında bir arabulucu olarak davranmaktır.

Üçüncüsü, AB yasalarınca onaylanarak sağlanan antlaşmaların koruyuculuğunu yapmaktır.* Bireyler, şirketler ya da üye devletler; Bakanlar Konseyi tarafından konulan özel politikalar ya da antlaşmalara aykırı davranamazlar. Örneğin şirketler rekabeti kısıtlayıcı bir antlaşma yaptıkları zaman (Bkz. 4. Bölüm), Komisyon, böylesi bir antlaşmayı sona erdirmenin yollarını arayabilir ya da eğer gerekirse böylesi bir antlaşmayı yasaklayan resmi bir karar çıkartıp muhataplarına bir ceza verebilir. Eğer üye devletler Komisyon'un karar, buyruk ya da yaptığı düzenlemeyi reddederse, bu durumda Komisyon, Adalet Divanı'na gider.

Dördüncüsü, Komisyon, AB'nin dış çıkarlarının temsilcisidir. AB dışındaki bireyler, şirketler ve devletlerle Birlik adına müzakerelerde bulunur.

Avrupa Parlamentosu, 1979'dan beri her beş yılda bir doğrudan seçilen 626 üyeden oluşuyor. Her yıl, bir kez, iki haftalık bir süre için toplanır. Çeşitli komitelere bölünür. Bu, aşağı yukarı Komisyon'un Genel Müdürlüklerinin bir kopyası gibidir. Yaklaşık 100 siyasal partiyi içine alan bütün önemli siyasal akımlar, Avrupa Parlamentosu içinde temsil edilir. Bütün akımlar, görece az sayıda siyasal parti grupları biçiminde (yaklaşık 8 grup) örgütlenmişlerdir. Her üye devlet için seçilen temsilci sayısı aşağıdaki gibidir: Almanya 99; Fransa, İtalya ve İngiltere 87'şer; İspanya 64; Hollanda 31; Belçika, Yunanistan ve Portekiz 25'er; Avusturya 21; Finlandiya ve Danimarka 16'şar; İrlanda 15; Lüksemburg 6.

Avrupa Parlamentosu'nun temel olarak üç işlevi vardır. Birincisi, çok sınırlı bir alanda olsa da (Bkz. Kesim 1.3) bir yasama gücü

* Ancak üye devletlerin bakanları da, Birlik yasalarının uygulanması ve politikalarının yürütülmesi konusunda Komisyon kadar sorumludurlar.

vardır. Parlamento'nun asıl işlevi bir danışma organı olmasıdır. Yasama işlevi oldukça sınırlıdır. Parlamento'nun ikinci işlevi, yürütmenin denetlenmesidir. Parlamento, Komisyon'dan ve daha az ölçüde olsa da Bakanlar Konseyi'nden açıklama isteyebilir. Beş yılda bir Komisyon üyelerini ve başkanını seçer ve onlardan düzenli olarak bilgi alır. İsterse Komisyon'u görevden alabilir. Bu işlem yalnızca bir kez 1999'da, bazı komisyon üyelerinin görmezden gelinemeyecek yolsuzluk kanıtları ortaya çıktığında gerçekleşti. Yine de Parlamento'nun Komisyon'u görevden alma yetkisi olsa da, Komisyon kararlarına karşı herhangi bir yaptırım gücü ve yeni komisyon üyelerinin seçimi konusunda bir kontrol hakkı yok. Konsey üyeleri, Parlamento'nun yazılı sorularını yanıtlamak zorundalar. Parlamento'nun üçüncü işlevi, bütçe konusundaki yetkisiyle ilgili. Birlik'in yıllık bütçesini onaylıyor; Komisyon'un tekliflerinde değiştirmeler ve iyileştirmeler önerebiliyor; tarımsal harcamalar ve uluslararası antlaşmalardan doğan maliyetlerle ilgili son sözü de Parlamento söylüyor; ancak diğer harcamaları (örneğin eğitim, toplumsal programlar, bölgesel fonlar, çevre ve kültürle ilgili projeler) Konsey'le işbirliği içinde kararlaştırmak zorunda. İstisnai koşullarda Parlamento'nun bütçeyi reddettiği de oldu.

Diğer iki organ, **Avrupa Merkez Bankası (AMB)** ve ona dayanan **Merkez Bankaları Avrupa Sistemi** –MBAS (The European System of Central Banks- ESCB), oldukça önemli; çünkü bu organlar, üye ülkelerin, Ekonomik ve Parasal Birlik (EPB)'e (bu birliğe AB'ne üye ülkelerin hepsi üye değiller, Bkz. 4. Bölüm) katılarak egemenlik güçlerinden bütünüyle vazgeçtikleri bir alanda iş görüyorlar. MBAS, AMB ve EPB ülkelerinin ulusal merkez bankalarından oluşuyor. Ulusal merkez bankaları, AMB tarafından alınan kararları uygulayan operasyonel kurumlar haline geldiler. AMB'nın 'öncelikli bir hedefi' var: fiyat istikrarının sürdürülmesi! Bu hedefe ulaşılabilmesi için AMB bazı görevleri yerine getiriyor. Bunların en önemlileri şunlar: para politikasının belirlenmesi ve uygulanması; döviz işlemlerinin yürütülmesi; EPB'ne üye devletlerin resmi rezervlerinin korunması ve yönetimi; ödeme sisteminin

düzenli işlemesinin sağlanması. AMB, kendi yetki alanındaki herhangi bir yasa taslağı hazırlarken hem Birlik'e hem de üye devletlere danışmak zorundadır (madde 105). AMB, (ABA'nın 105. maddesine göre) EPB içinde banknot çıkartmaya yetkili tek kurumdur. Ayrıca biçimsel olarak da herhangi bir devlet ya da AB kurumundan bağımsızdır (madde 107).Son olarak, görevlerini yerine getirmek için AMB, bütün üye devletlerde doğrudan uygulanabilen ve onların hepsini bir bütün olarak bağlayan düzenlemeler yapabilir. Ayrıca yalnızca belirtilen devletleri bir bütün olarak bağlayan bazı kararlar da alabilir. Bu düzenlemeler ve kararlara uymayan devletlere cezalar verebilir (madde 108a)

Yukarıda kısaca özetlenen bu altı önemli organ, daha az merkezi olmakla birlikte önemli işlevler gören bir dizi başka kurum tarafından destekleniyor.

Avrupa Yatırım Bankası (AYB), AB'nin finans kurumudur. Kaynaklarını, sermaye yatırımları için borç verdiği sermaye pazarlarından elde ediyor. Borçlar, temel politika öncelikleri esas alınarak ekonomik işlemcilerin proje taleplerine göre dağıtılıyor. Bu büyük ölçekli ve uzun vadeli projeler (a) daha az gelişmiş bölgelerin ekonomik gelişmesi; (b) taşımacılık, telekomünikasyon ve enerji transferi alanlarında Avrupa'yı kaplayan iyileştirmeler; (c) sanayi alanındaki uluslararası rekabeti yükseltmek; (d) çevreyi korumak; (e) enerji stoklarının güvenliğini sağlamak için hazırlanıyor. AYB'nın dünyanın en büyük finans kurumu olduğu söylenebilir. 1999'da verdiği toplam borç tutarı, 31.8 milyar euro'ydu. Etkinlikleri esas olarak AB üyesi devletlere odaklanmış olsa da, AYB aynı zamanda üye olmayan devletlerin Birlik'le işbirliği içinde oldukları mali projeleri de destekliyor. Komisyon ve bankacılık sektörüyle beraber çalışan Banka, yukarıda söz edilen Avrupa ölçeğindeki projelerin yanı sıra küçük ve orta boy işletmelere de uzun vadeli garantiler sağlamayı temel amaç edinen *Avrupa Yatırım Fonu* (AYF)'nu kurmuş durumda.

Bir diğer önemli mali kuruluş, **Avrupa Yeniden Yapılandırma ve Gelişme Bankası** (AYGB)'dır. 1990'da kurulan bu bankanın

amacı, önceden Sovyetler Birliği'ne bağlı cumhuriyetlerin bulunduğu Merkez ve Doğu Avrupa ülkelerinin kapitalist pazar ilişkilerine geçişine yardımcı olmaktır. Bunun için de asıl olarak altyapı projeleri ve teknoloji transferi üzerinde odaklanıyor. AYGB, PHARE programının bir parçası olarak çalışıyor (Bkz. Kesim 1.1.4.2).

Para ve mali konular dışında çalışmalar yürüten başka kurumlardan da söz edilebilir. **Adalet Divanı (AD)**, 15 hakim ve 9 avukattan oluşuyor. Avukatların görevi, mahkeme önüne gelen davalarla ilgili bağımsız ve yansız görüşleri ortaya koymak. AM'nin temel görevleri şunlar: (a) Birlik antlaşmalarının hukuka uygun biçimde yorumlanmasını ve uygulanmasını sağlamak; (b) mahkeme kararlarına uymayan üye devletleri cezalandırmak.

Asliye Mahkemesi, 1989'dan beri AD'na bağlı biçimde çalışıyor. Üye devletlerce atanan 15 hakimden oluşan Asliye Mahkemesi, bireylerin ve şirketlerin eylemlerinden doğan davalara bakıyor. Asliye Mahkemesi, esas olarak bireylerin çıkarlarını hukuki açıdan korumaya yoğunlaşırken, AD'nın temel görevi, Topluluk hukukunun yorumlanma ve uygulanmasında yeknasaklık sağlamak.

Avrupa Sayıştayı (AS), her üye devletin birini atadığı toplam 15 üyeden oluşuyor. AS'nın temel görevi şunları kontrol etmektir: (a) bütün gelirlerin toplanması; (b) harcamaların yasalara uygunluğu; (c) mali yönetimin sağlıklı yürümesi. Topluluk'tan yardım alan herkes Birlik'in ahlâki, yönetsel ve mali ilkelerine saygılı olduğu konusunda AS'nı ikna etmek zorundadır. Bu, AB'nin ulusal, bölgesel, yerel yönetimlerle ilgili bütün kurumları kadar AB'nin içinde ya da dışındaki diğer bütün yardım alıcıları da kapsayan bir ilkedir. AS, AB'nin mali yönetimiyle ilgili gözlemlerini hazırladığı Yıllık Rapor'da yayımlar.

Bu önemli Birlik organlarının yanı sıra 2000'den fazla komite, alt komite ve çalışma grubu, politikaların oluşturulmasında ve çalışmaların yürütülmesinde Birlik kurumlarına yardımcı oluyor. Bunun dışında AB kurumlarının çevresinde çok sayıda lobi de bulunuyor. Öyle ki bunların yaklaşık 500'ü, tüm çabalarını Komisyon'un dikkatini çekmeye yöneltmiş durumda. Bu komitelerden birisi, belli çıkar

grupları tarafından oluşturulan ve danışmanlık yapan **Ekonomik ve Sosyal Komite (ECOSOC)**'dir. Bu komitenin esas görevi, Konsey ya da Komisyon'da ele alınacak konularla ilgili değişik görüşleri kamuoyuna sunmaktır. ECOSOC, üç çıkar grubunu temsil ediyor; bunlar: (I. Grup) işçiler, (II.Grup) işverenler ve (III.Grup) diğer çıkar grupları'dır. Bu komitenin 222 üyesi, ulusal hükümetlerce sunulan listeleri inceleyen Konsey tarafından atanıyor. Konsey, birçok konuda eylem kararları almadan önce ECOSOC'a danışmak zorunda. Ne var ki bu komitenin danışma rolüne fazla bir ağırlık verilmiyor.

Bir diğer komite bölgesel çıkarların söz konusu olduğu, eğitim,gençlik, kültür, halk sağlığı, ekonomik ve sosyal bütünleşme, Avrupa çapında taşımacılık, telekomünikasyon ve enerji ağlarının kurulması gibi konularla ilgili çalışma alanlarında Komisyon ve Konsey'e danışmanlık yapan **Bölgesel Komite**'dir. Bu komitenin de kır konseylerinden, şehir belediye meclislerinden, belediye başkanlarından ve yerel yöneticilerden gelen 222 üyesi var. Bu komitenin düşüncelerinde sürekli olarak vurgulanan tema, yerellik ilkesinin korunmasıdır.

1.3 Avrupa Birliği'nde Karar Alma Süreci

Şimdi AB içinde karar alma sürecini ele alabiliriz. Temelde üç çeşit işlem var.

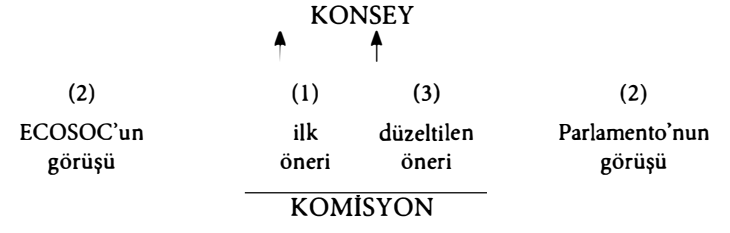
1.3.1 Önerici ya da Danışıcı İşlem

Halihazırda en yaygın biçimde benimsenen karar alma işlemi budur. Esasta yasaları Komisyon öneriyor; bunları kabul ya da reddetme yetkisi ise Konsey'in. Yasa teklifi, bir komisyon üyesinin sorumluluğu altındaki bir alt komisyon tarafından hazırlanıyor. Taslak, Komisyon'un önüne gidiyor ve kabulü basit oy çokluğuyla gerçekleşiyor. Daha sonra bu, Komisyon'un teklifi olarak Konsey'e yollanıyor (Bkz. Şekil 1.3'teki 1. adım). Konsey, önce diğer organlara danışılıp danışılmayacağına karar veriyor. Politik açıdan önemli metinlerde Avrupa Parlamentosu'na danışılması gerekiyor (zorunlu

danışma); diğer konularda ise Konsey, isterse Parlamento'nun görüşünü alabiliyor (isteğe bağlı danışma). Parlamento'un görüşü daha sonra hem Konsey'e hem de Komisyon'a yollanıyor (2. adım). Ancak Konsey, Parlamento'nun görüşünü göz önünde tutmak zorunda değil. ECOSOC'un görüşü de alınıyor, ancak bu da bağlayıcı değil.

Parlamento ve ECOSOC'a danışıldıktan sonra Komisyon, taslağı düzeltip son biçimini veriyor. Sonra Konsey'e yolluyor (3. adım). Taslak ilk önce konuyla ilgili uzmanlar tarafından tartışılıyor. Ardından Daimi Temsilciler Komitesi'nde* ele alınıyor. Son olarak da taslak, ya Konsey tarafından kabul edilerek yasalaşıyor ya da reddediliyor. Reddedilmesi durumunda, Konsey yalnızca oybirliği sağlanırsa bu kararı değiştirebiliyor. Bu da çok ender durumlarda gerçekleşiyor. Oybirliği sağlanamaması durumunda teklif, kabul edilebilir bir seçenek oluşturması için Komisyon'a geri gönderiliyor. Nihai metin kabul edilip onaylandıktan sonra AB'nin resmi dokuz

Şekil 1.3 Danışma işlemi



dilinde (Danimarkaca, Hollandaca, İngilizce, Fransızca, Almanca, Yunanca, İtalyanca, Portekizce ve İspanyolca) yayımlanıyor. Sonra da Avrupa Topluluğu Resmi Gazetesi'nde yayımlanıyor. Topluluk yasaları ile ulusal yasalar çeliştiğinde Topluluk, kendi yasasının üstün kılınmasını talep ediyor. Şekil 1.3 anlatılan bu süreci özetliyor.

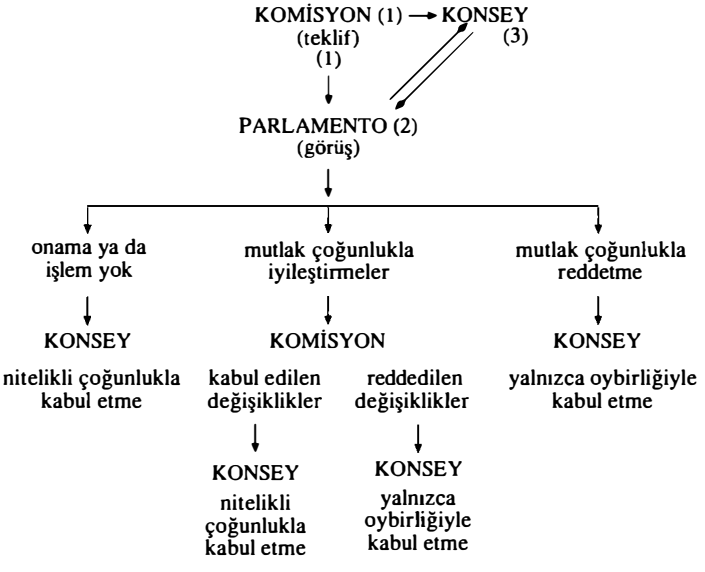
Bu, çok önemli bir komite: "Bu komite sürekli iş başında oluyor. Konsey'in hazırlık çalışmalarının eşgüdümünü sağlayıp Konsey toplanacağı zaman Bakanlar'ın gündemine alınacak acil konuları ve öncelikleri belirliyor. Teknik konular üzerinde de anlaşma sağlıyor; öyle ki Daimi Temsilciler tarafından oybirliği ile kabul edilen tedbirleri Bakanlar sadece onaylıyorlar." (Borchardt, 1994, sf.45).

1.3.2 İşbirliği İşlemi

Roma Antlaşması'nın ilk biçimindeki haliyle danışmaişleminde Parlamento'nun yetkisi pratikte sıfırdı. Ancak zamanla Parlamento'nun gücü ve yetkisi arttı. Sonraki antlaşmalarda yasa tekliflerini değiştirme ve reddetmeyle ilgili olarak Parlamento'nun yetkileri genişletildi. Bu konuda başkaca iki işlem biçimi daha var. Yasa tekliflerinin değiştirilmesi ya da iyileştirilmesi Parlamento'yla işbirliği içinde yürütülüyor. Bu durumda tekliflerin ikinci bir kez ele alınması gerekiyor. Bu işlem, bölgesel gelişme, araştırma, taşımacılık, çevre ve gelişme yardımlarına ait Avrupa fonlarıyla ilgili konularda uygulanabiliyor.

İşlem Komisyon teklifinin hem Parlamento hem de Konsey'e gönderilmesiyle başlıyor (Şekil 1.4'teki 1. adım). Parlamento, kendi görüşünü Konsey'in dikkatine sunuyor (2. adım). Sonra Konsey, bu görüş ve Komisyon'un teklifini temel alarak konuyu kendi içinde tartışıyor. Uzlaştırıcı bir teklif hazırlayarak bunu ikinci görüşmenin yapılması için Parlamento'ya yolluyor (3. adım).

Şekil 1.4 İşbirliği işlemi



Parlamento üç ay içinde şunları yapmak zorundadır:
Hiçbir şey yapmayabilir. Bu durumda taslak kabul edilmiş sayılır.
Konsey'in uzlaştırıcı metnini kabul eder. Bu durumda da taslak kabul edilmiş olur.
Konsey'in uzlaştırıcı metnini reddeder. Bu durumda Konsey, oybirliğiyle karar alabilirse taslak onaylanmış olur.
Uzlaştırıcı metin üzerinde yeni iyileştirmeler önerebilir.

Bu son olasılık gündeme geldiğinde, Komisyon'un bu iyileştirmeleri kabul edip etmemesi sorunu ortaya çıkar. Eğer Komisyon kabul ederse, bu durumda Konsey nitelikli oy çokluğu ile taslağı kabul edebilir (Komisyon'un teklifinde değişiklikler yapabilmesi için Konsey'in oybirliği ile karar alması gerekir). Eğer Komisyon kabul etmezse, Konsey'in taslağı kabul etmesi için oybirliği gerekir. Konsey; Komisyon'un iyileştirme teklifi ya da Parlamento'nun önerileri konusunda herhangi bir karar almayarak yasalaşma sürecini

bloke de edebilir. Bütün bu işlemler, Şekil 1.4'te gösteriliyor.

1.3.3 Birlikte Karar Alma İşlemi

Bu işlemde, hem Parlamento'nun hem de Konsey'in veto hakkı vardır. Bu işlem iç pazar, kişilerin serbest dolaşımı, tüketici güvenliği, eğitim, kültür, sağlık ve Avrupa'yı saran iletişim ağlarıyla ilgili sorunlarda uygulanır.

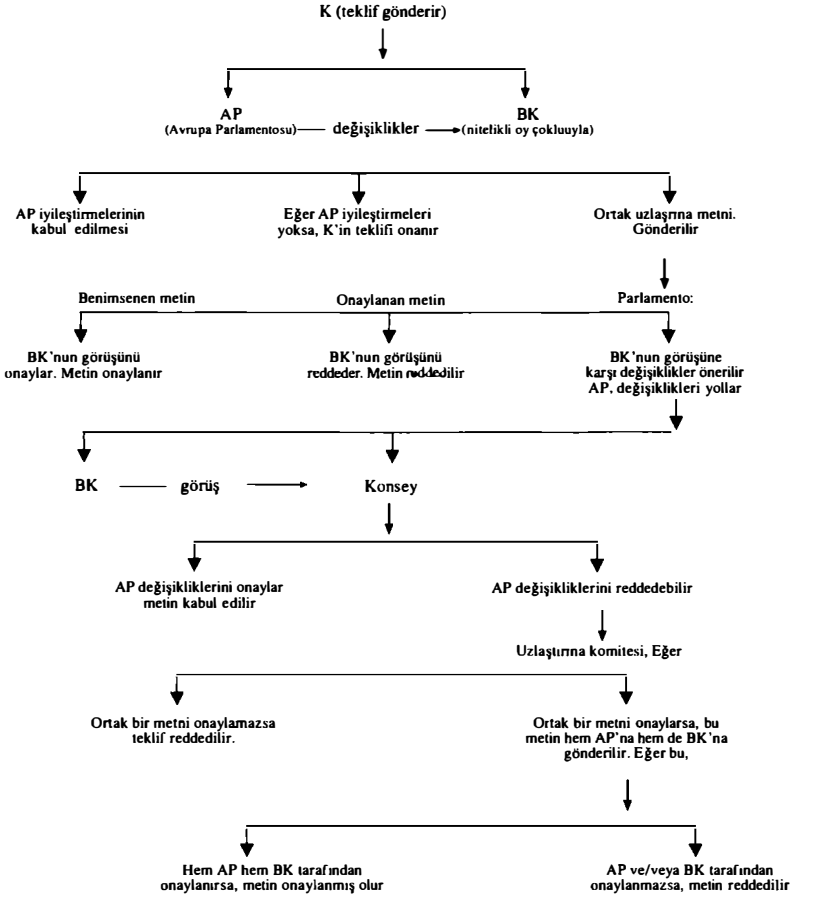
Yine burada da Komisyon'un teklifi, hem Konsey'e hem de Parlamento'ya yollanır. İlk okumadan sonra Parlamento görüşünü iletir ve Konsey düzeltmeleri yapar. Konsey, nitelikli oy çokluğu ile karar alır. Bu durumda Konsey:

Parlamento'un yaptığı iyileştirmeleri kabul edebilir. Bu durumda metin kabul edilmiş olur.
Eğer Parlamento herhangi bir iyileştirme yapmamışsa Komisyon'un teklifini kabul eder.
Uzlaştırma rolünü benimseyebilir. O zaman yeni metin Parlamento'ya gönderilir. Parlamento, Konsey'in uzlaştırma metnini kabul ya da reddedebilir. Kabul edilmesi durumunda teklif onaylanmış olur. Kabul edilmezse onaylanmamış olur. Ancak Parlamento, Konsey'in uzlaştırma metninde iyileştirmeler de önerebilir. Bu durumda Parlamento, yaptığı iyileştirmeleri Komisyon'a ve Konsey'e gönderir. Komisyon'un görüşünü bilen Konsey, Parlamen to'nun yaptığı iyileştirmeleri kabul edebilir. O zaman metin onanmış olur. Ya da Parlamento'nun yaptığı iyileştirmeleri reddeder. Bu durumda bir Uzlaştırma Komitesi atanır. Bu komitede, Parlamento ve Konsey'den eşit sayıda üye yer alır. Bu komitenin görevi, ortak bir metin hazırlamaktır. Eğer bu başarılamazsa, taslak kesin olarak reddedilmiş olur. Ortak metnin hazırlanması durumunda hazırlanan metnin kabul edilmesi, hem Parlamento hem de Konsey'in onu ayrı ayrı onamasıyla olanaklı olabilir. Bu işlemin ayrıntıları, Şekil 1.5'te özetlenmiştir (Şekilde **K** Komisyon, **BK** Bakanlar Konseyi ve **AP** de Avrupa Parlamentosu'nu temsil ediyor).

Bu üç işlemin karşılaştırılmasından anlaşılabileceği gibi AB'nin gücü arttıkça, karar alma sürecinde uygulanan işlemler de giderek karmaşıklaşıyor. Bu bir rastlantı değil. Bunun nedenini anlamak

için AB'nin en önemli sorununun ele alındığı bir sonraki bölüme bakmak gerekiyor.

Şekil 1.5 Birlikte karar alma işlemi



1.4 Demokrasi Sorunu

Şimdi AB içinde uygulanan karar alma sürecini değerlendirelim. Parlamento ile başlayalım. Birlikte işlem uygulamasının başlangıcında bulunsa da Parlamento'nun yasama yetkileri çok sınırlı. Seçilmiş tek Avrupa organı olarak yetkileri giderek genişliyor olsa da Parlamento'nun değeri son derece sembolik ve biçimsel. Ulusal hükümetlerden birçok yetki AB'nin güçlü, fakat hesap vermez kurumlarına devredildikçe, bu hareket AB içindeki güç ilişkilerinin gerçek niteliğini gizliyor. Bu bir rastlantı değil. (Sınırlı) güç aktarımının giderek artması, Parlamento'nun yetkilerini kullanmasını zorlaştırmak için uygulanan işlemlerin giderek karmaşıklaşmasını doğuruyor. Aynı zamanda birlikte karar alma işleminin Bizanten* yapısı, daha fazla demokrasi ile artan etkisizleşme arasındaki neden-sonuç ilişkisine ışık tutuyor.

Aslında Avrupa Parlamentosu ile ulusal parlamentolar arasındaki fark, ulusal parlamentolar birer yasama organıyken Avrupa Parlamentosu'nun ağırlıkla danışmanlık işlevi görmesinden kaynaklanıyor. Bu, AB içindeki demokratik bir eksikliği ortaya koyuyor. Birlikte karar alma işlemi, bu eksikliği gidermekten oldukça uzak.** Ancak bu demokratik eksiklik kavramı, durumu tam anlatmıyor. Parlamenter demokrasi çerçevesinde bile AB içindeki karar alma sürecindeki bu demokrasi eksikliği, bir yandan Parlamento, öte yandan Konsey ve Komisyon arasında, Birlik'in yönergeleri ve düzenlemelerinin reddedilmesi, değiştirilmesi ve kabul edilmesiyle ilgili sorunların çok ötesine geçiyor. Bu, yasaların biçimlenmesi ve yazım sürecinde ortaya çıkıyor. Yasalar hazırlanırken oluşturulan tartışma sınırları içinde bazı çıkarlar temsil edilirken diğerleri özellikle dışarıda tutuluyor. Aynı ölçüde önemli diğer bir sorun da, Komisyon tarafından hazırlanan ve Konsey'de tartışılan yasa tekliflerinin içeriğinin hangi toplumsal gruplarca belirlendiği sorunu. Bir başka deyişle, hangi toplumsal gruplar, diğer grupları devre dışı

* Entrikacı, hilebaz. *-çev.*

** Yine de Avrupa Parlamentosu, kendisine bütçeyi reddetme hakkı veren değiştirilmiş bir işlem sürecine (Bkz. 7. Bölüm) dayanarak her yıl AB bütçesini onaylıyor.

bırakarak Komisyon'un hazırladığı tekliflere kendi çıkarlarını yansıtmayı beceriyorlar?

Sorun bu biçimde ortaya konulduğunda AB karar alma süreci, iki dizi aktörün hem kendi içinde hem de kendi aralarındaki tartışmalardan birisi olarak ortaya çıkıyor. Bir yanda Avrupa Konseyi, Bakanlar Konseyi ve Avrupa Komisyonu'ndan oluşan üçlü yapı var. Diğer yanda ise birçok lobi var. Bu lobiler, esas olarak, hem politikacıları hem de AB kurumları içindeki avrokratları* etkileyecek güçteki ulusal sermayelerin çıkarlarını temsil ediyorlar. Bu çıkar grupları göz önünde tutulduğunda, AB içindeki demokrasi eksikliği, bazı toplumsal grupların elde ettikleri ayrıcalıklarla Komisyon'un hazırladığı teklifleri ve Konsey'in aldığı kararları belirliyor olmalarının bir sonucu olarak ortaya çıkar. Bu karışık süreç, Komisyon'un hazırladığı tekliflerde bazı çıkarlar göz ardı edilirken, bazı çıkarlara öncelik verilmesiyle başlıyor. Hazırlanan yasa teklifinin son biçimini alması için Komisyon, Konsey ve Parlamento arasında süren (söz konusu lobilerin ağırlıklarını koydukları) bir müzakere süreciyle son buluyor.

Biraz da Avrupa Konseyi'ne bakalım. Birlik'le ilgili her antlaşmanın önce Hükümetlerarası Konferans (HK)'ta ele alındığını gördük. İlk başta resmi uzmanlar, antlaşmanın koşullarıyla ilgili Avrupa Konseyi'nde yapılacak müzakerelere temel olacak raporları hazırlayıp öneriler ortaya koyarlar. Bu uzmanlar bağımsız değillerdir. Bunları Bakanlar Konseyi'nin kendisi yönlendirir ve yönetir. Bu dolaylı, ancak etkili yöntemle AB'yi geçmişte biçimlendiren ve hâlâ biçimlendirmeye devam eden kuruluş Avrupa Parlamentosu değil, Bakanlar Konseyi ile yakın temas halindeki Avrupa Konseyi'dir. Herhangi bir antlaşmanın imzalandıktan sonra ulusal parlamentolarca ya da ulus ölçeğinde yapılan bir referandumla onaylanmak zorunda olduğu doğrudur. Ne var ki hem ulusal parlamentolar hem de referandumlar, yalnızca hazırlanmış ve kabul edilmiş tekliflerle ilgili karar verebilirler.

---

* *Eurocrats:* AB kurumlarındaki görevliler; bürokratlardan esinlenerek oluşturulan bir niteleme. *-çev.*

Genel politik çizgi bir kez Avrupa Konseyi tarafından belirlendikten sonra özel kararlar Komisyon'un önerileri doğrultusunda Bakanlar Konseyi tarafından alınır. Komisyon'un rolü, basit bir aracılık değildir. Tersine, daha önce de vurgulandığı gibi, bazılarının çıkarları hemen ele alınıp teklif biçimine getirilirken, bazılarının çıkarları göz ardı edilir. Komisyon, bu konularda inisiyatif kullanabilen önemli bir güç odağıdır. Bakanlar Konseyi'ne gelince, kararlarını Daimi Temsilciler Komitesi tarafından yapılan hazırlık çalışmaları temelinde alır. Bu Daimi Temsilciler Komitesi, genellikle kapalı kapılar ardında müzakerelerde bulunan resmi ulusal görevlilerden oluşur. Genellikle onların anlaşmalarıyla ortaya çıkan metin Bakanlar Konseyi tarafından onaylanır. 1997'de *Economist*'de yazıldığı gibi, "Bakanlar Konseyi kararlarının yaklaşık %90'ı bakanların önüne gelmeden önce hazırlanmıştır. Görevlilerin çözemeyecekleri tartışmalı konuları içeren, bazen de oybirliği ile karar alınmasınını gerektiren söz konusu %10'luk bölümde bile bakanların gösterdikleri performansın berbatlığı kanıtlanmış bir gerçektir" (sf. 59). Bakanlar Konseyi'nin kararları büyük bir gizlilik içinde alınır. Bakanlar Konseyi "kararlarını kapalı kapılar ardında alan, demokratik dünyadaki tek yasama organıdır" (aynı yerde, sf. 59). Daimi Temsilciler Komitesi, AB karar alma sürecindeki gizliliğe bir başka öğe daha ekler (*Corporate Europe Observatory*, 1977, bölüm 1.2, sf.1). AB'de kararların alınmasında görülen demokrasi eksikliği, şeffaflık eksikliği ile el ele yürür.

Genel kabul gören anlayışa göre Bakanlar Konseyi, ulusal, yani ulusal bakanlar aracılığıyla ulusların çıkarlarını temsil eden bir kurumken, Komisyon, uluslarüstü, yani Avrupa'nın çıkarlarını temsil eden bir kurumdur. Bu anlayışın gerçeğin sadık bir yansıması olduğu söylenemez. Bakanlar Konseyi, ulusal çıkarları dile getirir; ancak bir ulusun çıkarını dile getirmez. Her ulus için, o ulusun bakanları tarafından temsil edilen çıkarlar, gerçekte o ulusun sınıfları ve her türden toplumsal gruplarının çıkarlarıdır. Bunlarsa son tahlilde, o ulusun emekçileriyle yapılan müzakerelerden sonra belirlenen o ulusun sermayesinin çıkarlarına göre formüle edilirler. Dolayısıyla

bu çıkarlar, farklılaşmamış, türdeş bir ulusun çıkarları değildir. Komisyon, bu ulusal çıkarlara aracılık edip onları bazı ayrıcalıklar ve araçlarla kabul edilebilir bir biçimde temsil etmeye çalışır. Son tahlilde Komisyon'un önerileri, büyük sermayenin çıkarlarına öncelik tanıyan önerilerdir (Bkz. aşağıda). Bu durum, sanki Komisyon kendisini her türden ulusal çıkardan ayırmış ve yalnızca 'Avrupa'nın çıkarına hizmet ediyormuş gibi gösterilerek oldukça gizemli bir hale getirilmiştir. Oysa tam tersine, az sonra göreceğimiz gibi, bugün de hem Bakanlar Konseyi hem de Komisyon, lobiler aracılığıyla ulusal sınıflar ve grupların büyük etkisi altındadır. Daha önce vurgulandığı gibi, bu çıkar gruplarının en etkili olanlarının başında, oligopol sermayesinin temsilcileri gelmektedir. AB'nin temel özelliklerine yüzeysel bir bakış bile, bu durumu göstermeye yeter.

Kesim 1.1.1'de AB'ne doğru atılan ilk adım, ilk inisiyatif olarak ECSC'nin ortaya çıktığı ve bunun oligopol sermayenin, yani Fransız ve Alman kömür ve çelik sermayesinin çıkarlarını desteklediği vurgulanmıştı. ECSC, AET için bir model işlevi gördü (Accattatis, 1996). AET, (Kesim 1.1'de söz edilen diğer nedenlerle birlikte) Avrupa oligopollerinin potansiyel üretimlerini emmeye yetecek büyüklükte bir pazar yaratmak için kuruldu. Dolayısıyla başlangıçtan itibaren Avrupa entegrasyonu, Avrupa içindeki ve dışındaki daha küçük sermayelerle birlikte diğer sınıfların çıkarlarının karşısında, esas olarak Avrupa'nın büyük işletmelerinin çıkarlarına hizmet etmek için (kuşkusuz başka nedenlerle birlikte) ortaya atıldı. Bunun benimsetilmesindeki zorluklar, yeri geldiğinde, 3. Bölüm'deki kriz kuramında ele alınacak. Sonraki bölümlerdeyse diğer örnekler ele alınacak. Örneğin 4. Bölüm'de Avrupa oligopollerine avantajlar sağlayan düzenlemeler getiren AB'nin rekabet politikası ve bu politikanın Alman oligopollerinin liderliğinde Ekonomik ve Parasal Birlik'in gerçekleştirilmesi için bir araç haline gelmesi tartışılacak. Ya da bir başka örnek verelim: 7. Bölüm'de, büyük işletmeler lehine uluslararası tarımsal ürün fiyatlarının oluşması ve Avrupa Ortak Tarım Politikası'nın orantısız biçimde büyük tarımsal işletmeler lehine biçimlenmesi tartışılacak.

Şimdi yanıtını arayacağımız soru şu: Sermaye, özellikle büyük sermaye, AB'nin kurumlarının yapısı ve işleyişi üzerinde bu kadar büyük gücü nasıl elde edebiliyor? Yanıt basittir: çeşitli ulusal konularda faaliyette bulunan gruplara paralel çalışmalar yürüten son derece etkili lobi grupları aracılığıyla! Konsey ve Komisyon üyelerine sık sık mesajlarını ileten bu lobilerin gücü büyük. Zorunlu olarak epey kısa bir biçimde de olsa, bu çıkar gruplarından bazılarına göz atmak bu durumu ortaya koyacaktır.*

Söz konusu grupların belki de en etkilisi, Fiat'tan Umberto Agnelli, Philips'ten Wisse Dekker ve Volvo'dan Pehr Gyllenhammer tarafından 1983'te kurulan Avrupa Sanayicileri Yuvarlak Masası (ASYM)'dır. ASYM, Avrupa şirketleri arasındaki temasları büyük ölçüde arttırdı. 'Sanayinin kumanda gemisi' konumundaki 45 büyük şirketin başkanları onun üyeleri konumunda. Bunlar 1997'de dünya üzerinde üç milyon işçi çalıştıran, hep birlikte 550 trilyon ECU cirosu bulunan, uluslarüstü denilen Avrupa'nın en önemli oligopollerinin Yönetim Kurulu Başkanları. ASYM, AB içinde, rekabet, eğitim, vb. türünden önemli alanlarda etkili olan yaklaşık on adet çalışma grubuna sahip. Birlik kararları, bu çalışma gruplarının yaptıkları çalışmalar esas alınarak, ASYM üyelerinin yer aldığı genel toplantılarda alınıyor. *Corporate Europe Observatory* (1997)'de belirtildiği gibi: "ASYM, Avrupa entegrasyon sürecinden yararlanmaya çalışan herhangi bir lobi örgütlenmesi olmanın ötesinde, Avrupa entegrasyonunun canlandırılması ve bu entegrasyonun çokuluslu Avrupa şirketlerinin tercihleri doğrultusunda biçimlendirilmesi niyetinin açık bir ifadesi olarak oluşturuldu" (2.1, sf. 1). ASYM, 1980'lerden bu yana gündeme gelen bütün önemli reformların itici gücü oldu. En genelde AB içindeki neoliberal politikaların kurumlaştırılmasının arkasındaki güç de yine oydu.** Şimdi biraz da diğer önemli örneklere bakalım.

Bu anlatılanlar ağırlıkla *Corporate Europe Observatory,* 1997'dan alınmıştır.

ASYM'nin yanı sıra Avrupa Sanayi Birlikleri ve İşverenler Konfederasyonu (ASBİK) da var. ASYM Avrupa'daki yasal çerçeveyi oluşturan kriterlerin belirlenmesinde etkili olurken, ASBİK özel yasal düzenlemelerle ilgileniyor ve bunların iş dünyasının çıkarları yönünde oluşması için çabalıyor.

***İç Pazar**

Bu konuda, ASYM başlangıçtan beri Komisyon tarafından desteklenivor:

"Avrupa Komisyonu ile ASYM arasındaki bu yeni ittifak, İç Pazar'la ilgili hazırlıklar sürecinde yaşamsal bir rol oynuyor. 1958'te ASYM başkanı Wisse Dekker, AET içindeki bütün ticari kısıtlama ve engellerin kaldırılması için bir zaman takvimi önererek süreci başlattı. Avrupa Komisyonu, bu konuda çok kolay ikna oldu. Avrupa pazarlarının birleştirilmesi yönünde sanayi liderlerinden gelen bu baskı, daha sonra Komisyon'un yöneldiği Avrupa entegrasyonun miladı oldu. Kısa bir süre sonra Komisyon Başkanı Jacques Delors, Avrupa Parlamentosu'nda, Dekker'in önerisine paralel bir konuşma yaptı. Delors, İç Pazar'ın kurulması için son tarih olarak ASYM'nin iyimser 1990 önerisinden biraz geç bir tarihi, 1992'yi önerdi. Birkaç ay sonra Sanayi Komitesi Üyeleri'nden Lord Cockfield, 1986'da imzalanan Özel Avrupa Yasası'nın temelini oluşturacak olan Beyaz Belge'yi yayımladı.... Bu hızlı başarının ardında ASYM tarafından başlatılan yoğun bir lobi faaliyeti vardı." (A.g.e., sf. 3)

Daha sonraki yıllarda TAS'nın hızlı bir biçimde ortaya çıkartılması için Komisyon ile ASYM'nin İç Pazara Destek Komitesi, yakın bir işbirliği içine girdiler.

***Tüm Avrupa Ağı (TAA)**

Bu, ilk kez ASYM'nin 1994 raporunda önerilen 12 bin kilometrelik yeni otoyolların yapılması, havaalanlarının genişletilmesi ve hızlı tren hatlarının kurulması gibi başlıkları içeren dev bir altyapı yatırım planıydı. ASYM, bunu kendi önceliklerinden birisi haline getirerek taşımacılık konularında kendisinin birçok eylemini finanse eden Komisyon'la el ele bu konu üzerinde çalışmalarını sürdürdü. ASYM

"TAA'nın ayrıntılarının biçimlenmesi sürecinde sürekli belirleyici oldu. Örneğin çok önemli yedi büyük otoyol için ASYM içinde 'Otoyol Çalışma Grubu' oluşturuldu. Bu grup, otoyol ağı oluşturma programını hazırladı.... 1993'ten beri ASYM, taşımacılık

alanındaki önemli çalışmalarını Avrupa Altyapı Çalışmaları Merkezi'ne (AAÇM)'ne kaydırmış durumda." (A.g.e., sf.4).

Geçerli olduğu bölgelerde büyük çevre zararlarına yol açtıkları bu planlarda zikredilmiyor.

*** Büyüme, Rekabet ve İstihdam Politikaları**

1993 sonbaharında ASYM, 'Krizi Yenmek' adı verilen raporunu hazırladı. Aralık 1993'te Delors'un 'Büyüme, Rekabet ve İstihdam üzerine Beyaz Belge'si yayımlandı. Sonra ASYM ile Komisyon arasındaki yakın işbirliğiyle iki rapor hazırlandı. "Taşımacılıkla ilgili altyapı yatırımları, esnek emek pazarları ve yeni düzenlemeler konusundaki talepler büyük ölçüde birleştirildi." (A.g.e., sf.5).

Beyaz Belge, Aralık 1993'te Brüksel'de Avrupa Konseyi tarafından kabul edildi.

***Maastricht Antlaşması ve Ekonomik ve Parasal Birlik**

"ASYM, Maastricht Antlaşması'yla ilgili müzakerelere çok aktif biçimde katıldı. Avrupa Birliği komisyon üyeleri ve kendi hükümetlerinin ulusal politikalarının belirlenmesinde etkili olan kişilerle düzenli biçimde toplantılar yaptı... 1985 gibi erken bir tarihte ASYM, İç Pazar'ın tek bir ortak para biriminin kabul edilmesiyle tamamlanması gerektiğini öne sürdü. EPB, ASYM'nin 1991 raporu *Avrupa'nın Yeniden Şekillenmesi*'nde dile getirilen bir talep olarak, yine ASYM'nin öncülüğünde sürdürüldü. 1991 raporu, birkaç ay sonra gündeme gelen Maastricht Antlaşması'nda yer alacak olan EPB'nin gerçekleştirilmesiyle ilgili bir zaman takvimini de içeriyordu. Yine de EBP'nin oluşması için gerekli zemini hazırlayan asıl kuruluş ASYM değil, onun bir yan kuruluşu olan Avrupa Para Birliği Derneği (APBD) oldu. APBD, her biri ASYM'de temsil edilen beş uluslararası şirket tarafından 1987'de kuruldu." (A.g.e., sf.5)

APBD, AB ve Avrupa oligopolleri ile yakın işbirliği içindeydi ve tıpkı ASYM gibi yüksek karar verici organlardan birisi olmanın ayrıcalığından oldukça hoşnuttu. Komisyon, yalnızca ona

mali destek sunmakla kalmıyor, para konularında sıksık APBD'ye danışıyordu. APBD aynı zamanda Avrupa Merkez Bankası ile yakın ilişki içindeydi. İlk başkanı, Philips şirketinin de başkanı olan Wisse Dekker idi.

ASYM, resmi AB grupları aracılığıyla elindeki gücü kullanıyor. Bu arada oluşturulan Rekabetçilik Danışma Grubu (RDG)'ndan da söz etmek gerekiyor. Bu, Komisyon ile ASYM arasında yakın ilişkiler kurulmasını sağlayanAB'nin resmi bir çalışma grubu. İlk olarak 1993 yılında ASYM tarafından kurulması önerildi. RDG 1995 yılında kuruldu. Üyeleri, o zamanki Komisyon başkanı Jacques Santer tarafından seçildi. Oluşumunda ASYM'nin önde gelen üyelerine merkezi bir rol verildi. Daha sonra RDG'nin iki yılda bir hazırladığı raporların ASYM'nin ortaya koyduğu düşüncelerle çarpıcı benzerlikler göstermesinde şaşılacak bir yan yok.

***Avrupa Altyapı Çalışmaları Merkezi (AAÇM)**

Bu kurumdan az önce söz etmiştik. Bu da ASYM'nin yan kuruluşlarından birisi. 1992'de Fiat şirketinin başkanı Umberto Agnelli tarafından kuruldu. Resmi olarak bir araştırma bürosu olarak gözükse de, TAA'nın gerçekleştirilmesi için Komisyon'la yakın işbirliği içinde çalışıyor. Diğer şeylerin yanı sıra 'Komisyon görevlilerinin eğitimi' için konferanslar düzenliyor. (A.g.e., 1997,2.2, Sf.1) Aşağıda anlatılanlar, AAÇM'ın sağladığı başarıları ortaya koyuyor. Kasım 1995'te Avrupa Taşımacılık Komisyonu, Amsterdam-Paris ve Brüksel- Köln hatlarını da içeren hızlı tren ağının sağlayacağı yararlarla ilgili bir raporu kamuoyuna açıkladı. Bu raporun yazarı, bir AAÇM üyesiydi. Hızlı tren projesi konusunda yazılan bir sonraki raporu hazırlayansa bizzat AAÇM idi ve rapor Komisyon adına hazırlanmıştı. TAA'nın gerçekleşmesiyle sağlanacağı öne sürülen ekonomik avantajlarla ilgili veriler ve hesaplar, AAÇM'nin yaptığı hesaplamaları temel almıştı. Bu hesaplamalar Avrupa Taşımacılık ve Çevre Federasyonu tarafından doğru olmamakla eleştirildi. Ne AAÇM ne de Komisyon, TAA'nın hayata geçmesinin yol açacağı ekolojik zararlardan, örneğin taşımacılık sektöründen kaynaklanan

gaz emisyonu ve hızlı trenin kullanılması için gereken çok büyük miktarlardaki enerjinin sonuçlarından, vb. hiç söz etmiyordu.

ASYM, Atlantik Ötesi İş Diyaloğu (AÖİD)'nun da arkasındaki itici güç konumunda. Bu kuruluş, Komisyon ile ABD Ticaret Bakanlığı'nın girişimiyle 1995'te kurulan politika üreten bir kuruluş. AÖİD, Atlantik'in iki yakası arasındaki ticaret ve yatırım engellerinin kaldırılmasına çalışıyor. ASYM, bu kuruluşa da kendi üyelerinden on birini sokmuş durumda. AÖİD'nın neden "çevre, güvenlik, sağlık ve işle ilgili düzenlemelerin" (A.g.e., sf.23) kaldırılmasını istediğini açıklamak için oldukça geriye gitmek gerekiyor. Bu konular, büyük işletmeler için ticaret ve yatırım çabalarını engelleyen konular olarak algılanıyor (Bkz. ileride, 6. Bölüm). 1998'de ABD ve AB, Atlantik Ötesi Ekonomik Ortaklık (AÖEO) kurulması için müzakerelere başlama niyetlerini açıkladılar. Bu, AÖİD'ın gündemini (dolayısıyla işverenlerin gündemini) sürdüren bağlayıcı bir ticaret ve yatırım anlaşması olacak.

Resmin bütününü ortaya koymaktan uzak olan bu kısa liste bile, büyük iş çevreleri ile AB kurumları, özellikle de Komisyon arasındaki ortakyaşamsal (symbiotic) ilişkiyi göstermeye yeterli*. Parlamenter demokrasinin sınırları içinde bile demokratik işleyiş eksikliği, Parlamento'nun son derece sınırlı yasama gücünden daha da ürkütücü bir durum. Bu durum, aynı zamanda oligopol sermayenin kendi çıkarlarını Komisyon'un tekliflerine yansıtma yeteneğini gösteriyor. Böylece bu çıkarlar, Komisyon'un aldığı kararlara başarıyla yansıtılıyor. Üstelik Parlamento ile işbirliği yapmadan, alınacak kararlar Parlamento önüne gelmeden bu başarılıyor. Bu gerçeği belirtmekle birlikte, AB kurumlarının yalnızca oligopol sermayenin sözcülüğünü yapmadıklarını vurgulamak da gerekiyor. Aynı

* Örneğin AvrupaBio, AB kurumlarıyla yapılan yüksek düzey toplantılarda biyoteknoloji sektörüyle ilgili lobi çalışmalarını yürütüyor. Bu lobi çalışması, Komisyon'da etkili olsa da Parlamento'da çok az etkili olabiliyor.
Bir başka örnek Susan George (1999)'un bildirdiği gibi:
"21 sektörle ilgilenen Avrupa Hizmet Liderleri Grubu (AHLG)'na Barclays Bank'ın başkanı başkanlık ediyordu. AHLG, Dünya Ticaret Örgütü müzakerelerinde yaptığı gibi Brüksel komisyonunda da Avrupalı müzakerecilerin iş dünyasına anında danışmalarını sağlayan bir elektronik sistem kurdu."

durum, ulusal kurumlar için de geçerli. Avrupa kurumları, farklı çıkarların çarpıştığı bir arenadır. Başta Komisyon ve Konsey olmak üzere AB kurumları, yalnızca ve basitçe oligopol sermayenin çıkarlarını diğer toplumsal gruplara karşı savunan araçlar değiller. Onlar aynı zamanda çok farklı sınıf ve grupların çıkarlarına da aracılık ediyorlar. Bir başka deyişle, bu kurumlar, çok farklı ve birbirleriyle çelişen çıkarları uzlaştırmaya çalışıp (bütün partilerin kendileri için belli ayrıcalıklar sağlamak istemelerine karşın) onları herkes için kabul edilebilir bir biçime kavuşturmaya çalışıyorlar. Ancak son tahlilde bu kurumların temel işlevi, oligopol sermayenin öncü rolünü sürdürmesini sağlamaktır.

Örneğin küçük ve orta boy sermaye grupları, işçi sendikaları, tüketici örgütleri ve çevre grupları da AB düzeyinde lobi faaliyetleri yürütürler. Ancak onların karar alma mekanizmalarına katılmaları ya engellenmiştir ya da çok çok sınırlandırılmıştır. Bunların oligopollerin ağırlığına karşı koyma güçleri en aza indirilmiştir. Avrupa Sendikalar Konfederasyonu (ASK)'nun durumu bu konuda açıklayıcı bir örnektir. Bu konfederasyon, 28 Batı, Orta ve Doğu Avrupa ülkesinden gelen 62 işçi sendikasından oluşmuştur. Bu sendikaların üyeleri, Avrupa'daki örgütlü emek gücünün % 59'unu oluşturuyor. Buna rağmen ASK'nun Komisyon içindeki etkisi yetersiz ve DG 5 (Sosyal İşler) ve DG 10 (İletişim) gibi en zayıf Genel Müdürlüklerle sınırlıdır. Ayrıca şu da var: ASK'nin kendisinin neoliberal yaklaşımı nedeniyle, ona Komisyon'da ikinci sınıf değil de birinci sınıf bir yer verilse bile bunun Birlik politikalarında pek bir değişikliğe yol açacağını söylemek oldukça zor olacaktır.*

Bu kitapta demokrasi sorunu taktiksel ve stratejik boyutlarıyla enine boyuna ele alınacak. Taktiksel açıdan sorun, Birlik sürecine en yüksek oranda demokratik bir içerik vermek için AB'nin yayılmacı hedeflerini sınırlandırarak, çokuluslu şirketlerin gücünü kontrol ederek, işsizlik, yoksulluk, ırkçılık, cinsel ve etnik ayrımcılıkları azaltarak, bölgesel ve ulusal düzeylerdeki gelişme farklılıklarını kapatarak, ulusal düzeyde emekçi sınıflar arasındaki bölünmelerin

* Neoliberal yaklaşımı reddeden diğer gruplar için bu söylenemez elbette.

üstesinden gelerek, emekçi sınıfların birleşmiş mücadelesini güçlendirmenin nasıl yapılabileceğiyle ilgilidir. Bütün bu konular sonraki bölümlerde ele alınacak. Ancak asıl önemli olan, stratejik sorundur. Mali ve sınai açıdan çokuluslu bir Avrupa'nın, belirsiz bir "Avrupa vatandaşlığı" çerçevesinde değil de, emeğin Avrupası, eşitlik ve dayanışma üzerinde şekillenmiş bir Avrupa çerçevesinde nasıl oluşturulacağı, asıl yanıtı aranan stratejik sorudur[*] Kitabın son bölümünde, soruların en zoru olan bu soruya yanıt verilmeye çalışılacak.

[*] Gianni Ferrara'nın işaret ettiği gibi (1996), bazı Avrupa Antlaşmaları'nda "eşitlik" sözcüğünü aramanın hiçbir anlamı yoktur.

BÖLÜM 2

EKONOMİK ENTEGRASYONUN İDEOLOJİSİ

2.1 Ticaret ve Uzmanlaşma

Önceki sayfalarda AB projesinin kaynağı ve gelişmesinin arkasındaki ekonomik güçlere değinilmişti. Şimdi sıra bu güçlerin yapısını ayrıntılı olarak ele almaya geldi. Ancak buna girişmeden önce ekonomik entegrasyonla ilgili geleneksel ekonomi kuramlarına göz atmamız gerekiyor. Bu bölümde bunu yapacağız. İlk başlıkta, ticaret ve uzmanlaşmanın kime, nasıl avantajlar sağladığına bakacağız. Ortodoks iktisatta buna verilen birkaç yanıt var. Bunlardan en sık sözü edilenler şunlar: (a) Ricardo'cu karşılaştırmalı üstünlükler kuramı, (b) fırsat maliyetleri kuramı, (c) Heckscher-Ohlin teoremi ve onun uzantısı olan faktör fiyatlarının eşitlenmesi teoremi.

2.1.1 Ricardo'cu Karşılaştırmalı Üstünlükler

Bütün ders kitapları, Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler kuramına övgüler düzer. Aşağıda kısaca söz edeceğimiz nedenlerle bu kuram günümüzde kendi orijinal biçimi ile terk edilmiş olsa da üzerinde biraz durmakta yarar var. Çünkü bu kuramın günümüzdeki modern versiyonları da aynı temelden hareket ediyorlar. Dolayısıyla az aşağıda öne sürüldüğü gibi bu kurama yönelik eleştiriler onun yeni biçimleri için de geçerli. Ricardo'nun ünlü örneği, aşağıdaki tablo 2.1'de gösteriliyor. Burada emek (saati), tek üretim faktörüdür.

Mutlak üstünlük koşullarında, yani herbir metanın (şarap ve kumaş) herbir ülkede (Portekiz ve İngiltere) üretilmesi için gerekli

emek zamanı göz önünde tutulduğunda, Portekiz iki alanda da daha verimlidir. Gerçekten de Portekiz'de bir birim şarap ya da bir birim kumaşın üretilmesi için daha az zaman gerekiyor. Eğer sermaye bir ülke içinde olduğu gibi ulusal sınırlar ötesinde serbestçe dolaşabilseydi Portekiz hem şarap hem de kumaş alanında uzmanlaşacaktı. Uzmanlaşma, mutlak üstünlük tarafından belirlenecekti.*

Tablo 2.1 Ricardo'da (emek saati) açısından karşılaştırmalı üstünlükler

	Portekiz	İngiltere
Şarap	80	120
Kumaş	90	100

Kaynak: Ricardo, 1966, bölüm 7

Ancak ilkin Ricardo, ardından uluslararası ticaret kuramı tarafından izlenen yol bu değildir. Ricardo'nun yaklaşımı, uluslararası sermayenin hareketsizliği varsayımına dayanıyordu. Bunun anlamı, hem Portekiz hem de İngiltere ya iki malı da kendisi üretecekti ya da yalnızca birini üretip ithal edecekti. Eğer Portekiz hem şarap hem de kumaş üretirse 80+90= 170 emek saati harcamak zorundaydı. O zaman iki birim şarap üretmek (80+80=160 emek saati) ve bir birim şarabı bir birim İngiliz kumaşıyla değiştirmek Portekiz için daha uygun olacaktı. İngiltere, her iki malı kendisi ürettiğinde 100+120=120 emek saati harcayacaktı. Bu durumda İngiltere için iki birim kumaş üretmek (100+100=200 emek saati) ve bunlardan birisini Portekiz şarabıyla değiştirmek daha kârlı olacaktı. Bir başka deyişle uluslararası sermayenin hareketsiz olması karşılaştırmalı üstünlükler yoluyla bir uzmanlaşmaya yol açıyor, böylece evrensel emekten tasarruf sağlıyordu. Bu nedenle Ricardo'ya göre, uzman-

* Sanırım, uluslararası sermayenin serbestçe dolaşmadığı durumda da bu sonuçta bir değişiklik olmazdı. Çünkü bu durumda da Portekizli üretici metalarını İngiliz rakibinden daha ucuza satabilecekti. Ancak Ricardo, bu durumu göz önünde tutmamıştı.

laşma akılcıydı.* Bu durumda İngiltere'nin sınai ürünler üretiminde uzmanlaşırken Portekiz'in tarımsal ürünlerin (hammaddelerin) üretimi üzerinde 'uzmanlaşması'nın daha yararlı olacağını destekleyen daha güçlü bir argüman bulmak zor.

Ricardo'nun kuramını bir yana bırakmak için, en azından dört neden var. Birincisi, modern ekonomiler sermayenin hareketliliğiyle karakterize olmuş durumdalar. Dolayısıyla söz konusu kuram, günümüzün modern kapitalizmiyle uyuşmuyor. İkincisi, kuram tarihsel gelişime de uymuyor. Tarih bize, Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlüklerinden çok farklı nedenlerle Portekiz'in hammaddeler üzerinde uzmanlaştığını gösteriyor. A.G. Frank'ın (1972) anlattığı gibi:

> "1588'de İngilizlerin İspanyol Yenilmez Armadası'nı yok etmelerinden ve Portekiz'in ekonomik olarak sömürgeleştirilip sanayileşmesinin yok edilmesinden sonra yapılan bir dizi antlaşmalar 1703'te Methuen Antlaşması ile zirveye ulaştı. Bu antlaşma ile Büyük Britanya, İberik ülkelerini dünya kapitalist gelişimine katılımdan dışlamayı başardı. Bu sürecin nasıl işlediği, sanayi ürünleri olan İngiliz tekstil ürünlerinin tarımsal ürün olan Portekiz şarabıyla değiştirilmesi örneğiyle gösterilebilir. Bu ticaret biçimi, karşılaştırmalı üstünlüklerin doğal işleyişi temelinde İngiltere tarafından Portekiz'in sömürülmesini haklı kılmak için Ricardo tarafından kullanılmıştı" (sf. 46).

Ricardo'nun kuramı, zımni olarak, uluslararası uzmanlaşmanın, bu ticarete katılan her iki tarafın da kazançlı çıktığı, uyumlu ve iyi dengelenmiş bir gelişmeye yol açacağını öne sürüyor ve böylece gelişmiş ve azgelişmişlik aynı paranın yazı-turası olmaktan çıkıyor. Oysa sistem engelsiz uygulansa bile, uluslararası eşitsiz güç ilişkileri nedeniye uluslararası ticaret ve uzmanlaşma bazılarının kaybetmesi pahasına bazılarının kazanmasına yol açar (Bkz. Bölüm 3 ve 4).

Ricardo'nun kuramı, fiyatların kendisinden çok, yalnızca bu fiyatların en üst ve en alt sınırlarını bulmamıza izin veriyor (Bkz. Carchedi, 1991, sf. 218-19). Oysa Portekiz her iki ürünün üreminde uzmanlaşmış olsa bundan çok daha büyük üstünlük sağlardı. Böylece iki birim şarap ile iki birim kumaşı, toplamda 80+80+90+90=340 emek saatiyle üretmiş olurdu. Ancak bu durum için sermayenin hareketliliği varsayılmalıdır.

Üçüncüsü, eğer Portekiz'de bir birim şarap üretimi (1ş) bir birim kumaş üretiminden (1k) daha az emek zamanı gerektiriyorsa, 1ş için gerekli emek zamanını 1k için gerekli emek zamanına böldüğümüzde (80/90=0.8888) çıkan sonuç, 1k için gerekli emek zamanını 1ş için gerekli emek zamanına böldüğümüzde (90/80=1.125) çıkan sonuçtan daha küçüktür. Portekiz'in şaraptaki karşılaştırmalı üstünlüğü 80 saat/90saattir. Bu İngiltere'deki durumun tam tersidir. Kuramın bize söylediği budur. Ancak iki farklı nicelikteki emek zamanını, basitçe karşılaştıramazsınız. Ancak belli bir malın üretilmesi için gerekli emek miktarını, başka bir malın üretilmesi için gerekli emek miktarı ile karşılaştırabilirsiniz. Yani:

(1) 80s(aat)/90s = (80s/1ş)/(90s/1k)=(80s/1ş)x(1k/90s) = (80s/90s)x(1k/1ş)

Ancak 1k/1ş, mantıksız bir ifadedir. Ricardo'cu karşılaştırmalı üstünlük, türdeş olmayan iki malın niceliksel olarak olanaksız karşılaştırılmasına dayandırılıyor. Ayrıca 80s/90s da mantıksız bir ifadedir. Özgül yanları bulunan metalar (şaraba karşılık kumaş) üreten emekler, özgül emek çeşitleridir. Dolayısıyla tıpkı onların ürettikleri metaların karşılaştırılamaz olması gibi bu emekler de birbirleriyle karşılaştırılamazlar. Bu *karşılaştırılamazlık sorunu*, karşılaştırmalı üstünlükler kuramı için de tümüyle geçerlidir. Kuramda yapılacak hiçbir iyileştirme, bu sorunu ortadan kaldıramaz. Karşılaştırma ancak aynı türden emek nicelikleri arasında olabilir. Ne var ki ne Ricardo, ne de Ortodoks iktisat bunun farkındadır. Bu sorunun ortaya konulup çözüme bağlanması Marksist iktisatta olanaklı olmuştur (Bkz. Kesim 2.3.2).

Dördüncüsü ve en önemlisi, Ricardo'cu kuram, kapitalist bir sistemde ülkelerin emekten tasarruf edebilecekleri sektörlerde uzmanlaştıkları varsayımına dayanıyor. Bu, katıksız bir hayaldir. Kapitalist üretim, kâr için üretimdir ve bir ülke kendi kapitalistlerinin en yüksek kâr oranlarını gerçekleştirdikleri sektörlerde uzmanlaşır. Uzmanlaşma ve yüksek kâr oranları elde etme birbirlerine

denk düşmedikleri için Ricardo'cu kuram, kapitalist ekonomideki ticaret ve uluslararası uzmanlaşma biçimleriyle ilgili hiçbir yararlı önermede bulunmuyor. Aynı eleştiri, karşılaştırmalı üstünlükler için de yapılabilir. Portekiz'in hem şarap hem de kumaş üretiminde İngiltere'den daha az emek harcaması, farklılıktan kaynaklanan verimlilik konusunda bize hiçbir şey söylemez. Ne mutlak, ne de karşılaştırmalı üstünlük kapitalizmi anlamada bize yardımcı olamaz.

Önceki konu, farklı biçimde de ortaya konabilir. (80s/1ş) ve (90s/1k) oranları gerçekte iki sektördeki karşılıklı verimlilikleri gösterir. Dolayısıyla 80s/90s oranı, sektörler içinden çok sektörler arasındaki verimliliği karşılaştırır. Ne var ki kapitalist sistemde farklılıktan kaynaklanan verimlilik, esas olarak yalnızca sektörlerin kendi içinde yapıldığında bir anlam taşır. Ancak bu durumda karşılaştırma, farklılıktan kaynaklanan kârlılığı gösterebilir. Bu türden bir karşılaştırmayı farklı sektörler arasında yapmak anlamsızdır. Bir bilgisayar üreticisinin bir araba üreticisinden daha verimli olduğunu, çünkü aynı miktarda bir yatırımla birinci üretici on tane bilgisayar üretirken, ikincisinin 'yalnızca' bir araba ürettiğini söylemek anlamsızdır. Bu durumda bilgisayar üreticisinin araba üreticisinden daha yüksek oranda kâr elde ettiğini, dolayısıyla bilgisayarın üretildiği ülkenin bu alanda uzmanlaşıp bilgisayar ihraç etmesinin o ülke yararına olacağını söylemek için hiçbir geçerli neden yoktur.

Bugün ortodoks iktisat Ricardo'cu karşılaştırmalı üstünlükler kuramını terk etmiş durumda. Ancak bunu yukarıda sunduğumuz nedenlerle yapmadı. Ortodoks iktisatın bu kurama yönelttiği iki eleştiri var. Bunlardan birisi kuramın temeline yönelik, diğeriyse ikincil önemde. İkincil önemdeki karşı çıkış, kuramın 'iki ülke, iki meta, iki faktör, üretimde kusursuz rekabet ortamı, sermayenin uluslararası hareketsizliği, üretim faktörlerinin ulusal sınırlar içindeki hareketliliği, ülkeler arasında üretim faktörlerinin niteliksel benzerliği ve üretim fonksiyonlarının aynılığı' türünden sınırlandırıcı varsayımlarına yönelik (Kiljunen, 1986, sf. 99). Kuramın savunucuları, bu sınırlandırıcı varsayımları eleyerek kuramı gerçekliğe daha fazla uydurmaya çalışıyorlar. Temele yönelik karşı çıkış

ise şunları öne sürüyor: (a) emek üretimde tek faktör değildir, (b) (karşılaştırılamayan farklı emek türlerini ortaya çıkartan) farklı yetenek türleri karşılaştırılamadığı için farklı emek türleri karşılaştırılamaz. Bu karşı çıkışlara şöyle yanıt verilebilir: (a) bütün metalar çok sayıda üretim girdisinin bir sonucu olsalar da sonuçta bütün üretim girdileri ya bugünkü ya da geçmişteki emeğin ürünleridir, (b) vasıflı emek vasıfsız emeğe indirgenebilir (Bkz. Carchedi ve de Haan, 1996). Dolayısıyla bu savlar, Ricardo'cu karşılaştırmalı üstünlükler kuramından vazgeçmenin nedeni olamazlar. Ortodoks iktisadın bu kuramın geleneksel biçimini terk etmesinin asıl nedeni şudur: (a) bu kuram, sömürünün kuramsallaştırılmasına açık kapı bırakıyor, (b) marjinalist yaklaşıma pek uymamaktadır. Ortodoks kuram, Ricardo'yu yanlış nedenlerle terk ederek yanlış yönde yeni bir fırsat maliyetleri kuramı geliştirmiştir.

2.1.2 Fırsat Maliyetleri Kuramı

Bu yeni biçiminde karşılaştırmalı üstünlükler kuramı, belli iki metadan yola çıkıyor. Buna göre *metanın fırsat maliyeti*, birinci metanın ek bir birimini üretebilmek için gereken üretim faktörleri ya da kaynaklar için vazgeçilmesi gereken ikinci meta niceliğiyle belirlenir.

Tablo 2.2'yi ele alalım. Burada 1 birim kaynak, 1K, kullanılarak İngiltere'de 1/4 birim buğday, ABD'de ise 4 birim buğday ve hem İngiltere'de hem de ABD'de 1 birim kumaş üretiliyor.

Tablo 2.2 Fırsat Maliyeti

	İngiltere	ABD
Buğday	¼	4
Kumaş	1	1

Kuram bize ne söylüyor? Kumaştan ek bir birim üretmek için İngiltere buğday sektöründen bir birim kaynağı kullanmak, dolayısıyla ¼ birim buğdaydan vazgeçmek zorunda. ABD ise bir birim

ek kumaş üretmek için buğday sektöründen bir birim kaynağı kullanmak, dolayısıyla 4 birim buğdaydan vazgeçmek zorunda. Buğday sektöründen çekilen kaynağın yol açtığı toplam kaybı en aza indirmek için İngiltere, ABD'den daha fazla kaynağı bu sektörden çekmek zorunda. Bu nedenle İngiltere, kumaş üretiminde uzmanlaşmak zorunda. Ya da İngiltere kumaş üretiminde karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip; çünkü bir birim ek kumaş üretmek için gerekli bir birim kaynağı kullanmak zorunda olan ABD'den daha az buğdaydan vazgeçmek zorunda. Bir metayı üretmek için daha düşük fırsat maliyetine sahip olan ülke, bu metanın üretiminde karşılaştırmalı bir üstünlük elde ediyor. Buna karşılık diğer metanın üretiminde karşılaştırmalı bir kayba uğruyor. Bu yaklaşım, (a) onun marjinalist yapısı ve (b) emeği kaynakların çok daha genel bir sınıflandırmasına soktuğu için Ricardo'nun yaklaşımından farklı.

Yine de belirttiğimiz bu farklılıklara karşın orijinal Ricardo'cu kuramın yanlışları burada da ortaya çıkıyor. Her şeyden önce, yukarıda söz ettiğimiz uzmanlaşma biçimi, eğer ekonominin işleyişi yalnızca uluslararası kaynakların dengeli dağıldığı bir durumda üretim kayıplarını en aza indirecek bir biçimdeyse anlamlı olabilir. Oysa sermayenin egemen olduğu bir dünyadaki durum böyle değildir: kaynaklar, kârların en fazla olduğu yerlere yönelir. İkincisi, fırsat maliyetleri de bir ekonomik tutarsızlığa dayanır. Şimdi bunu görelim. Bunun için şu kısaltmaları kullanacağız:

1Ka = bir birim kaynak
1b = bir birim buğday
1k = bir birim kumaş
O = üretim
Kak = kumaş sektöründeki verimlilik
Kab = buğday sektöründeki verimlilik

Verimlilik=O/1Ka ise, İngiltere'de Kak=1 ve Kab=1/4'dir. ABD'de ise aynı oranlar Kak=1 ve Kab=4'tür. Bu durumda İngiltere kumaş üretiminde uzmanlaşır, çünkü Kak/Kab=(1/1)/(1/4/1)=4,

Kab/Kak=1/4'ten daha büyüktür. Kak/Kab=1/4 ve Kab/Kak=4 olduğu ABD'deki durumsa bunun tersidir. Dolayısıyla ABD, buğday üretiminde uzmanlaşır. Ancak farklı sektörler arasındaki verimlilik karşılaştırılamaz. Yani Kak/Kab= (1k/1Ka)/(1b/1Ka) = (1k/1Ka) X(1Ka/1b)= 1k/1b ilişkisini kurmak saçmadır. Öte yandan, eğer verimlilik farklı ülkelerdeki aynı sektörler için karşılaştırılırsa, ABD buğday üretiminde uzmanlaşırken, kumaş üretiminde hem İngiltere hem de ABD uzmanlaşır. Bunun burada verilen sayısal değerlere özgü bir durum olmadığına dikkat edilsin. Kuram, her iki ülkedeki bir birim (ek, marjinal) kumaşın üretimiyle ilgileniyor.

Söz konusu karşılaştırılamazlık sorunu, fiyatların ister fiziksel isterse de parasal terimlerle devreye sokulmasıyla ortadan kaldırılamaz. Yukarıda görüldüğü gibi, verili iki mal, x ve y malları ele alındığında, x'in fırsat maliyeti, x'in ek bir birimini üretmek için gerekli kaynakları elde etmek için y'den vazgeçilecek nicelikle, yani (y/1Ka)/(x/1Ka)=y/x'le belirlenir. Aynı biçimde y'nin fırsat maliyeti, x/y'dir.

Şimdi x'in fiyatını ele alalım. Bu, x'le değişilen y'nin niceliğidir, yani y'nin niceliğinin x'inkiyle görece karşılaştırılması ya da y/x'dir. Aynı biçimde y'nin fiyatı, x/y'dir. Fiyatı F ile gösterip sembollerle gösterecek olursak, Fx=y/x ve Fy=x/y'dir. Fiziksel terimlerle ifade edilen fiyatlar, fırsat maliyetiyle aynıdır. Burası oldukça önemli; çünkü bu durum, karşılaştırılamazlık sorununun köklerinin fiziksel terimlerle ifade edilen göreli fiyat kavramında olduğunu ortaya koyuyor.

Şimdiki sorumuz şu: Neden Ricardo'cu kuram ya da fırsat maliyeti kuramı karşılaştırmalı üstünlüğü parasal terimlerle ifade etmiyor? Böyle yapılsa, türdeş olmayanların niceliksel karşılaştırılması ve böylece ortaya çıkan ölçülemezlik sorunundan kaynaklanan mantıksal tutarsızlıktan kurtulmak olanaklı olabilirdi. 1x ve 1y'yi üretmek için gerekli para miktarına sırasıyla Px ve Py diyelim. 1x ve 1y'nin üretilmesi için gerekli varsayımsal para miktarının eşit olduğunu kabul edelim. Bu durumda Px ve Py birbirlerini götürürler. Ya da

$$(2)\quad \frac{Fx}{Fy} = \frac{Px}{x} \qquad \frac{Py}{y} = \frac{Px}{x} \qquad \frac{y}{Py} = \frac{y}{x}$$

Ancak bu (2) ilişkisi, karşılaştırılamazlık sorununa bir yanıt sağlamaktan çok uzaktır. Px'in Py'ye bölünmesi olanaklı iken y/x'in hiçbir anlamı yoktur. Ayrıca, eğer y/x işlemi yapılamazsa, Px/Py de belirsiz kalır. Px, Py ile ancak belli bir oranda değiştirilebilir; çünkü x ve y belli bir oranda değiştirilmelidir. Şimdi, ister (emek değer kuramında olduğu gibi) bir metanın nesnel bir değerinin olduğunu, isterse de (neoklasik kuramda olduğu gibi) bir metanın tercihlere bağlı olarak öznel bir değerinin olduğunu kabul edelim, bu değerin, metanın parasal fiyatını belirlemesi gerekir. Bunun tersi olanaksızdır. Dolayısıyla x ve y fiziksel terimlerle düşünüldüğünde, (ölçülemezlik sorunu nedeniyle) x ve y'nin hangi oranlarda değiştirilebildiğini bilmediğimiz sürece, Px'in Py ile nasıl değiştirildiğini bilemeyiz. Px/Py, kendisi geçerli bir ifade olmasına karşın, akıldışı bir ilişkiyi açıklamak yerine onu gizliyor. Yalnızca x ve y fiziksel bütünlükler olarak görülmedikleri andan itibaren ortak bir payda bulunabilir. Ancak o zaman niceliksel olarak ve parasal biçimleri itibariyle karşılaştırılabilirler. Yalnızca bu durumda Px/Py, akılcı bir ilişkinin ifadesi olur. Buysa, ileride göreceğimiz gibi, emeğe onun merkezi rolünü vermeyi gerektirir.*

Ricardo'cu kuram ile fırsat maliyeti kuramı arasındaki temel fark, ikincisinin (a) marjinalist bir bakış açısına sahip olması, (b) bir değer kaynağı olarak emek kavramından vazgeçmesidir. Marjinal yarar üzerinde odaklanmak, eşitsiz güç ilişkileri içindeki ekonomik

Tablo 2.1 ve Tablo 2.2 emek temelli olarak da ele alınabilir. Birinci tabloda belli bir metanın üretilmesi için gerekli emek saati ölçülürken, ikinci tabloda metalar, belli bileşimdeki emeğin sonucu olan 1Ka'ın uygulanmasının sonucunda oluşuyorlar. Burada önemli olan nokta şudur: Fiziksel (ve dolayısıyla nitelikçe farklı) nesnelere odaklanıldığı sürece, onları üretmek için gereken emek de nitelikçe farklıdır ve karşılaştırılamaz. Bu tür emek, ürünlerin nicel kıyaslamasını (yani belirli oranlarda değişilmesini) sağlayan ortak payda olmak yerine, ürünleri farklılaştırır. Bu konu Kesim 2.3.2'de ele alınacak ve bu kitabın geride kalan kısmında sürekli göz önünde tutulacak.

özneler arasındaki farkları ekonomi kuramından silmek anlamına gelir. Üstünlük, yalnızca güçlü olanındır. Metaların değeri olarak metaların bireysel değerlendirilmesini ele alan öznel değer kavramı, metaların fiziksel ve özgül niteliklerine dayanmak zorundadır. Karşılaştırılamazlık sorununu kaçınılmaz bir biçimde ortaya koyan asıl nokta burasıdır. Güçlünün çıkarlarının savunulması, kaçınılmaz olarak temel kuramsal tutarsızlıklara yol açar.

2.1.3 Heckscher-Ohlin Teoremi

Ortodoks ticaret kuramının üçüncü ayağı Heckscher-Ohlin teoremidir. Bu kuram, bir ülkenin kendisinde görece bol ve ucuz olan üretim faktörünü yoğun biçimde kullanarak ürettiği metaları ihraç etmesini, bu ülkede görece az bulunan ve pahalı üretim faktörünü yoğun biçimde kullanarak üretilebilecek metaları ise dışarıdan ithal etmesini savunur. Buradaki yenilik, (yalnızca emek üzerine odaklanan) Ricardo'cu kuram ve (emek dahil bütün kaynaklara odaklanan) fırsat maliyeti kuramına göre (a) üretim faktörlerinin görece bolluğu üzerine vurgu yapılması ve (b) dikkatlerin üretim faktörleri içinden özellikle ikisine, emek (E) ve sermaye (S) üzerine çekilmesidir. Kurama göre, bir ülke eğer görece bol miktarda emeğe sahipse emek-yoğun metaların üretiminde yoğunlaşmalıdır. Görece bol miktarda sermayeye sahip olan bir ülke ise sermaye yoğun malların üretiminde yoğunlaşmalıdır.

Bu 'akılcı tutum', iki ülke tarafından üretilen herbir mal için bir tek uluslararası fiyatın oluşmasını ve uluslararası ticaretin engelsiz yürümesini gerektiriyor. Bu fiyat oluşumu, her bir ülkeyi üretimde uzmanlaştıracak, böylece her birisi de kendisinde görece bol bulunan üretim faktörünü yoğun biçimde kullanmayı gerektiren malları üreterek ihraç edecektir. Gerçekte emek-zengini ülkedeki düşük ulusal fiyat ile emek-azlığı içindeki ülkedeki yüksek ulusal fiyat arasında belirlenen emek-yoğun malın uluslararası fiyatı, birinci ülkedekinden yüksek, ikinci ülkedekindense düşük olmalıdır. Bu durumda emek-zengini ülke bu malı ihraç edecek, ancak sermaye-

zengini ülke bu malı ihraç edemeyecektir. Aynı durum sermaye-yoğun mallar için de geçerli olacak, bu malları sermaye-zengini ülke ihraç edecektir.

Bunlar söylendikten sonra şurası açıktır ki, sermaye fiziksel üretim araçları ve emek de farklı türden sermaye mallarını üretmek için gerekli emek türleri anlamına geldiği sürece, sermayenin (S/E>1) ya da emeğin (S/E<1) görece bolluğundan söz etmek, x/y'den söz etmek gibi bir mantıksızlıktır. Burada parasal terimlerle toplulaştırma işlemi yapılamaz; çünkü yukarıda gösterdiğimiz gibi, para, S ve E'in bütün türlerini ancak onlarda ortak bir nokta varsa, onlar farklı nitelikler değilse ifade edebilir* Heckscher-Ohlin teoremi, karşılaştırmalı üstünlükleri açıklayamaz; çünkü bir faktörün bolluğunu tanımlayamaz. Yine de bu kuram, hâlâ uluslararası iktisatta bir temel taşı olarak görülüyor. Bunun nedenini anlamak zor değil. Bu, söz konusu kuramın barındırdığı bir sonuçla ilgilidir: Görece emek bolluğu olan bir ülke, emek-yoğun malların üretiminde yoğunlaşmalıdır; dolayısıyla bu ülkenin ileri düzeyde sanayileşmesine gerek yoktur, ve *vice versa*. Bunun tersine olarak da sanayileşmiş ülkeler, daha yüksek düzeyde teknolojik gelişme isteyen sermaye-yoğun malların üretimindeki uzmanlaşmalarını sürdürmelidir (!) Açıktır ki bu sonuç, hem bir reçeteyi, hem de teknolojik ve böylece ekonomik bağımlılığın süregelmesini akılcılaştıran bir anlayışı ortaya koymaktadır.

Bunlar, ülkeler arasındaki ilişkilerle ilgili sonuçlar. Ancak kuramın sermaye ile emek arasındaki ilişkilerle ilgili sonuçları da var. Bunu görmek için Heckscher-Ohlin teoreminin uzantılarına, *faktör fiyatlarının eşitlenmesi teoremine* bakmak gerekiyor. Kuramın hatırına, toplulaştırma ve ölçme sorununu bir yana bırakarak, iki ülkeyi alalım. 1. ülke görece olarak S'dan daha çok E'ye sahip iken 2. ülke

Bir faktörün ödülü ile o faktörün bolluğunu tanımlamak, bizi yalnızca bir totolojiye götürür. Faiz oranını (f), sermayenin fiyatı ve ücret haddini (ü) de emeğin fiyatı olarak alalım. Bu durumda, eğer f/ü 2. ülkede 1. ülkedekinden daha büyükse, S, 1. ülkede 2. ülkedekinden daha bol olarak tanımlanacaktır. Ancak f/ü neden 2. ülkede 1. ülkedekinden daha büyüktür? Çünkü sermaye 1. ülkede 2. ülkedekinden daha boldur.

görece olarak E'den daha çok S'ye sahip. Faktör fiyatlarının eşitlenmesi teoremi, uluslararası ticaretin her iki ülkede S ve E'nin getirilerinin eşitliğini doğuracağını söylüyor. Yani uluslararası ticaret, hem (mutlak ve görece) ücret hadlerinin (ü) ve hem de (mutlak ve görece) faiz hadlerinin (f) her iki ülkede eşit olacağını söylüyor.* Böylece uluslararası ticaret, üretim faktörlerinin uluslararası hareketliliği yerine geçmiş oluyor. Bu konudaki iddia şöyle devam ediyor.

1. ülkede *ü/f*, görece emek bolluğu nedeniyle 2.ülkeden daha düşüktür. Aynı ülkede f/ü, görece sermaye kıtlığı nedeniyle 2. ülkeden daha yüksektir. Şimdi iki malı, (emek-yoğun) x ve (sermaye-yoğun) y'yi ele alalım. Karşılaştırmalı üstünlükler kuramının dediği gibi, eğer 1. ülke (emek-yoğun) x'de uzmanlaşırsa emeğe olan talep sermayeye olan talepten daha fazla olacaktır. Bunun sonucu olarak ü, f'dan daha fazla artar. Bu verili olduğunda, başlangıçta 1. ülkedeki ü/f, 2. ülkeninkinden daha düşükken, daha sonra bu ü/f oranı 2. ülkeninkine yaklaşacaktır. (Emek görece olarak daha kıt olduğu için) 2. ülkedeki ü/f oranı, 1. ülkedeki ü/f oranından daha yüksektir ve sermayenin görece bolluğu nedeniyle buradaki f/ü oranı, 1. ülkedeki f/ü oranından daha düşüktür. Eğer 2. ülke (sermaye-yoğun) y'de uzmanlaşırsa, sermaye talebi emek talebinden daha hızlı artar ve f, ü'den daha hızlı büyür. Bu verili olduğunda, başlangıçta 2. ülkedeki f/ü oranı, 1. ülkedekinden daha düşükken daha sonra 2. ülkedeki f/ü oranı, 1. ülkedekinin düzeyine doğru ilerler. Kısacası iki ülkedeki ü/f oranları, ortak bir değere doğru yakınsama eğilimi gösterir.

Bu durumda faktör fiyatları eşitlenmesinin emek için sonuçları nelerdir? Sistemin içsel rasyonalitesini ortaya koyması için uluslararası ticaretin karşılıklı olarak eşitlenmesi gerekir. Eğer f/ü sermaye zengini ülkede düşükse ve eğer sermaye yoğun mal üretimindeki bir artış f'yi artırıyorsa, o zaman ü düşmelidir. Bu kuramın içsel rasyonalitesi, (kuramın öne sürdüğü gibi emek görece kıt olduğu

* S'nin reel getirisi, faiz oranı değil kâr oranıdır. Faiz oranı, kâr oranının belirleyicilerinden birisidir. O zaman, sermayenin hareketliliği varsayımı altında, kâr oranları eğilimsel olarak eşitlenmeye doğru gider. Bu, faiz oranlarının eşitlenmesini gösterebilir de, göstermeyebilir de.

için ücretlerin yüksek olduğu) teknolojik açıdan gelişmiş ülkelerde ücretlerin düşmesinin rasyonel olacağını söyler. Bunun peşinden gelen sonuçsa, işçi sendikalarının ücret kesintilerine karşı direnmelerinin rasyonel olmadığıdır. Heckscher-Ohlin teoremi ve faktör fiyatlarının eşitlenmesi teoremi, teknolojik açıdan önde gelen, yani emperyalist ülkelerdeki sermaye için olası dünyaların en iyisini vaat ediyor: hem teknolojik açıdan ileride olunan sektörlerde uzmanlaşma gereği hem de ücretlerde düşüş (!)

Bu sallantılı temeller üzerinde geliştirilen kuramla ilgili gelişmelerde şaşılacak bir yan yok. İyi bilindiği gibi, Heckscher-Ohlin teoreminin deneysel testleri (Leontieff paradoksu), kuramı doğrulamakta başarısız oldular:*

> deneysel veriler; özellikle emeğin verimli olduğu mal ihraç eden ülkelerle ilgili Ricardo'cu modelin öngörülerini büyük ölçüde destekliyor. Yine de uluslararası ticaretle ilgilenen iktisatçıların çoğu, Ricardo'cu modele kendilerinin uluslararası ticaretle ilgili temel modellerini oldukça sınırlayan bir engel olarak bakıyorlar. Öte yandan, Heckscher-Ohlin modeli, ticaret kuramında uzun süre merkezi bir yer tuttu; çünkü bu model, ticaret biçimi ve gelir bölüşümü konularını aynı anda ele almaya izin veriyordu. Dolayısıyla ticaretle ilgili olumlu öngörüleri olmasına karşın bu model diğer konularda oldukça sınırlayıcı. Ayrıca saf Heckscher-Ohlin modeline karşı bugünlerde oldukça güçlü kanıtlar konmuş durumda.
>
> Buna verilecek en iyi yanıt, kaynaklardan çok teknolojideki uluslararası farklılıklara önem veren bir ticaret biçimini vurgulayan Ricardo'cu düşünceye geri dönmek olacak gibi görünüyor. (Krugman ve Obstfeld, 1994, sf. 78-79)

Sonuç olarak, yukarıda ele alınan kuramlar, ortak amacı uluslararası emekten tasarruf etmek olan bir uluslar topluluğundan

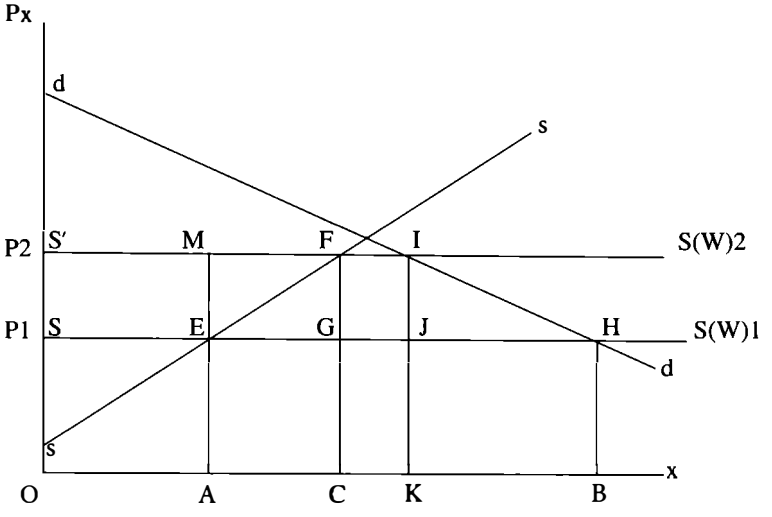
* Leontieff paradoksuyla ilgili birçok açıklama var. Ancak bu kuramın da eş teknolojileri varsaydığından nedense pek söz edilmiyor. Buna göre sektörler içindeki rekabetteki en uygun yol, teknolojik yeniliklerdir. Böylece ortaya konan hipotez, teknolojik açıdan ileri ülkelerin yüksek teknoloji ürünü malları ihraç etmelerinin gerektiğidir. Bu, elinizdeki kitabın ilerleyen bölümlerinde ele alınacak bir hipotez.

oluşan bir dünyada ticaret ve uzmanlaşma biçimlerinin ne olacağı üzerinde kurgular geliştiren, ilgisiz teorik yapılardır. Zaten ne kapitalizm emekten tasarruf temeli üzerinde işliyor, ne de emek tasarrufu temeline bağlı bir uluslar topluluğunun böyle davranması beklenir. Eğer bir ülke, emek-yoğun (düşük teknolojili) ürünlerde 'uzmanlaşır'sa, uluslararası fiyat sistemi aracılığıyla değer yitimine uğrayacak (Bkz. Bölüm 3); yetersiz sermaye birikimine, daha ileri ölçüde teknolojik geriliğe, varolan sanayilerini yitirmeye ya da bağımlı gelişme sürecine girmeye (Bkz. Bölüm 4) başlayacaktır. Bir ülkenin (sözde 'azgelişmişlik' denilen) ekonomik bağımlılığını kırmaya ve yoksulluğu yenmeye çalışması için, dışarıdan ithal etmektense kendi teknolojileriyle gelişmeye çalışması ve düşük teknoloji yöntemleriyle üretimini sürdürmesi çok daha yararlı olacaktır (Carchedi, 1991, Bölüm 8).

2.2 Gümrük Vergileri ve Ticaret

Ortodoks iktisatçılar, eğer ticaret tüm katılımcılara yarar getiriyorsa, ülkelerin kendilerine karşılaştırmalı üstünlükler sağlayan ürünlerin üretiminde uzmanlaşmalarının önündeki bütün engellerin kaldırılmasının yararlı olacağını öne sürerler. Tam bu noktada gündeme ekonomik entegrasyon kuramı geliyor. Şimdi kısaca bu kuramın temel öğelerine bakalım. Bir tarifenin sağladığı refahı betimleyen Şekil 2.1'i göz önünde tutalım.

Şekil 2.1 Gümrük Vergilerinin Refah Etkileri



dd çizgisi, eğer x'in fiyatı düşerse, talep edilen miktarın artacağı (ya da *vice versa*) türünden bir davranışı varsaydığı için aşağıya doğru eğimi olan bir talep çizgisidir. ss çizgisi, eğer x'in fiyatı artarsa üreticilerin bu maldan daha fazla üreteceklerini (ya da bunun tersini) varsaydığı için yukarıya doğru eğimi olan bir çizgidir. Aynı mal, ülke dışından, yani geri kalan dünyadan da ithal edilebilir. P1 ve P2 iki farklı dünya fiyatıdır. Dünya fiyatının P1 olduğunu kabul edelim. Bu fiyat, x'in ithal edildiği ve gümrük vergisi olmadan iç pazarda satıldığı fiyattır. Bu durumda fiyat çizgisi, yatay biçimde çizilir; çünkü x ülke içinde kaça üretilirse üretilsin x'in dünya fiyatının değişmeyeceği varsayılır. OA miktarı, ülke içinde sağlanan meta arzıdır; çünkü arz eğrisinde belirtildiği gibi, içerideki üreticilerin marjinal maliyetleri (MM) ithal fiyattan daha düşüktür. Bu ithal fiyat, aynı zamanda ithalatçı ülke için marjinal gelir (MG) eğrisi demektir. Her ulusal girişimci, MM=MG olan noktaya ulaşıncaya kadar ürettiğine göre, toplam ulusal üretim OA'dır. A noktasından ötede ulusal üretim durur ve x ithal edilir. İthalat talep edilen mik-

tara, yani B noktasına eşit büyüklükteki (iç üretim artı ithalata denk olan) arz miktarı noktasına kadar büyümesini sürdürür. Bu durumda H, denge noktasıdır. İç talep miktarı OB, iç üretim ise OA'dır. İç üretime ek olarak ithalat ise AB'dir. (Rekabetçi bir arz kaynağının, yani dünyanın olmaması nedeniyle eskiden ss olan arz eğrisi, artık sEH ve onun ötesidir.

Şimdi bir gümrük vergisinin, P1P2'nin, konduğunu varsayalım. Bunun etkisi iç pazardaki fiyatı OP2'ye yükseltecektir. Arz eğrisi, şimdi sFI ve onun ötesidir. Şimdi OC, ülke içinde üretilir (çünkü bu miktarda x'in üretilmesinin marjinal maliyeti marjinal gelirden daha düşüktür), buna karşılık CK ithal edilir. (OP1'den OP2'ye) pazar fiyatının yükselmesinin bir sonucu olarak talep miktarında (OB'den OK'ya) bir düşüş olduğu için KB ne ithal edilir, ne de üretilir. Bu durumda *refah etkisi* aşağıdaki gibidir:

Gümrük vergisi konmadan önce iç üretim, OA'ya eşittir. Yatay bölümdeki OA'nın üzerindeki her bir nokta, bulunduğu yer ile ss çizgisi arasındaki mesafeye denk düşen belli bir marjinal maliyetle üretim yapan üreticileri temsil eder. Marjinal gelirler (P1 çizgisi) ile marjinal maliyetler arasındaki fark, OA dilimi üzerindeki herbir üreticinin *üretici fazlası* (rant)'dır. Dolayısıyla sSE üçgeni, (toplam) üretici fazlasıdır. Gümrük vergisinden sonra iç üretim, şimdi marjinal gelir çizgisi (P1'den P2'ye doğru) yükseldiği ve daha az verimlilikteki girişimciler üretim yapmaya başladıkları için OC'ye kadar artar. Bu durumda üretici fazlası, sS'F'dir. O zaman SS'FE farkı, kendisi gümrük vergisinin konmasının bir sonucu olan ülke içi üretim artışından kaynaklanan *net üretici fazlası*'dır.

Şimdi de CK bölümünü ele alalım. Gümrük vergisinden önceki ithalatın maliyeti, CGJK'dır. Gümrük vergisinden sonra maliyet aynı kalır, ancak ülke için GFIJ'ye denk bir *gümrük vergisi geliri* sağlanır. Bu, hükümetin yararınadır. Ancak aynı zamanda tüketicilerin gerçek bir kaybını oluşturur.

Biraz da *tüketici fazlası* kavramına bakalım. Bu, tüketicilerin ödemeye istekli oldukları değer ile gerçekte ödedikleri değer arasındaki farktır. Gümrük vergisinden önceki toplam tüketimi, yani

OB'yi alalım. Tüketicilerin ödemek isteyecekleri fiyatı, onların bu malın tüketiminden elde edecekleri refahın bir ölçüsü olarak kabul edersek, OB'nin tüketilmesinden elde edilen toplam refah, talep eğrisinin, yani OdHB'nin altındaki bölgeye denk düşer. Ancak tüketiciler, yalnızca OSHB kadar öderler. Dolayısıyla tüketici fazlası, SdH'dır. Benzer biçimde gümrük vergisinin başlatılmasından sonraki tüketici fazlası, S'dI'dır. Bu nedenle gümrük vergisinin başlatılmasından dolayı tüketici fazlasındaki kayıp, SS'IH'dır. Bu kaybın, üretici fazlası SS'FE ve gümrük vergisi geliri GFIJ ile kısmen dengelendiği açıktır. EFG ve JIH üçgenleri, gümrük vergisinin konmasından kaynaklanan *net refah kaybı* miktarıdır.

Bu iki üçgen daha fazla incelenmeyi hak ediyor. P2'nin yalnızca bir ithalat fiyatı değil, aynı zamanda ulusal üreticilerin yüklediği bir fiyat olduğu varsayımını kabul edersek, tüketiciler, AC'ye denk düşen ek üretim miktarına bağlı olarak EMFG'ye denk gelen bir fazla harcamayla karşı karşıya kalırlar. Gerçekte, gümrük vergisinden önce, AC ithal edilmişti ve tüketiciler AEGC'yi ödemek zorunda idiler. Gümrük vergisinden sonra, aynı miktar mal ülke içinde üretilir ve tüketiciler bu kez AMFC'yi ödemek zorundadır. Fark, EMFG'dir. Bu durumda EMF, üreticilerin kazancının karşılığıdır, ancak EFG, herhangi birisinin kazancının karşılığı değildir. Bu, daha az verimlilikteki üreticiler üretim sürecine çekildiği için ortaya çıkan net tüketici kaybıdır. EFG'ye, *etkinlik kaybı* denir. Diğer JIH üçgeni de bir tüketici kaybıdır; ancak bu tüketimin KB kadar düşmesinden kaynaklanır.

Sıra ilk eleştirel yoruma geldi. Meşru olmayan karşılaştırma sorunu (karşılaştırılamazlık sorunu), burada da boy gösteriyor. Net refah etkisine ulaşmak için, hem gümrük vergisi geliri (GFIJ) hem de net üretici fazlası (SS'FE), tüketici kaybından (SS'IH) çıkartılmalıdır. Hem devletin hem de işverenlerin gümrük vergisinin konmasından dolayı aldıkları fazla paraya denk düşen ilk iki miktar, gümrük vergisi geliri ve net üretici fazlası, gerçek birer kazançtır. Oysa sonuncu miktar, yani tüketici fazlasındaki kayıp, psikolojik bir kavram, gerçek bir refahtan çıkartılamayan ya da ona ekleneme-

yen, önemi tüketicilerin psikolojik refahıyla ölçülen hayali bir miktardır. Eğer farklı biçimlerde tanımlanıyorlarsa ve onları birleştiren hiçbir ortak payda yoksa, bireysel bir doyumu gerçek bir kazanca eklemek olanaksızdır. Net refah etkisinin öğelerini oluşturan kategoriler türdeş değillerdir, dolayısiyle bu kavram mantıksal açıdan tutarsızdır.

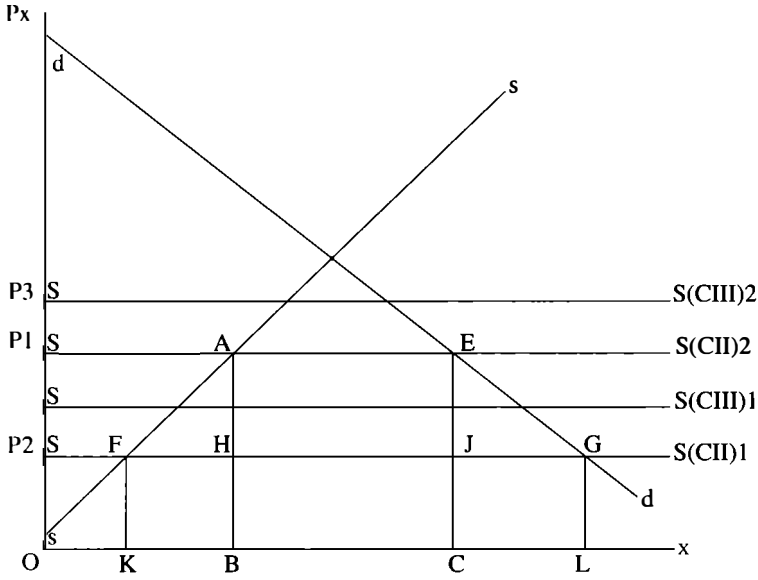
Yine de refah etkisi kavramını incelemeyi sürdürelim.

Şimdi bakışımızı bir gümrük birliğinin refah etkilerini çözümlemek için bu kuramsal aracın nasıl kullanıldığı konusuna çevirelim. Şekil 2.2'yi göz önünde tutalım. Ülke I ve dünyanın geri kalanı biçimindeki ilk varsayımımız yerine, üç ülkenin, I, II ve III. ülkelerin varlığını kabul edelim. Son iki devletin arz eğrileri SS/(ÜII) ve SS (ÜIII) olsun. 1 ve 2 rakamları, gümrük vergisinden önceki ve sonraki zamanları gösteriyor.

Yine II'nin ve III'ün arz eğrileri yatay biçimde gösteriliyor. Bunun anlamı, I. ülkenin II. ve III. ülkelerden talep ettiği miktarın II. ve III. ülkenin fiyatlarını etkilemediğidir. Ayrıca II'nin III'ten daha verimli olduğu, yani II'nin herhangi bir miktarı, III'ten daha düşük bir marjinal maliyetle (dolayısıyla düşük fiyatta) sunduğu kabul ediliyor. Bu, SS(ÜII)'nin SS(ÜIII)'ten görece daha alçak durumda olmasından belli oluyor. Şimdi I. ülkenin hem II hem de III üzerine aynı oranda bir gümrük vergisi koyduğunu (buna ayrımsız gümrük vergisi denir) varsayalım. Bu, arz eğrilerini SS(ÜII)1'den SS (ÜII)2'ye ve SS(ÜIII)1'den SS(ÜIII)2'ye yükseltir. Gümrük vergisinden sonra II'nin arz eğrisi hâlâ III'ünkünden daha düşük konumdadır. Arz eğrisi, sAS(ÜII)2, yani I. ülkenin ürettiği OB ve II. ülkeden ithal ettiği BC'dir. Denge fiyatı OP1 ve denge noktası E'dir.

I. ve II. ülkenin bir gümrük birliği oluşturduklarını varsayalım. Böylelikle iç gümrükleri kaldıracak, ancak bu durumda III. ülkeye karşı ortak bir dış gümrük vergisi koymuş olacaklar.

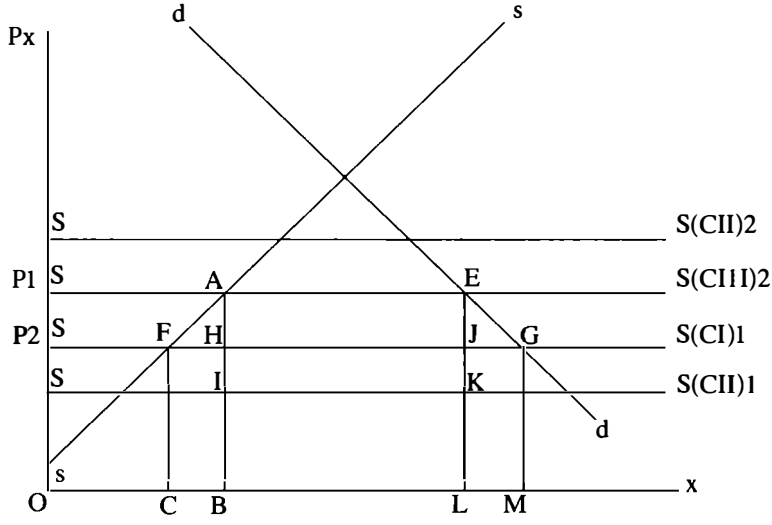
Şekil 2.2 Ticaret yaratma



Şimdi II. ülke, P2 fiyatıyla I'in iç pazarına mal arzında bulunuyor. Arz eğrisi sFS(ÜII)1, denge noktası G, toplam talep ve arz OL olur. İç arz, OB'den OK'ye daralır ve (II'den yapılan) ithalat BC'den KL'ye yükselir. Bu durumda bir *ticaret yaratımı*, yani (I ve II arasındaki) ticarette KB artı CL biçiminde bir artış ortaya çıkar. Ayrıca bu, en verimli kaynaktan, yani III yerine II'den gelen ithalatı artırır. II'nin III'e göre varolan yüksek verimliliği, II'nin marjinal maliyet çizgisinin, yani SS(ÜII)'nin, III'ünkünden, yani SS(ÜIII)'ten daha düşük olmasından belli olur. II'nin I'e göre daha yüksek olan verimliliği, II'deki marjinal maliyet çizgisinin, yani SS(ÜII)1'nin, KL dilimi için I'inkinden, yani ss çizgisinden daha düşük olmasından belli olur. I ve II arasındaki (gümrük birliğinden kaynaklanan) gümrük vergisinin kaldırılmasının etkileri olumludur. FAH (etkinlik kazancı) ve (artan tüketim nedeniyle oluşan) JEG'e denk miktarda net bir tüketici fazlası vardır. Şekil 2.1 için yapılan itirazlar, burada da kısaca yinelenebilir.

Şimdi de farklı bir durumu göz önünde tutalım. Bu, Şekil 2.3'te betimlenen durumdur. Bu, SS(ÜIII)'ün SS(ÜII)'den görece daha düşük olmasıyla belli olduğu gibi, III. ülkenin II. ülkeden daha etkin olması durumudur. Burada da I'in hem II'ye hem de III'e karşı koyduğu, onların arz eğrilerini SS(ÜII)1'den SS(ÜII)2'ye ve SS(ÜIII)1'den SS(ÜIII)'den 2'ye yükselten bir gümrük vergisi var. Bu durumda arz eğrisi sAS (ÜIII)2 ve ötesi olurken, dengeye E'de ulaşılır. OB, I. ülke tarafından üretilir ve BL, (en verimli dış arzcı olan) III'ten ithal edilir.

Şekil 2.3 Ticaretin Yön Değiştirmesi



Şimdi I ve II arasında bir gümrük birliği kurulduğunu varsayalım (bu durumda II, daha az etkin dış arzcı konumundadır). Fiyat OP1'den OP2'ye düşer ve (gümrük vergisine maruz kaldığı için OP1'den üretimde bulunabilen) III. ülke, ticaretten dışlanır. Arz eğrisi sFS(ÜII)1'dir, dengeye G'de ulaşılır, I. ülkenin üretimi OC ve

II. ülkeden ithalatı CM'dir. Gümrük birliğinden önce ithalat BL'ye denk iken, gümrük birliğinden sonra CM'ye denktir. CB + LM'ye denk gelen fark, ticaret yaratımıdır. BL miktarı, hem gümrük birliğinden sonra hem de önce ithal edilen metaları temsil eder. Yalnızca, gümrük birliği, ihracatçı ülkede, III. ülkeden II. ülkeye doğru bir değişikliğe neden olur. Buna *ticaretin yön değiştirmesi* denir. Açık bir ticaret yaratımı ya da ticaretin yön değiştirmesi ortada olmadığı için, net refah etkileri karışık durumdadır. BL, gümrük birliğinden önce olduğu gibi şimdi (daha verimli üretici olan) III yerine (daha az verimli üretici olan) II'den ithal edilir. Bu refah kaybı, IHJK ile temsil edilir. Gerçekte, gümrük birliğinden önce I. ülke, BL'yi BIKL maliyetiyle III. ülkeden ithal ediyordu. Gümrük birliğinden sonra aynı miktar BHJL maliyetiyle II. ülkeden ithal edilir. Aradaki fark, bir kayıptır. Ne var ki aynı zamanda olumlu bir refah etkileri de, yani FAH ve JEG de vardır. Eğer bu iki üçgen, IHJK dikdörtgeninden daha büyükse, net refah etkisi olumludur. Eğer büyük değilse, sonuç olumsuzdur.

Şekil 2.1 ve 2.2'ye yöneltilen eleştirilerin aynısı, şekil 2.3'le ilgili olarak da söylenebilir: toplam refah etkisi kavramı, mantıksal olarak tutarsızdır. Birisi elmalarla armutları toplamanın yöntemini bulmadığı sürece, burada ve önceki bölümde tartışılan kuramların üzerinde yazıldıkları kağıtlar kadar değeri yoktur. Ayrıca bu kuramlar, fiyatları ve dengeyi kuramsallaştırmak için neoklasik arz ve talep kavramına bel bağlıyorlar. Bu neoklasik kavram, gelecek bölümde eleştirilecek.

2.3 Denge Safsataları

Ortodoks iktisattaki en temel kavramlardan birisi, ekonominin - bununla kastedilen kapitalist ekonomidir- engellenmediği sürece, bir denge durumuna ulaşacağı (ya da buna eğilimli olduğu) iddiasıdır. Kaynakların optimal dağılımına vurgu yapan Ricardo'nun modelinde de bulunan bu iddiayı, neoklasik gelenek de açıkça kuramsallaştırmıştır. Önceki bölümde ele alınan gümrük birliği kura-

mı, bu denge çözümlemesinin açık bir örneğidir. Bu bölümde, denge çözümlemesinin eleştirel bir değerlendirmesi yapılacak. Hem bir malın fiyatının malın arz ve talebiyle belirlendiğini öne süren kısmi denge kuramı, hem de fiyatın belirlenmesinde diğer etmenlere de belli bir pay tanıyan genel denge kuramı ele alınacak.

2.3.1 Kısmi Denge Kuramı

2.1, 2.2 ve 2.3 şekilleri, kısmi denge kuramının (KDK) örnekleridir. Aşikârdır ki fiyat dengesine doğru eğilim, büyük oranda talep eğrisinin aşağıya doğru olan eğilimine ve arz eğrisinin yukarıya doğru olan eğilimine bağlıdır. Böylece denge, eğer talep dengedeki miktardan daha düşükse (ya da arz daha yüksekse) fiyatların düşme eğiliminde olmasına ve eğer talep dengedeki miktardan daha büyükse (ya da arz daha düşükse) fiyatların yükselme eğiliminde olmasına bağlıdır. Bu hipotezler, farklı bakış açılarıyla eleştirilebilir. Bu bakış açılarının her birisi, KDK üzerinde ciddi kuşkular doğurmaya yeterli olacaktır.

2.3.1.1 Ampirik Kanıtlar

Herkesçe bilindiği gibi talep eğrisinin biçimi, statü malları ile mali mallar türünden malların talebine uymaz. İlkinin pratik öneminin sınırlı olduğu düşünülebilirse de, ikincisi için aynı şey söylenemez. Bugünlerde mali piyasaların hacmi, mal ve hizmet ihracıyla ilgili piyasalardan elli kat büyüktür. Ya da, 1995 yılı itibarıyla, günlük döviz işlemleri (1300 milyar ABD doları), dünyadaki döviz rezervlerini (1200 milyar ABD doları) aşmış durumda. Bu 1300 milyar ABD doları, görece çok az sayıdaki bankalar, şirketler ve hepsinden önemlisi "kurumsal yatırımcılar"ın ellerindedir. Bu sonuncular; (a) emekli fonları, (b) yatırım fonları ve (c) spekülatif ya da hedge fonlardır.* Bu yatırımcılar, eğer fiyatları düşerse bazı mali yatırım araçlarına daha az, eğer fiyatları yükselirse daha fazla talepte bulu-

Hedge fund: Özellikle ABD'de emlak piyasasında geçerli olan, borsada rizikolu girişimlere yatırım yapmak için oluşturulan fonlar. -*çev.*

nabilirler. Bu gerçeğin Neoklasik iktisat (NKİ)'taki talep eğrisiyle hiçbir ilgisinin bulunmadığı 1991'de ABD, Japonya ve Avrupa'daki en büyük 100 emekli fonunun dünyadaki gelirin yaklaşık üçte birine denk düşen 8000 milyar ABD dolarına yakın bir miktarı yönetmesi ile sergilenmektedir.

Ancak bundan da önemlisi, kapitalistlerin üretim araçları ve emek (gücü) talebi, NKİ'ın talep eğrisince sergilenen örüntüden düzenli olarak ve büyük ölçülerde değişik bir seyir izlemektedir. (Kâr oranlarının arttırılması çabasının mantıksal bir sonucu olarak) talep eğrisinin aşağıya düşmesine benzer biçimde sermayenin bu girdiler için talep eğrisinin de aşağı doğru eğimli olması bir gerçektir. Ne var ki bu girdilere olan talebin, esas olarak ekonomik çevrim (aşamasına) ve çevrimin her aşamasında herbir kapitalistin göreli rekabet gücüne bağlı olduğu da aynı ölçüde gerçektir. Ekonomik konjonktür yükseliş içindeyken, kapitalistler, fiyatları yüksek olsa bile daha fazla girdi satın almak zorundadırlar. Ekonomi düşüş aşamasında olduğunda kapitalistler, fiyatları düşüyor olsa bile daha az girdi satın alabilirler. Ya da, ekonomik çevrimden bağımsız olarak, bazı kapitalistler mali zorluklar içinde olduklarından, fiyatları düşüyor olsa bile daha az girdi satın alabilirken, bazıları mali açıdan iyi durumda olduklarından, fiyatları yükseliyor olsa bile daha fazla girdi satın alabilirler.

Sonuç olarak, talep eğrisinin biçiminin, en azından bir mal kategorisi, yani tüketim malları için olan talebi yansıttığı görülecektir. Ancak bu mallar için talep bile, neoklasik eğrinin öngördüğü davranış biçimine uymayabilir. Eğer tüketiciler geleceklerinden kaygılı olurlarsa, bir fiyat düşüşüne olumlu yanıt vermeyebilirler. Öte yandan tüketicilerin geleceğe dönük güvenleri artıyorsa, fiyatlar yükseliyor olsa bile mallara talep artabilir. Tüketim mallarından yatırım mallarına, statü mallarından mali mallara kadar bütün mallarda, talep eğrisinin aşağıya doğru eğimli olması ile varsayılan türden bir davranış olabilir de, olmayabilir de. Kısacası, ampirik gözlem koşullarında, bu talep eğrisinin biçimi belirlenemez ve bu nedenle denge fiyatları da belirlenemez.

2.3.1.2 Kuramsal Belirlenemezlik

Şimdi yalnızca talep eğrisi üzerine odaklanacağız; çünkü bir kez bunun belirlenemezliği kanıtlandığında, kuramsallaştırılabilecek bir denge noktasının olmadığını göstermek için bir arz eğrisinin geçersiz olduğunu ortaya koymaya gerek kalmaz.

Talep eğrisini çizmek için KDK, ilk olarak, bütün olası talep edilen miktarlara tekabül eden olası fiyatların var olduğunu kabul ediyor (buna bulmak istediği denge fiyatı ve miktarı da dahil). Daha sonra oluşacak denge fiyatını (ve miktarını), talep eğrisinin arz eğrisiyle kesiştiği yerde 'belirliyor' Ancak talep eğrisi, belli fiyatlar ve miktarların eşleştirilmesi temelinde çizildiği için, bu, yalnızca söz konusu eşleşmelerin grafik olarak yeniden dile getirilmesi oluyor. Bu eşleşmelerin birisi denge durumu olduğundan, talep eğrisi basitçe talep miktarı ve fiyatın özgül birleşmesinin denge durumu olduğunu varsayıyor. Bu durumda denge, talep ve arz eğrilerinin karşılıklı kesişmeleri temelinde kanıtlanamaz. Bir başka deyişle, eğer amaç denge fiyatının ve denge miktarının oluşumunu açıklamaksa, o zaman kuram, döngüseldir; çünkü fiyat ve miktar zaten fiyatlarla miktarların bütün olası eşleşmelerinden birisi olarak varsayılmıştı.

O zaman KDK, basitçe varsaymanın ötesinde, dengenin varlığını nasıl kanıtlayabilir? Bir başka deyişle, yukarıda sözü edilen döngüsellikten nasıl kurtulabilir? Talep eğrisinin zorunlu olarak aşağıya doğru eğimli olmasını, böylece de dengeyi kanıtlamak için, talep eğrisi tarafından koşullanmayan bir insan davranışı örüntüsü ve bu davranış örüntüsünden çıkartılan bir eğri varsaymanız gerekir. Eğer kuramsal bir tutarlılık içinde bu ilk varsayımdan talep eğrisinin biçimi çıkartılabilirse, o zaman talep eğrisinde varolduğu varsayılan dengenin kuramsal olarak geçerli olduğu ve bu öncüllerden çıkan sonucun döngüsel olmadığı gösterilebilir. Ortodoks iktisat, bu görevi başarmak için bize beş aday sunar.

(1) *Marjinal fayda kuramı*, 'azalan getiri yasası' üzerinde oluşturulmuştur. Buna göre, bir mal daha fazla tüketildiğinde, sonraki her birimin tüketilmesinden elde edilecek fayda daha küçük ola-

caktır. Burada talep eğrisi, aşağıdaki gibi oluşur. x ile y metalarının fiyatına Kx ile Ky ve x ile y'nin marjinal faydasına, yani x ile y'nin fazladan tüketilen her biriminden elde edilen ek faydaya MYx ile MYy diyelim. Tüketici, MYx/Kx=MYy/Ky noktasında dengeye ulaşır. Gerçekteyse, eğer MYx/Kx>MYy/Ky ise, tüketici x'ten daha fazla harcar; eğer MYy/Ky>MYx/Kx ise bunun tersi olur. Şimdi denge noktasından başlayarak varsayalım ki Kx, Ky'ye göre düşsün. O zaman MYx/Kx>MYy/Ky olur, yani x için harcanan son peniden elde edilen yarar, y için harcanan son peniden elde edilen yarardan daha büyük olur. Dolayısıyla tüketici, yeniden denge noktasına ulaşıncaya kadar x'ten daha fazla (y'den daha az) satın alacaktır. Demek ki eğer Kx düşerse, x'e olan talep miktarı artar (ya da bunun tersi). Bu durumda talep örüntüsü, bazı öncüllerden, yani azalan marjinal getiri yasasından, döngüsel olmayan bir biçimde çıkartılabilir.*

Buradaki sorun, faydanın, değişimde değil, tüketimde bir rol oynamasıdır. Burada değişim eylemi, metaların fiziksel niceliklerinden çıkartılmaktadır. Oysa değişim anında alışveriş yapanlar, değiştikleri ticari metaların faydalarıyla ilgilenmezler. Değişimi, yani ticareti, bunun ardından gelen tüketim açısından ele almak, (tüketimin önkoşulu olan ticaretten farklı bir kavram olarak) ticareti açıklamamak anlamına gelir. Ancak bu nokta göz ardı edilse bile, talep eğrisinin bu biçimde türetilmesi kabul edilemez. Bu, talep fonksiyonunun diğer koşulların hep aynı kalacağı varsayımına dayandırılmasının bir sonucudur. Gerçek yaşamın karmaşıklığı karşısında "diğer koşulların aynı kalması" varsayımından kaçınılamayabilir. Yine de (elde etmeyi hedeflediği amaçlar bakımından) bu, tartışmalı kavramın yanlış bir kullanımıdır. Eğer bu kavram, kuramın oluşturulduğu andaki ilk yaklaşıma uygun olarak kullanılırsa, yani bu amaca hizmet ettikten, kuramın oluşturulmasında yer aldıktan sonra üstünde inşa edilen teoriye zarar vermeden bir yana

Bu, faydanın sonlu büyüklüklerle temsil edilebileceğini varsayan sayısal yaklaşımdır. Ortodoks iktisadın kabul ettiği gibi, faydayı nicel olarak tespit etmenin bir yolu yoktur. Dolayısıyla ortodoks iktisat sırasal bir yaklaşımı benimsemiştir. Buna göre faydayı belirli sayılarla dile getirmek yerine, tercihlerin birbirleriyle ilişkisini derecelendiren bir sıra kabul etmek yeterli olacaktır. Sırasal yaklaşım, sayısal yaklaşıma yöneltilen aynı eleştirilere açıktır.

bırakılabiliyorsa, bu onun doğru kullanımı olur. Eğer yaratılmasına yardımcı olduğu kuramı çürütmeksizin bir yana bırakılamıyorsa, bu kavramın yanlış bir kullanımı olur. NKİ'ın talep eğrisinin kullanımı tam da böyledir.

KDK'da bulunan talep eğrisinin aşağıya doğru eğimi, ancak özgül bir varsayım temelinde çizilebilir. Belli bir malın, diyelim x'in, talep miktarları ve fiyatları arasındaki ilişki özel olarak alındığında, (diğer malların miktarları ve fiyatları ile tüketicilerin kullanılabilir gelirleri de dahil olmak üzere) diğer bütün etmenlerin etkilediği fiyatlar ve miktarların değişmedikleri varsayılır. Yani, talep eğrisinin biçimi, diğer koşulların aynı kaldığı varsayımına bağlıdır. Eğer diğer etmenlere bir malın talep ve fiyatını etkileme izni verilirse, bu maldan talep edilen miktar ve fiyatı arasındaki ilişki belirlenemez olacaktır. Dolayısıyla diğer koşulların aynı kaldığı varsayımı bir gereklilik olacaktır. Ne var ki, diğer koşulların aynı kaldığı varsayımı, hem bireylerin gerçekte nasıl davrandıkları, hem de ekonominin gerçekte nasıl işlediği bakımından dayanıksız bir varsayımdır.

İlkin bireysel davranışı ele alalım. İnsanlar, bir malın fiyat değişikliklerine diğer koşulların aynı kalacağını varsayarak tepki vermezler. Tersine, diğer malların (göreli) fiyatlarının değişebileceği, gelirleriyle ilgili tahminleri, gelecekteki iş/işsizlik olasılıkları gibi onların kararlarını büyük oranlarda değiştirebilecek durumları göz önünde tutarak tepkide bulunurlar. Davranışçı çalışmalar, insanların 'umut vaat eden az sayıdaki seçeneği açıklığa kavuşturmak için seçmeli sezgiye dayanan ve araçların sonuçlarını gözeten bir çözümleme yöntemini kullandıklarını' (Simon, 1979, sf.73) ortaya koyuyor. Örneğin, x'in fiyatında bir düşüş olduğunda, tüketiciler, diğer koşulların aynı kalacağı varsayımına dayanarak ek bir geliri tüketime ayırmaya karar verebilir ve x'i daha fazla satın alabilirler. Ancak tüketiciler, x'in ve diğer metaların fiyatlarının değişeceğini öngörerek, ya da x'i satın alma yerine diğer metaların satın alımını artırarak, ya da gelirlerinde daha fazla tasarrufa yönelerek de kararlarını temellendirebilirler.

Şimdi de kuramı ele alalım. NKİ'ta x'e olan talep, yalnızca x'in fiyat değişikliklerine değil, aynı zamanda diğer metaların, diyelim

y'nin fiyat değişikliklerine ve gelirdeki değişikliklere de bağlıdır. Bunlar, talebin çapraz esnekliği ve talebin gelir esnekliğidir. Daha sonra kuram, (a) x'in sadece kendi fiyatındaki değişikliklerin x'in talep edilen miktarı üzerindeki etkilerini, (b) sadece y'nin fiyatındaki değişikliklerin x'in talep edilen miktarı üzerindeki etkilerine ve (c) sadece gelirdeki değişikliklerin x'in talep edilen miktarı üzerindeki etkilerine ekler. Böylece bütün bu etmenler nedeniyle x'e olan talepteki değişikliklerin belirlendiği sonucuna ulaşılır.

Ne var ki bu açıklama, talebi etkileyen bütün olası etmenleri kapsamadığı gibi, yanlış bir yönteme de dayanıyor. Etmenlerin bir malın talebi üzerindeki birleşik etkisini bulmak için bütün etmenlerin etkilerinin toplanması, eğer bu etkiler diğer koşulların aynı kaldığı varsayımına dayanan bireylerin davranışlarından yola çıkılarak hesaplanıyorsa, kendi içinde tutarsızdır. Örneğin, diğer koşulların aynı kaldığı varsayımına dayanan talep esnekliğini, yine diğer koşulların aynı kaldığı varsayımına dayanan talebin çapraz esnekliğine ekleyelim. Bu, (aynı zamanda hem x hem de y'nin fiyatındaki değişiklikler yüzünden) x'e olan talebin aynı anda belirlenip birleştirilmesinin ötesinde, çözümsüz bir tutarsızlık ortaya çıkartacaktır. Belli bir anda, diğer koşulların aynı kaldığı varsayımına dayalı iki ya da daha fazla varsayımın olması durumunda aynı etmen (x'in kendi fiyatı), (talebin çapraz esnekliği varsayımı koşullarında) sabit tutulacak, ama aynı zamanda da (talebin kendi esnekliği koşullarında) değişecektir. İki ya da daha fazla durağan varsayımın aynı anda işlediğinin kabul edilmesi, varolan hareketi açıklamayacaktır.*

Ya da, marjinal fayda hipotezi talebin çoklu ve böylelikle gerçek belirlenme örüntülerini açıklayamaz. Buradan talep ve arz eğrisinin, talebin çoklu belirlenmesi durumundaki denge fiyatını ve miktarı açıklayamayacağı ortaya çıkar. Ekonomik davranışla ilgili diğer olası açıklamalara başvurmanın da bir yarar sağlayamayacağına dikkat edilmelidir. Hızlı biçimde bunları ele alalım.

---

*"Arz ve talep eğrisi, yalnızca bir ideal tiptir ve anormal davranış, bu ideal tipten sapmalarla açıklanabilir" biçimindeki sav (Walras, 1977, paragraf 71) yukarıda sözü edilen eleştiri karşısında yetersiz kalmaktadır. Eğer norm doğrulanamıyorsa, normdan sapmalarla varolan davranışın 'açıklanması' olanaksızdır.

(2) Maksimizasyon hipotezi, 'değişim sırasında gerçek bir seçenekle karşılaştığında ortalama bireyin "daha az" yerine "daha çok"u seçeceğini' (J. M. Buchanan, 1962a, sf. 18) kabul eder. Piyasa ekonomisi ortamında bunun anlamı nedir? Bunun anlamı, eğer fiyatlar düşerse bir şeyin daha fazla ve eğer fiyatlar yükselirse daha az seçileceğidir (Buchanan, 1962b, sf. 34). Böylece yeniden başladığımız noktaya geldik. Bu, talep fonksiyonunun gerisindeki varsayımın yeniden dile getirilmesinden ve böylelikle yukarıda ortaya konan döngüsellik eleştirisine maruz kalmaktan başka bir anlama gelmez.

(3) Aynı durum, ekonomiyle ilgili etkin bir bilgilenme ve bütün elde edilebilir enformasyon üzerinde temellendirilen gelecekteki davranışı tahmine dayanan *akılcı beklentiler* için de geçerlidir. Burada da benzer tipte bir rasyonalite (yani, eğer fiyatlar düşerse, talep yükselir ya da bunun tersi... biçiminde bir varsayım üzerinde temellenen tahminler) geçerlidir.

(4) 'Tatmin edici çözümle yetinme' *hipotezi*'nde de aynı durumla karşılaşıyoruz. 'Gerçek dünyada karşılarına çıkan sorunların çoğuyla ilgili olarak, insanların kendi bilgi edinme donanımlarını uygulayacakları hiçbir süreç optimal bir çözümü keşfetmelerine yetmez' (Simon, 1976, sf. 72). Eğer böyleyse, o zaman bu dengenin olmayacağının kabulü kaçınılmaz bir sonuç olacaktır. Eğer denge kuramsal olarak olanaksızsa, o zaman fiyat dengesi de olanaksızdır.

(5) Son olarak, *açıklanmış tercihler*in gözlemlenmesiyle, yani talep eğrisinin düşme eğilimiyle yetinmek (ve istenen davranışı doğrulamayan diğer makroskopik örnekleri göz önünde bulundurmamayı seçmek) kalıyor. Ancak bu da öne sürülen bütün kuramsal açıklamaları terk etmek anlamına gelir.

2.3.1.3 Doğrulama

Kendi kabulleri gereği, neoklasik talep eğrisi, test edilemez. Bu sonuç, diğer koşulların aynı kaldığı varsayımının hatalı uygulanmasından kaynaklanan, zaman boyutu olmayan bir gerçeklikle ilgili örtülü varsayımdan ortaya çıkıyor. Marshall, bu özelliğin farkındadır:

'Zamanın, insanların zevklerinin niteliği üzerinde herhangi bir değişikliğe neden olduğunu varsaymıyoruz.' (Robinson tarafından alıntılanmış, 1963, sf. 50) Gerçekliğin bu zamansız betimlemesinin nedeni, gerçek insan davranışıyla ilgili herhangi bir deneysel gözlemin talep eğrisinin biçimini doğrulama anlamına gelmesidir. Oysa zaman içinde farklı noktalarda yapılan gözlemler, kuramı ne doğrulayan, ne de yalanlayan, yani kuramın kendisiyle ilgisiz konulardır. Farklı fiyatlardaki aynı mallar arasında seçim yapmak zorunda kalan birisinin, doğallıkla fiyatı en düşük olanı seçeceği açıktır. Ne var ki bu durum, eğer malın fiyatı zaman 1 ile zaman 2 arasında düşecekse, bireyin zaman 1 yerine zaman 2'de bu maldan daha fazla satın alacağı anlamına gelmez. Çünkü bireyin zevki ya da geliri, bu süre içinde değişebilir. Eğer zaman devreye sokulursa, kuram test edilemez. Bu durumda da neoklasik iktisatçıların bağlı oldukları Popperci metodoloji gereği, kuram, metafiziktir.

Özetle, kendi kuramları bakımından, neoklasik talep eğrisini desteklemek için hangi hipotezin seçileceğinin hiçbir önemi yok. Neoklasik (kısmi) denge çözümlemesi pratikte işe yaramayan, herhangi bir açık deneysel gözlemle doğrulanamayan ve test edilemez bir önermedir. O zaman, bu türden bir talep kuramı üzerinde yükselen modern ekonomik entegrasyon kuramının bütünü, yalnızca önceki kısımlarda ona yöneltilen eleştiriler nedeniyle değil, kuramın temellerinin çürüklüğü yüzünden de çöker.

2.3.1.4 İdeoloji

Eğer yukarıdaki savlar geçerliyse, neoklasik talep eğrisinin iktisat öğrencileri ve genel olarak kamuoyu üzerindeki cazibesi nasıl açıklanabilir? Bunun birçok nedeni var. İlkin, pek çok ülkedeki eğitim sistemi nedeniyle, iktisat öğrencileri eleştirel düşünceden ve alternatif açıklamalardan yoksunlar. Kamuoyunu ilgilendirdiği kadarıyla kitle iletişim araçları ve diğer endoktrinasyon araçları da dolaylı ama çok etkili bir rol oynuyorlar.

Ancak dahası var. Bunu anlamak için ideoloji kuramı konusunda kısa bir parantez açmak gerekiyor. Bir *ideoloji*, sınıf çıkarlarını gizemselleştiren bir bilgi biçimidir. İdeolojinin güvenilir olması

için, hem halkın günlük yaşam deneyimleriyle ilgili olması hem de bu yaşam deneyimlerinin akla uygun bir açıklamasını sunması gerekir. Ancak o zaman bir ideoloji, gizemselleştirilmiş sınıf çıkarlarının bu akla uygun açıklaması yoluyla, çıkarları bu ideolojinin temsil ettiği çıkarlara karşıt olanlarca kabul edilir. Dolayısıyla diğer ideolojilerle karşılaştırıldığında bir ideolojinin gücü (bu gücün ölçüsü, genel olarak kabul edilme oranıdır), karşılıklı olarak birbirini güçlendiren iki etmenle belirlenir: ideolojinin akla uygunluğu ve kitle iletişim araçları, okullar, kiliseler, vb. türünden bilgi oluşturan ve yayan araçlarca kabul edilme yeteneği. Şimdi bu genel kavramları NKİ'ın talep eğrisine uygulayalım.

İlk olarak, talep fonksiyonu, insanların çoğunun günlük davranışlarını betimler. Hem bir yorum ortaya koyar, hem de yukarıda ortaya konan nedenlerle tutarsızlıkları olsa da, bu davranışlarla ilgili alternatif görüşleri dışta bırakır. Alternatif açıklama, satın alma gücüne odaklanarak işe başlamalıdır. İnsanların çoğunun, istedikleri ve doyurulması gereken ihtiyaçlarına oranla sınırlı bir satın alma güçlerinin olduğu tartışılmaz bir gerçektir. Dolayısıyla gelirlerinin belirli bir düzeyinde, herbir ihtiyacın tatmin edilmesi için ayırdıkları gelir payı, az çok bellidir. Bu koşullarda, talep eğrisi, olasılıkla (ancak zorunlu olarak değil) NKİ'ın öngördüğü gibi davranır. Yalnız bunun nedeni, NKİ'ın öne sürdüğü gerekçelerden tümüyle farklıdır.

Belli bir maldan talep edilen (ya da tüketilen) miktardaki bir artış, o mal için ayrılan satın alma gücünde bir artışı gösterir. İnsanların tatmin edilmesi gereken ihtiyaçlarına oranla satın alma güçlerinin sınırlı olduğu* veriliyken, yüksek fiyatların oluşmasıyla birlikte izlenen daha düşük talep şunun sonucudur: Artan satınalmalar ile bu mal için ayrılabilen satın alma gücünde bir düşüş zorunlu olur (Linder, 1977, sf. 120). Talep eğrisi, (diyelim, artan tüketimden ortaya çıkan daha düşük marjinal faydanın varsayılan sonucu olan) tarihsellik dışı ve toplumsal açıdan nötr bir davranışı

* Dünyadaki nüfus çoğunluğunun satın alma gücü, ya çok sınırlı ya da neredeyse varolmayan bir düzeydedir.

açıklamaz. Ne var ki eğrinin kendisi, insan doğasına içkin olmaktan çok uzak bulunan, toplumsal koşulların sonucu olan, yani toplumsal ilişkilerce belirlenen psikolojik eğilimleri yansıtır. Çarpıtılmış ve kuramsal açıdan yanlış bir biçimde talep eğrisinde yansıtılan olgu, toplumsal açıdan belirlenmiş bu koşullardan (tatmin edilen ihtiyaçlara oranla satın alma gücünün eksikliği) başkası değildir.

Şimdi ele alacağımız sorun şudur: Bu çarpıtma nasıl ortaya çıkıyor? Bu soruya yanıt vermek için, neoklasik talep eğrisinde içkin olan insan kavramını (yani 'doğal' insan davranışını) sorgulamamız gerekiyor. Şunları ele alarak başlayalım: eğer belli bir malın talebi yükselirse, bu durumda satıcılar, metalarının fiyatlarının yükselişi yoluyla bu metalara daha fazla gerek duyan alıcılardan kazanç elde ederler; eğer talep düşerse, bu kez alıcılar, fiyatlardaki düşüşün zorlamasıyla metalarını satmak zorunda kalan satıcılardan kazanç elde ederler. İşte arz ve talep eğrisinin sunulan biçiminde içkin olan bencil ve sömürgen davranış budur. Peki bu akılcı bir davranış mıdır? Gerçekten de öyledir. Ancak bu, yalnızca sömürücü yapıdaki toplumlar için geçerlidir. Bunun, örneğin yararcı kuramın ortaya koyduğu gibi, 'insan doğasıyla' hiçbir ilgisi yoktur. Kapitalizm koşullarında bencil davranış akılcıdır; çünkü kapitalist bir sistemde yaşayıp hayatını sürdürmek isteyen birisi bencil olmak zorundadır (ve kapitalistler bunu çok iyi bilirler). Ne var ki insanlar hem özgeci (fedakâr), hem de bencil olabilirler. Kapitalist toplumlar bencilliği beslerken, antropolojik çalışmalar örgütlenme ilkesi özgecilik olan toplumların var olduğunu ortaya koyuyor. Zaten her iki tür davranışı kapitalist toplumlarda da görmek olanaklı.

Sıradaki sorun şöyle konulabilir: Neoklasik talep eğrisinde içkin olan toplum ve insan görüşü, kimin çıkarınadır? İlk olarak, marjinal faydanın azalmasıyla ilgili açıklamalar varlıklıların deneyimlerini yansıtır. Yetersiz satın alma gücü olanlar bakımından, bu azalma bir sorun oluşturmaz. O halde bu görüş, üzücü bir olguyu görmezden geliyor: satın alma gücünde farklılıklar vardır ve bunlar talebin oluşmasında rol oynar. Öte yandan görece yoksul kesimlerin bakış açısını ve deneyimlerini yansıtan yetersiz satın alma gücüyle ilgili

açıklamalar, yetersiz satın alma gücünün bir sorun oluşturduğunu ortaya koyar. Ancak sorun, basitçe varlıklı-yoksul karşıtlığı olarak ele alınamaz.

Sorunu zenginliğe karşı yoksulluk biçiminde koyma, zenginliklerin dağılımıyla ilgili çözümlemeyi sınırlar. Sorunun temeli, zenginliklerin üretimiyle, yani kapitalist üretim sürecine katılan sınıflarla ilgilidir. Soyutlamanın en yüksek düzeyinde ele alınırsa, bu sınıflar, kapitalistler ve işçi sınıfıdır. NKİ'ta emek arzı (ücret haddi ve mevcut toplam zaman veri alındığında) gerçek gelir ile boş zaman arasında yapılan bireysel tercih tarafından belirlenir. Böylece en önemli ayrım, işçileri kiralayan üretim araçları sahipleri ile onlara emek güçlerini sunmak zorunda olan işçiler arasındaki ayrım yok edilmiş oluyor. Bu durumda kimin kim için çalıştığını, böylelikle üretim düzeyinde değerin üretilmesi ve el konulmasını, yani değişimde gerçekleşen yeniden dağıtımdan önceki süreci incelemek olanaksız hale geliyor.

Talep eğrisinin aşağıya doğru düşüşü, doğal bir akılcı durum olarak kabul edildiğinde, belirli bir davranışın toplumsal akılcılığının insan yaradılışında kendiliğinden bulunan bir akılcılık tipi olduğu, örtük olarak kabul görmektedir (matematiğin bolca kullanılması, söz konusu nesnellik ve tarafsızlık görüntüsünün yaratılmasına büyük katkılarda bulunmuştur). Neoklasik talep eğrisinin toplumsal bakımdan belirlenmiş bir akılcılık yerine insan varlığında içkin bir akılcılık olarak betimlendiği her durumda, (bu akılcılıkla dile getirilen) kapitalist sistemin bencil ve sömürgen doğasının üstünlüğü örtük olarak kabul edilmiş demektir. Tersine, işbirliği ve özgecilik temelinde örgütlenmiş toplumsal sistem 'akıldışı'dır. İşbirliği ve özgecilik, insan doğasına karşıt oldukları için akıldışı ilan edilirler. Kapitalist sistem en akılcı sistemse, sisteme bağlı kalmak herkesin, hem kapitalistlerin, hem de işçilerin çıkarınadır (!)Bunların hepsi, NKİ'ın talep eğrisi anlayışında vardır ve bunlardan habersiz iktisat öğrencileri tarafından bilinçsiz biçimde içselleştirilmektedir.

NKİ talep eğrisinin arkasındaki ideolojinin gücü, halkın bizzat yaşadığı (fiyatlar yükselirse, halkın sınırlı satın alma gücü nedeniyle talep düşmek zorunda kalır) gerçek durumun bir açıklamasını orta-

ya koyuyor olmasındadır. Gerçek durumun bu açıklaması, aynı zamanda, NKİ'ın, kapitalist akılcılığın (yani bencil davranışın) genel olarak insan davranışından başka bir şey olmadığı önermesini de araya sıkıştırmasını sağlıyor. Dolayısıyla bu anlayışa göre günümüz sınıflı toplumu, (tarihdışı insani özellikleri yüzünden) en akılcı türden bir toplum biçimi oluyor. Böylece bir sınıfın çıkarlarının ifadesi olarak konan bu toplum biçimi, aynı zamanda, çıkarları, alternatif ve bütünüyle farklı bir toplumsal örgütlenmede olan sınıflara da en iyi biçimde hizmet eden bir toplum olarak sunulmuş oluyor. Ne var ki 'sezgisel' cazibesine karşın, KDK gibi talep eğrisi de, ne kuramsal ne de uygulama zemininde savunulamaz.

Eğer durum böyleyse, arz ile talep eğrilerinin birbiriyle buluşmasını artık kimse garanti edemez. Eğer arz ve talep birbirini karşılamıyorsa, onların bir denge noktasında buluşmasının olanağı da yoktur. Karşılaştırmalı üstünlükler, fırsat maliyeti ya da Heckscher-Ohlin teoremlerinden herhangi birisinin bakış açısıyla ticaretin avantajları ya dezavantajları açıklanamadığı gibi, arz ve talep eğrisi ve buna bağlı olarak kısmi denge çözümlemesi bakış açısıyla gümrük birliğinin avantajları ya da dezavantajları da açıklanamaz. Daha da önemlisi, ekonomide bir denge noktasına ulaşmaya doğru bir eğilim olduğu da kanıtlanamaz. Bir başka deyişle bütün neoklasik yapı temelinden çürüktür. Denge, bir inanç konusudur.*

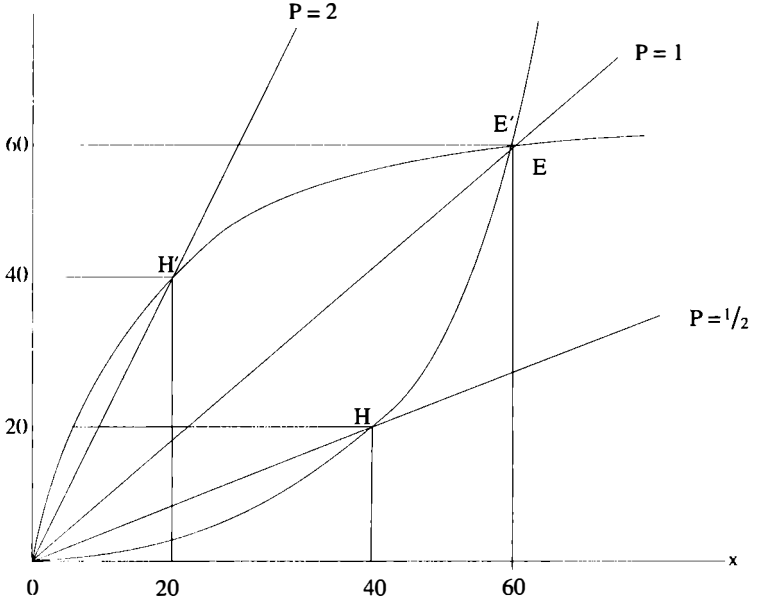
(Ortodoks iktisatta bir dengesizlik kavramı var. Bu, eğer kavramsal talep efektif talebe denk düşmezse, yani, gelirdeki sınırlılık nedeniyle, alıcı/satıcının alıp/satmak istedikleri onların gerçekte alıp/sattıklarına denk düşmezse oluşan bir durumdur. Bu aykırı durumun hemen hemen dünyadaki bütün nüfus için geçerli olduğu bir yana bırakılırsa, buradaki dengesizlik, psikolojik boyutla, temelde tatminsizlikle ilgilidir. İlerideki bölümler, talep tanımı her ne olursa olsun, arz ve talebin birbirine denk gelebileceğini (yani piyasaların "temizleneceğini") gösterecek. Yine de sistemin krizleri yarattığı ve krizlerin devam ettiği de görülecek. Dolayısıyla aşağıda ortaya konulacak yaklaşımda bir dengesizlikten değil (çünkü bunun yapılması bir denge kavramının kuramsal bakımdan geçerliliği anlamına gelirdi), denge-dışılıktan söz edilecek.)

2.3.2 Genel Denge Kuramı*

Ortodoks iktisatın şapkasında bir başka tavşan daha var. Bu, genel denge kuramı (GDK)'dır. Ülke 1 ve Ülke 2 diye iki ülke ile x ve y diye iki mal varsayalım. Ülke 1'in, otarşik (kendi içine kapalı) koşullarda belli miktarda x ve y ürettiğini varsayalım. Ülke 1, dış ticarete açıldıktan sonra, belirli bir uluslararası fiyat düzeyinde, belli bir denge noktasında x'ten daha fazla ve y'den daha az üretmeye başlar. Bir başka deyişle x üretiminde uzmanlaşıp x'i y ile değişir. x'in uluslararası fiyatının Px=1/2 olduğunu varsayalım. Bu durumda Ülke 1, 2 birim x'i bir birim y ile değişir. Eğer 40x'i değiştirirse 20y alır. Bu, Şekil 2.4'teki H noktasıdır. Şimdi Px=1 ve bu fiyat üzerinden Ülke 1'in 1x'i 1y ile değiştirdiğini varsayalım. Eğer 60x değişilirse, 60y alınır. Bu, Şekil 2.4'teki E noktasıdır. Benzer mantıkla daha fazla nokta elde edilebilir. Sonunda bütün bu noktaları birleştirirsek, Ülke 1'in sunum eğrisini ya da iki taraflı talep eğrisini elde ederiz (H noktası bu eğri üzerinde yer alır). Bu, eğri, değişik fiyatlar üzerinden (ihraç-metası) x'in değişik (ihraç) miktarlarını arz etmek için Ülke 1'in talep ettiği (ithal metası) y'nin değişik miktarlarını gösteriyor. Böylece sunum eğrisi, ülkenin farklı göreli fiyatlarda yapmaya eğilimli olduğu ithalat ve ihracat miktarlarını gösterir.

Kuşkusuz burada son derece basitleştirilmiş bir anlatı ortaya konulacak. Yine de bunun, ekonomik entegrasyon üzerine bir giriş kitabında sunulandan eksik olmadığı söylenebilir.

Şekil 2.4 Ülke 1 ile Ülke 2 arasındaki denge



Şimdi Ülke 2'yi ele alalım. Bu ülke y üzerinde uzmanlaşır ve ürettiği y'yi x'i almak için ihraç eder. Px=2 olduğunda, Ülke 2 2y'yi 1x ile değişir. 40y'yi değişerek 20x (Şekil 2.4'teki H′ noktası) alır. X'in fiyatı Px=1'e düşerse, Ülke 2 1y'yi 1x ile değişir. 60y'yi değişerek 60x (Şekil 2. 4'teki E noktası) alır. Benzer mantıkla hareket edip daha fazla noktalar elde ederek Ülke 2'nin sunum, ya da iki taraflı talep eğrisini elde ederiz. Bu, değişik fiyatlar üzerinden (ihraç metası) y'nin değişik miktarlarını ihraç etmek için Ülke 2'nin istediği (ithal metası) x'in değişik miktarlarını gösteriyor. Şimdi bu iki sunum eğrisini birlikte çizersek, Şekil 2.4'ü elde ederiz.

Bu şekil, her iki ülkenin 60y için 60x değiştirmeyi arzulamaları halinde, denge fiyatının 1'e denk geldiği durumu grafik olarak açıklıyor. Px=1/2 olduğunda, Ülke 1 20y için 40x sunar. Buna karşın Ülke 2 daha fazla miktarda x talep eder. Bu durum, uzatılan Px=1/2 çizgisinin Ülke 2'nin sunum eğrisiyle kesiştiği noktanın x ekseni-

ni dikey olarak kestiği noktayla veriliyor. Bu, yinelersek, Ülke 2'nin sunduğu y arzını ve onun x talebini gösterir. Ülke 2 tarafından ortaya konan bu *aşırı talep* x'in fiyatını, Px=1 olana kadar yükseltir. Benzer biçimde Px=2 olduğunda, Ülke 2 20x satın almak ister ve 40y arz eder. Ancak Ülke 1, uzatılan Px=2 çizgisi ile Ülke 1'in sunum eğrisinin kesiştikleri noktanın altında x eksenini dikey olarak kesen noktada gösterilen daha fazla miktarda x sunar. Ülke 1'in yaptığı bu aşırı sunum, x'in fiyatının Px=1'e kadar düşmesini zorlar.

GDK lehine KDK'nı terk etmekle ne kazanılmış olunur? GDK, radikal bir kopuş değil, yalnızca KDK'nın bir uzantısıdır. Bu yüzden o da aynı eleştirilere açıktır. Şimdiki amaçlar bakımından en önemli konu, iki taraflı talep eğrisinin, KDK'daki talep eğrisindekine benzer bir fiyat davranışını talep etmesidir. x'in aşırı talebi Px'ü yükselmeye ve x'in aşırı arzı da Px'i düşmeye zorlar. Bu kavram, yukarıda yeterince eleştirildi.

Bu işlemi n sektörlü bir modele uzatmak kavramsal olarak son derece kolaydır. Şekil 2.4'teki gibi, n sayıda meta kategorilerinin her birinin iki taraflı sunum eğrileri, aynı zamanda n-1 sayıda diğer metaların fiyatlarına bağlıdır. Yani, n sayıda mal olması durumunda, Pi (i=1,2....n) n sayıda malın fiyatı, xi (i=1,2.....n), n sayıda malın her birinin toplam talep miktarı ve yi (i=1,2.....n), n sayıda malın her birinin toplam arz miktarı olur. O halde talep fonksiyonları şöyle olur:

xi=xi (P1, P2.... Pn) (i=1,2....n)

sunum fonksiyonları:

yi=yi (P1,P2.... Pn) (i=1,2...n)

ve eğer:

ei (P1,P2...Pn)= xi (P1,P2...Pn) –yi (P1,P2...Pn)=0 (i=1,2...n)

ise sistem dengededir.

Bunlar, herhangi bir analitik içerik taşımayan kavramların matematiksel olarak karmaşık formülasyonlarıdır.* Bu formülasyonlardaki matematiksel incelikler ne kadar ustaca olursa olsun, temeldeki hata olduğu gibi kalıyor. Bu eleştirilere rağmen, neoklasik kısmi ve genel denge çözümlemeleri, onların güçlü ideolojik yapıları, yani ideolojinin gücü nedeniyle okullarda öğretilmeye devam ediyor. Bu durumda kaçınılmaz bir sonuç ortaya çıkıyor: ortodoks iktisat bir inanç nesnesidir. Onu öğreten kurumlar (en başta da üniversiteler), ortodoks iktisadın kiliseleridir ve ortodoks iktisatçılar da bu kiliselerin papazlarıdır. Öte yandan, gerçek dünyadaki durumlarla ilgilenen yöneticiler, metalarını satmayı becerip beceremediklerinden bağımsız olarak, işletmelerin gelirler ve giderler arasındaki maksimum dengesizliği amaçladığını bilirler.

Ticaret ve ekonomik entegrasyon ortodoks iktisat tarafından açıklanamıyorsa, neden ülkeler ticaret yapıp ekonomik bütünleşme peşinde koşuyorlar? Bu sorunun yanıtı, ortodoks iktisattan uzaklaşılarak ve emek değer kuramından yola çıkılarak verilebilir. Bunu, gelecek ve sonraki bölümlerde yapacağız. Bu bölümde ele alacağımız son konu, sorulara sağlam bir cevap için insan emeği olarak değer kavramının kaçınılmaz bir önvarsayım kabul edilmesi olacak. Bu kavram olmaksızın, değişim, dolayısıyla ticaret açıklanamaz. Bunu göstermek için olmayana ergi yöntemi kullanılacak, yani herhangi başka bir kuramın bu görevi yerine getirmekteki yetersizliği gösterilecek. Gerçekte bu konuyla ilgili yalnızca üç ciddi aday var.

Bunlardan birisi, değişimin faydayla, yani metaların fiziksel ni-

Denge koşullarını eşitsizlik açısından dile getirmek standart bir işlem oldu. Bu kitabın verili yapısı, bu konuyu burada daha ayrıntılı incelemeye el vermiyor. Yalnızca kısa bir değinide bulunabiliriz. GDK'nin farklı bir biçimi, her malın zaman akışı içindeki farklı anlarda farklı bir mal olarak ele alınabilineceğini öne süren çok evreli modeldir. Bu önerme, statik bir modele zamanın dahil edilmesi olarak yorumlanabilir. Ancak durum hiç de öyle değildir. Bu durumda, genel bir denge durumunun varlığı, bütün anlarda, bütün piyasalarda denge fiyatlarının varolmasına bağlıdır. Buysa, şimdiki ve gelecekteki mallara ait bütün kararların ilk devrenin başlangıcında bütün ekonomik özneler tarafından alındığı anlamına gelir. Sonraki dönemlerde, ekonomik özneler yalnızca başlangıçta alınan kararları uygulayacaklardır. Açıkça bu yöntem, zamanı ve dolayısıyle değişimi devreye sokmak yerine, zamandışı bir yaklaşımı zamana teşmil etmektedir.

teliklerinin ekonomik öznenin öznel değerlendirmeleriyle açıklanabileceğini öne süren tezdir. Yukarıda bu hipotez çürütülmüştü. Fayda, ne malların arz ve talebini, ne de onların değiştirilmesi ve ticaretini açıklayabilir. Öznel değerlendirmeler gözardı edilecek olursa, değişim, değiştirilen metaların bazı nesnel ortak öğelerine bağlı olmak zorundadır. Bu durumda, iki metada bulunan söz konusu ortak öğenin farklı miktarları onların belli miktarlarda değiştirilmesini olanaklı kılacaktır. Örneğin, bütün metalar, doğrudan ya da dolaylı olarak demir ya da demire indirgenebilecek başka bileşenler içerebilir. Bu durumda farklı metalardaki farklı demir niceliklerinin bulunması, bu metaların birbirleriyle değiştirilme oranlarını açıklayabilir.* Ancak farklı metalardaki demirin farklı miktarları, aynı zamanda metalar arasındaki fiziksel farklılıkları da açıklar. O zaman aynı kavram, biribirine zıt iki işlev görür: metaları neyin farklı kıldığını açıklar ve onlardaki bu farkları giderir. Dolayısıyla bu kavram, içsel olarak çelişkilidir. Aynı durum başka metalar için de geçerlidir.

O zaman geriye yalnızca bir olasılık kalıyor: bütün metalar, insan emeğinin ürünü olma özelliğini taşırlar. Ancak emek, demir gibi, hem (farklılıkları içinde) her bir metanın özel görünümünü yaratır, hem de onların hepsini ortak kılar. Değerin özü olarak emek kavramı da içsel olarak çelişkilidir. Ancak insan emeğinin, bu sorunu çözmemize olanak veren özgül bir yanı vardır. Bölüm 3'te somut ve soyut emek kavramlarını ele alarak bunu göreceğiz. Şimdilik önbilgi olarak, somut emeğin, insan enerjisinin özel bir biçimde harcanması olduğunu belirtelim. Somut emek, metaların özgül görünümünü yaratır. Bu sayede metalar özel biçimlerde, yani kullanım değerleriyle kullanılabilirler. Öte yandan soyut emek, insan enerjisinin bu enerjinin herhangi bir özgül görünümünden bağımsız olarak, örneğin şu kadar kalori olarak harcanmasıdır. Bir metanın daha yüksek soyut emek içermesi, onun değerini yükseltir. Buysa, bu bölümde önemli bir rol oynayan sorunu çözer. Soyut

Bu ve benzer örnekler burada yalnızca tamamlayıcılık bağlamında veriliyor. Yoksa bu kavramlar üzerinden geliştirilen ekonomik kuramlar söz konusu değil.

emek, aynı zamanda hem farklı metaların (onları değiştirilebilir kılacak biçimde) niteliksel eşitlenmesini, hem de (metalarda varolan farklı emek niceliklerinin toplumsal değerlendirilmesine göre) değiştirilen metalardaki niceliksel oranların belirlenmesini sağlar. Somut ve soyut emek biçimindeki ikili biçimiyle emek, değişik metaların özgüllüklerin, onların ortak özünü (değerini) ve birbirleriyle değiştirilme oranlarını açıklayabilir. Bu kitabın sonraki bölümleri, bu değer kavramını kendisine temel alacaktır.

BÖLÜM 3

AVRUPA EKONOMİK ENTEGRASYONUYLA İLGİLİ BİR DEĞER KURAMI

3.1 Kârlar, Ticaret ve Entegrasyon

Bölüm 2'de neoklasik iktisatın ne ticareti, ne de ekonomik entegrasyonu açıklayamadığı öne sürülmüştü. Nitekim uluslararası ticaretten, yani karşılaştırmalı üstünlükler ve kaynakların optimal dağılımından elde edilen yararlar, son derece tutarsız bir kuramsal yapı üzerinde biçimlenen bir peri masalına dönüşmüş durumda. Günlük gözlemler, bu söylenenleri destekliyor. Ayrıca Bölüm 2'de, insan emeği olarak değeri temel alan bir ekonomik kuram üzerinde inşa edilen bir kavramın tek geçerli çözüm olacağı öne sürüldü. Bu perspektifle konuya bakınca, yukarıdaki sorunun yanıtı oldukça basitleşiyor. Her şeyde önce, uluslararası ticaretten kazanan ya da kaybedenler, uluslar olmayacaktır. Tersine, kazanan ya da kaybeden, ürünlerini uluslararası düzeyde de üretip değiştiren sermayedir. Sermayenin ticarete, yani değişime ihtiyacı vardır; çünkü sermayenin en yüksek (olası) kâr oranlarını elde etmek için ürettiği metalarda bulunan değerin değişime sokularak realize edilmesi gerekir. Böylece sermaye sahibi, yaptığı yatırımlarda elde edilmesi olası en yüksek kâr oranını hedefler. Başarısızlık durumunda düşük kâr oranları ve olası iflaslar gündemdedir. Uluslar, yani ulus devletler ise sermaye için yalnızca kurumsal çerçeve ve bazı kolaylıklar sağlar.

Bu, deneysel gözlemlerle de doğrulanan bir gerçekliktir. Yöneticiler bunu iyi bilir; yalnızca iktisatçılar bir türlü bunu kavrayamazlar. Neoklasik iktisatçıların kapitalist sistemin bir dengeye ulaşmaya eğilimli olduğu yönündeki tezlerinin yerini alan değer ku-

rami, (Bkz. Bölüm 2) yalnızca neoklasik tezlerin temelsizliğini ortaya koymakla kalmadı, kapitalist sistemin dengeye ulaşmaya eğilimli olmaktan çok durgunluk ve krizler içine yuvarlanmaya eğilimli olduğunu da gösterdi. Değer kuramı, sermayelerin (aslında teknolojik olarak en ileri sermayelerin) kendilerinin daha yüksek kâr oranları elde etme ve ürünlerini gerçekleştirme ihtiyacında olmasının, gerçekte ekonomik krizlerin nedeni olduğunu gösteriyor. Bu nokta, bu bölümün en önemli konularından birisi olacak.

Başka sözcüklerle yinelersek, sermayenin ulusal engelleri aşabilmesinin nedeni kârlılıktır. Sermayenin hiç bitmeyen talebi, kâr oranlarının en çoğa ulaştırılması isteğidir. Bunun için en dinamik sermayeler; (a) yabancı girdiler, emek gücü ve mali sermaye, (b) yabancı meta pazarları ve (c) doğrudan ve dolaylı yabancı yatırım fırsatlarına ulaşabilmenin yollarını ararlar. Yetersiz satın alma gücü nedeniyle kendi ülkelerinde gerçekleştiremedikleri daha yüksek kâr oranlarını yurtdışında elde etmeye çalışırlar. Yetersiz satın alma gücünün sağlanamamasının nedeni de kapitalist ekonomilerin krize eğilimli doğasıdır. Dolayısıyla değişik sermayeler, dünyadaki satın alma gücü, yani dünyadaki (artı) değeri elde etmek için amansız bir mücadele içindedir. Böylece uluslararası ticaret ve sermaye hareketleri, bu mücadelenin birer görünümü durumundadır. Bu mücadele ve çatışmaların sonucunda, katılımcıların hepsi karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanmayı sağlayamaz. (Yalnızca üretim sürecinin sonucunda yaratılıyor olsalar da) metaların değeri esas olarak değişim sürecinde realize olur. Dolayısıyla bu değişim sürecine katılanlardan birileri kazanırsa, diğerleri kaybeder. Yaratılan değerlerin orantısız bir biçimde yeniden dağıtılması, teknolojik rekabette içkin olan sermayenin merkezileşme ve yoğunlaşma eğilimlerini, böylelikle de çokuluslu işletmelerin ve oligopollerin ortaya çıkmasını güçlendirir.

Bu sermaye birimlerinden (ve ülkelerden) en kazançlıları, esas itibariyle ötekilerinin önünde olanlar, genellikle 'gelişmiş' olarak adlandırılan ülkelerin oligopolleridir. Bunlar, hem genişleme hem de daralma dönemlerinde dünya ticaretinin motoru konumunda ve dünyadaki zenginliklerin en büyük kısmına sahip olan kuruluşlardır. Ekonomik entegrasyon, bunların sahip oldukları özgürlükleri

daha kalıcı duruma getirmektedir. Ancak bu süreç, ne otomatik olarak, ne de zorunlulukla herkesin yararına olacak biçimde sonuçlanır. Entegrasyona karşı direnç, akıldışı bir ekonomik politikanın sonucu olmanın ötesinde, bu entegrasyondan zarar görecek olanların çıkarlarının dile getirilmesinden başka bir şey değildir. Eğer entegrasyondan birileri başkalarından daha fazla kazanç elde ediyorlarsa, en güçlü ve zengin olanlar, kendi yararlarına denk düşen koşullarda entegrasyonun gerçekleşmesini sağlamaya çalışırlar. Bu kitabın sonraki bölümlerinde, Avrupa ekonomik entegrasyonuna giden sürecin araştırılmasında bu kavramsal çerçeve kullanılacak.

Yukarıda 2. Bölüm, Kesim 3.2'de ulaşılan sonuçları izlediğimizde karşımıza çıkan ilk görev, emeğe dayalı değer kavramıyla oluşan sağlam bir kuramsal temelin oluşturulmasıdır. Bunu yaparken söz konusu temelle ilgili ve sıkça dile getirilen eleştirilere yanıt vermek de gerekecek. Bu, ilk kesimde yapılacak. Bu temelde, Kesim 3.2'de kapitalist ekonominin dengeye doğru değil, ama refah ve bunalım dönemlerinin art arda gelmesiyle oluşan krizler ve işsizlik dönemlerine doğru bir eğiliminin olduğu savı tartışılacak. Son olarak, Kesim 3.3'te bu çözümleme ortaya konulacak ve krizleri ortaya çıkartma yönündeki eğilimin, aynı zamanda oligopollerin ekonomik yaşamın temel birimi olmasına yol açan sermayenin merkezileşmesi ve yoğunlaşmasına doğru bir eğilime neden olduğu gösterilecek. Bu arka plan, AB'nin rekabet politikasının anlaşılabilmesi için gereklidir.

İlkin üretim sürecini ele alalım. Deneysel gözlemlerden çıkan sonuçlar şöyledir. Girişimci, yani para sermayenin sahibi, hem üretim araçlarını satın alır hem de emek gücünü, yani aynı zamanda emek gücü de denen, emekçinin emek harcama olanağını kiralar. Bu iki girdi kategorisi, işi başlatır ve sonuçta ürün ya da çıktı ortaya çıkar. Çıktıya, metalar (yani satılmak üzere üretilen maddi mallar ve bilgi) da denir. Bu ürün, ilk girdi fiyatlarından daha yüksek olması gereken bir fiyatla pazarda satılır. Aradaki farka, kâr denir.

Şimdi üretim sürecinin sonucunu, yani metayı ele alalım. Bir metanın iki niteliği olmalıdır. İlkin alıcılar için onun kullanım niteliği olmalıdır, yoksa alıcılar onu satın almazlar. Bunda tartışılacak bir nokta yok. Ürünün bir *kullanım değeri*ne sahip olduğunu söyle-

yebiliriz. İkinci olarak, aynı ürün, bir değere sahip olmalıdır. Yoksa belirli bir fiyata (yani diğer ürünlerle değiştirilecek belli bir oranla) satılamaz. Bunda da tartışılacak bir konu yok. Tartışılacak sorun, değerin doğası ele alındığında ortaya çıkıyor.* Yukarıda Bölüm 2, Kesim 3.2'de metaları (belirli miktarlarda) değişilebilir kılan biricik özelliğin, metaların üretilmesi için gereken emek olduğunu tartışmış, buna metalarda içerilen emek adını vermiştik. Şimdi bu kavramı açıklığa ulaştırmamız gerekiyor.

Herbir meta, üretilmesi için kendisine özgü bir emek biçimini gerekli kılar. Böylece farklı meta kategorileri olduğu gibi farklı emek türleri de vardır. Aynı zamanda her emek türü için, harcanan emeğin farklı beceri düzeyleri vardır. Son olarak, emek, varolan koşullara bağlı olarak, farklı yoğunluk derecelerinde harcanır. Tüm bunlardan şu sonuçlar çıkar: (a) eğer emek farklı metalar için aynı değilse, metaları ortak kılan bir özellik olamaz, (b) eğer emek farklı yoğunluklarda harcanıyorsa, değişmeyen bir ölçü birimi olarak iş göremez. İki durumda da, emek, ne bir değer, ne de bir değer ölçüsü olabilir. Burada, tıpkı değerin demir-temelli 'kuramı'nı tartışırken karşımıza çıkana benzeyen bir çelişki var gibi gözüküyor. Ancak durum göründüğü gibi değil.

Eğer metalar hem birbirlerinden farklı, hem de ortak bir şeyi paylaşıyorlarsa (ya da değiştirilemiyeceklerse), o zaman metaların üretiminde yer alan emeğin ikili bir niteliği olması gerekiyor. Bir yandan, her metanın üretilmesi özgül türden bir emek biçimini gerektirir. Dolayısıyla bu özgüllük nedeniyle söz konusu emek biçimi o metanın kendi ayırt edici özelliğini, yani onun kullanım değerini yaratır. Metalardaki somut kullanım özelliğini yaratan bu emeğe *somut emek* denir. Öte yandan, her türden emek biçimi ortak bir özelliğe, (örneğin bu emeğin ne ürettiğinden bağımsız olarak tüketilen kaloriyle ölçülen) genel olarak insanın emek gücünün belli bir harcanması olma özelliğine sahiptir. Bu emeğe, harcanan emeğin her türden özgüllükten ve somutluktan uzat soyut doğası nedeniyle, *soyut emek* denir. O zaman, açıktır ki, *bütün metalarda ortak olan ni-*

* Neoklasik iktisat için, bir metanın kullanım değeri, onun değeridir. Bunun savunulamaz bir anlayış olduğunu görmüştük.

telik, somut değil, *soyut emektir*. Ya da şöyle denilebilir: somut emek, metaların kullanım değerini (onların özgül farklılıklarını) yaratırken, soyut emek onların değerini (ortak niteliklerini) yaratır.

Dolayısıyla şimdi neden emeğin hem (somut emek olarak) çeşitlilik, hem de (soyut emek olarak) benzerlik yarattığını anlayabiliriz. Emeğin bu ikili niteliği, aynı zamanda onun hem özgüllüğünü hem de ortak özelliğini yaratır. Yukarıda Bölüm 2'de sözü edilen uluslararası ticaret kuramının içine düştüğü çözümsüz zorlukların nedeni, onun emeğin sözünü ettiğimiz soyut yapısını gözardı etmesi ve yalnızca somut emek üzerinde (böylelikle de yalnızca metanın kullanım değeri üzerinde) odaklanmasıdır.

Somut ve soyut emek arasında yapılan ayırım bize ikili bir çıkarım olanağı verir. Birincisi, yüksek yoğunluktaki (soyut) emeği, düşük yoğunluktaki emeğin katları olarak ele alabiliriz. Bir başka deyişle yüksek yoğunluktaki emek, düşük yoğunluktaki emekten daha fazla değer üretir.* Farklı beceri (nitelik) düzeylerindeki işçiler, aynı zaman diliminde farklı değerler üretirler; çünkü emekçilerin emek gücünün değeri (eğitim ve öğrenim de dahil olmak üzere, emek gücünün üretimi için gereken metaların üretimi için kullanılan emek), metaları üretmek için gereken beceri düzeyine göre farklılaşır. Kısacası, metaların değerinin belirlenmesinde, daha yoğun emek, az yoğun emeğin katları olarak hesaplanır. Benzer biçimde, nitelikli emek niteliksiz emeğin katları olarak ele alınır; çünkü nitelikli emek gücünün oluşması için daha fazla emek harcamak gerekir. Bu nedenle, diğer koşullar aynı kalmak üzere, üretilmesi için nitelikli emek gerektiren metalar, üretilmeleri için niteliksiz emek kullanılan metalardan daha yüksek fiyata satılır.

Böylece farklı metalarda bulunan emek kıyaslanabilir; çünkü (a) soyut emek bunu olanaklı kılar; (b) nitelikli emek, niteliksiz emeğe ve yoğun emek daha az yoğun emeğe indirgenebilir. Ancak bu yeterli olmaz. Bir metada bulunan emek, yalnızca o anda çalışmakta

---

Bu, üretilen, ya da metalarda içerilen değer için geçerlidir. Bu, az sonra göreceğimiz gibi, metaların satılmasıyla realize edilen değerden niceliksel olarak farklıdır. Eğer metalar (ortak bir fiyat üzerinden) ortalama bir değeri gerçekleştirirse, o zaman ortalama emek yoğunluğundan daha az (fazla) emekle üretilen metalar, onlarda içerilen değerden daha fazla (az) bir değerle realize edilirler.

olan işçiler tarafından harcanan emek değildir. Metada ayrıca onun üretimi için kullanılan üretim araçlarında bulunan emek de vardır. Burada farklı bir eleştiri gündeme geliyor. Deniliyor ki, madem ki bu metanın girdisi olarak kullanılan üretim araçları aynı zamanda daha önceki bir dönemde üretilen birer üründür, o zaman onlardaki emek miktarını bulmak için onların üretilmeleri için gereken üretim araçlarında bulunan emek miktarını bulmak gerekir, dolayısıyla da bu durum, sonsuzca geriye doğru uzanır gider. Bu eleştiri, emek gücüne, yani emek gücünün oluşması için gerekli metalarda bulunan emeğin hesaplanmasına da uygulanabilir. Bu eleştiriye verilecek yanıt, oldukça basittir.

to-tı gibi bir üretim dönemini düşünelim ve bu dönem boyunca harcanan yeni emek üzerinde odaklanalım. Eğer uygun bir gözlem sistemi bulunursa, üretim için harcanan saat, emek yoğunluğu (örneğin tüketilen kalori miktarı) vb. ölçülebilir ve bu emeğin niteliği tespit edilebilir. Böylece yoğun emek ile nitelikli emeğin basit-niteliksiz emeğe indirgenmesi sağlanabilir. Üretim için gereken toplam emek saati, bununla orantılı biçimde artacaktır. Böylesi bir sistemin oluşturulmasında kuramsal değil ama pratik bir zorluk söz konusu olabilir. Her şeye karşın bu biçimde gerekli verilerin elimizde olduğunu kabul edelim. Bu durumda çalışma saatleri kendi parasal ifadelerini toplam ücret ve kârlarda bulacaktır. Daha sonra, üretim araçlarında bulunan çalışma saatlerinin toplumsal değerinin parasal ifadesi de buna göre hesaplanır. Bu saatleri bulmak için, (toplam maaş ve ücretler/yeni işgücü saati) oranını üretim araçlarının toplam fiyatına uygulamak yeterli olacaktır. Örneğin, eğer t1'de ödenen toplam maaş ve ücretler 15 milyar dolar ve dönüşümden sonra t0-t1 dönemi boyunca harcanan toplam yeni çalışma saati 1 milyar ise, oran 15'tir, yani yeni bir saatlik emek 15 dolar ile temsil edilir. Eğer t1'de parasal taban 30 milyar dolar ise, 30 dolar - 15 dolar = 15 dolar, 1 milyar geçmiş emek saatinin bulunduğu üretim araçlarında bulunan çalışma saatlerinin toplumsal değerinin parasal ifadesidir. Bu, t0-t1 döneminin ürünü olarak, t1'de üretim araçlarında *gerçekleşen değerdir.*

Şimdi bir sonraki üretim dönemini, t1-t2'yi ele alalım.* t0-t1'in çıktısı olarak üretim araçlarında gerçekleşen emek, aynı zamandat1-t2'nin girdisi olarak onlarda *bulunan emek* olarak da tanımlanır.** Ya da t1'de t0-t1'in çıktısı olarak bu üretim araçlarında gerçekleşen değer ile t1-t2'nin girdisi olarak onlarda bulunan değer birbirine denktir. Böylece belirli bir ürünün üretiminde kullanılan üretim araçlarında bulunan emek miktarını bulmak için zamanda sonsuzca geriye gitmeye gerek yoktur. Bir önceki döneme geri giderek bu bulunabilir (bir önceki dönemdeki üretim araçlarının toplumsal değeri ampirik olarak gözlemlenebilir). Bu yapıldığında, t1-t2'nin çıktısının girdisi olarak, t2'deki bu üretim araçlarının toplumsal değerini hesaplamak olanaklı olabilir. Bir önceki paragrafta anlatılan süreç izlenerek, yani t2'deki bu üretim araçlarındaki toplumsal değer hesaplanarak bu kolayca yapılabilir. Böylece, t1-t2 koşullarında, t1'deki üretim araçlarında bulunan değer (bu değerin bir önceki t0-t1 döneminin çıktısı olarak gerçekleşen değer olduğunu burada yineleyelim) ile bunların t2'de gerçekleştiği değer arasındaki farkı, yani t1-t2 döneminde bu üretim araçlarıyla üretilen metalarda gerçekleşen değeri hesaplayabiliriz.

Üretim araçlarında bulunan değerin geçmişte bu üretim araçlarının yaratılması için gereken çalışma saatleriyle belirlenmediği bir kez anlaşılırsa, sonsuzca geriye gitmek biçimindeki eleştiri bir anda anlamsızlaşır. Tersine, bir önceki dönemdeki çalışma saatlerinin toplumsal değeri, yani önceki üretim döneminin çıktısı olarak gerçekleşen saatlerin miktarı bu değeri oluşturur.

Aynı işlem, emek gücünün değerine de uygulanabilir. Bu, emek gücünü yeniden üretmek, yani emekçilerin harcadıkları toplam tüketim araçlarını üretmek için gerekli toplumsal bakımdan gerekli emek saati miktarıdır. Buysa, toplam parasal ücretler ve kârların ücretlere olan oranıyla belirlenir. Örneğin, eğer parasal ücretler toplam ücretler ve kârların üçte ikisi ise, o zaman t0-t1 süresinde

Metaların hemen bir sonraki üretim sürecinde yer alacaklarını kabul ediyoruz. Bir süre boşta kalabilirler, ancak bu ne problemin özünü, ne de çözümünü değiştirir.

Aynı meta hem t0-t1'in çıktısı, hem de t1-t2'nin girdisi olduğundan, t0-t1'in çıktısı olarak t1'de gerçekleşen değer, aynı zamanda t1'de t1-t2'nin girdisi olarak onu içeren aynı değerdir.

harcanan yeni emek için gerekli toplam çalışma saatlerinin üçte ikisi, t0-t1'in sonu itibariyle t1'deki emek gücünün (değerinin) yeniden üretimi için gerekli olan miktardır. Bu miktar, emek gücünün üretimi için gerekli metalarda bulunan çalışma saatleri olarak t1-t2'ye girer.* Böylece t1-t2'nin başlangıç noktası olan t1'deki emek gücü ve üretim araçlarında bulunan değeri elde etmiş oluruz.

Bu söylenenleri akılda tutarak, herhangi bir metada, diyelim A metasında bulunan emeği saptayabiliriz. t1-t2 veri iken, ilk önce, t1-t2'nin başlangıç anında, t1'de bu metaya harcanan üretim araçlarında bulunan değeri hesaplarız. Bu, t0-t1'ın çıktısı olarak t1'de bu üretim araçları tarafından gerçekleştirilen değerdir. Bu değer, t0-t1'in sonunda, toplam değer içinde üretim araçları tarafından t1'de gerçekleştirilen paya denktir. Bu pay, A metasında bulunan üretim araçlarının fiyatının üretim araçlarının toplam fiyatına bölünmesiyle belirlenir. Ardından A metasının üretilmesinde kullanılan emek gücünün değerini hesaplarız. Hem çalışma saati bakımından emek gücünün değerini, hem de A'yı üreten işçilere giden toplam ücretlerin oranını bilebiliriz. Bu durumda A'yı üreten işçilerin tükettikleri metalarda bulunan çalışma saatlerinin miktarı, yani A'nın üretilmesi için gerekli emek gücünün değeri, bütün işçilerin toplam çalışma saatleriyle A'yı üreten işçilere ödenen ücretlerin toplam ücretlere oranı çarpılarak bulunabilir. (t1'de hesaplanan) üretim araçları değerinden farklı olarak, emek gücünün değeri t2'de hesaplanır.

Sonuç olarak, A'da bulunan artı değeri hesaplarız. İşlem, emek gücünün değerini hesaplamak için kullanılana benzer. Böylece (t1'de hesaplanan) üretim araçlarında bulunan çalışma saatlerini, (t2'de hesaplanan) tüketim araçlarında bulunan çalışma saatlerine ve (yine t2'de hesaplanan) artı değeri temsil eden çalışma saatlerine ekleyerek, t2'de, A metasında bulunan değeri bulabiliriz.

Yukarıda 'döngüsellik eleştirisi'ni çürütme fırsatımız olmuştu (daha fazla ayrıntı için bkz. Carchedi, 1991). Bir metanın değerini hesaplarken, üretim araçları değerlerini girdiler olarak ifade

---

Bu, değer (özellikle de metalarda bulunan değer), emek saatiyle değil yalnızca parasal olarak ölçülebilir diyenlerin iddialarının tam tersi bir durumdur. Bu tür iddiaların eleştirisi için bkz. Carchedi ve de Haan, 1996; Giussani (tarih yok).

ederken, fiyatları (gerçekleşen değer) çıktılar olarak ifade edilir denmişti. Madem ki aynı meta, aynı fiyat (değer) üzerinden alınıp satılıyor, o zaman burada bir tutarsızlık var, deniliyordu. Ne var ki bu eleştirinin pek bir anlamı yok. İki farklı dönemi, diyelim t0-t1 ile t1-t2 dönemlerini alalım. t1 hem t0-t1'in son noktası hem de t1-t2'nin başlangıç noktasıdır. t1'de üretim araçları, onların gerçekleşmiş değeri (fiyat) üzerinden t0-t1'nin çıktıları olarak satılırlar ve aynı fiyatlarla t1-t2'nin girdileri olarak satın alınırlar. Ancak bu satın alınanlar, t0-t1 üretim döneminin girdileri olarak üretim araçlarında bulunan değerdir. Bu aynı değer miktarı, hem t0-t1'deki üreticilerin bakış açısından gerçekleşmiş değerdir, hem de t1-t2'deki üreticilerin bakış açısından içerilmiş bulunan değerdir. t1'i ilgilendirdiği kadarıyla durum budur. Eğer t2'yi ele alırsak, (t0-t1'in çıktısı olarak gerçekleşmiş değer ve böylece t1-t2'nin girdisi olarak içerilen değer) konumundaki üretim araçlarının toplumsal değerinin t2'deki toplumsal değere eşit olacağını varsaymamız için hiçbir neden yoktur.

Döngüsellik eleştirisi, ikili bir yanlış anlamaya dayanıyor. Birincisi, doğru karşılaştırma, t1-t2'nin girdisi olarak üretim araçlarında içerilmiş bulunan, böylece t1'de bulunan değer ile aynı dönem süresinde üretilen çıktı içinde yer alan girdilerin t2'de gerçekleşen değeri arasında olmalıdır. t1'deki girdiler olarak üretim araçlarının değeri ile t2'deki girdilerin ürünleri olarak gerçekleşen değer arasında yapılan yanlış karşılaştırma işi karıştırıyor. Bu ikinci karşılaştırma, döngüsellik eleştirisi tarafından ortaya konuluyor. Söz konusu eleştiri, madem ki bu iki değer aynı değiller diyerek, eşitliği bulmak için soruna farklı 'çözümler' uygulamaya çalışıyor. Kuşkusuz iki değer aynı olamaz; çünkü t1-t2 süresince üretilen üretim araçlarının değeri, aynı sürecin girdisi olarak kullanılan üretim araçlarının değeri artı yeni yaratılan değere eşittir ve bu yeni değer ilk değere eklenir. Bu iki değer, yalnızca yeni değer eklenmezse, yani yalnızca (hiçbir işçinin çalıştırılmadığı, böylece hiçbir yeni değerin yaratılmadığı) bütünüyle makinalaşmış bir üretim sürecinin sonucuysa eşit olabilir. Bu, söz konusu eleştirinin göz önünde tuttuğu bir durum değildir.

Ancak daha da önemli ikinci bir nokta var. Döngüsellik eleştirisi, yalnızca t1-t2'nin girdileri olarak üretim araçlarında içerilmiş bulunan değerin (t1-t2'nin sonucu olan) üretim araçlarıyla üretilen üretim araçları tarafından gerçekleştirilen değere eşit olması gerektiğini varsayıyor. Böylece t1-t2'nin girdisi olarak üretim araçları ile aynı üretim sürecinin çıktıları olarak üretim araçları arasında bir aynılık varsayıyor. Bu, yalnızca zamanın olmadığı bir durumda geçerli olabilecek bir varsayımdır. Bu, döngüsellik eleştirisinde gizli olan, zamansız gerçeklik varsayımını ortaya koyuyor. Bunda bir mantık varsa, buna ancak deli mantığı denebilir.

Buradan önemli bir sonuç çıkartılabilir. Soyut emek (değer) kavramı, ikili bir boyuta sahip. Bir yandan metanın üretimine harcanan bugünkü ve geçmişteki insan enerjisinin *fiziksel bir harcanma*sıdır. Öte yandan, bu harcamanın her miktarı, diyelim bir saati, üretim araçlarında ister canlı isterse donmuş halde bulunsun, belli niceliklerle emek olarak hesaplanabilir; çünkü (yukarıda belirtilen emeğin ikili niteliği nedeniyle) *toplumsal değer,* hem üretim araçlarında cisimleşen emek, hem de bu üretim araçlarına eklenen yeni emeğin bir niceliğidir. Bu iki boyut (fiziksel ve toplumsal boyut), birbirinden ayrılamaz. Cisimleşmiş emeği yalnızca insan enerjisinin fiziksel bir niceliği olarak (basitçe birçok iş saati biçiminde) ele almak, geçmişteki ürünlerde bulunan emeğin ölçülmesinin olanaksızlığına saplanıp kalan doğalcı bir kavramsallaştırmadır. Cisimleşmiş emeği yalnızca toplumsal değer olarak ele almak ise değere nesnel bir temel bulmayı olanaksız kılan, yukarıda eleştirilen öznel değer kavramlarına kapıyı açan bir yanılgıdır. Metalarda *cisimleşen* değer, söz konusu metaların üretilmeleri için *gerekli* (şimdiki ve geçmişteki) insan enerjisinin harcanmasının *toplumsal değeridir.**

Cisimleşmiş emek kavramını böyle ayrıntılı biçimde ele alma-

Değişik üretim ve dağıtım dönemleri üzerinde odaklanıldığında, metada içerilmiş bulunan değer ile gerçekleşen değer arasındaki karışıklıktan kaçınmayı bilmek gerekir. t0-t1 verili iken, t0-t1 süresince üretilen bir metada (diyelim x'te) içerilmiş bulunan değer, t1'de gerçekleşen değer değildir (Bkz. aşağıda). Ancak t0-t1'in bir çıktısı olarak t1'de x'de gerçekleşen değer, t1-t2'nin bir girdisi olarak (açıktır ki aynı zamanda t1'de) içerilmiş bulunan değer de olur.

mızın birkaç nedeni var. Burada bunlardan yalnızca ikisinden söz edeceğiz.

Birincisi, bu kavram, emek gücü metasında bulunan değeri nicelleştirmemize izin veriyor. Böylece üretim araçlarının sahiplerinin artı değeri gerçekleştirmelerinin yalnızca parasal (yani yalnızca değişim düzeyinde görülen) bir görüngü olmadığını, her şeyden önce üretimle ilgili bir olay olduğunu görebiliriz. Demek ki, bu değişim döneminden önce (ancak açıktır ki önceki değişim dönemi ya da gerçekleştirmeden sonra) değerin nicelleştirilebileceği söylenebilir. Bunun önemi, bu dönemin sonunda işçilere ödenen 'saatler' ile dönem boyunca işçilerin çalıştıkları saatler arasındaki fark olarak üretim düzeyinde yaratılan artı değerin nicelleştirilmesini olanaklı kılmasıdır.* *Sömürü* kendisini değişim düzeyinde gösterir, ancak ortaya çıkması üretim düzeyindedir. Kapitalist sistemi daha iyi bir sisteme dönüştürmeyi hedefleyen bütün yeniden dağıtım tasarılarını sınırlayan nokta burasıdır.

İkincisi, bu değer kavramı, metanın satılmasından önceki üretim sürecinin ürününde içerilmiş bulunan değerin nicelleştirilmesini olanaklı kılar. Böylece (eşitsiz değiştirilen) metaların değişiminde varolan, çalışma saatleri bakımından ele alınan kayıpları/kazançları nicelleştirip kuramsallaştırmayı sağlar. Sözü edilen bu iki özellik, kitabımızın bu ve sonraki bölümünde başat bir rol oynayacak. Yine de bir metada içerilmiş bulunan değerin, değişim için ayrılan bir değer olduğunu (yani metanın satılması gerektiğini) ve metanın bu yolla para olarak kendisini gerçekleştirmek zorunda olduğunu unutmamak gerekiyor. Değişim değeri deyimi de buradan çıkıyor.

Buraya kadar çözümlememiz, emek üzerinde yükselen bir değer kavramına odaklandı. Ancak bu yeterli değil. Kapitalist bir toplumda emeğin bir değer olması için başka koşullar da var. Birincisi, somut ve soyut emeğin iki ayrılmaz emek görünümü olduklarını göz önünde tutarsak, emek, değere dönüşmeli, hem kullanılacak bir de-

* Bir işçi çalışmaya başladığında ücretini kapitaliste ödünç olarak vermiş olur; çünkü iş antlaşması gereği kapitalist, işçinin ücretini ilk ay (hafta) sonunda öder. Böylece işçi, sonraki ay (hafta) için, ücretini kapitaliste ödünç vermiş olur, vb...

ğer yaratmalı (böylece değişikliğe uğramalı ve korunmalı), hem de emeğin uygulanmasının özgül bir biçiminden insan enerjisinin harcanması olarak soyutlanmalıdır. Bunun anlamı şudur: (a) kullanım değeri yaratmayan (ya da onu dönüştürmeyen, ya da korumayan) ve (b) kullanım değeri yaratan diğer insanlar üzerinde güç uygulayan (işin kontrolü ve gözetimi) etkinlikler, bunlar çok fazla insan enerjisi harcanmasını gerektiriyor olsalar bile, değer yaratamazlar. Bu nokta, aşağıda üretken olmayan emek ile emek olmayan çaba tartışılırken ayrıntıları ile ele alınacaktır. İkincisi, yukarıda söylediklerimiz hem maddi hem de zihinsel metalar (bilgi) için de geçerlidir. Ancak bilgi üretimi, burada ele almayacağımız bir konu.*

Üçüncüsü, kapitalist toplumda üretim, bazı insanlar tarafından (işçiler) bazı insanlar için (girişimciler ya da üretim araçlarının sahipleri) gerçekleştirilir. Emek, yalnızca bu özgül üretim ilişkileri altında uygulandığında bir değişim değeri durumuna gelir. Kapitalist üretim ilişkileri dışında emeğin harcanması, kullanım değeri (böylelikle de zenginlik) yaratabilir, ancak değişim değeri üretemez. Kapitalist üretim ilişkileri, değerin *toplumsal biçimidir*, emek ise *değerin özü*.

Carchedi (1991a, bölüm 2)'de kapitalist bir meta olarak bilginin kuramı ortaya konmuştu. Bu kuramın temel öğeleri şöyledir. Bir zihinsel dönüşüm, bir bilgi tipinin, K'nin, farklı tipte bir bilgiye, K*'ye dönüşümü olarak tanımlanır. Bir zihinsel dönüşüm, böylece hem bilginin üretimini ve hem de iletimini içeriyor. Maddi kullanım değerlerinin üretilmesi, korunması ve bozulmasının önlenmesi için gerekli olan, ister gerçek ister potansiyel olsun bütün zihinsel dönüşümler, üretici emektir. Zihinsel dönüşümler, eğer gerçekten bu sürecin bir parçasıysalar belli bir süreç için gerçekten gerekli oldukları söylenebilir. Bunlar, belli bir sürecin parçası olmadıkları durumda bile, gelecekteki bir emek sürecinde kullanılmaları durumunda da potansiyel olarak gerekli oldukları söylenebilir. Örneğin, bir üretim sürecinin örgütlenmesiyle ilgili olan 'iletişimin yayılması, mektuplar, telgraflar vb.' (Marx, 1967b, sf.52), bu üretim süreci için gerekli zihinsel bir dönüşümdür. Dolayısıyla bu amaçla kullanılan emek, üretken emektir. Özel bir okulda verilen eğitim de üretici bir emek olabilir; çünkü bu bilgi zorunlu olmasa bile, üretken amaçlarla kullanılabilir. (a) verimsiz emek için, (b) kontrol ve gözetim işi için ve (c) kullanım değerinin tahribi için gerekli olan bütün zihinsel dönüşümler, üretici emek değildir.

Bütün emek süreçleri, hem maddi metaların (maddi dönüşüm) hem de bilginin (zihinsel dönüşüm) dönüştürülmesini gerektirir. Bir kez zihinsel dönüşüm ayrı bir etkinlik durumuna gelirse, (ürünün maddi yapısında görülebileceği gibi, maddi dönüşümün başat olduğu) maddi emek ile (maddi olmayan ürünlerde, örneğin bilgide, görülebileceği gibi, zihinsel dönüşümlerin başat olduğu) zihinsel emek arasındaki bir ayrım yapmak olanaklı olur.

Dördüncüsü, ürün, onu tüketmeyen ancak satmak, yani paraya dönüştürmek zorunda olan üretim araçları sahibine aittir. Eğer satış gerçekleşmezse, emek harcanmış, değişim değeri yaratılmış, ancak gerçekleştirilmemiş olur. Bu, sanki emek hiç harcanmamış gibi bir durumdur. O zaman, değişim değeri, kapitalist üretim ilişkileri altında sergilenen soyut emek olarak emektir. Dolayısıyla o, kendisini para olarak açığa vurmalıdır.* Ayrıca somut emek olarak aynı emek, kullanım değerlerini dönüştürmelidir. Yalnızca bu koşullar gerçekleştiğinde emek, değere dönüşür.

Bu değer kavramı, kapitalist ekonomideki tartışmasız bazı ampirik gözlemlerden çıkar: (a) bazı insanlar üretim araçlarına sahiptir, bazıları ise bunlardan yoksundur, (b) ikinciler birincilerin işçisi olarak çalışmak zorundadır, (c) üretim sürecine katılanlardan elde edilen ürün para için satılmak zorundadır, (d) bu satış, ürünün alıcılar için belli bir kullanımı olduğu anlamına gelir (yoksa satılmayacaktır) ve (e) sistemin kendisini yeniden üretmesi için bu satış işlemi, üretim araçlarının sahiplerine belli bir kâr getirmelidir. Öte yandan ampirik olarak gözlemlenemeyen koşullar da vardır. Bunlar: (a) makinalar değer yaratmaz ve (b) üretim araçlarının sahipleri, işçilerin yarattıkları değere el koyarlar. Bu, ürün satıldığında, parasal kârlar biçimini alan *artı değer*dir. Bu son iki nokta, genellikle ateşli tartışmalara neden olur.

Şimdi ilk noktayı, yani (makinaların değil) yalnızca insanların değer yarattıkları konusunu ele alalım. Bu konuyu anlamak için, sınırlı bir örneği, tümüyle otomatikleşmiş bir ekonomiyi ele alalım. Bu durumda çalışan işçi olmayacaktır. Bu sistem, kapitalist bir sistem olmayacaktır. Yukarıda tanımladığı biçimiyle yaratılan değer de olmayacaktır. Üretim araçlarının sahipleri, ürettikleri ürünleri birbirlerine satacaklardır. Ancak bu durumda onlar kendi tüketimleri için metalarının kullanım değerlerini değiştireceklerdir. Dolayısıyla birer kapitalist değil, bağımsız birer üretici olacaklardır. Tam otomatikleşmiş bir kapitalist ekonominin varlığı düşünüle-

* Dolayısıyla para, değerin bir belirlenimidir, kendisi bir değer değildir. Ancak altın ya da gümüş gibi bir meta para işlevi gördüğünde bir değeri olur. Fakat bu durumda da o bir meta olarak değer taşır, para olarak değil.

mez. Bu, makinaların, yani üretim araçlarının değer yaratamayacağını gösteriyor. Ne var ki makinalar, kullanım değeri yaratabilir.* Gerçekte, az sonra göreceğimiz gibi,makinalar emeğin üretkenliğini (böylelikle değere el konulmasını) artırırlar. Bu yüzden makinalar, sürekli olarak üretim sürecine dahil edilirler. Makinaların değer yarattığı görüşü, daha ileri makinaların daha fazla kullanım değeri yaratmasının gözlemlenmesinden ve somut emek ile soyut emek arasındaki ayrımın gözardı edilmesinden ortaya çıkmıştır.

Eğer makinalar herhangi bir yeni değer yaratmıyorsa, onların değerinin üretilen ürüne geçmesi gerekmektedir (yoksa işletmeciler ürünün satışı yoluyla makinanın değerini geri alamazlardı). Demek ki işin her anında, eskime ya da yıpranma sırasında, makinanın değerinin bir parçası üretilen ürünün değerine geçer. Madem ki yıpranma ve eskime özgül bir nesne olarak, bir kullanım değeri olarak makineyi etkiliyorsa, makinanın kullanım değerinin azalmasıyla birlikte, bu değer üretilen ürünün değerine geçer. Yani, makinanın değişim değeri, somut emek aracılığıyla ürünün kullanım değerine aktarılır. Ne var ki emek, aynı zamanda soyut emektir. Dolayısıyla o yeni bir değer de yaratır. Bir noktaya kadar yeni değerin yaratılması, *işçinin emek gücünün değeri*ne, tarihsel ve toplumsal koşullar altında işçinin yeniden üretilmesi için gerekli olduğu kabul edilen metaların değerleri toplamına eşittir. O noktadan sonra, az önce değinilen, üretim araçlarının sahipleri tarafından el konulan fazlalık değer ya da artı değer yaratılır.

O zaman her emek anında, hem üretim araçlarında bulunan değer (somut emek aracılığıyla) ürüne aktarılır, hem de (soyut emek aracılığıyla) üründe bulunan yeni bir değer yaratılır.Bu yeni değerin bir bölümü, işçilerin ücretlerine (gerekli emek), diğer bölümü de kâra (artı değer ya da artı emek) dönüşür. Böylece metanın değeri oluşur. Üretim süreci boyunca, üretim araçlarının değeri değişmez (basitçe ürünlere aktarılır). Bu nedenle üretim araçlarına yatırılan paraya, sermayeye, *sabit sermaye* denir. Tersine olarak, emek gücüne

* Daha kesin bir ifadeyle söylersek, makinalar kullanım değerinin yaratılmasına katılırlar; çünkü kullanım değerini yaratan asıl öğe, somut emek olarak gözüken emektir.

yatırılan değer ise değişir (artı değer içerdiği için artar). Bu nedenle emek gücüne yatırılan sermayeye *değişen sermaye* denir. Eğer **V**, bir metanın değeri, c sabit sermaye, **v**, değişen sermaye ve s de artı değer ise, bu durumda:

$$(1)\ V = c+v+s \text{ olur.}$$

Bu denklem temelinde artı değer oranı $s'=s/v$ ve kâr oranı ise $p'= s/(c+v)$'dir.

İlişki (1), her bir metada içerilmiş bulunan değeri açıklar. Biraz yukarıda değindiğimiz ve aşağıda ayrıntılarıyla göstereceğimiz gibi, metada bulunan değer ile gerçekleşen değer aynı değildir. Bu uyumsuzluk, teknolojik rekabet nedeniyle değerin aktarılmasının ve arz ile talep arasındaki uyumsuzluğun bir sonucudur. Ne var ki toplam olarak konuya bakıldığında bazı metaların kaybettiği değerin diğer metalar tarafından kazanıldığını göz önüne aldığımızda, içerilmiş değer, gerçekleşen değere denk olmalıdır. Böylece ilişki (1), aynı zamanda ekonomik öznelerin satın alma güçlerini ve toplamda gerçekleşen değeri de açıklıyor. Metaları aracılığıyla kapitalistler tarafından gerçekleştirilen değer, *kapitalistlerin satın alma gücü*dür. Böylece kapitalistler, yeniden üretim araçları (c) ile yeniden kendi tüketim araçlarını (s) satın almak ve işçilerin ücretlerini (v) ödemek için yeterli sermayeyi edinmiş olurlar. v aynı zamanda emek gücünün satın alma gücüdür. Değişen sermaye (v) ile emekçiler kapitalistlerden tüketim araçlarını satın alırken, kapitalistler hem üretim araçlarını hem de kendi tüketim araçlarını (s) birbirlerinden alırlar.

Dolayısıyla ücretler, hem işçilere giden toplam değer payı (eğilimsel olarak onların emek güçlerinin değeri), hem de onların satın alma gücüdür. Ortodoks iktisadın söylediğinin tersine, *reel ücretler* ne parasal ücretlerin enflasyonla düzeltilmiş biçimidir, ne de tüketim araçları (kullanım değeri) bakımından ücretlerin satın alma gücüdür. Tersine, farklı olarak tanımlanmadıkları sürece, reel ücretler, bu payın daha büyük ya da daha küçük miktarda paraya la temsil edilmesinden ve bu payla daha büyük ya da daha küçük miktarda kullanım değeri, yani tüketim araçları satın almasından

bağımsız olarak, üretilen toplam değerden işçilere giden pay olarak anlaşılmalıdır. Kullanılan emek gücünün boyutu değişebildiği ve/veya (değerin belli bir parasal ifadesi olarak) emek gücünün değeri değiştiği ve/veya toplam parasal ücretler, emek gücünün değerinin parasal ifadesine göre alçaldığı ya da yükseldiği için, bütün bu nedenlerle, reel ücretler değişebilir. Son iki durum, artı değer oranlarında da bir değişikliğe tekabül eder.

İkinci sıcak tartışma konusu, kârın girişimciler tarafından el konulan değer olduğu görüşü ile ilgili. Ortodoks iktisatçılar, bu düşünceye şiddetle karşı çıkarlar. Bu düşüncenin tersine olarak kârı, değerin üretimine katıldığı (genel olarak uygun üretim, dağıtım, değişim ve mali ve spekülatif konuları da içeren girişimler) için girişimcinin hak ettiği bir pay olarak görürler. Bu konuda ortaya atılan en genel iddialar aşağıdaki gibidir.

Birincisi, kâr, girişimcinin kendi tüketimini kısmasının bir ödülü olarak tanımlanır. Erdemi ne olursa olsun tutumluluktan ya da hangi nedenle olursa olsun bunun ödüllendirilmesinden yola çıkarak, birilerinin tüketime katılımama yolu ile bir şey (değer) yarattıklarını ileri sürmek olanaksızdır.

İkincisi, kâr, ürünleri olası en avantajlı biçimde sattığı için girişimcinin bir ödülü olarak tanımlanır. Kuşkusuz ticari etkinlikler, kapitalist üretim için gereklidir. Ancak ticaret değeri yaratmaz, yalnızca onu gerçekleştirir. İki kişiden oluşan, tek meta üreten bir ekonomiyi ele alalım. Eğer bu iki kişi sürekli olarak metanın alım/satımıyla uğraşırlarsa, diğerinin zararına olarak birisi zenginleşebilir (ya da bunun tersi olabilir). Ancak bu iki kişinin emrindeki değer, olası enflasyon görüngüsüne rağmen, hiçbir biçimde artmaz. Bu durum, uluslara ve uluslar arasındaki ticaret ilişkilerine de uygulanabilir.

Üçüncüsü, kâr, girişimcinin aldığı risklerin bir ödülü olarak tanımlanır. Risk almanın değeri ya da ödülün nedeni ne olursa olsun, bu davranış, metaların ne değerini ne de niceliğini etkilemez.

Dördüncüsü, kâr, girişimcinin yönetici olarak sergilediği becerinin bir ödülü olarak tanımlanır. Bu, diğerlerine göre daha ciddi bir iddiadır. Bu iddiayı ele almadan önce, önemli bir ayrım yapmak gerekiyor. Üretim sürecinde, metanın iki görünümü ola-

rak değer ve kullanım değerinin üretildiğini görmüştük. Madem ki işçiler kendileri için değil kapitalistler için üretimde bulunuyorlar, üretim sırasında bir dizi kontrol aracı gerekir. Bunlar en kaba şiddet uygulamaktan en incelikli ikna etme yöntemlerine ve üretimi artıracak uygun ücret politikalarından emek gücünü bölecek yöntemlere kadar uzanır. Bütün bunların tasarlanması ve uygulanması girişimcilerin kendileri tarafından ya da onların yetki verdiği insanlar tarafından yürütülür. Kısacası sermayenin temsilcisi olarak kapitalist tarafından yerine getirilen bu tipik işlev, emeğin disiplin altına alınması ve kontrol edilmesidir. Buna, *sermayenin işlevi* denir ve üretim sürecinin bu görünümüne, *artı değerin üretilme süreci* denir. Öte yandan, işçiler, *emek işlevi*ni yerine getirirler. Bunun anlamı, işçilerin kullanım değeriyle ya dönüştürerek (bunu yapanlar üretken işçilerdir, yani değeri ve artı değeri üretenler) ya da dönüştürmeden (bunu yapanlar ticarette çalışanlar gibi üretken olmayan işçilerdir) ilgili olmaları demektir. İşçiler, üretim sürecinin diğer görünümünü, *emek süreci*ni yaşama geçirirler. Emek süreci, kullanım değeriyle ya üretim sırasında onu kullanarak, ya da değişim sırasında olduğu gibi onu kullanmadan bir ilişkiye girer. Kısacası üretim süreci, emek süreci ile artı değerin üretim sürecinin birleşiminden oluşur.

Bütün bunlar, *yönetim işlevi*ni kavramsallaştırmamıza olanak verir. Buysa, hem sermayenin işlevini, hem de işin eşgüdümünün sağlanması ve (üretim faktörlerinin birleştirilmesini de içine alan) emek sürecinin birliği türünden emeğin işlevini içerir. Yönetim işlevi, yalnızca kapitalistler tarafından yerine getirilmez. Aynı zamanda kapitalistler tarafından yetki verilen, CEO'dan çeşitli düzeylerde yöneticilere ve denetçilere kadar birçok kişi de bu görevi üstlenir. Diğer insanları (bu kontrol edilenler işçiler olabildiği gibi sermayenin işlevini yerine getiren diğer görevliler de olabilir) kontrol eden bu kişiler, bu görevlerini yerine getirdikleri sürece, hem kullanım değerinin dönüştürülmesine katılmazlar (dolayısıyla değer yaratmazlar) hem de (ticari alanda çalışanlar gibi) onu dönüştürmeksizin kullanım değeriyle ilgilenirler. Onlar yalnızca diğer insanları emeğin ya da sermayenin işlevini yerine getirmeleri için zorlar/

ikna ederler. Daha basit bir dille söylersek, eğer birisi kullanım değerinin dönüştürülmesi için başkalarını zorlar/ikna ederse, bu kişi söz konusu dönüştürmeye katılamaz. Bu nedenle, kapitalistler ve sermayenin işlevini yerine getiren kişiler, yalnızca emek işlevinin yerine getirilmesini sağladıkları sürece değer yaratırlar. Ancak bu durumda ve yalnızca bu işlevi yerine getirdikleri sürece onlar kapitalist değillerdir. Eğer değer yaratmazlarsa, işçilerin yarattıkları değerden bir pay almak, kâr elde etme biçiminde işçileri sömürmek ve onların yarattıkları değere el koymak zorundadırlar. Bu kişiler, doğrudan ya da dolaylı biçimlerde, zor ya da ikna etme yöntemlerini kullanarak ücretlerini karşılayan metaların üretilmesi için gerekli zamandan daha fazla çalışmaları, yani artı emek üretmeleri için işçileri yönlendirirler. Kapitalistlerin, yöneticilerin ve bütün yönetim aygıtının yaptıkları hizmet nedeniyle bir değer yarattıklarını belirten kavram, bu temel ayrımı koymakta başarısız olmakta.*

Beşincisi, kâr, yenilikleri başlattığı için girişimcinin aldığı bir ödül olarak tanımlanır. Burada da bir ayrım yapılması gerekiyor. Eğer yeni teknolojiler emek sürecine uygulanırsa, girişimci, emek sürecinin görünümlerinden birisini yerine getirmiş ve böylece (artı) değerin yaratılması sürecine bir katkıda bulunmuş olur. Eğer yeni teknolojiler, sermaye işlevinin görünümlerini yerine getirirse, o zaman girişimci, değere (artı değere) el konması ve sömürü sürecinin bir parçasıdır.

Özetle, kapitalistler ve yöneticilerin değer yarattıkları görüşü, üretim ile değerin gerçekleşmesi, ya da üretimin nesnel etmenleri ile öznel motivasyon araçları, ya da sermayenin işlevi ile emeğin işlevi arasında bir ayrım yapmadığı için başarısız olmaktadır.

Şimdi burada kısaca ele aldığımız yaklaşım ile ortodoks görüş arasındaki bazı önemli farkları inceleyelim. Neoklasik sentez terimleriyle gelir ya da çıktı (Y), tüketim (C), yatırım (I) ve tasarruf (S) ise:

$$(2)\ Y=C+I=C+S\text{'dir.}$$

Birincisi, ilişki (1)'deki kategoriler değer bakımından yazıl-

* Bazı işlevler, yönetimsel işlevin bu iki görünümünü de içerir. Yine de, bu analitik ayrımın geçersiz olduğu söylenemez. Bu ayrım temelinde, yeni orta sınıfın bir kuramı bile inşa edilmiştir (bkz. Carchedi, 1977).

mıştır. İlişki (2)'de üretim ve artı değerin (s) gerçekleştirilmesi ve böylece kapitalist üretim ve gerçekleşmenin çatışmacı doğası görülmez. Başka bir deyişle ilişki (2), kapitalist bir toplumdaki temel toplumsal çelişkileri, yani emek işlevi aracılığıyla bazıları değerin üretimini sağlarken, başkalarının sermayenin işlevi aracılığıyla bu değere el koymasını gizlerken, ilişki (1) bunları açığa çıkartır. Eğer (1) ve (2)'den çıkartılan kâr oranlarıyla ilgili iki tanımlama birbirleriyle karşılaştırılırsa, bu durum açıkça görülebilir. İlişki (1)'e göre kâr oranı, artı değerin sabit ve değişen sermaye toplamına oranıdır. İlişki (2)'ye göreyse kâr oranı, kârın sermaye stokuna (donanım ve binalar) oranıdır. Artı değeri yaratan emek yerine sermaye stoğundan yola çıkan kâr oranı kavramında artı değere el konulması olarak sömürü kavramı yer almaz. İkincisi, ilişki (2), (tam istihdam olmasa bile) bir dengeyi ima ederken, ilişki (1) bundan söz etmez. İlişki (1), gerçekleşmiş olsun ya da olmasın, metalarda içerilmiş bulunan değeri gösterir. Dahası, kural olarak, herhangi bir metada içerilmiş bulunan değer gerçekleşen değerden sapar (aşağıya bkz.), ancak toplam üretimde yaratılan değer bütünüyle gerçekleşebilir ya da gerçekleşmeyebilir. Ayrıca ilişki (1)'de yalnızca emek, değerin özüdür. Bu, az sonra göreceğimiz gibi, yaratılan toplam değerin hepsi gerçekleştirilse bile, yani arz ve talep arasında bir eşitlik olsa bile, kapitalist sistemin depresyon ve krizler yaratmaya doğru karşı konulamayan yürüyüşü durdurulamaz. Öte yandan ilişki (2), dengeyi ima eder, çünkü yatırımlar tasarruflara eşit olacak biçimde tanımlanmıştır. Gerçek yaşamda genellikle tersi görülmesine rağmen ortodoks iktisatçılar, envanterdeki malları yatırım olarak kabul ederler. Oysa yatırımlar, yeni bir değer üretirken, envanter, geçmişte yaratılmış, ancak henüz gerçekleştirilmemiş bir değerdir. Ortodoks iktisatın tersine olarak kapitalistler, satılmamış envanter olarak belli miktarda para ile üretim araçları ve emek gücüne yatırılmış aynı miktar para arasındaki farkı çok iyi bilirler.*

Üçüncüsü, bunun çoğaltan üzerine etkisi söz konusudur. Keynesçi iktisatta yatırım araçlarındaki ilk artışın, gelirlerde bu-

Tampon işlevi gören bazı envanter (arzu edilen envanter) vardır. Bu T (talep)= A (arz) denkliğini satılmamış metaların belli bir düzeyinde tanımlamak anlamına gelir.

nun birkaç misli artışa neden olacağı yönünde bir görüş vardır. Gelirdeki değişiklik ile yatırımdaki değişiklik arasındaki oran, çoğaltandır. Mekanizma aşağıdaki gibidir. Bir ilk yatırım, gelirde buna denk bir artışa neden olur. Bu daha fazla gelirin bir kısmı tasarruf edilir, diğeri harcanır. Bu daha fazla tüketim, bir gelir artışına yol açar, gelir artışı da tüketime ve tasarrufa gider, böyle devam eder... Her bir döngüde tüketim ve gelir önceki döngüden daha az artar; çünkü elde edilen gelirin bir kısmı tüketilmeyip tasarruf edilir. Bu kurama göre art arda gelen tüketim döngüleri dolayısiyle gelir ve böylece zenginlik (değer) daha fazla yatırım olmaması durumunda da artar. Ne var ki, yatırımların yokluğunda, böylece aşırı üretim olmadığı için, insanlar ancak üretilmiş ama henüz satılamamış tüketim mallarını satın alabilir. O zaman da çoğaltan, (ilk yatırım yapıldıktan sonra) ne kadar değer (zenginlik) arttığını değil, ama (önceden üretilmiş değerden) ne kadarının boş yatan meta olarak satılmış olduğunu (gerçekleştiğini) gösterir. Ayrıca bu ilk yatırımın ek değer (ek gelir) üretmesi için, sermayenin üretici alana yatırılması, yani emeğin yukarıda tanımlandığı gibi üretken emek olması gerekir (Bkz. ayrıca Carchedi, 1991a, bölüm 5).

Dördüncüsü, ilişki (2), psikolojik motivasyonların ekonomide ilk dürtüyü sağladığını öne sürer. İlişki (2)'de S ve I, (tutarsız muhasebe ilkeleri temelinde az önce belirtildiği gibi) *muhasebe terimleri bakımından* eşittir. Ancak *reel anlamda* bunlar hiç de eşit değillerdir. Muhasebe terimleri bakımından I ve S arasında sürekli bir eşitlik söz konusuyken, ekonomik öznelerin planları bakımından bir farklılık söz konusudur. Dolayısıyla ekonomik yaşamın seyrini belirleyen, planlanan S ile planlanan I (yani öznel etmenler) arasındaki farktır. Öte yandan ilişki (1), ekonominin seyrinin nesnel etmenler tarafından, (artı) değerin üretim ve gerçekleşmesi tarafından belirlendiğini ortaya koyar. Ekonomik öznelerin motivasyonları, yalnızca bireylerin bilinçliliği aracılığıyla kendisini açığa vuran bu nesnel harekette kendisine bir yol bulabilir. Dolayısıyla ilişki (1)'deki D ve S (arz) arasındaki gerçek eşitsizlik, yani dengesizlik, kuramı oluşturan bloklardan birisi haline gelir.

Beşincisi, hem (1) hem de (2) D=S olduğunu kabul ederken, bu eşitliğe atfedilen anlam iki ilişkide oldukça farklıdır. İlişki (2), bü-

tün ürünlerin gerçekte ya da eğilimsel olarak satıldığını, dolayısıyla ekonominin, tam istihdam olsun ya da olmasın, denge noktasına ulaştığını kabul eder. İlişki (1) bakımındansa, pazarda üretim ve değerin gerçekleşmesi düzeyinde bir denge yoktur (yani üretim fiyatı, bir denge fiyatı değildir). Az yukarıda belirtildiği gibi, bütün metalar satılsa bile, tekonolojik rekabetin bir sonucu olarak kapitalizmin krize eğilimli yapısı nedeniyle sistem yine de krize yatkındır. Şimdi bunun nedenine bakalım.

Kapitalist üretimin en temel çelişkilerinden birisi, kullanım değerinin ve (değişim) değerinin üretimi arasındaki çelişkidir. Teknolojik yeniliklerin (TY) devreye girmesi, çoğu kez işgücünün azaltılmasını ima eder; öyle ki artan çıktı miktarı daha az işgücü ile üretilir. Yalnızca işçiler değer üretiyorsa, kullanım değerinin miktarındaki bir artış, değer miktarında, dolayısıyla artı değer miktarında bir azalma anlamına gelir. Çok sayıda karşı eğilimler soyutlanırsa, toplam artı değerin yatırılan toplam sermayeye bölünmesiyle tanımlanan ortalama kâr oranı (OKO) eğilimsel olarak düşer.* Bunu anlamak için üretim araçları üreten sektör (sektör I)'i tüketim araçları üreten sektörden (sektör II) ayırt edelim.

İlkin sektör II'deki verimlilik artışı durumunu, bu sektörde buna eşlik eden işsizlikle birlikte ele alalım. Bu artış, tüm sektöre türdeş (homojen) bir biçimde yansımaz. Tüketim araçlarını üreten bazı üreticiler, teknolojik yenilikleri kullanmaya başlarken (böylece emek talebi azalır), bazıları bunu yapamaz. Teknolojik öncüler aracılığıyla sektör II'deki her sermaye birimi başına daha fazla kullanım değeri (tüketim araçları) üretilir. Ne var ki bunun sonucu olarak bu sektörde aynı sermaye tarafından daha az değer üretilir. Basit bir örnekle bu söylenenleri gösterelim.

t0-t1 dönemini alalım. Başlangıç olarak t0'da her birim değer (V) için buna denk düşen bir para birimi (M) olduğunu varsayalım. O za-

---

Bu bölüm, ekonomik bunalımların ana nedeniyle ilgili. Kesim 3.2, bunalımların belirme biçimini, yani çevrim'i ele alıyor. Ayrıca çevrim-karşıtı önlemleri de tartışıyor. Kesim 3.3, özellikle para bunalımlarına vurgu yaparak çözümlemeyi uluslararası boyuta taşıyor. Sonunda 8. Bölüm, Kesim 6'da çevrim konusuna yeniden dönülüyor. Ancak bu kez ücret politikalarının çevrim üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığı ele alınıyor.

man *değerin parasal ifadesi* (M/V), l'dir. Tablo 3.1'de görüldüğü gibi 200V=200M ölçüsünde sabit sermaye ve 100V=100M ölçüsünde değişen sermaye yatırıldığını kabul edelim. Bu tabloda c= sabit sermaye, v= değişen sermaye, s= artı değer, V= değer, ÜA=üretim araçları, TA= tüketim araçları ve M= paradır. Artı değer oranı (s/v) % 100 ve her sektör bir sermaye birimi tarafından temsil ediliyor olsun.

t0-t1 boyunca 400'lük bir değer üretilir. t1'de, yani t0-t1'in son noktasında bütün ürünlerin satıldığını kabul edersek, sektör I'de 20/100= %20'ye denk bir kâr oranı gerçekleştirilir. Sermaye IIa ve IIb, 40/100= %40'a denk bir kâr oranı gerçekleştirir.* Birim fiyatlar farklıdır: Sektör I'de 130M/100 ÜA=1.2V=1.2M ve sektör II'de 280V/200TA =1.4V=1.4M'dir. Şimdi sektör II'ye odaklanalım. Madem ki artı değer oranı % 100'dür, o zaman işçi 100x1.4=140M'ye 100 TA satın alır; sermaye de aynısını yapar. Dolayısıyla ücretler de,

Bunu ve aşağıdaki tabloyu iyi anlamak için şu üç noktanın akılda tutulması gerekir. Birincisi, iki sektörde farklı kâr oranlarının gerçekleştirildiği varsayımı, sermayenin hareketsizliğini kabul eder. Oysa bu gerçekçi değildir. Sermayenin hareketliliği, kâr oranlarının eşitlenmesine doğru bir eğilimin varlığını, yani ortalama kâr oranlarının oluşmasına doğru bir eğilimi kabul eder. Yukarıdaki örneği alırsak, her sent için OKO=100/300= %33.33'tür. Böylece bazı sermayeler, kâr oranları eşitlenene kadar sektör I'den sektör II'ye gider. Bu konuyla burada ilgilenmiyoruz; çünkü TY'nin sonucu olarak değerin üretimi ve gerçekleşmesi üzerinde odaklanmış durumdayız. Diğer koşullar aynı kalmak üzere, sermaye hareketinin değerin üretim ve gerçekleşmesine olan etkilerini bir yana bırakıyoruz.

İkincisi, bu tablolar yeniden üretim tabloları değildir. Dolayısıyla sektör I'de değer üretmek için gerekli olanları ve ÜA'da içerilmiş bulunan sermayenin her iki sektörde bulunan bütün kapitalistler tarafından ÜA'ya yatırılan değere eşit olması gerektiğini göz önünde tutmuyoruz. Aynı biçimde sektör II'de üretilen ve TA'da içerilmiş bulunan değer, kapitalistler ile işçilerin hem sektörlerden elde ettikleri değere hem de bunların TA'ya harcamalarına denk olması gerekir. Madem ki cI üretilmiş ve sektör I'de tüketilmiş, vIIa+vIIb+sIIb üretilmiş ve sektör II'de tüketilmiş, basit yeniden üretim için gerekli koşul, cIIa+cIIb= vI+sI'dır. Bu koşulun niceliksel görünümü, burada bizi ilgilendirmiyor; çünkü az önce de belirttiğimiz gibi, biz burada TY'nin değerin üretimi ve gerçekleşmesi üzerindeki etkileriyle ilgileniyoruz. Eğer tablo 3.1 bir yeniden üretim şeması olsaydı, sektör I'e, diyelim 60s üretilmesi için 80v ve 60v yatırılması gerekecekti. O zaman cIIa+cIIb= 60+60=vI+sI=60+60 olurdu.

Üçüncüsü, verimlilik karşılaştırmaları yalnızca sektörler içinde olanaklıdır, yani yalnızca aynı metanın üreticileri arasında söz konusu olabilir. Bu türden bir karşılaştırma, farklı sektörler arasında olanaksızdır. Böylece tablo 3.1'de sektör I'in 100ÜA/100(c+v)=I verimliliği ve sektör II'nin, 200TA/200(c+v)=1 verimliliği yalnızca rastlantısaldır.

kâr da 140M olmalıdır.* Bu, t1'de, t1-t2'nin başlangıç noktasında, emek gücünün değerinin 100V=100M'den 140V=140M'ye çıkması anlamına gelir.**

Tablo 3.1 Ücret malı sektöründeki verimlilik artışı: başlangıç durumu

		Çıktı
I	80c + 20v + 20 s = 120 V = 120 M	100 ÜA
IIa	60c + 40v + 40 s = 140 V = 140 M	100 TA
IIb	60c + 40v + 40 s = 140 V = 140 M	100 TA
	200c + 100v + 100 s = 400 V = 400 M	

Şimdi IIa'nın IIb'den daha verimli olduğu farklı bir durumu ele alalım. Bu durumda, emeğe talep azalırken 100TA yerine 150 TA üretilir. Bu, daha büyük c (60 yerine 70) ve daha düşük v (40 yerine 30) ile gösterilmiştir. Kıyaslama adına, sömürü oranının (s/v=100) değişmediği kabul edildiğinden s de 30'a düşer.

Sektör I'in kâr oranı aynı kalır. Sektör II, 250TA'da cisimleşen 270V=270M'lik bir değer üretir.*** II'deki ürünün birim fiyatı, 270M/250TA= 1.08M'dir. Sermaye IIa, 1.08Mx150TA=162M gerçekleştirir ve onun kâr oranı, yüzde (162-100)/100=62'dir. Sermaye IIb, 100TAx1.08M=108M gerçekleştirir ve onun kâr oranı, yüzde

Eğer işçi 140M alırsa ve sermaye aynı miktarı kâr olarak alırsa, bir sonraki döngüde üretim araçları satın alması için kapitaliste yalnızca 120M kalır. Ne var ki kapitalistin 200Vlik ya da 200M'lik bir değere ihtiyacı vardır. Bu tutarsızlık burada bizi ilgilendirmiyor; bir önceki notta belirttiğimiz gibi bu tablolar yeniden üretim şemaları değil.

** Eğer t0-t1'in başlangıcında, yani t0'da ücretler ödenirse, emek gücünün değeri, t0'da 100V ve t1-t2'nin başlangıcı olan t1'de 140V olacaktır. Ne var ki ücretler her dönemin sonunda ödenir (bir başka deyişle ücretler işçiler tarafından kapitalistlere avans verilir). Böylece, emek gücünün değeri, t1-t2'nin başlangıcı olan t1'de 140V'ye değişmiş olsa bile, t0-t1'in sonunda olduğu gibi t1'de ücretler 100V olur. Yeni emek gücü değeri, yalnızca t1-t2'nin son noktası olan t2'de ödenir, yani ödeme bir dönem ertelenir.

*** Üretilen değer miktarıyla birlikte para miktarı da düşer. Kuşkusuz, gerçekte, her özel durumda bunun böyle olması gerekmez. Bununla birlikte bir sonraki dipnotta dile getirilen nedenlerle bu kabulün yapılması doğrudur.

8'dir. Sermaye IIa, daha az değer üretse de, sermaye IIb'nin zararına olarak kazançlıdır. İşçiler, 125TA'yı satın almak için 135M alırlar. Sermaye de aynısını alır. Bütün tüketim araçları satılabilir. TA'nın çıktı fiyatları ücretler ve kârlarla birlikte düştüğü sürece, gerçekleşme sorunu olmaz. Gerçekleşme düzeyinde, yani arz ve talep bakımından, pazar dengededir. Ancak sektör II'de teknolojik bakımdan geri kalanların kâr oranları yüzde 40'tan yüzde 8'e düşerken, teknolojik öncüler, kâr oranlarını yüzde 42'den yüzde 62'ye yükseltirler. Aynı yönde atılacak daha ileri bir adım IIb'nin kârlarını bütünüyle yok edip onun iflasına bile yol açabilir. Eğer IIb iş dünyasından çekilirse, artık sektör I'den ÜA satın alamaz. O zaman da sektör I'de aşırı üretim ortaya çıkar.

İlk olarak, yükselen verimlilik nedeniyle fazlasıyla telafi edilen çıktı birim ürün fiyatlarında düşme dolayısiyle, düşük reel ücretler, verimlilikteki artıştan önceki miktardan daha fazla TA satın alabilir. Tablo 3.1'de 140M'lik toplam ücret, 100TA'yı satın alır. Oysa tablo 3.2'de 135 TA'lık toplam ücret, 125 TA satın alır. Bu durum, teknolojik yeniliklerin emeğin satın alma gücü üzerindeki olumsuz etkilerinin niye ilk başta pek fark edilmediğini açıklıyor. Ne var ki teknolojik geriliğin kârlılık üzerinde yol açtığı zorluklar bir kez ortaya çıktığında, bunun reel ücretler üzerindeki baskısı da artar, yani toplam parasal ücretler, emek gücünün parasal ifadesine göre düşer. Bu olunca da işçilerin satın alma güçleri, TA'nın onlara düşen önceki payını satın almaya yetmez.

Geçici bir rahatlama, satın alma gücünün sermayeye kaymasından gelebilir. Ancak gösterişli ve lüks tüketim mallarına yönelseler de kapitalistlerin tüketim araçlarını emme yeterlilikleri sınırlıdır. Böylece gerçekleşme sorunu, sektör II'de de görülmeye başlanır. Reel ücretler düştükçe, sektör II'deki gerçekleşme sorunu da büyür.

Tablo 3.2 Ücret malları sektöründeki verimlilik artışı: sonuçlar

		Çıktı
I	80c + 20v + 20 s = 120 V = 120 M	100 ÜA
IIa	70c + 30v + 30 s = 130 V = 130 M	150 TA
IIb	60c + 40v + 40 s = 140 V = 140 M	100 TA
	210c + 90v + 90 s = 390 V = 390 M	

(Talebi canlandırarak) işçilerin satın alma güçlerini artırmak için reel ücretlerin yükseltilmesi, gerçekleşme sorununun küçülmesi, ancak kârlılık sorununun büyümesi anlamına gelir. Hem Keynesçi hem de neoliberal politikalar, bunalımlar ve çöküş karşısında yetersiz kalmaktadır. Daha sonra göreceğimiz gibi, enflasyonist politikalar da bu sorunlara bir çözüm getirmiyor.* Sektör II'de

* Tablo 3.2'de V'deki düşüşle M'nin neden düştüğünü şimdi anlayabiliyoruz. Bunu anlamak için, en azından paranın değer teorisinin temellerini açıklamak zorundayız. Bu teorinin iki temel dayanağı var. Birincisi, dolaşımdaki para miktarı, üretilen ve dolaşmakta olan değer miktarı tarafından belirlenir. İkincisi, değerin parasal ifadesi (dolaşımdaki para miktarı ile üretilen ve dolaşmakta olan değer miktarı arasındaki oran) sabit alındığında, iki nicelik aynı yönde hareket etmelidir. Bunun nedenine bakalım. Eğer V artarsa, bu, v ve/veya c ve/veya s arttığı için olmak zorundadır. Bu fazla yatırımları (c+v) finanse etmek ve/veya fazla artı değeri realize etmek için kapitalistlerin daha fazla paraya ihtiyaçları vardır. Eğer V düşerse, bu iki nedenle olmak zorundadır. Ya böyle bir düşüşe, yatırımların ve/veya artı değerin hacmindeki bir daralma neden olur ve bu durumda M düşer (örneğin para gömülenmesi). Ya da, belli bir artı değer oranı veriliyken, Tablo 3.2'de olduğu gibi daha fazla c ve daha az v yatırılması için teknolojik yenilikler kullanılır ve böylece daha az s üretilir. Üretim araçları için para ihtiyacı artar, ama emek gücünün (böylelikle tüketim araçlarının) satın alınması için gerekli olan miktar azalır. Para miktarı üzerindeki etkiler, iki terimden (c ve v) birisinin diğerinden daha fazla yükselmesine (düşmesine) bağlıdır. Tablo 3.2'de c ve v oransal olarak verilmiştir, dolayısıyle c'deki artış v'deki azalışı dengeler. Ne var ki, s de düştüğü için V azalmıştır. Burada, daha az artı değeri realize etmek için daha az paraya ihtiyaç vardır.

Buna hemen, değer üretimindeki sürekli bir azalmanın, para otoriteleri tarafından (konvertibl olmayan, kağıt) para miktarındaki artışla karşılanabileceği ve genellikle de karşılandığı biçiminde itiraz edilecektir. Bu, başlıca çevrim-karşıtı tedbirlerden birisidir. Bu durumda, değerin üretim ve dolaşımındaki bir azalma (işsizlik, işyerlerinin kapanması, düşük kapasite kullanma) dolaşımdaki para miktarındaki bir artışla (enflasyon) karşılanacaktır. Bu, yukarıda konulan değer ve para miktarları arasındaki doğrudan ilişkiyi geçersiz kılar gibi görünüyor. Ancak bu daha büyük miktardaki para, değerin parasal ifadesinde, yani kıyaslama koşullarında bir

ki sermayeler kârlarını artırmak için ücretleri düşürdükçe, sektör

değişiklik anlamına gelir. Para ve değer miktarları arasındaki doğrudan niceliksel ilişki, değişmeyen bir ölçü birimini, değerin belli bir parasal ifadesini önvarsayar. Bir deflasyon endeksinin değerin yeni (yüksek) parasal ifadesine uygulanması, değer miktarındaki bir düşüşü izleyen para miktarındaki düşüşü ortaya serecektir.

Bu söylenenler paranın miktar teorisiyle karıştırılmamalıdır. Klasik ve en basit versiyonunda bu teori, para dolaşımının belli bir hızında ve belli bir miktarında *kullanım değerlerine iliştirilmiş etiketler* olarak parasal fiyatların, dolaşımdaki para miktarıyla belirlendiğini savunur. Para bağımsız değişken ve parasal fiyatlar ise bağımlı değişkendir. Eğer birincisi genişlerse (düşerse), ikincisi de yükselir (düşer). Burada sunulan *paranın değer teorisi*ne göre *değerin ifadeleri* olarak fiyatlar ve böylece değer, ilkin parasal fiyatları ve ardından da para miktarını belirliyor. Kronolojik bakımdan olmasa da bu, mantıklı bir sonuçtur. Dahası, her meta, kendi değer fiyatı kadar bir içerilmiş değere sahiptir. Değer, kendisini ancak para olarak gerçekleştirebildiğinden metalar dolaşıma girdikleri anda, (hem kâr oranlarının eşitlenmesi eğilimi, hem de arz ve talebin etkileri nedeniyle bir metadaki içerilmiş değerin onda gerçekleşen değerden farklı olduğunu ortaya koyan) bir parasal fiyat edinirler. Bu fiyatların toplam miktarı, dolaşımdaki para miktarını verir.

Ampirik olarak para miktarındaki bir artışın (düşüşün) diğer bütün koşullar aynıyken, parasal fiyatlarda artışa (düşüşe) neden olacağı açıktır. Ancak bu, para miktarını *açıklamaz*. İki teori arasındaki fark, kavramsal araçlarda, dolayısıyla para miktarının açıklanma olasılığının sunulması ya da egzojen olarak ortaya konulmasında yatıyor. Birincisi, para miktarı, sisteme dışsal bir olgu olarak para otoriteleri tarafından değil, ekonomik sistem tarafından belirlenir. İkincisi, bu miktar, değer kategorileri aracılığıyla ve böylece para miktarına ulaşmak için değer fiyatlarından parasal fiyatlara doğru gelişen mantıklı bir ardışık olaylar dizisi yoluyla açıklanır. Para miktarındaki değişiklikler fiyatları artırır ya da düşürür, ancak açıklayamaz, dolayısıyla para miktarının kendisini açıklayamaz. Para miktarını açıklamak için, değer fiyatlarının değiştirilmiş ifadesi olarak parasal fiyatlardan işe başlamak zorunludur. Yalnızca bu yapıldıktan sonra, konunun ayrıntıları incelenebilir. Bunlara, ya değerin üretim ve dağıtım düzeyindeki değişiklikler, ya da (iki paragraf önce yukarıda belirtildiği gibi, aynı zamanda nihai olarak üretim düzeyindeki değişiklikler tarafından belirlenen) enflasyonist ya da deflasyonist hareketler neden olabilir. Böylece "Marx...modern Keynesçi içselcileri (yapısal değişkenleri) öngörerek... dolaşımdaki para miktarının, ekonomik faaliyetler tarafından belirlendiğini, bunun aksinin geçerli olmadığını (öne sürmüştü)" (Henwood, 1997, sf. 220) iddiası, eğer ekonomik faaliyet deyimi ile (Keynesçiler dahil ortodoks teorisyenlerde olduğu gibi) yalnızca kullanım değerlerinin değil, bunun yanında ve onun da üstünde değişim değerlerinin de üretimi ve dolaşımı kastediliyorsa kabul edilebilir. Henwood değer kavramını reddetmemekle birlikte, ne yazık ki bu boyut onun parayı ve krediyi ele alma biçiminde yer almıyor. Bir diğer Keynesçi çeşni, Henwood'un (Marx'ın dönemine karşıt olarak) krizlerin önlenmesi için modern bir yöntem olarak kredi genişlemesine duyduğu aşırı güvendir (sf. 221). Merkez bankaları tarafından sağlanan kredi genişlemesi, hem mali hem de gerçek krizleri alıkoyar ve erteler, ancak onları önleyemez. Yalnızca Asya, Brezilya ve Rusya, bu konuyla ilgili yaşanan en yakın üç örnek.

(Henwood tarafından belirtildiği gibi) savaş sonrası dönemde ABD ve emperyalist merkezdeki diğer ülkelerin önemli mali bozgunlardan sakındıkları doğru olsa da

II'deki gerçekleşme sorunu giderek büyür. Sektör II'deki sermayeler iflas ettikçe, aynı zamanda sektör I'de de gerçekleşme sorunu büyür.

Ancak ücret politikaları, seçeneklerden yalnızca birisidir. Bir başka yol, teknolojik olarak geri kalmışların kâr oranlarını artırmak (ve böylece gerçekleşme zorluklarını aşmak) üzere daha verimli tekniklere yatırım yapmasıdır. Ancak bu yol, söz konusu kapitalistlerin durumunu düzeltirken, işsizliği artırarak işçileri daha da kötü duruma düşürür ve ekonominin verimlilik ve gerçekleşme sorunlarını hafifletmek şöyle dursun, şiddetlendirir.* Böylece ekonomi, aşağıya doğru giden bir burgacın içine düşer. İşletmelerin başarısızlıkları arttıkça, yaşamda kalmak için baş edilmesi gereken gerçekleştirme sorunları büyür. Ortodoks iktisatçılar, bu süreci tipik bir dağınıklık içinde algılarlar. (Sektör II'deki teknolojik öncüler tarafından) daha az değer üretilir ve bu sektörde daha az değer gerçekleştirilir. Ancak azalan bu değerin büyük bölümüne, söz konusu teknolojik

bu, bizatihi kredi genişlemesinin bir meziyeti değildir. Tersine, kredi genişlemesi ve neredeyse batmış mali kurumların kurtarılması için sağlanan destek, sadece emperyalist merkezlerde olanaklı olan (vergi ödeyenlerden mali dünyaya) değerin kitlesel ölçekte yeniden dağıtımının yalnızca bir başka örneğidir. Bu ülkelerde, işçilerin değerin yeniden paylaşımı nedeniyle uğrayacakları satın alma gücü kaybını bağımlı ülkelerden el konulan değerin kısmi yeniden dağıtımı ile azaltmak olanaklıdır. Ancak bu seçenek, yalnızca emperyalist çekirdeğe açıktır. Bunu sağlayan, (en azından, şimdiye kadar) önemli ekonomik ve mali felaketleri alıkoymayı merkez için olanaklı kılan (Keynesçi politikalara dayanan) kredi sistemi değil, tersine el koyma, yani emperyalist politikalardır. Keynesçi politikalar, bağımlı blokta iş görmedikleri sürece yalnızca merkezde iş görebilir.

Eğer kapitalistler üretim araçlarını, üretmek için ihtiyaç duydukları üretim araçlarını üreten sektörde (Ipp) giderek daha fazla yatırım yaparlarsa sistemin (kitlelerin satın alma gücünü emen) Sektör II'deki realizasyon zorluklarından sıyrılabileceği öne sürülebilir (Tüketim araçları üretmek için üretim araçları üreten sektör olan) Ipc'deki yatırım, yalnızca teknolojik işsizliği erteleyecek ve kitlelerin satın alma gücünü düşürecektir. Ipc ve II'den çıkartılan işçiler, Ipp tarafından emilebilir. Sektör II'deki yüksek verimlilik, hem emek güçleri hem de kapitalistlerin bütünü için yeterli tüketim araçlarını sağlayabilir. Ancak bu seçenek, yalnızca kapitalistler artan oranda Ipp'de yatırım yapmaya zorlanırlarsa geçerli olacaktır. Oysa kapitalistler, kâr oranının en yüksek olduğu yere yatırım yapmakta serbest olmalıdır. Ipp'deki kâr oranının Ipc ve II'dekilerden daha yüksek olacağını varsaymak için hiçbir teorik neden yoktur. Tam tersine, TY nedeniyle (Ipp'nin kendisi de dahil) ekonominin tümünden dışlanan bütün emek gücünün Ipp tarafından emilmesi için gerekli olacak büyük ölçekli yatırımlar, giderek o kadar artacaktır ki, bu sektördeki kâr oranını düşürecektir. Sermaye, hem Ipc ve hem de II'de yatırım yapmayı sürdürecektir.

öncüler el koyar. Teknolojik bakımdan geri olanlar, kârlılık sorunu yaşamaya başlarlar. Reel ücretler düşer. Bu da gerçekleşme sorunları yaratır. Tüketim araçlarının arz ve talebi arasındaki uyumsuzluk, nedensellik zincirinin son halkasını oluşturur. Ne var ki ortodoks iktisatçılar, bunu sorunların ilk nedeni olarak algılamışlardır.

Şimdi de sermaye malları sektöründeki verimlilik artışını inceleyelim. Burada da verimlilik artışıyla birlikte istihdamda bir azalma olacaktır. Tablo 3.3, ilk durumu veriyor.

Kâr oranı, sektör I'de yüzde 20 ve sektör II'de yüzde 40'tır. Yine sermaye hareketliliğinin değer üretimi üzerindeki etkilerini, böylelikle de kâr oranlarının ortalanması yönündeki eğilimi gözardı ediyoruz. Şimdi Ia'da, Ib'den çok verimli bir durumun olduğunu kabul edelim. Bu durumda Ia'da, yatırılan her birim sermaye için, emek gücünün bir bölümü 'işinden olsa' da, daha fazla ÜA üretilir (Bkz. Tablo 3.4).

Şimdi sektör I'deki her birim ürünün fiyatı Tablo 3.3'deki 240M/200ÜA=1.2 düzeyinden Tablo 3.4'teki 230M/230ÜA=1 düzeyine iner. Sermaye Ia'da 1Mx130ÜA=130M gerçekleşir. Böylece kâr oranı, yüzde 20'yi geçerek yüzde 30'a denk gelir. Sermaye Ib'de 1Mx100ÜA=100M gerçekleşir ve böylece kâr oranı, yüzde 20'den aşağı düşerek sıfır olur.

Tablo 3.3 Sermaye malları sektöründeki verimlilik artışı: başlangıç durumu

		Çıktı
Ia	80c + 20v + 20 s = 120 V = 120 M	100 ÜA
Ib	80c + 20v + 20 s = 120 V = 120 M	100 TA
II	60c + 40v + 40 s = 140 V = 140 M	100 TA
	220c + 80v + 80 s = 380 V = 380 M	

Tablo 3.4 Sermaye malları sektöründeki verimlilik artışı: sonuçlar

Çıktı		
I	90c + 10v + 10 s = 110 V = 110 M	130 ÜA
IIa	80c + 20v + 20 s = 120 V = 120 M	100 TA
IIb	60c + 40v + 40 s = 140 V = 140 M	100 TA
	230c + 70v + 70 s = 370 V = 370 M	

Ia, daha az değer üretiyor olsa da Ib'nin zararına olarak kazançlı durumdadır. Ib üretime devam edebilir, ancak sektör I'deki diğer kapitalistler yeni teknolojileri uygulamaya başlar başlamaz daha fazla dayanamaz. Ib varlığını sürdürdükçe pazar dengesi vardır. Ancak Ib iflas ettiğinde Ia kendi ÜA'sını Ib'ye satamaz ve sektör II, TA'sını Ib'in işçilerine satamaz. Böylece yetersiz satın alma gücü, hem sektör I'de (sektördeki işletmeler iflas ettiği için), hem de sektör II'de (sektör I'deki şirketler kârlılık düşüşünü engellemek üzere ücretleri azalttıkları için) artar. Bu, değer üretimindeki düşüşün nihai sonucudur.*

* Aşağıdaki alıntı çok sık yapılır: "Sanki sadece toplumun mutlak satın alma gücü ile sınırlanıyormuşçasına kapitalist üretimin üretici güçleri sürekli daha çok gelişmeye yöneltmesi karşısında, bütün gerçek bunalımların en temel nedeni, her zaman yoksulluk ve kitlelerin sınırlı tüketimidir." (Marx, 1967c, sf. 484). Bu alıntı,' kapitalist bunalımların temel nedeni eksik satın alma gücüdür' biçiminde yorumlanmıştır. Oysa, alıntıda da belirtildiği gibi, bunalımların temel nedeni, hem satın alma gücü eksikliği hem de üretici güçlerdeki gelişme, yani teknolojik yeniliklerdir. Bu alıntının alındığı baskıdaki orijinal metin daha açıktır:
"Bütün gerçek bunalımların en temel nedeni, her zaman için, bir yandan kitlelerin yoksulluğu, bir yandan da kapitalist üretimin sanki toplumun sınırları kendinden menkul mutlak bir satın alma gücü varmış gibi üretici güçleri geliştirmesidir." (Marx, 1992, sayfa, 540). Eğer hem TY (teknolojik yenilik) hem de satın alma gücü eksikliği bunalımların temel nedeni ise, bu karmaşık sürecin iki görünümü arasındaki ilişki nedir? Marx'ın önyargısız biçimde okunması durumunda, TY'nin değer üretiminde ve böylece değerin gerçekleşmesinde bir düşüşe neden olduğu görülür. Bu, kendisini satın alma gücünde bir eksiklik olarak ortaya koyar. Böylece bunalımın temel nedeni, TY ve onun neden olduğu değer üretimindeki azalmadır. Bunun tezahür ettiği biçimlerden sadece biri (yani satın alma gücü) üzerinde durulursa, satın alma gücündeki eksiklik, bunalımın temel nedeninin bir parçası olur.Bu nedenle Marx, bunalımların temel nedeninin bir parçası olarak satın alma gücündeki eksikliğe odaklanırken, bunalımlara 'ekonominin çeşitli dallarında

Özetle, sektör II'deki teknolojik yenilik (TY) nedeniyle, bu sektörün teknolojide geri kalanları düşen kârlılığı dengelemek için ücretleri düşürdükçe, aşırı üretim yönündeki eğilim de artar, böylece sektör II'deki işçilerin yetersiz satın alma güçleri de daha kötüleşir. Sektör II'de daha fazla firma iflas ettikçe, sektör I'deki aşırı üretim artar, yani sektör I'in ÜA'sını satın alan sektör II'deki kapitalistlerin satın alma güçleri daha yetersizleşir.

TY sektör I'de gerçekleşirse, yine teknolojide geri kalanlar kârlılığın düşmesini karşılamak için işçilerin ücretlerinde azaltmaya gittikçe, aşırı üretime, yani II'deki işçilerin satın alma güçlerinin yetersizliğine yönelik eğilim daha da güçlenir. I'de daha fazla şirket iflas ettikçe, II'de daha fazla aşırı üretim olur, yani işçilerin satın alma güçlerinin yetersizliği daha da artar.

Buraya kadar sermaye hareketlerini ve onların değerin üretim ve dağıtımı üzerindeki etkilerini gözardı ettik. Yani, teknolojik öncüler tarafından üretilen değerin giderek küçülmesinin yalnızca aynı sektördeki geri işletmeler tarafından hissedildiğini kabul ettik. Şimdi teknolojik gelişmenin her düzeyi için sermaye hareketliliğini de işin içine katarsak, burada farklı sektörlerdeki kâr oranlarını ortalama bir kâr oranı biçiminde eşitlemeye yönelik bir eğilim ortaya çıkar. Bunun yalnızca bir eğilim olduğunu ve gerçekte farklı kâr oranlarının ortadan yok olmadıklarını vurgulamak gerekiyor. Ne var ki ortalama kâr oranı hipotezi, eğer bir sektörde TY başlatılmışsa bütün sektörlerdeki eğilimsel fiyat düzeylerini belirlemek açısından ve böylece üretilen değerin değişim düzeyi ve değerin yeniden dağıtımı ile birleşen değere el koymayı tespit etmek açısından yararlıdır. Bu yeniden dağıtım, yani değere el koyma, TY yalnızca bir sektörde başlamış olsa bile ekonominin bütün sektörlerini etkiler. Örneğin, Tablo 3.2'de, yani sermaye hareketi nedeniyle kâr oranlarının eşitlenmesinden önce, sektör I % 20'lik, sektör IIa %62'lik ve IIb%8'lik bir kâr oranı gerçekleştirir.

---

gerçekleşen orantısız üretimlerin ve bunun bir sonucu olarak kapitalistlerin tüketimleri ve onların birikimleri arasındaki orantısızlığın' neden olduğu biçimindeki görüşe karşı çıkmayı amaçlamıştı (Marx, 1967c, sayfa 484). Ancak Marx, "üretime yatırılan sermayenin yer değiştirmesinin büyük oranda hem kapitalistlerin hem de işçilerin satın alma güçlerine bağlı olduğunu da" gözlemler. Marx'ın satın alma gücüne odaklanması, bu polemik bağlamında değerlendirilmelidir.

Ne iki sektör arasında, ne de her sektörün kendi içinde kâr oranlarının eşitlenmesi yoktur. Şimdi sektörlerde kâr oranlarının eşitlendiğini varsayarsak, ortalama kâr oranı, 90/300=%30'dur. O zaman I, 130V=130M ve II, 260V=260 M realize eder. TA'nın birim fiyatı, 260 M/250 TA=1.04 M'dir ve IIb 1.04x100=104 M realize ederken IIa, 1.04x150=156M realize eder.

Bütün sermayelerin* ortalama kâr oranını gerçekleştirdikleri fiyat düzeyine *üretim fiyatı* denir. Bu, iki nedenle hareketli bir hedeftir. Birincisi, TY'nin uygulandığı her seferde, bu eğilimsel fiyat değişir. İkincisi, daha sonra TY olmasa bile, üretim fiyatı gerçek fiyatlardan ya da *piyasa fiyatlarından* farklıdır; talepteki sektörel kaymaların söz konusu sektörlerin kârlılığını değiştirmesi dolayısiyle. Ancak talepteki kaymalar, kârlılıkla ilgisiz değildir. Gerçekte bir sektördeki (bazı sermayeler için) daha yüksek oranda kârlılık, göreli olarak diğer sektörlerden bu sektöre belirli bir sermaye akışını sağlar ve böylelikle üretim miktarında bir artış olur. Piyasa fiyatları (ve böylece kârlılık) düşme eğilimine girer ve bu metalara olan talep eğilimi artar. Diğer sektörlerdekinden daha düşük kâr oranı bulunan sektörlerdeki sermayeler için bunların tersi olur. Ne var ki bütün bunlar, arz ve talep arasında bir denge bulunduğu anlamına gelmez. Burada da ortodoks iktisat anlayışından belirgin bir biçimde uzaklaşılmaktadır. Verimlilik düzeyi, böylelikle de kâr farklılıkları ve sermaye hareketleri, arz ve talebi belirler. Ortodoks iktisatta ise arz ve talep, üretimden kopmuştur.

Teknolojik yeniliğin otomatik olarak *işsizliğe neden olmadığını* vurgulamak gerekiyor. Bu, yalnızca bir eğilimdir. Teknolojik yenilik, işsizliğe neden olur; çünkü onun uygulanması durumunda her sermaye birimi başına istihdam edilen değişen sermaye (işçiler) miktarı azalır (emek maliyetlerinde sağlanan tasarruf, etkinliği artırmak için olduğu gibi, yenilikler için güçlü bir itici nedendir). Bununla beraber, eğer (a) yeni bir üretim alanı açılırsa, (b) her sermaye birimindeki artışla birlikte işe alınan işçilerin sayısı, yatırılan sermaye birimindeki artışla işinden çıkartılan işçilerin sayısından

* Gerçekten, Kesim 3.3'te göreceğimiz gibi, "mod" sermayeler.

fazlaysa, yani toplam sermaye yatırımında bir artış varsa, yeni bir teknolojinin uygulanmaya başlaması, buna eşlik eden bir istihdam artışına neden olabilir. Bir başka deyişle, (eğer aynı sermaye ya da daha küçük miktarda sermaye yatırılması, 'emekten tasarruf sağlayan' teknolojiler temelinde bir yatırımsa) teknolojik yenilikler, işsizlik yaratmaya eğilimlidir. Ancak bunun karşısında yer alan bir eğilim de, yani her birim sermaye daha az değişen sermaye ve daha fazla sabit sermaye kullansa bile, genel olarak sermayenin daha fazla istihdam yaratma yeteneği de vardır.

Yatırılmış her birim sermaye başına teknolojik işsizlik eğilimi her zaman varlığını sürdürse de, bu eğilim kendisini yüksek boyutlarda bir işsizlik olarak yalnızca bunalım dönemlerinde, yani sermaye birikiminin azaldığı dönemlerde açığa vurur. Ekonomik refah dönemlerinde ise bu eğilim, kendi karşıt yönelimini (yüksek toplumsal istihdam) ortaya çıkartır. Kitabımızın kalan bölümlerinde bu konuya ayrıntılı biçimde döneceğiz.

Yukarıdaki çözümlemenin değer kavramına başvurulmadan da yapılabileceği öne sürülebilir. Verimlilik artışı ve kullanım değeri üretiminin artmasına karşın para miktarının (M) düştüğünün kabul edilmesinin yeterli olacağı söylenebilir. Teknolojik yeniliğin ardından gelen kârlılıktaki azalma, kullanım değeri fiyatlarının düşmesiyle açıklanabilir. O zaman da iflaslar, değer ölçüsü ile hesaplanan kâr oranındaki bir düşüşe başvurmaksızın yetersiz satın alma gücüyle açıklanabilir. Ancak bu söylenenleri boşa çıkartan, en azından üç neden var:

> Birincisi ve en önemlisi, değerin görmezden gelinmesi ekonomi kuramı üzerinde yıkıcı bir etki yaratacaktır; çünkü (Kapital, cilt 1'de Marx'ın ustaca gösterdiği gibi) değişimi yalnızca değer açıklayabilir.*

Yalnızca metanın kullanım değeri üzerinde odaklanıldığı sürece, değişim açıklanamaz. Gerçekte kullanım değeri, tanım olarak farklıdır. Eğer metalar birbirleriye değiştiriliyorsa, onlarda ortak bir şey, onların kendi özelliklerinden ve özgül ve somut bir emeğin ürünü olmalarından soyutlanmalarını sağlayan bir şey olmalı. Bu ortak özellik, soyut emeğin harcanmasının bir sonucudur, yani onların değere sahip olmalarıdır.

Eğer değişim açıklanamazsa (bir ekonomide gerçekleşen) üretim de açıklanmamış olur.

İkincisi, bu noktayı gözardı ederek yalnızca metaların kullanım değerleri üzerinde odaklandığımızda, artan verimlilikle birlikte ortaya çıkan düşük bir M'yi açıklamamız olanaksızdır.*

Üçüncüsü, verimlilik artarken M'nin azaldığını kabul edelim. O zaman, (kapitalist üretim ilişkilerinde yerleşleşmiş olan) teknolojik yeniliğin, bunalımların temel nedeni olduğunu ve bunalımları önlemenin olanaksız olduğunu kabul etmek zorunlu olur. Buysa, teknolojik yeniliklerin ekonomik büyümenin motoru olduğunu kabul eden ortodoks iktisatın temel anlayışından köklü bir kopuş anlamına gelecektir.

Bu kesimi bitirirken son bir noktaya daha değinelim. Buraya kadar üretim ve (artı) değere el konulması, böylelikle de yanlızca iki sınıf, işçiler ile kapitalistler üzerinde yoğunlaştık. Kapitalist ekonomilerin odağında bu var; bu toplumlarda iki temel sınıf bulunuyor. Ne var ki herhangi somut bir kapitalist toplumda, bu iki temel sınıftan daha fazla sınıf ve toplumsal tabakalar vardır. Kapitalist üretim ilişkileri düzeyinde bile, hem eski hem de yeni orta sınıflar kuramsallaştırılabilir. Ayrıca kapitalist üretim ilişkileri temel olsa bile, bir kapitalist sistem, bağımsız üreticiler ve köylüler biçiminde tanımlanan başka üretim ilişkilerini yaşayan grupları da içerir. Son olarak, politik ve ideolojik etmenleri göz önünde tutarsak, hem sınıfsal alt gruplar hem toplumsal gruplar, temel sınıflarla karmaşık bir ilişki içindedirler (Carchedi, 1977, 1991). Başka bir bağlamda bu ayrıntılı sınıfsal çözümleme çok önemli olabilir. Ancak bu kitabın amacı bakımından, kapitalizmin içsel dinamikleri ve böylece Avrupa Birliği'nin yapısının ele alınması bakımından yukarıda sözü edilen iki temel sınıfın alınması yeterli olacaktır.

* Kullanım değeri esasına dayanan yetersiz tüketim kuramları, bu itiraz önünde çöker (Bkz. Carchedi, 1999b).

3.2 Avrupa Topluluğu Antlaşması'nın Yanılsamaları

AT Antlaşması'nın 2. Maddesi AB'nin hedeflerini şöyle sıralıyor:

> "... tüm Topluluk ülkelerinde uyumlu ve dengeli ekonomik etkinlikler, sürdürülebilir, enflasyonist olmayan ve çevreye saygılı büyüme, ekonomik performansta yüksek derecede yakınsamanın sağlanması, yüksek istihdam ve toplumsal güvence, yaşam standardı ve yaşam niteliğinin yükseltilmesi, ekonomik ve toplumsal bütünleşme, üye devletler arasında dayanışmanın yaşama geçirilmesi."

Böylesine şiirsel bir durumun betimlenmesi yalnızca neoklasik iktisat fırçasıyla, yani (bütün ampirik gözlemlere karşın) kaynakların optimal dağılımıyla dengeye ulaşmaya eğilimli, bunalımlardan korunmuş bir ekonomi resmederek olanaklıdır. Bu kuramla bütünleşen mantıksal hatalar, önceki bölümde ortaya kondu. Bu bölümün ilk kesiminde ise, farklı bir persfektifle, kapitalizmin bunalıma eğilimli bir ekonomik sistem olduğu tartışıldı. Kapitalist üretim ilişkileri içinde gerçekleşen teknolojik gelişmeler, kapitalist bunalımların ana nedeni olarak tanımlandı. Şimdi sıra bunalımların ortaya çıkma biçimlerini, yani ekonomik çevrimi çözümlemede. Bu çözümleme sırasında AT Antlaşması'nın 2. maddesinde sıralanan hedeflerin ne kadar tutarsız oldukları açıkça görülecek.

Kapitalist üretim ilişkileri içinde yer alan emekten tasarruf sağlayan teknolojilerin uygulanmaya başlanması ve böylece artan kullanım değeri miktarı ile bunda bulunan değerin miktarındaki azalma arasındaki çelişki, kapitalist bunalımların temel nedenidir. Bu durum kendisini çevrimsel olarak ortaya koyar*.. İlkin ekonomik derlenme-toparlanma dönemini ele alalım. Bu durumda kapitalist-

---

Bazı ortodoks iktisatçılar, kullanım değeri ile değişim değeri arasındaki çelişkinin, yani kapitalist üretim ilişkileri içinde teknolojik yeniliklerin uygulanmasındaki çelişkinin farkındadır. Ancak onların kavrayışı 'birçok metanın ...yetersiz talebin peşinden koşması' ile sınırlıdır. Bu 'kapasite fazlası' sorunu, 'şirketleri emek maliyetlerini kısmaya, üretimi modernize etmeye (yani teknolojik yenilikleri uygulamaya), sıcak pazarlara girmek için ticarete önem vermeye iten, böylelikle de hem dünya çapında tüketimi kısan hem de aşırı üretime neden olan, şiddetli maliyet fiyatları rekabetinin ardından gelir' (Greider, 1997).

ler yatırımlarını genişletirler. Böylece, belli bir teknoloji düzeyinde, istihdamları da artar. Bir yandan, daha fazla tüketim araçları, üretim araçları ve lüks mallar üretilir. Bir yandan da daha fazla emek gücü verimli biçimde kullanılır. Bunun anlamı daha fazla (artı) değer üretimidir. Bu da, hem kapitalistler için hem de işçiler için daha fazla satın alma gücü demektir. Kapitalistler satın alma güçleriyle, üretim araçlarını ve lüks malları satın alırlar. İşçiler ise tüketim araçlarını satın alırlar. Bu arada yeni girişimciler ortaya çıkar ve yeni üretim sektörleri belirir. Buysa daha fazla yatırım ve daha fazla istihdam demektir. Sermaye, büyür ve birikir. Ne var ki bu durum sonsuza dek böyle süremez.

Derlenme-toparlanma dönemi boyunca talep ve böylelikle hammaddelerin ve emek gücünün fiyatı artar. Yavaş yavaş kârlar azalmaya başlar. Ancak bu durum söz konusu olmasa bile bireysel kapitalistler yine de rakipleri aleyhine büyümeyi (yani kârlılıklarını artırmayı) hedefler. Bu içsel dürtü, ortodoks iktisatçılar tarafından olumlanarak, en uygunun yaşamda kalması yasası olarak tanımlanır. Aynı sektördeki kapitalistlerin birbirleriyle rekabet etmelerinin en önemli yolu, teknolojik yenilikleri uygulamaktır. Bu, yalnızca girdi maliyetlerini azaltmak için değil, işin verimli kılınması, yani yatırılan her birim sermaye için elde edilen ürünün artırılması, böylelikle de rekabet gücünün ve kârlılığın artması için de gereklidir. Bir önceki kesimde görüldüğü gibi bu yeni yatırımlar, yatırılan sermaye başına daha az değer demektir. Ne var ki, daha yüksek verimlilik koşullarında, kapitalistler daha fazla kâr elde ederler. Ortalama kâr oranı (OKO), azalır ve teknolojik olarak geride kalanların kâr oranlarındaki azalma daha da artar. Buysa kârlılığı azalttığı için kapitalistleri daha verimli teknolojileri benimsemeye zorlar.*

Başlangıçta, genişleyen yeniden üretim ve yeni üretim sektörleri-

* Böylece OKO, derlenme-toparlanma döneminde de, bu dönemin sonuna doğru, düşebilir. Daha sonra göreceğimiz gibi derlenme-toparlanma döneminin başında OKO, bir önceki bunalım döneminde yaratılan koşulların sonucunda, ya da (çevrimsel koşullarla ilgisiz olarak) yeni emek yoğun sektörlerin (örneğin bilişim vb.) ortaya çıkışının sonucu olarak yükselir.

nin yaratılmasının neden olduğu ek istihdam, teknolojik yenilikler ve sermayenin yoğunlaşması ile merkezileşmesinin neden olduğu işsizlikten daha büyüktür. Ek üretim, peşinden bu üretimi emecek ek bir satın alma gücü ile denkleşir. Yeni teknolojiler, yatırılan her birim sermaye başına belli işçileri işsiz bıraktığı için OKO'nda bir düşüşe neden olur. Yine de, yatırılan daha fazla sermaye koşullarında, toplam artı değer ve böylelikle toplam kâr miktarı artar. Buysa OKO'ndaki düşüşü gizler. Ne var ki, bu arada yenilikçi olmayan sermayeler, gerçekleştirme zorlukları yaşamaya başlar. Ancak belli bir noktaya kadar, artan teknolojik rekabet ve buna paralel gelişen sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi nedeniyle, işten çıkarılan insan sayısı emek pazarı tarafından emilenlerin sayısını aşar. Böylece işsizlik ortaya çıkmaya başlar.* Gerçekleştirme sorunları, rezervler kullanılarak ve işsizlik ödemeleri ile bunlara benzeyen çevrime-karşı önlemlerle (bkz. aşağıda) bir süre geciktirilir; ancak sonunda ortaya çıkar. Üretici kapasiteden yararlanma oranı düşer, yani üretim araçlarının bir kısmından artık yararlanılamaz olur. Bu noktada erdemli döngü, kısır döngüye dönüşür.

Girişimciler gelmekte olan durgunluktan kurtulmanın yollarını aradıkça, daha 'akılcı davranmaya', yani insanları işten çıkartmaya başlarlar. Teknolojik yenilikleri uygulayan şirketler için bunun olumlu bir etkisi olurken, zayıf şirketler bundan olumsuz biçimde etkilenirler, bunlardan bazıları iflas eder. Bir işletmenin iflas ettiği her durumda, sermaye, yani kapitalist üretim ilişkileri, tahrip olur. Sermayenin tahrip olduğu her durumda, daha az değer üretilir ve bunun sonucu olarak daha az değer gerçekleştirilir. Ancak aynı zamanda, ekonomideki üretim ve dağıtım birimleri arasında karşılıklı bağlılık koşullarında, bir işletmenin iflas ettiği her durumda diğer işletmeler de zorluk çekmeye başlarlar (örneğin alacaklarını tahsil edemezler). Böylece bunalım işletmelerden başlayarak sektörlere yayılır, ardından da ekonominin kalanı bundan etkilenmeye başlar.Bireysel sermayelerin bu tahribi, genel olarak sermaye için yararlı bir işlev gö-

* Başlangıçta işverenler, ekonomik zorlukların geçici olduğu umudu ile eğitimli, güvenilir, vb. işçileri işten çıkarma konusunda isteksiz olabilirler. Bunlar işsizliğin boyutlarını gizler. Ancak er ya da geç işsizlik ortaya çıkar.

rür. Kapitalist rekabet bakımından bu tahrip olan sermayeler, görece zayıf ve rekabet gücü az olanlardır. Sonuçta OKO, düşer.*

Ancak bunalıma neden olan aynı güçler, bunalımın sona ermesine ve yeni bir toparlanma ve canlılık döneminin başlamasına da neden olurlar. Üretim ilişkileri olarak sermayenin tahribi, aynı zamanda bunalımların üstesinden gelmenin de bir koşuludur. Yetersiz sermaye tahrip olurken ayakta kalanlar ayıklanıp temizlenirler. Daha ileri teknikleri kullanarak yüksek kârlar gerçekleştirmeye, pazardan daha büyük pay almaya başlarlar. Bu pazar payı, giderek zorlaşan koşullarda (yani düşük kâr oranlarıyla) çalışan ve sonunda kapanmak zorunda kalan yetersiz sermayelerden elde edilir. Bu zayıf sermayelerin ortadan kalkmasıyla birlikte onların elindeki pazar payı, daha verimli biçimde çalışan sermayeler tarafından ele geçirilir. Bunlar bunalım koşullarında ayakta kalmayı sürdürürler. Yüksek kârlılık oranları nedeniyle birikimlerini hızlandırıp etkinliklerini genişletebilirler. Böylece artan oranda bir istihdam yaratıp (artı) değer üretimini (satın alma gücünü) artırırlar. Görece düşük reel ücret düzeyinde istihdamın artması gerçekleştirme sorunları olmaksızın daha yüksek kâr oranı elde edilmesini olanaklı kılar.

---

* Mandel (1970) genişlemeyi yavaşlatan temel etmenleri şu biçimde sıralar: "fazla kapasitenin büyümesinin sonucu olarak yatırımlarda düşüş, OKO'nın düşmesi ve sürekli biçimde genişleyen kredi enflasyonu nedeniyle efektif talep ve potansiyel üretkenlik arasındaki büyüyen açığın uzun erimde kapatılmasının sağlanamaması" (sf. 10). Bunlara sermayenin organik bileşiminin büyümesi, yani birim sermaye başına düşen değişen sermayeye karşılık gelen sabit sermayenin artması, eklenmelidir. Ancak bütün bunlar, bunalımların temel nedeninin, kapitalist üretim ilişkilerinde gerçekleşen teknolojik yeniliklerin sonucu olarak (artı) değer üretiminin azalmasının belirleniminden başka bir şey değildir. Bu, teknolojik öncülük yapan firmaların kâr oranlarında bir artış görülmesine karşın teknolojik bakımdan geri olanların kâr oranlarının düşmesinde, böylelikle de OKO'nın düşmesinde kendisini ortaya koyar. Yatırımlar azalır. Teknolojik öncülük yapan firmaların yatırımları ve düşük organik bileşimli firmaların iflasıyla birlikte ekonomideki organik bileşim büyür, ancak satın alma gücü düşer (yani fazla kapasite artar). Enlasyon, yalnızca geçici bir rahatlama sağlar; çünkü (a) eğer ücretler, ücret mallarının fiyatından daha az yükselirse, potansiyel kârlar artar. Ancak satın alma gücü, diğer sınıflara ya da dış ülkelere satılan metalara transfer edilmediği sürece, sektör II'deki kârların gerçekleşmesi giderek zorlaşmaya başlar. (b) Eğer ücretler, ücret metalarından daha fazla yükselirse, sektör II'deki satın alma gücü artar, ancak kârlar düşer.)

Hem değer (daha yüksek satın alma gücü) hem de artı değer (daha yüksek kâr) üretiminin artması nedeniyle büyüme kendi kendini sürdürebilir duruma gelir. Bu yenilenen ekonomik dinamizm, kendisini daha az dinamik alanlara ve sektörlere genişletir. Bu sermayelerin yaşama koşulları, toplumun satın alma gücündeki genel artış nedeniyle artık tehdit altında değildir. Onlar için, genişletilmiş değil ama basit yeniden üretim, bütün sistemde hazır durumdadır.* Böylece yeni bir derlenme-toparlanma dönemi başlar. Bu hareket, durgunluk ve bunalım boyunca OKO'nda bir düşme ve ekonomik büyüme ve canlılık döneminde OKO'nda bir yükselme olarak özetlenebilir (Carchedi, 1991a, Bölüm.5).

Dolayısıyla bunalımlar, kullanım değerinin eksik tüketimi (aşırı üretimi) nedeniyle değil, kapitalist üretim ilişkilerinde yer alan teknolojik yenilikler nedeniyle (artı) değerin yetersiz üretiminden kaynaklanır.** Bu bunalımlar şu biçimde belirirler: (a) toplumsal ilişkiler, yani iflaslar, firma kapanmaları ve işsizlik olarak sermayenin tahribi; (b) eğer bazı kapitalistler ürünlerini değerlerinin altında satmak zorunda kalırlarsa*** ya da iflas eden sermayeler daha güçlü sermayeler tarafından satın alınır ve onların üretim araçları tasfiye fiyatlarıyla çok ucuza el değiştirirse sermayenin değersizleşmesi;****(c) (eğer iflas eden sermayelerin ürünleri ya do-

Bu yeni canlanma çevrimi için para ihtiyacının, iki kaynağı vardır. Başlangıç yatırımları için para ihtiyacı, hali hazırda rezerv ve önceki kriz boyunca biriken tasarruflar olarak varolan paradır. Bu, işten çıkarılmış ve yeniden istihdam edilmeyi bekleyen emek gücünün yanı sıra, hali hazırda üretilmiş ancak realize edilmemiş metalara (üretim araçları, tüketim araçları ve lüks eşyalar) karşılık gelir. Bir kez tüm rezervler kullanılırsa ve birim fiyatların sabit kalması öngörülüyorsa, fazla artı değer yaratma ek para yaratılmasını gerektirir.

** Eksik tüketim tezinin ayrıntılı eleştirisiyle ilgili olarak bkz. Carchedi, (1999b).

*** Marx'ın (1967) gözlemlediği gibi, bir müteahhit bir çok ev inşa etmek isterse büyük bir arsa satın almak zorundadır. Böylece girişimci müteahhit "kendi kaynaklarının belki de 50 katını bulan bir işi yüklenmiş olur. İpotek yoluyla fonlar sağlanır ve binayı inşa edecek taşeronların emrine bu paralar sunulur. Daha sonra, bir bunalım ortaya çıkar ve taksitli ön ödemeler kesilirse, bütün girişim çöker. En iyi durumda, daha iyi koşullar ortaya çıkana dek evlerin yapımı yarım kalır; en kötü durumdaysa, bu yarım kalmış evler haraç mezat, belki de yarı fiyatına satılırlar" (Sf. 234)." Bu, bir tahribat değil, değerin yeniden bölüşümüdür.

**** Bu durumda, onların sabit sermayesi değer yitirir ve kâr oranı artar.

ğal öğeler ya da onları eskimiş-kullanılmayan bir duruma düşüren teknolojik rekabet nedeniyle kullanım değeri olarak tahrip olur ve satılmazlarsa) bitmiş metalar olarak ve (eğer üretim sürecinin kesilmesi ürünleri tamamlanmamış duruma düşürürse) bitmemiş metalar olarak sermayenin tahribi;* (d) eğer azalan satın alma gücü, düşük fiyatlara denk gelmezse, gerçekleştirme zorlukları ve (e) mali, parasal, bütçesel bunalımlar ve enflasyon süreci (bkz. aşağıda). Bunalımların bütün bu belirme biçimleri, kendi ifadelerini ortalama kâr oranının çevrimsel hareketinde bulur. Şimdi yukarıda ortaya konulan teoriyle ilgili bazı ampirik doğrulamalar sunalım (Aşağıdaki üç şekil Freeman, 1999'den alındı).**

Şekil 3.1, her ikisi de değer terimleriyle ölçülen sermaye stoğundaki hareket ile kâr oranı arasındaki ters ilişkiyi açıkça gösteriyor. 'İstatistiksel analiz, değer cinsinden tanımlanan kâr oranındaki varyasyonun %80'inin sermaye-emek oranındaki değişikliklerle açıklandığını doğruluyor' (Freeman, 1999, sf. 8). Bu şekil

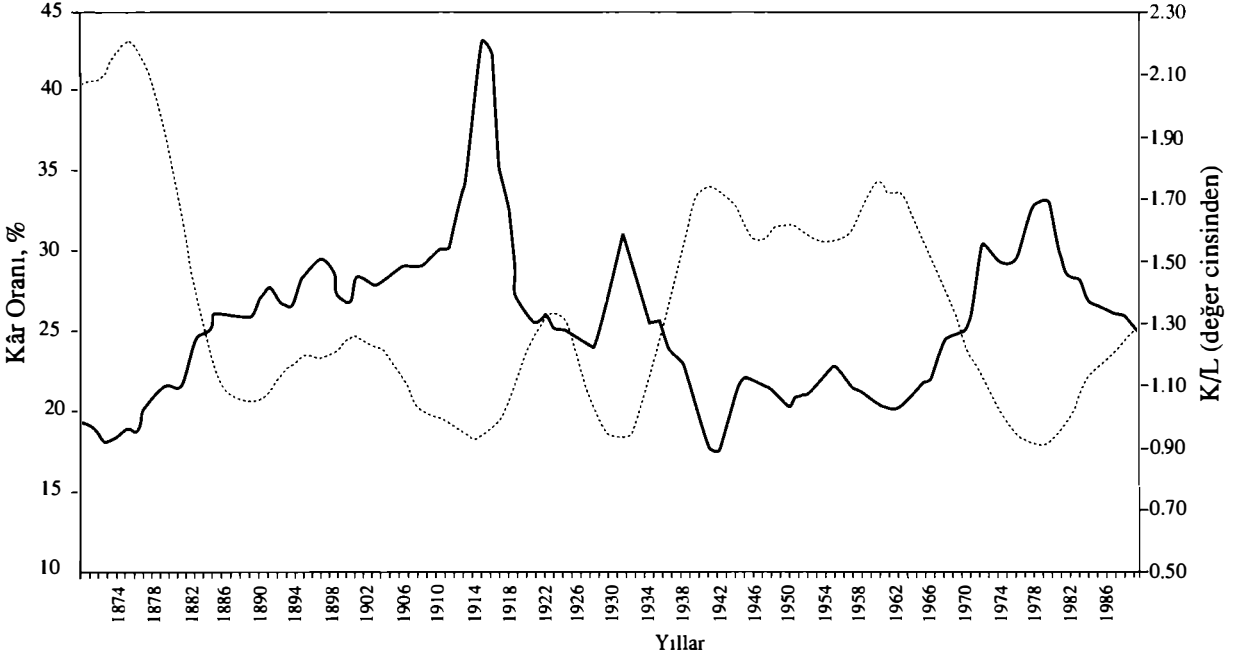
> kritik dönüm noktalarını yakalıyor. 1914'ün zirvesi, üçüncü sanayi devriminin ve 1890'lardaki klasik emperyalist genişleme dalgasının tükendiğine işaret ediyor. 1933'e kadarki uzun düzensiz çöküş, uzun savaş arası dönemin genel krizine eşlik ediyor ve 1933, büyük depresyonu belirtiyor. 1945-1962 uzun derlenme-toparlanma dönemi, 1962'deki kârlılık krizi evresinin başlangıcı ve 1980'deki keskin dönemecin ortaya çıkması (Freeman, 1999, sf. 8).

---

* 'Örneğin krizlerin sonucu olarak beliren kesintilerin ve toplumsal üretim sürecindeki karışıklıkların farklı yapıdaki emek ürünleri ve üretilmeleri uzun bir süre gerektiren ürünler üzerinde çok farklı etkileri vardır. Bazı örneklerde her şey o anda olur; o günün belli bir miktardaki iplik, kömür, vb. üretimini yarının yeni iplik, kömür, vb. üretimi izlemez. Gemiler, inşaatlar, demiryolları, vb. için ise durum böyle değildir. Bunlarda yalnızca o günün işi değil, onunla bağlantılı bütün bir üretim eylemi kesintiye uğrar. Eğer iş devam etmezse, onun üretimi için hali hazırda tüketilen üretim araçları ve emek ziyan olur. İş yeniden başlasa bile bu arada bir kötüleşme kaçınılmaz olarak ortaya çıkmıştır.' (Marx, 1967b, sf. 230).

** ABD'deki kâr oranlarının resmi verilerin yeniden hesaplanmış değerleri için ayrıca bkz. Moseley, 1986, 1988a, 1988b,1989a, 1989b, 1989c. Moseley'in bulguları burada sunulanlarla genelde uyumludur.

Şekil 3.1 ABD'de Kâr Oranı ve Emek Zamanı Olarak Ölçülmüş Sermaye Stoku, 1870-1992



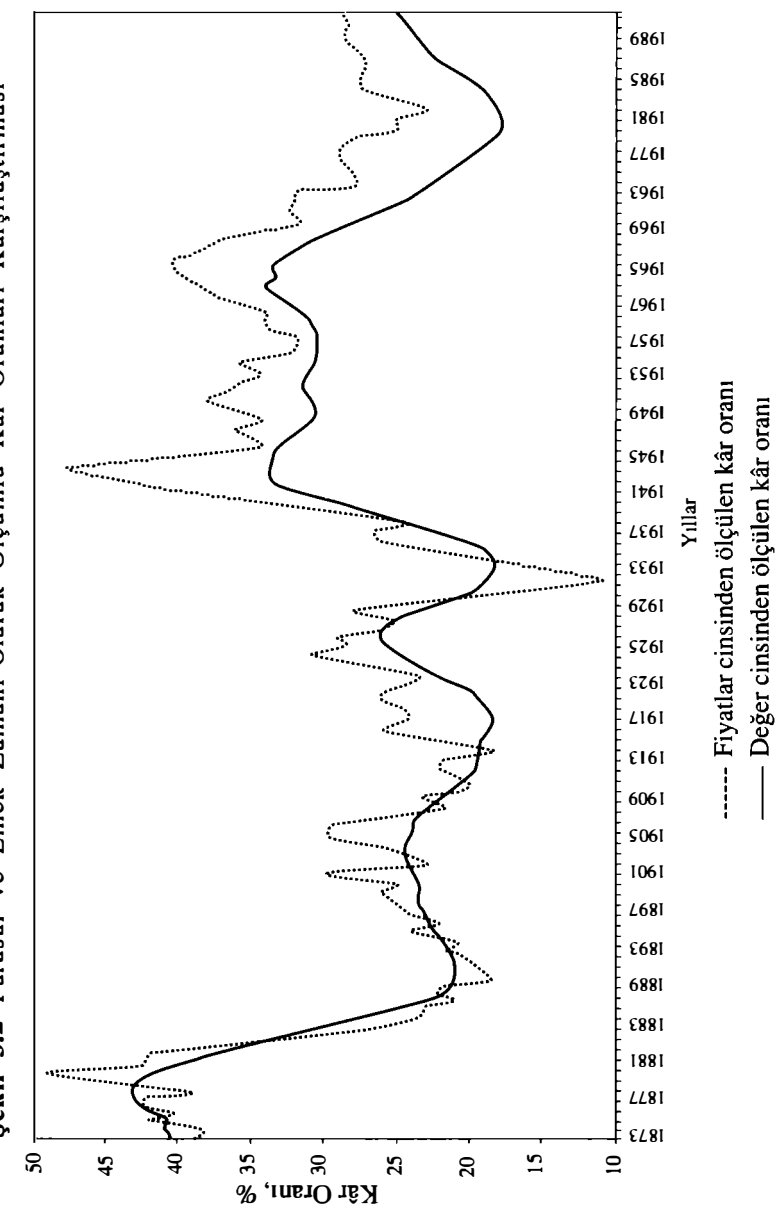
------ Değer terimleriyle ölçülen kâr oranı, %

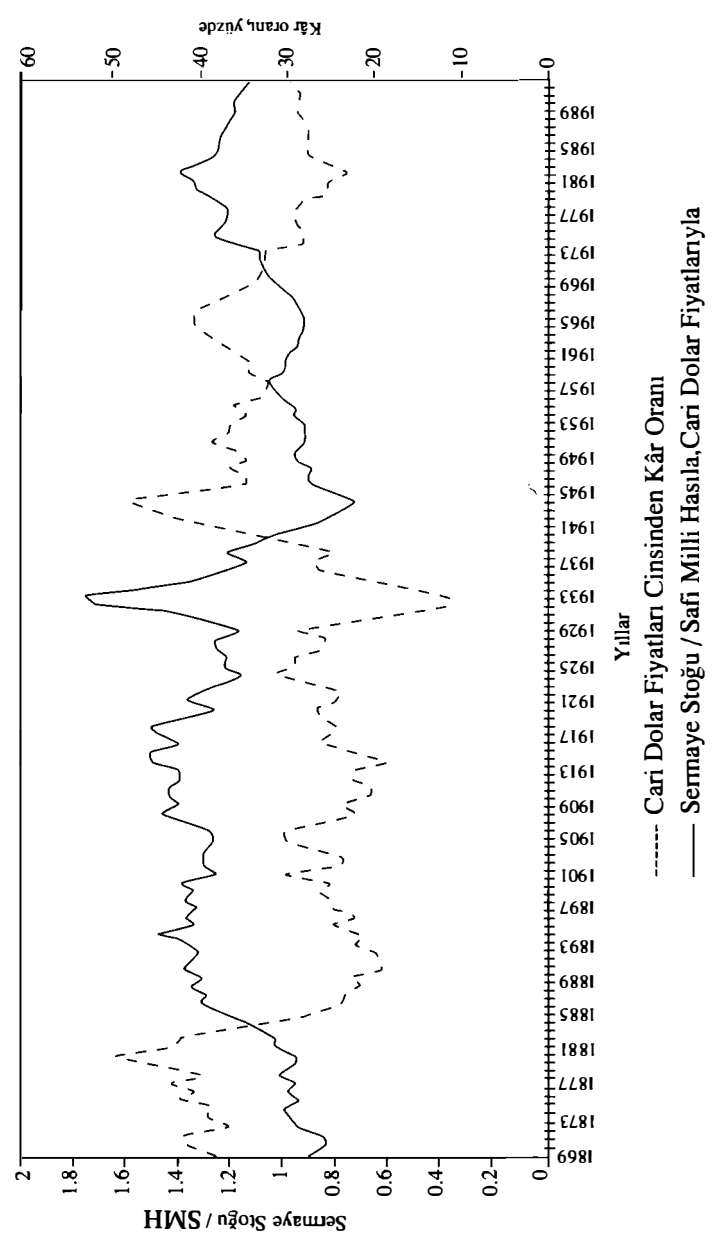
—— İşçi başına sermaye stoku (değer terimleriyle)

K: Sermaye

L: Emek

Şekil 3.2 Parasal ve Emek Zamanı Olarak Ölçümlü Kâr Oranları Karşılaştırması





Şekil 3.3 Parasal Büyüklüklerde Ölçülen Sermeye Stoku ve Kâr Oranı

Şekil 3.2, sermayeler kendi parasal kâr oranlarına tepki gösterseler bile ekonominin hareketini (ekonomik çevrimi) değerin üretim ve dağıtımındaki değişikliğin belirlemesi nedeniyle ortalama parasal kâr oranının ortalama değer kâr oranı çevresinde dalgalandığını gösteriyor. Toplulaştırılmış düzeyde, para miktarları, değer miktarlarını ifade eder ve değer miktarlarından uzaklaşırken, çevrimsel olarak onlara yönelirler. Bunun nedeni şudur: daha az değer üretilirse, daha az değer realize edilebilir (ve *vice versa).* Aşağıda göreceğimiz gibi üretilen ve gerçekleşen artı değerde bir artış, artan kullanım değerlerinde ve böylece parasal otoritelerin dolaşımdaki para miktarını artırmalarında ifadesini bulurken, para miktarındaki artış ortalama kâr oranındaki düşüşü yalnızca erteleyebilir.

Sermaye stoğu (sabit sermaye) ile kâr oranı arasındaki aynı ters yönlü ilişki, ampirik olarak, şekil 3.3'teki gibi, parasal terimlerle de açıkça görülüyor.

Ekonomik çevrimin nedenlerini ve seyrini kabaca ortaya koyduktan sonra şimdi de bu yaklaşıma yöneltilebilecek eleştirilerin bazı çizgilerine bakalım. Yukarıda sergilenen yaklaşım, verimlilikteki bir artışın, düşürmek bir yana, OKO'nı yükselttiği yönündeki hatalı düşünceye karşıttır. Bu yanlış anlamanın birçok nedeni var. Bunların en bilinenleri şunlardır.

Birincisi, birçok iktisat kuramı verimlilik artışının bir tek yanını göz önünde tutar: yatırılan sermaye birimi başına elde edilen daha fazla fiziksel ürün. Bu kuramlar, yalnızca fiziksel nicelikleri göz önünde tutar ve değer (emek) boyutunu göz ardı ederler. Bu yüzden daha yüksek bir fiziksel verimliliğin OKO'da bir düşüşe nasıl yol açtığını anlayamazlar.

İkincisi, her sermaye birimi başına daha fazla ürün, ya yeni teknolojileri kullanarak ya da daha yoğun emek kullanımı ve daha uzun çalışma saatleri (mutlak artı değer) ile elde edilir. İlk durumda daha az değer elde edilir ve böylece daha az artı değer üretilir, (emek istihdamının azaldığı koşullarda) OKO düşer. İkinci durumdaysa, daha fazla (artı) değer üretilir, böylece de OKO yükselir. Genellikle söz konusu iki durum arasında belli bir ayrım yapılmaz; böylece

yeni teknolojilerin uygulanmasının değerin yaratılması ve OKO üzerindeki etkileri konusunda karışıklık ortaya çıkar.

Üçüncüsü, yenilikleri uygulayan işletmeler, diğer işletmelerin yarattığı değere el koyarak daha yüksek bir kâr oranı gerçekleştirirler. Buysa OKO'nda bir düşüşe neden olur. Oysa sermayeye eleştirel bakmayan bir anlayışla, teknolojik yeniliklerin yenilikçi işletmelerin kâr oranları üzerindeki etkilerine bakıldığında yanlış sonuçlara ulaşılıyor. Teknolojik yeniliklerin OKO'nı yükseltmesinin gerektiği söyleniyor.

Dördüncüsü, sömürü yoksullukla eşanlamlı değil. Yüksek artı değer oranları, zorunlu olarak, kullanım değerleri (insanların zenginliği algıladıkları düzey) bakımından daha büyük bir yoksulluk anlamına gelmez. Teknolojik bakımdan ileri ülkeler, yüksek sömürü oranlarını, daha yüksek etkinlikle ve böylece ücret malları sektöründe elde edilen daha yüksek bir verimlilikle gerçekleştirebilirler. Bu durum, söz konusu ileri ülkelerin işçilerinin daha az emek içeren ücret mallarından daha çok almalarını olanaklı kılar. Teknolojik bakımdan geri ülkelerdeki durumsa farklıdır. Bu ülkelerde (a) görece yetersiz teknikler kullanılarak, (b) yüksek emek yoğunluğu ve daha uzun çalışma günü ile, (c) (az aşağıda göreceğimiz gibi devalüasyonlarla birleşen) enflasyon oranlarının yükselmesi aracılığıyla yüksek artı değer oranları sağlanır. İkinci ve üçüncü etmenler, azgelişmiş ülkelerde gelişmiş ülkelerden çok daha fazla önemlidir. Bu etmenlerin etkisi, azgelişmiş ülkelerdeki insanların yaşamlarını gelişmiş ülkelerdekinden çok daha kısa sürede altüst edebilir, yani bu ülkelerdeki emek gücü, kendisini bütünüyle toparlama şansını bulamaz. Özellikle enflasyonun işçilerin satın alma gücü üzerindeki yıkıcı etkileri büyük olur. Bu durumda, kullanım değerleri bakımından daha büyük yoksulluk, daha büyük miktarda artı değer sızdırıldığını gösterir.*

Eğer yoksulluk azgelişmiş ülkelerde bu kadar büyükse, neden gelişmiş ülkeler kitlesel yiyecek yardımı programları başlatmıyorlar? Bunun nedeni, gerekli yiyecekleri hükümetin satın alması ve bunları yoksul ülkelere vermesidir. Bu para, gelişmiş ülkelerdeki vergi oranlarını artırır. Eğer kapitalistler vergilendirilirse, bu durumda kârlar düşer. Eğer işçiler vergilendirilirse, bu kez ücretler düşer. O zaman, bu ölçekte bir yiyecek yardımı, siyasal muhalefet tarafından engellenecektir. Bundan sakınmanın bir yolu, işçilerin yardımı kendilerinin örgütlemesi ve halkın kendisinin büyük medyanın da desteğiyle pop konserleri ve bu türden etkinlikler aracılığıyla bu bağışları yapmasıdır.

Bu durumda, teknolojik yeniliklerin işsizliğe yol açtığı için OKO'nı düşürdüğünü kabul etmek için sağlam nedenler olduğu (ve aynı biçimde bu tezin eleştirisini reddetmek için de sağlam nedenler olduğu) ortaya çıkıyor. Ne var ki, bu söylenen mutlak bir yasa değil. Sermaye, ya içsel işleyişiyle, ya da bilinçli bazı politikalarla bu düşüşü kontrol etmeye çalışır. Madem ki söz konusu etkiler çelişkilidir, çözümlemede de (teknolojik yeniliklerin uygulanması ve buna bağlı olarak işsizliğin ortaya çıkması yönündeki) eğilim ve buna karşı olan eğilimlerin göz önünde tutulması gerekiyor. Bir başka deyişle, eğer çevrimin içsel dinamikleri salt bu eğilim açısından açıklanabiliyorsa, karşı-eğilimleri açıklamak için daha karmaşık bir çözümleme gerekiyor.

Bazı tanımlarla başlayalım. Önceki bölümde, $p' = s/(c+v)$ olarak yukarıda belirtilen ilişki (1) temelinde tanımlanan OKO'nın düşüş eğilimi içinde olduğu ortaya konmuştu. Bunun nedeni, beraberinde işsizliği de getiren teknolojik yenilikler, yani yatırılan her birim sermaye başına değişen sermayeye oranla görece daha fazla sabit sermayenin kullanılmasıdır. Değişen sermaye ile sabit sermaye arasındaki ilişkiye, ya da $q=c/v$'ye, *sermayenin organik bileşimi* denir. Her sermaye birimiyle birlikte işçilerin bir bölümü makinalar tarafından işinden ediliyorsa, sermayenin organik bileşimi sürekli olarak yükselme eğiliminde olurken buna bağlı olarak OKO da sürekli düşme eğilimindedir. Ne var ki bu eğilim, yalnızca karşı eğilimlerin etkisini gösterecek kadar güçlü olmadıkları durumlarda ortaya çıkar. Eğer karşı eğilimler güçlüyseler, OKO yükselir. Ancak bir süre sonra bu karşı eğilimler de güçlerini yitirir ve eğilim (OKO'nındaki düşüş) yeniden ortaya çıkar. İki önemli karşı eğilim vardır.

Birinci karşı eğilim, yukarıda $s' = s/v$ biçiminde tanımlanan *artı değer oranındaki* artıştır. Kâr oranı (p'), sermayenin organik bileşimi (q) ve artı değer oranı (s) arasındaki ilişki şöyledir:

$$(3)\quad p' = s'/(q+1)'*$$

---

* Bu ilişki şöyle türetilmiştir:
$p'=s/(c+v) = (s/v) / [(c/v)+1)]=s'/(q+1)$

Bu ilişki, q'daki bir yükselişin p′ üzerinde bir düşüşe nasıl yol açtığını ve bir s′ yükselmesinin nasıl p′ yükselmesine yol açtığını gösteriyor. Buradaki sorun, bu iki öğenin farklı konumlarının olmasıdır. q'da gerçekleşen bir artış (böylece OKO'nda bir düşüş), eğilimi oluştururken daha büyük s′ (böylece OKO'nda bir artış), karşı eğilimi oluşturur. Bir başka deyişle OKO düşme eğilimindedir; bu yüzden kapitalist ekonomi bunalımlara eğilimlidir. Bu tez şimdi daha açık seçik duruma getirilmelidir. Genellikle kuramsal olarak q'nun bir üst sınıra bağlı olmadan artabileceği ileri sürülürken, s''deki artışın sınırları vardır. Söz konusu sınırlar, her şeyden önce, işçiler belli yaşam düzeyinde yaşamaya alışkın oldukları için toplumsal-kültürel yapıdadır. Ayrıca daha uzun işgünü ve/veya daha yoğun emek harcanması bakımından biyolojik engeller vardır. Bu nedenle iş gününü ya da emek yoğunluğunu artırmak kolay değildir. Burada söz konusu olan mutlak artı değer, yani emeğin daha yoğun kullanımı ve daha uzun işgünüyle çalıştırılmasıdır. Bu biçimde dile getirildiğinde yukarıdaki tez, (q'nun sürekli biçimde artırılamayacağı göz önünde tutulursa) ikna edici olmaktan uzaktır. Belli bir noktaya gelince artık çalıştırılacak işçi olmayacak, o zaman da farklı bir ekonomik sistem ortaya çıkacaktır. Daha az kategorik biçimiyle bu tez, s′ artışına konan sınıra q'daki yükselmenin sınırlarından önce ulaşılabileceğini belirtir. Bu biçimiyle tez, daha fazla kabul edilebilir duruma gelir. Ancak bu kez, q'daki yükselişin neden s′ yükselişini aşacağını açıklamak gerekir. q'daki bir yükselmenin yalnızca OKO üzerinde olumsuz sonuçları varken, bir s′ yükselişinin hem olumlu hem de olumsuz sonuçları vardır. Olumlu etki, (üretim düzeyinde) artı değer sızdırılmasında bir artış iken, olumsuz etki, (gerçekleştirme düzeyinde) bu artı değerin gerçekleştirilmesinde karşılaşılan zorluğun artmasıdır. Belli bir noktanın ötesinde bu iki eğilim birbirini dengeler (yani ek değer ile artı değer ve böylelikle kâr oranındaki artış gerçekleşemez). Denge üzerinde, yalnızca daha büyük q'nun etkileri kalır. Şimdi bunun nedenine bakalım.

İlk olarak (tüketim araçlarının üretildiği) sektör II'de ortaya çıkan mutlak artı değerdeki bir artışı, yani daha uzun işgünü ve daha

yoğun emek gücü harcamasını ele alalım. Bu durumda daha fazla artı değer ve daha fazla kullanım değeri (tüketim araçları) üretilir. Eğer kapitalistler bu ek üretimi (değeri) emebilirlerse, gerçekleştirme sorunları ortaya çıkmadan kârlılık artar. Ne var ki, sürekli sözünü ettiğimiz gibi bu seçenek, hızla kendi kendisini yok eder. Eğer bütün ek üretim işçiler tarafından emilirse, o zaman artı değerde bir yükselme olmaz, yükselen işçi ücretleridir. Ancak kapitalizmin işleyiş biçimi, bu değildir. İki uç arasındaki herhangi bir noktada gerçekleşme sorunları belirir.

Şimdi de (üretim araçları üreten) sektör I'de daha yoğun emek harcanması ve daha uzun iş gününü ele alalım. Bu durumda tüketim araçlarının miktarı değişmeyecek, ama daha fazla üretim aracı üretilecektir. İlkesel olarak burada gerçekleştirme sorunu olmayacaktır.* Ancak verili emek hareketliliği koşullarında (sendikaların eylemleri gibi kurumsal etmenlerle birlikte), s''de eşitliğin sağlanmasına doğru bir eğilim vardır. Bu eşitlenme, sektör II'de bir s' yükselişine ve böylece sektör II'de gerçekleşme sorunlarının ortaya çıkmasına neden olur. Üretim düzeyinde mutlak artı değer oranında gerçekleşen bir yükselmeyle beliren OKO üzerindeki olumlu etki, gerçekleşme düzeyindeki aynı oranda beliren olumsuz etkiyle sıfırlanır.

İkinci karşı eğilim, sektör I'deki daha yüksek verimliliğin üretim araçlarının birim değeri (fiyatı) üzerinde yol açtığı düşüş nedeniyle ortaya çıkar. Bir kez üretim araçları sonraki üretim süreçlerinin girdisi olunca, sermayenin organik bileşimi düşer. O zaman bu sektörlerde yatırılan her birim sermaye ile daha fazla değer ve artı değer üretilir ve kâr oranı yükselir. Yine de bu, yalnızca bir karşı eğilimdir. Gerçekte yeni üretim araçları, yalnızca daha ucuz değillerdir, aynı zamanda daha verimlidirler, yani emekten daha fazla tasarruf sağlarlar. Bunlar bir kez kullanılmaya başlanınca, yalnızca bu yeni üretim araçlarının düşük maliyet fiyatı (değeri) yüzünden değil, aynı zamanda (esas olarak) onların emek gücünün yerini almaları

* Sektör II'de kâr oranı aynı kalacak, ancak sektör I'de yükselecektir. Böylece OKO yükselir.

nedeniyle de kapitalistlerin kârları artar. Bu eğilim (q'daki yükselme), karşı eğilim (q'daki düşme) ile yeniden ortaya çıkar. Böylece üretim araçlarının ucuzlaması, yalnızca işsizlik ve bunalımları erteler, yoksa onları önlemez. Aynı olay, ürün yenilikleri durumunda, yani organik bileşimin ortalamadan daha düşük olduğu yeni üretim sektörlerinin ortaya çıkmasına da uygulanabilir (örneğin bilişim). Burada da, bir süre sonra, sermayenin insanların makinalarla yer değiştirmesi biçimindeki zorunluluğu yeniden ortaya çıkacaktır. Kısacası, karşı eğilim, yaklaşan bunalımları erteler, ancak önleyemez. Kapitalizmin bütün tarihi bu gerçeği doğrular.

Aynı vargı, çevrimi ortadan kaldırmayı ya da en azından genliğini sınırlandırmayı hedefleyen bilinçli politikalar için de geçerlidir.* Birincisi, hükümetlerin uyguladığı *para politikaları*dır. İlk olarak, tüketimi ve üretimi canlandırmayı hedefleyen faiz oranlarının indirilmesi politikasını ele alalım. Başlangıçta, eğer üreticilerin ve tüketicilerin ruh hali karamsarsa, bu insanlar, üretim ve tüketimin artırılması için faiz oranlarının düşürülmesine olumlu tepki vermeyeceklerdir. Üretici ve tüketicilerin kötümserliği, tüketicilerin yüksek borçluluk düzeyinin farkına varılması ile daha da pekişir.** Ayrıca düşük faiz oranlarına tepki gösterenlerin yalnızca bir kısmı değer üretimi ile ilgilidir. Bazıları üretken olmayan etkinliklerle (yani dolaşım alanında), bazıları borçların yeniden finanse edilmesiyle ya da spekülatif etkinliklerle ve bazıları da satışları artırınayla ilgilidir. Değer üretimi artmadığı sürece, parasal önlemler tarafından canlandırılan yeni ürünler yerine envanterdeki ürünler satılacaktır.*** Bu durumda da fiyatların yükselmesi önlenemez.

Yine de, bu noktada düşük faiz oranlarının değer üretimi üzerindeki olumlu etkileri çöküşü tersine çeviremez ve bunalım ortaya

---

Daha ayrıntılı bir tartışma için Bkz. Carchedi, 1991a, Bölüm 5.

ABD'de bir dönem 'birçok sanayi sektöründe, aşırı kapasite düzeyi, tehlikeli düzeylere vardığında, hanehalkı borçları kişisel kullanılabilir gelirlerin yüzde 91'ine ulaşmıştı. Bu oran, 1980'deki yüzde 65 oranıyla karşılaştırıldığında gerçekten şaşırtıcı bir orandı' (Greider,1997).

*** Bu, çoğaltan konusunda yapılan eleştirinin özüdür. (yukarıya bkz., ayrıca Carchedi, 1991a, Bölüm 5).

çıkar. Bir ekonomik tıkanıklık durumunda az sayıda işletme, kârlı üretken yatırımlar için satış olanağı bulacaktır. Ancak büyük çoğunluk, kendi zayıf satın alma gücünü ve/veya verimsiz yatırımlarını (örneğin gerçekleştirme zorluklarının baskısıyla varolan yatırımlarını satma girişimleri) ve/veya spekülatif etkinlikleri kuvvetlendirmek için borç alacaktır. Dolayısıyla ekonomik tıkanıklık sırasında başvurulan bu politikalar, bunların üretim, istihdam ve kârlılık üzerinde sınırlı bir etkileri olsa bile enflasyona neden olacaktır. Bu, aynı zamanda yüksek faiz oranlarının niçin enflasyonu düşürürken ekonomik durumu kötüleştirdiğini de açıklar. "İnce ayar" tezi, bir masaldır.

Enflasyonun ücretleri düşürerek, ya da çıktı fiyatlarını artırarak kâr oranları üzerinde olumlu etki yaptığı ileri sürülebilir. İlk olarak emek gücü değerindeki, dolayısıyla da işçinin satın alma gücündeki düşüşü ele alalım. Bu, ücret mallarının fiyatında ücretlerdekini aşan bir yükselmeyle sağlanabilir. Daha düşük ücret, diğer koşullar aynı kalmak üzere, daha yüksek kâr oranı anlamına gelir. Bu, elbette yalnızca bireysel kapitalistler içindir. Ancak makro ekonomik düzeyde bu gelişme, kâr oranlarında sadece başlangıçta bir artışa yol açar. Bunun sonucu olarak sektör II'de ister istemez gerçekleştirme sorunları ortaya çıkar (bkz.yukarıda). Üretim araçları fiyatlarında oluşacak bir artışı ele alalım. Bu artış, nasıl çıktı fiyatlarındaki artış işe yaramıyorsa, aynı nedenlerle işe yaramayacaktır. Bu dönemin çıktıları, aynı zamanda gelecek dönemin girdileri olduğuna göre, bu dönemin çıktılarının fiyatı yükselirse, gelecek dönemin girdilerinin fiyatı da açıktır ki büyüyecektir. Diğer koşullar aynı kaldığı sürece (farklı fiyatların farklı oranlarda artışının yol açtığı yeniden bölüşümden bağımsız olarak) bu durum, gelecek dönemde kâr oranlarında bir düşüşe yol açacaktır. Bu noktadan sonra, her dönemin sonunda daha düşük parasal kâr oranlarının ortaya çıkmasını önlemek için, yani değer cinsinden kâr oranlarındaki düşüşle birlikte kâr oranlarının parasal değerinin düşüşünü engellemek için sürekli bir enflasyon süreci gerekli duruma gelir. Bu kendi kendini yeniden üreten enflasyon süreci, yeni paraları dolaşıma sokarak, halkın satın

alma gücünde ortaya çıkan yeni bir düşüşü gidermek için yapılan her girişimde daha da vahim bir hal alır. Enflasyon, OKO'ndaki düşüşü erteleyebilir, ancak önleyemez. Bu nedenle enflasyon, ekonomik bunalım eğilimlerini kontrol etmeyi hedefleyen bir karşı eğilimdir. Aynı zamanda (paranın satın alma gücündeki bir düşüş aracılığıyla) paranın değerini düşürerek ekonomik bunalımları geciktirebilir.*

Enflasyon konusunda iki yanlış kavrayış var. Birincisi, enflasyonun yanlış hesaplamaların, yani hem kaynakların hem de çıktıların birim fiyatları değişmeden kalırken (krediler de dahil olmak üzere) para miktarındaki aşırı artışların sonucu olduğunu öne sürer. Bu iddia, eğer birileri aynı hatanın neden sık sık yapıldığını açıklayabilirse ciddiye alınabilir. Gerçekten de para otoriteleri, enflasyona izin vermek zorundadırlar. Ancak bunun belli sınırı aşmaması gerekir. O sınır aşılırsa, uluslararası rekabet zayıflar, devalüasyon kaçınılmaz olur ve böylece sabit gelir sağlayan varlıklar cinsinden dış borçların yenilenmesinde zorluklar ortaya çıkar (bkz. bir sonraki kesim). Bu durumda enflasyon oranı, kendi çıkarları yönünde hareket eden farklı toplumsal sınıf ve grupların baskısı altındaki para otoritelerinin enflasyonun olumlu ve olumsuz etkilerini tartmalarının sonucuna bağlı olacaktır. Maastricht kriterlerindeki gibi arzu edilen bir enflasyon oranının saptanması (bkz. bir sonraki bölüm), her zaman bazılarının çıkarları lehinde, bazılarının ise çıkarlarının aleyhindedir.

İkinci yanlış kavrayış, enflasyonun kaynağını ücretlerdeki artışın sektör II'deki verimlilik artışından daha fazla olmasında bulur. Ne var ki 'yüksek' ücretler, işveren örgütleri ve para otoritelerinin öne sürdükleri bir bahaneden başka bir şey değildir. Böylece yük-

* Para miktarındaki bir artışın zorunlulukla bir enflasyona neden olmadığına dikkat etmek gerekir. Birincisi, para miktarındaki artış, maddesel kullanım değerlerinin üretimindeki bir artışla karşılanabilir. Böylece birim fiyatlar değişmeden kalır. İkincisi, bu fazla para, atıl duran kaynakların da içinde yer aldığı satılmamış ürünlerin satılmasında kullanılabilir. Üçüncüsü, bu fazla para ithalat için kullanılabilir. Ancak bu savların tümü, ortodoks iktisadın kullanım değeri miktarı ile para miktarını ilişkilendiren sınırları içinde kalır. Öte yandan, eğer para miktarındaki artışın üretilen değerdeki artıştan daha büyük olması enflasyon olarak algılanıyorsa, o zaman enflasyon oranı, resmi istatistiklerin bildirdiğinden daha fazla olur. Gerçekte ekonomik çöküş ve bunalım dönemlerinde (işsizlik nedeniyle) üretilen değer miktarı düşerken, talebi canlandırmak için para miktarı artırılır.

selen ücretler aracılığıyla kapitalistlerin uğradıkları değer kaybını geri almak amaçlanır. Ücretler ile enflasyonu birbirine bağlayan kilit değişken, gerçekte sınıflar arasındaki güç ilişkileridir. Enflasyon, reel ücretleri düşürmeye çalışan kapitalistlerin işçilerin militan mücadelesini tersine çevirmek için başvurdukları bir araçtır. Düşük ücretler (yani yüksek kârlar) ve düşük fiyatlar (yani uygun rekabet koşulları), sermaye için en uygun ortamdır. Bu, ortodoks iktisatın, en akılcı durum olduğunu öne sürerek kurallaştırmaya çalıştığı durumdur; çünkü herkes için en uygun ortamın bu olduğu iddia edilir. Burada öne sürülen, düşük enflasyonun daha büyük pazar payları, daha yüksek kârlar ve daha fazla yatırım aracılığıyla daha yüksek bir istihdama yol açacağıdır. İddianın sonunda varacağı çizgi şudur:

eğer emek maliyeti düşerse, firmalar daha fazla işçiyi işe almak için teşvik edilmiş olacaklardır" (Avrupa Komisyonu, 1994b, sf. 4). Ancak düşük ücretler kârları artırırsa, bu durumda gerçekleşme zorlukları da ortaya çıkar. Ayrıca yüksek kârlar, daha verimli yatırımlar anlamına gelmez (artan kârlar verimsiz tüketime ya da mali yatırımlara da yol açabilir). Bu sonuncular, (eğer emekten tasarruf sağlayan tekniklere yatırım yapılırsa) zorunlu olarak daha fazla istihdama yol açmaz. Düşük enflasyon aracılığıyla düşük ücretler ve yüksek istihdam sağlanması, sermayenin isteklerinin rasyonalize edilmesi, yani işçilerin militanca mücadelesinin zayıflamasının herkes için en rasyonel durum olacağının dile getirilmesinden başka bir şey değildir. Bunu göstermek için, yüksek enflasyonun (böylelikle yüksek işsizliğin) nedeni olarak, yüksek ücretlerin gösterilmesi gerekir. Bu, ortodoks enflasyon kuramının abecesidir.

Şimdi bunalıma karşı ikinci tip önlemleri, *maliye politikaları*nı, ele alalım. Düşük vergilerin, hem ücretler hem de kârlardaki artış aracılığıyla sermaye ve ücret mallarına olan talebi canlandırdığı kabul edilir. Burada da rahatlama, yalnızca geçicidir. Üstelik otomatik biçimde de gerçekleşmez. Birincisi, düşük vergiler, talepte bir artışa neden olabilir, ancak bunun olması zorunlu değildir. Halk, artan satın alma gücünü tasarrufa yöneltebilir ya da spekülatif amaçlarla kullanabilir. İkincisi, eğer vergiler düşerse, devlet gelirleri de düşer.

Onlarla birlikte devletin talebi canlandırma olanakları (örneğin, devlet alımları, devlet sübvansiyonları ve çeşitli devlet destekleri) da düşer. Üçüncüsü ve en önemlisi, eğer ek gelir tüketime harcanırsa, bu durumda varolan stoklardaki mallar satılır. Eğer ek gelir yatırıma harcanırsa, para politikalarına uygulanan akıl yürütme, bu yatırımların yalnızca sınırlı bir bölümünün (artı) değer yaratacağını, kalanının üretken olmayan yatırımlara ve spekülatif alanlara gideceğini gösterir. Böylece maliye politikaları da, yalnızca bir karşı-eğilim rolü oynayabilecektir.

Üçüncüsü, *bütçe politikaları*dır. Ekonomik çöküntü dönemlerinde, hem yatırımlar hem tüketim malları alımlarının azaldığını gördük. Bu dönemde para, harcanma yerine gömülenir. O zaman bu azalan satışlar, (örneğin devlet alımları yoluyla) talebi canlandıran devlet borçlarıyla dengelenebilir. Ne var ki gerçekte bu pek olmaz. Öte yandan para ve maliye politikalarının derlenme-toparlanmaya istikrarlı bir başlangıç yapma konusundaki yetersizlikleriyle ilgili olarak söylenenler burada da aynen geçerlidir. Dolayısıyla onları burada yinelemeye gerek yok.*

Öte yandan, alınan borç paranın geri ödenmesi gerekir. Eğer borçlar bunları izleyen başka borç alımlarıyla çoğalırsa, borçların faizler üzerindeki etkisi nedeniyle devletin mali bunalımı ortaya çıkar. Bu noktada hükümetler, genelde iki stratejiye başvururlar. Birincisi, borç ödememedir. Bu, enflasyon ve vergilendirme yoluyla dolaylı biçimde gerçekleştirilir. Devlet, borçlarını devalüe edilmiş parayla geriye ödediği sürece, bu borcun bir kısmı geriye ödenmemiş demektir. Devalüe edilmiş parayla geri ödeme yoluyla devlet, borç aldığı parasal değerin bir kısmına el koymuş olur. Buysa, hem kârlar hem de talep üzerinde olumsuz bir etki yaratır. Ya da geri ödenmesi gereken devlet borcu olan değere (paraya), vergilendirme aracılığıyla devlet tarafından el konulur. Yine bunun da kârlar ve ta-

* Ortodoks anlayışa göre, bütçe borçları, yüksek istihdam ve devlet harcamalarından kaynaklanan yüksek ücretler nedeniyle enflasyon yaratır. Ancak, biraz önce belirtildiği gibi, yüksek ücretler, bunu izleyen bir enflasyonun olmaması için düşük kârlarla dengelenebilir. Devlet borçlanmasının, yüksek ücretler nedeniyle enflasyona neden olduğu iddiası, örtük olarak kapitalist çıkarların akılcılaştırılması anlamına gelir.

lep üzerinde olumsuz etkileri olur. Ancak devlet doğrudan doğruya iflasını ilan ederek borçlarını ödememeyi de seçebilir. Kuşkusuz bu başvurulacak son çaredir. Bir devlet, doğrudan ya da dolaylı biçimde, kısmen ya da tamamen borçlarını ödemeyeceğini açıkladığında, ya kapitalistler ya da işçiler, zorunlulukla ya kârlarda, ya da ücretlerde bir indirimi kabul etmiş olurlar. Kârların ve / veya ücretlerin bir kısmının sanal olduğu ortaya çıkar. Gerçekte bu değer, devlet tarafından tüketilmiştir. Alternatif bir başka çözüm de devletin özelleştirmeye başvurmasıdır. Bu, ortalama kâr oranlarındaki düşüşü engellemek için sermayenin başvurduğu bir yoldur. Ancak devlet mülkiyeti, yüksek ölçülerde de olsa sınırlı olduğu için bu stratejinin etkisi de sınırlıdır.

Devlet alımlarını finanse etmek için devletin borç alabileceği ya da değerlere el koyabileceğinden yukarıda söz ettik. Önemli bir örnek de, devletin silah üretimini uyarmasıdır. Devletin satın alma gücü, hem kapitalistlerden hem de işçilerden alınan değerlerden oluşur. Dolayısiyle bu iki sınıfın satın alma gücünün azalması anlamına gelir. Bir taraf kazanırken, diğer taraf kaybeder.* Ayrıca bir ülkenin kaynakları silah üretimine harcandıkça, üretim araçlarının ve tüketim araçlarının üretimine daha az kaynak kalır. Rekabetçi bir ortamda bu durum, zorluklar için bir reçetedir. Ne var ki silah üretiminin sağladığı avantaj, bu malların yeniden üretime elverişli olmayan yapısı nedeniyle, ekonomik çevrimin değişik aşamalarına (diğer harcama biçimlerine kıyasla) daha az duyarlı olmasıdır. Silah üretimi, ne tüketim mallarının fazla üretimidir ne de sermaye mallarının fazla üretimidir; dolayısiyle gerçekleşme sorunlarını ağırlaştırıcı etki yapmamak gibi bir ek avantajı da vardır. Silahlar kullanılmadıkça onların üretimi yararsız ve sistemin sürdürülebilmesi için boşa giden bir üretimdir. Öte yandan silahlar kullanıldığı sürece, hem diğer malları hem de insanları yok ederler. Böylesi bir sistemin etik değeri ve (insan ihtiyaçlarını karşılama bakımından) taşıdığı rasyonaliteyi değerlendirmeyi okuyucuya bırakıyoruz. AB, kuşkusuz bu bakımdan masum değildir. "1995'te dokuz AB ülkesi,

* Bu konu burada ayrıntılarıyla incelenmeyecek (Bu konu için bkz. Carchedi, 1991a, Bölüm 5).

dünyanın önde gelen 30 büyük konvansiyel silah ihracatçıları arasında yer alıyordu. Almanya, İngiltere, Fransa, Hollanda ve İtalya, sırasıyla dünyanın üçüncü, dördüncü, beşinci, yedinci ve sekizinci silah ihracatçısıydı" (Finardi vd., 1998, sf.1).

Sonuç olarak, birçok karşı-eğilime rağmen, bunalımların gelmesi önlenemez. Kapitalist sistem, çevrimsel olarak art arda gelen çöküş, bunalım, derlenip toparlanma ve canlılık dönemlerinden geçerek kendisini yeniden üretir. Ancak bunalımların etkisi, teknolojik bakımdan ilerlemiş (emperyalist blok) ülkelerin oluşturduğu blokta daha az hissedilirken, teknolojik bakımdan geri kalmış ülkelerde bu etki çok daha yıkıcıdır. Bölüm 4 ve 6'ya bir hazırlık olarak şunu da vurgulamakta yarar var. Teknolojik bakımdan ileri ülkeler, verimlilik artışı sağlayarak elde ettikleri ürünlerin giderek daha fazla bölümünü ihraç ederler. Böylece gerçekleşen değer, diğer ülkelerde üretilen değerdir. Bu durumda söz konusu ileri ülkeler, diğer ülkelerin yarattığı değere el koyma karşılığında bu ihracatla daha büyük bir OKO elde etmeyi başarırlar. Teknolojik açıdan geride kalan ülkeler ise ihracatlarını artırmak için devalüasyona başvurabilirler. Bu durumda da ürettikleri değerin bir kısmını elden çıkartmış olurlar.

Bu kesime son verirken birkaç noktaya daha değinelim. Birincisi, yukarıda yapılan çözümleme, iki sınıflı bir ekonomi modelini ve buna dayalı bir toplumu öngörüyor. Kuşkusuz, gerçek bir toplumda (ekonomide) ikiden daha fazla sınıf vardır (Bkz. Carchedi, 1975, 1977, 1983, 1987, 1989, 1990, 1991a). Başka bakımlardan çok önemli bu gerçek, yukarıda söylenenleri geçersiz kılmaz; çünkü diğer sınıfların el koydukları herhangi bir değere (böylece, satın alma gücüne), bu iki temel sınıf el koyamaz. Eğer toplam değer kitlesinin (daha küçük) bir kısmı, bu iki temel sınıf yerine onların dışındaki sınıflara giderse, orada değerin basit yeniden dağıtımı var demektir. Eğer diğer sınıflara giden bu pay ücretlerden karşılanırsa, işçi sınıfının azalan satın alma gücünün bir kısmı diğer sınıflara gitmiş, ancak gerçekleşme sorunu çözülmeden kalmış olur. Eğer bu pay kârlara giderse, o zaman da OKO düşer.

İkincisi GSMH (Gayri Safi Milli Hasıla) ve kâr oranlarıyla ilgili

veriler, değer kategorileri üzerinde biçimlenen bir bunalım kuramını doğrulamak ya da yanlışlamak için kullanılamazlar; çünkü bu veriler, değer kategorilerine denk düşen kategorilerle hesaplanmamışlardır. Ekonominin durumu, işsizlik, iflaslar ve satın alma gücündeki kitlesel yetersizlikler hakkında yargıda bulunmak için, kâr oranları ve GSMH ile ilgili resmi rakamların ötesinde daha güvenilir göstergelere ihtiyaç vardır.* Örneğin, bunalım dönemlerinde gelişmiş kapitalist ülkelerdeki işletmelerin yok olma oranlarındaki geniş dalgalanmaları ve aynı zamanda 1970'lerin başından itibaren, belirli dalgalanmalar gösterse de bir yükselme eğilimi ortaya koyan, uzun erimli yüksek işsizlik oranını gözleyebiliriz.

Üçüncüsü, değer boyutlarının gözardı edilmesi, bir toplumsal kategorinin geliri ya da GSMH'daki gelir payının onun tarafından üretilen değer gibi yorumlanmasına yol açar (buradaki değer yukarıda açıklanandan farklı olarak kullanım değerlerinin parasal ifadesidir). Gerçekte bir sınıf ya da toplumsal grup tarafından algılanan gelir, bu sınıfın (emek gücü de dahil) metalarının satışı aracılığıyla gerçekleşen değerle ölçülür. Bu, (yukarıda gösterildiği gibi) üretilen değerle (işçinin çalışmasıyla) ortaya çıkan şeyden farklıdır. İşçiler için bu fark, artı değer biçiminde ortaya çıkar. Kapitalistler içinse, onların ürünlerinde içerilmiş değer ile fiyat mekanizması aracılığıyla gerçekleşen değer arasındaki farktır.

Dördüncüsü, değerin uluslararası düzeyde (el konularak) yeniden paylaşımı yüzünden GSYİH (Gayri Safi Yurtiçi Hasıla) rakamları, belli bir ülkede üretilen değerin parasal ölçüsü olamaz. Bu rakamlar, yalnızca bu ulus tarafından gerçekleştirilen değeri ifade eder. Söz konusu el konulan değer, zayıf (bağımlı) ülkelerden güçlü (emperyalist) ülkelere doğru gider. Bunun sonucu olarak ekonomik bakımdan güçlü ülkelerde, yukarıda sözü edilen bir ekonominin durumunu ortaya koyan üç önemli gösterge (işsizlik, iflaslar ve satın

* Yine de kâr oranlarıyla ilgili resmi veriler, uygun biçimde ayıklanırsa kullanılabilir. Bkz. yukarıda 3.1, 3.2 ve 3.3'teki sayılar. Ayrıca Bkz. Moseley, 1986, 1988a, 1988b, 1989a, 1989b, 1989c. Moseley, ABD'deki resmi verilerden yola çıkarak kâr oranlarını değer kategorilerine göre yeniden hesaplamıştır. Ulaştığı sonuçlar, büyük oranda burada sunulanlara uygundur. Ayrıca işsizlikle ilgili sayıların da, işsizliğin gerçek boyutunu olduğundan düşük gösterdikleri anlaşılıyor.

alma gücündeki yetersizlik), bunalım ve durgunluk ölçeğini olduğundan küçük gösterir. Bu konular gelecek bölümde ele alınacak. Bu bölümün görevi, AT Antlaşması'nın 2. maddesinde dile getirilen hedeflerin, ne kadar hayal ürünü ve yanlış bir kavrayışın sonucu olduğunu göstermektir. 2. madde'nin önemi veri alındığında, AT Antlaşması (ve bunu izleyen diğerleri) sanal amaçların peşinde koşan pratik kurallar sistemine dönüşmektedir.

3.3 Uluslararası Fiyatlardan Para Bunalımlarına

Bölüm 2'de ortodoks teorinin uluslararası ticaretin açıklanmasında güvenilecek bir çerçeve olmadığını gördük. Bu bölümdeyse kapitalizmin temel gelişme yasalarını açıklayarak üretilen değerin gerçekleşmesi sırasında sermayenin karşılaştığı zorlukları ele aldık. Yukarıda söylenenlerden çıkan mantıksal sonuca göre, uluslararası ticaretin ana amacı ve onun içsel rasyonalitesi, sermaye için olası en yüksek kâr oranının, gerekirse yurt dışından sağlanma zorunluluğudur. Avrupa Birliği de dahil ekonomik ve ticari blokların oluşturulmasını, bu perspektifin ışığında ele almak gerekiyor.

Ayrıca kârını çoğaltmak için sermayenin sürekli hareket halinde olduğunu da gördük. Bu hareket isteğinin nedeni hem teknolojik yenilikler, yani sektör içindeki rekabet, hem de sektörler arası sermaye hareketleri, yani farklı sektörler arası rekabettir. Bu karşılıklı etkileşim içindeki ikili hareketten fiyatlar ortaya çıkar. Bu fiyatlar, teknolojik yeniliklere öncülük edenlerin lehine olup teknolojik bakımdan geride kalanları cezalandırıcı niteliktedir. Bir başka deyişle birinciler, ikincilerin elindeki artı değere el koyarlar. Bu kesimde ortaya konulan iddiaya göre, bu olayın aynısı ülkeler arasında da gerçekleşmektedir.

Bu durumda ilk görevimiz, metaların değişildiği fiyatlarının oluşumunu açıklamaktır. Bu, ilk olarak, ulusal fiyatlarla, ikinci olarak da uluslararası fiyatlarla ilgili bir değer kuramını gerekli kılıyor. Farklı ülkeler farklı ulusal paralara sahip olduklarına göre, bir döviz kurları kuramının oluşturulması gerekecektir. Bu bize uluslararası ticaretteki eşitsiz değişimi görme olanağını verecektir. Böylelikle de

teknolojik bakımdan ileri ülkelerin diğer ülkelerin elindeki değerlere nasıl el koydukları görülebilecektir. Söz konusu döviz kurları aracılığıyla teknolojik açıdan öncülük yapan ülkeler kârlarını maksimize ederler. Bu ülkelere bağımlı olan diğer ülkeler, eğer uluslararası ticarete katılmaya karar verirlerse, ellerindeki artı değerin bir kısmını onlara vermeyi kabul etmek zorundadırlar. Kuşkusuz bu ülkeler de kârlarını maksimize etmek isterler, ancak onlar bunu son derece olumsuz koşullarda yapmak zorundadırlar.

3.3.1 Uluslararası Fiyatlar

Fiyat oluşumuyla ilgili emek teorisinin temel elemanlarını göstermek için, tablo 3.5'teki gibi üç sektörlü bir ekonomi varsayalım.

Bu tablo ve sonraki tablolar, (yukarıda bölüm 3.1'de tanımlandığı gibi) ya değer terimleriyle ya da para terimleriyle okunabilir; çünkü birincisi ikincisinden çıkarılabilir.* Her sektör, yalnızca bir sermaye birimi yatıran, sabit sermaye (c) ile değişen sermaye (v) biçiminde bölünmüş olan bir sermaye tarafından temsil ediliyor. Böylece, her sermaye tarafından yatırılan toplam sermaye, her zaman 100'e denktir (yani c ve v oranlar olarak okunabilir). Her sektör için yalnızca bir sermaye varsayılması, sektörler içindeki sermayelerin çokluğunun kuramlaştırılmasını önlemez. Bu, yalnızca, fiyat rekabeti veri iken, bir sektördeki her sermayenin kendi üretim araçlarını ve emek gücünü (aynı değer için) aynı fiyattan, yani ortalama değerden satın alacağı ve kendi ürünlerini aynı fiyattan satacağı anlamına gelir. O zaman bu sektör, ya bir sermaye birimi ya da onun bir katı ile temsil edilir. Bu, gerçek duruma denk geldiğini kabul edebileceğimiz eğilimsel durumdur; çünkü bir gerçek hareket (fiyat rekabeti) üzerinde yer alır. Farklı girdi ve çıktı fiyatları, analizi geçersiz kılmayacak, yalnızca onu zenginleştirecektir.

Parasal ifadelerinden değer miktarlarını türetme yöntemi, bu bölümde yukarıda açıklandı (Bkz. Carchedi ve de Haan, 1996).

Tablo 3.5 Kâr oranlarının eşitlenmesi eğilimi

c + v + s = V	PrPr(C)	PrPr(C) - V	SOB	Çıktı	PrPr(O)
Sektör A	80c + 20v + 20 s = 120 V 120	0	4	100	1.2
Sektör B	90c + 10v + 10 s = 110 V 110	10	9	120	1.0
Sektör C	70c + 30v + 30 s = 130 V 130	-10	2.3	130	0.9
Toplam	240c + 60v + 60 s = 360 V 360				

Yukarıda belirtildiği gibi, c/v oranına, sermayenin organik bileşimi (SOB), (SOB, tablo 3.5'teki beşinci sütun), s/(c+v)'ye kâr oranı (tabloda gösterilmiyor) ve s/v'ye artı değer oranı (tabloda bu da gösterilmiyor) deniyor. Artı değer oranı, üretilen yeni değerin ne kadarına sermaye tarafından el konulduğunun ölçüsüdür. Belli bir artı değer oranı varsayıyoruz; örneğin %100, yani emeğin kendi emek gücünün değeri kadar artı değer ürettiğini varsayıyoruz. Artı değer oranının, üç sektörde de eşit olduğunu kabul ediyoruz, çünkü emeğin (oranın yüksek olduğu) bir sektörden (düşük olan) bir diğerine serbestçe hareket ettiğini varsayıyoruz. Yine, eşit artı değer oranı varsaymak için gerekçemiz var; çünkü bu hipotez gerçek bir hareket (emek hareketliliği) üzerine temelleniyor. Burada farklı oranlar olsa da analiz değişmeyecekti.

Toplam artı değer 60, toplam değer 360 ve üç sektörün tümü için ortalama kâr oranı (OKO), yani s/(c+v), 60/300= %20'dir. Eğer sermayeler sektörler arasında hareketliyse, yüksek kârlılıktakilere girmek için düşük kârlılıktaki sektörleri terk ederler. Dolayısıyla, eğilimsel olarak, her sektör OKO'nı realize eder. Bu varsayım da metodolojik olarak uygundur; çünkü kökleri gerçek bir harekette (sermaye sektörler arasında hareketlidir) yer alır. Böylece eğilimsel olarak, her sektörde realize edilen değer, girdilerin (c+v) ortalama değeri artı ortalama kâr oranına eşittir. Bu, bütün sermayeler için eşit olan, tablo 3.5'teki PrPr(C) ile gösterilen sermaye birimi başına *üretim fiyatıdır.**

"Üretim fiyatı" terimi, (bir ilk adım olarak) fiyatların belirlenmesini yalnızca üretim yanıyla düşünmemiz anlamına gelir. Talep, daha sonra düşünülecektir.

Üç eşitlik varsayılmaktadır: sektörler içinde fiyatların, hem sektörler içinde hem de sektörler arasında artı değer oranının ve hem sektörler içinde hem de sektörler arasında kâr oranının eşitliği. Bu, yalnızca bir özellik üzerinde odaklanmak için yapılmakta: bu özellik, metalarda içerilmiş bulunan değer ile eğer metalar üretim fiyatları üzerinden satılırsa onların satılmaları yoluyla realize edilecek değer arasındaki farktır. Bu, PrPr(C) –V sütunudur. Örneğin, sektör B, değeri V=110 olan 120 metalık bir çıktı (O) üretir, ancak üçünün kâr oranı eşitse, onları PrPr(C)=120'ye satar. 10'luk bir değere el koyar. Buna, aynı zamanda eşitsiz değişim de denir. Toplam el koyulan değer, üretilen değere eşit olmak zorunda olduğundan, PrPr(C)-V sütununun toplamı, sıfıra eşit olmalıdır. Son olarak, son sütun, çıktı birimi, PrPr(O) başına üretim fiyatını verir.

SOB ile tablo 3.5'teki kârlılık arasındaki ilişki, açıklanmalıdır. Teknolojik yenilikler, yatırılan sermaye birimi başına değişen sermayeyi azaltır ve sabit sermayeyi artırır (yani SOB'ni artırır). Sektörler içinde bu, bir verimlilik (yatırılan birim sermaye başına çıktı birimleri) artışı işareti olarak alınır. Yüksek verimlilik, fiyat eşitlenmesi (bkz. yukarıda Tablo 3.1 ve 3.2'deki örnekler) nedeniyle yüksek kârlılığa dönüşür. Sadece üretilen değerin gerçekleştirilebileceği akılda tutulursa teknolojik önderlerin daha yüksek kârları, teknolojik açıdan daha geri olanların düşük kârlarıyla dengelenir. Birinciler, ikincilerin artı değerine el koyar.

Ancak tablo 3.5, bir sektör içindeki üç farklı sermayeyi işaret etmiyor. Tersine, herbirisi bir sektörü temsil eden üç sermayeyi işaret ediyor. Bölüm 2'de öne sürüldüğü gibi, verimlilik farkları, sektörler arasında herhangi bir mantıklı yolla hesaplanamaz. Dolayısıyla, tablo 3.5'te sektör B'nin (yüksek SOB) daha üretken ve böylece sektör C'den (düşük SOB) daha kârlı olduğunu kabul etmek için hiçbir neden yok. Dolayısıyla, sektör B'nin önceki düzeye göre kendi verimliliğinde bir artışı varsaymadıkça, C'den B'ye doğru bir sermaye hareketini varsaymak için bir neden yok. Böylece yüksek çıktısını, aynı fiyattan satabilir. Toplumun toplam satın alma gücü veriliyken, fiyatlar, diğer sektörlerde bütün kâr oranlarının (eğilimsel olarak) eşitlendiği bir noktaya ulaşana kadar düşmek zorunda olacaktır (ve böylece diğer sektörler değer kaybedecektir). Bu, tablo 3.5'in arka-

sındaki birinci varsayımdır. İkincisi, talebin bütün sermayelerin bütün çıktılarını sattıkları ve ortalama kâr oranında realize ettikleri biçimde oluşması anlamında, talebin arza eşit olmasıdır.* Eğer talep arza eşit değilse, aynı zamanda *piyasa fiyatları* da denilen gerçek fiyatlar, bu eğilimsel fiyatlar, üretim fiyatları (yani bütün sermayelerin OKO'nı realize ettikleri fiyatlar) çevresinde dalgalanır.

Şimdi de teknolojik yenilikleri dahil edelim. V'nin üretilen (içerilmiş) değer, O'nun çıktı, VTR'nin eğilimsel olarak realize edilen değer ve VTR-V'nin eşitsiz değişim olduğu tablo 3.6'yı ele alalım.

Tablo 3.6, tablo 3.5'in bir uzantısı olup şimdi her sektör, üç sermaye tarafından temsil edilmektedir: mod üstü, mod ve mod altı sermayeler.** Tablo 3.5'ten farklı olan, şimdi ortalama kâr oranının, eğilimsel olarak yalnızca her sektör içindeki *mod verimlilikteki sermayeler,* mod teknik kullananlar ve dolayısıyla bu sektördeki ürünlerin büyük kütlesini üretenler tarafından realize edilmesidir. Bu, mantıksal olarak aşağıdaki üç noktadan türüyor. Birincisi, metodolojik olarak, sektörler içindeki bütün sermayelerin eğilimsel olarak aynı tekniği kullanması varsayımını kabul etmek gerekiyor; çünkü bu gerçek bir sürece, teknolojik rekabete dayanıyor. Bütün sermayelerin en yüksek kâr oranını hedeflemeleri veriliyse, hepsi en verimli tekniği hedefler. Bu, bize, ortak bir tekniğe doğru bir eğilim olduğunu kuramlaştırmaya izin verir. İkincisi, zamanın belli bir anında bir teknikler dizisi var olacak, dolayısıyla ortalama teknik en yüksek teknik olmayacaktır. Ya da, OKO, eğilimsel olarak, en yüksek verimlilikle değil, ortalama verimlilikle çalışan sermayeler tarafından realize edilir.*** Üçüncüsü, ortalama yerine mod kavramı seçildi;

D=S varsayımının net envanter çıktısına uygulanması için çıktının bir bölümünün envanter olarak düzenli bir temelde muhafaza edildiği hesaba katılmalıdır.

** Tablo 3.5, tablo 3.6'ya uzatılabilir; çünkü tablo 3.6, daha önceden (basitleştirilmiş biçimde) tablo 3.5'e sıkıştırılmıştı. Sunumla ilgili nedenlerle, ilk olarak tablo 3.5'in tartışılması ile başlamak tercih edildi.

*** Bu konu bir başka biçimde şöyle ortaya konulabilir: Eğer yalnızca yüksek verimlilikteki sermayeler kalacaksa, OKO kavramı, gelecekte üretilecek değeri ve böylece realize edilecek değeri göstermez. Ya da, sorun, hangi sermayelerin gelecekteki değerin ortalamasını realize edecekleri değildir. Tersine, işaret edilen sorun, bugün üretilmiş değer veri alındığında, hangi sermayelerin şimdi OKO'nı realize edeceğidir. Bu, başka türlü olamaz; çünkü biz gelecekteki değil, şimdiki fiyatları tespit etmek istiyoruz.

çünkü bu kavram sınırlı sayıda üreticinin metaların büyük bölümünü ürettikleri varolan durumu (oligopolistik rekabeti) daha iyi temsil ediyor. Bu üç noktadan şunlar çıkıyor: mod üstü ve mod altı sermayeler eğilimsel olarak ortalamadan daha yüksek ve daha düşük kâr oranları realize ederlerken, mod sermayeler, eğilimsel olarak ortalama kâr oranını realize ediyorlar.

Tablo 3.6 Teknolojik değişimden önceki üretim fiyatları

	Mod Altı	Mod	Mod Üstü
Sektör A	I	II	III
V	75c + 25v + 25s = 125V	80c + 20v + 20s = 120V	85c + 15v + 15s = 115V
Çıktı	90	100	110
VTR	108	120	132
VTR-V	-17	0	17
Sektör B	I	II	III
V	85c + 85v + 85s = 115V	90c + 10v + 10s = 110V	95c + 5v + 5s = 105V
Çıktı	50	60	70
VTR	100	120	140
VTR-V	-15	10	35
Sektör C	I	II	III
V	65c + 35v + 35s = 135V	70c + 30v + 30s = 130V	75c + 25v + 25s = 125V
Çıktı	120	130	140
VTR	110.8	120	129.2
VTR-V	-24.2	-10	4.2

Tablo 3.6'de üretilen toplam artı değer, s = 180 ve yatırılan toplam sermaye, (c+v)= 900'dür. Böylece ortalama kâr oranı, OKO= 180/900= %20'dir. Bütün mod sermayelerin (yani AII, BII ve CII sermayelerinin) realize ettikleri kâr oranı budur. Her mod sermayenin realize ettiği toplam değer, bu kâr oranının (yatırılan sermayelerin oransal bileşimini düşündüğümüz için toplam her zaman 100'e eşit olan) yatırılan sermayeye eklenmesiyle oluşur. Bu, yatırılan birim sermaye başına üretimin fiyatıdır. Birim fiyatlar, bu fiyatın mod çıktısına bölünmesiyle elde edilir. Bunlar, ortalama kârlılık koşullarında üretilen metaların fiyatlarıdır. Böylece, sektör A'nın birim fiyatı, 120/100=1.2, B'ninki 120/60=2 ve sektör C'ninki, 120/130=0.923'tir. Mod olmayan sermayeler, eğilimsel olarak, bu birim fiyat ile kendi üretim miktarları çarpımını realize ederler; dolayısıyla onların eğilimsel kâr oranları mod sermayelerinkinden verimlilik düzeyi ölçüsünde farklılaşır. Örneğin, sermaye AIII, VTR=1.2x110=132 ve böylece 132/100=%32'lik kâr oranı ile ortalamadan (%20) daha yüksek bir değer realize eder.

Burada da zımni varsayım, D=S'dir. Bu yeni bağlamda, bu durum, toplumsal talebin bütün metaların mod sermayeler tarafından realize edilen fiyattan satılması (eksi istenmeyen envanterler) anlamına gelir, yani böylece bu talep, bütün mod sermayelerin OKO'nı realize ettikleri bir taleptir.* Şimdi D=S varsayımını bir kenara bırakırsak, belli bir sektördeki mod sermayeler, OKO'dan daha yüksek bir kâr oranı realize edebilirken, bir başka sektördeki mod sermayeler OKO'dan daha düşük bir kâr oranı realize edebilirler. Bunlar, üretim fiyatlarının çevresinde dalgalanan piyasa fiyatlarıdır. Şimdi de TY'in uygulanmasını ve bunun kârlılık üzerindeki etkilerini (tablo 3.7) ele alalım.

Tablo 3.7, tablo 3.6'nın değiştirilmiş biçimidir. Tabloda sermaye BI (keyfi bir seçim) (c+v)=(85+15) 100 yatırır ve VTR=100 realize eder (yani 15'lik potansiyel kârı yitirir). Herhangi bir kâr elde etme-

* Yinelenirse, bu D=S kavramı ile neoklasik kavram arasındaki fark, bu kavramın, üretim, dağıtım ve tüketim arasındaki dengeye yönelmekten uzak olan krize ve işsizliğe yol açma eğilimindeki pazar dengesini vurgulamasıdır.

diği için, eğer rekabetçi konumunu iyileştirmek isterse, ya bir başka sektöre geçer ya da daha verimli teknolojiler uygular. Tablo 3.7, BI'nın bir mod teknoloji olan BII teknolojisini kullanmaya başladığı hipotezi üzerine oluşturulmuştur. Şimdi OKO düşerken BI'nın kâr oranı yükselir. Diğer bütün koşullar aynıyken, bu, diğer bütün sermayelerin kâr oranının düşeceği anlamına gelir (yani onların kârları düşer ya da onların kayıpları artar). Bunun nasıl olduğuna bakalım.

BI'nın sabit sermayesi yükselir ve değişen sermayesi ile artı değeri düşerse, toplam yatırılan sermaye 900'de kalırken toplam artı değer, 180'den 175' düşer. O zaman, fiyat mekanizması yoluyla yeniden dağıtılması için elde edilebilecek toplam değer, 1.075'dir. Bir an için tablo 3.8'e geçelim. OKO, %20'den daha az, 175/900= %19.44'tür. Üç mod sermaye tarafından eğilimsel olarak realize edilen değer, 119.44'dır (tablo 3.8'deki VTR (M)'ye bkz.). O zaman, ortalama verimlilik/ kârlılık koşullarında üretilen metaların değeri, A için 119.44/100=1,1944 (tablo 3.6'deki 1.2'den daha düşük), B için 119.44/60= 1.9907 (2'den daha düşük) ve C için 119.44/130= 0.9188 (0.923'ten daha düşük) olur (bkz. tablo 3.8'deki VTR/O). Bu VTR/O'ların her sektördeki toplam çıktı ile çarpılması (Tablo 3.8'in üçüncü sütunundaki gibi), her sektörde eğilimsel olarak realize edilen, düzeltilmemiş toplam değeri verir. Bu toplama düzeltilmemiş deniyor; çünkü eğer sektör toplamlarını eklersek 1.095 elde ederiz, oysa dağıtım için elde edilebilir değer, yalnızca 1.075'tir (tablo 3.7'deki dokuz Vs'nin toplamı). Yalnızca üretilen değer dağıtılabileceği için fiyatlar, düşmek zorundadır. Bütün metaların aynı biçimde daha az realize edildikleri varsayımı altında (bu varsayım bütün sektörlerde eşit bir OKO'nın sürdürülmesi için zorunludur) bir eşit dağıtım oranı, R (R=1.075/1.095=0.9817) uygulanmalıdır. Bu, işlem toplamı 1.075 olan tablo 3.8'in son sütununda yapılıyor.

Tablo 3.7 Teknolojik değişimden sonraki üretim fiyatları

	Mod Altı	Mod	Mod Üstü
Sektör A	I	II	III
V	75c + 25v + 25s = 125V	80c + 20v + 20s = 120V	85c + 15v + 15s = 115V
Çıktı	90	100	110
VTR	105.5	117	129
VTR-V	-19.5	-2.7	4
Sektör B	I	II	III
V	90c + 10v + 10s = 110V	90c + 10v + 10s = 110V	95c + 5v + 5s = 105V
Çıktı	60	60	70
VTR	117.3	117.3	136.8
VTR-V	7.3	7.3	31.8
Sektör CI	I	II	III
V	65c + 35v + 35s = 135V	70c + 30v + 30s = 130V	75c + 25v + 25s = 125V
Çıktı	120	130	140
VTR	108.2	117.3	126.3
VTR-V	-26.8	-12.7	1.3

Bir fiyatlar (VTR/O), şimdi A için 1.1944x0.9817=1.1725, B için 1.9907x 0.9817=1.9543 ve C için 0.9188x0.9817=0.9019 olur. Her sermayenin çıktısıyla bu fiyatların çarpımı tablo 3.7'deki sayıları verir. Her sermayenin VTR-V'sinin toplamı, sıfıra eşittir, yani bütün değer, yeni yeniden dağıtım yoluyla realize edilmiştir.*

Bu modelin dokuz önemli görünümü için bkz. Carchedi, 1991a, kesim 3.4.5.

Tablo 3.8 Dağıtım oranı uygulandıktan sonra eğilimsel olarak gerçekleşen değer (VTR)

	VTR(M)	VTR/Çıktı	Düzeltilmemiş toplam VTR	Düzeltilmiş toplam VTR
A	119.44	1.1944	1.1944 X 300 = 358.33	R X 358.33 = 351.665
B	119.44	1.9907	1.9907 X 190 = 378.23	R X 378.23 = 371.309
C	119.44	0.9188	0.9188 X 390 = 358.33	R X 358.33 = 351.665

Tablo 3.6 ile tablo 3.7'nin kıyaslanması, sermaye BI'in (teknolojik yenilikçinin), artı değer üretimine daha az katkıda bulunurken daha büyük kâr oranı realize ettiğini ortaya koyuyor. Diğer bütün sermayeler daha az kâr realize ederler. Sermaye BII ve sermaye BIII daha az realize ederler; çünkü BI'nın verimliliği artmıştır. A ve C sektörlerindeki sermayeler de daha az realize ederler, çünkü sektör B'deki satın alma gücü, bütün fazla üretimi emecek yeterlilikteyken üç sektördeki birim fiyatların düştüğü varsayılmaktadır. Bir başka deyişle, artı değerin A ve C sektörlerinden B sektörüne doğru yeniden dağıtımı söz konusudur.

Şimdi bu analizi, amacı değerin yeniden dağıtımını ya da uluslararası fiyatların oluşumunda varolan eşitsiz değişimi örneklemek olan tablo 3.9'daki gibi bir uluslararası sahneye taşıyalım. Burada iki ülkeyi, İtalya ve Fransa'yı alıyoruz. Varsayımlar, bazı küçük farklarla önceki tablolardakilerle aynı. Birincisi, sektör A ve sektör B, her iki ülkede de ortak iken sektör C yalnızca İtalya'da var ve sektör D de yalnızca Fransa'da var. Sonuç olarak, C ve D'deki farklı SOB, farklı verimlilik düzeylerini gösteremez. İkincisi, İtalya'daki A'nın (sermaye AII) mod üretkenliğinin Fransa'da ulaşılan en yüksek üretkenliğe (sermaye BIII'ninkine) eşit olduğunu varsayıyoruz. O zaman İtalya, A'da uluslararası liderdir ve OKO, İtalya'daki AII ve Fransa'daki AIII tarafından realize edilecektir. Fransa'nın B'deki mod üretkenliği (sermaye BII), İtalya'nın aynı sektördeki en yüksek üretkenliğine (AIII) eşit. Fransa, B'de uluslararası lider ve OKO, BII ve BIII tarafından realize ediliyor. Sonuç olarak İtalya'daki BII ser-

mayesi ile Fransa'daki AII sermayesi, ulusal ölçekte mod sermayeler olmalarına rağmen uluslararası ortalamadan daha küçük bir kâr oranı realize ediyorlar. Şimdi hesaba katılması gereken mod tekniklerin uluslararası düzeyidir.

Tablo 3.9'daki sayılar, önceki tablolardakine benzer bir yolla elde ediliyor. Bu tabloda toplam s=405, yatırılan toplam sermaye=1800 ve OKO= 405/1.800= %22.5. O zaman sermaye birimi başına mod sermaye tarafından belirlenen VTR 122.5 olacaktır. Çıktı birimi başına VTR, bu sayının mod çıktısına bölünmesiyle elde edilir. Örneğin, hem İtalya'daki AII ve hem Fransa'daki AIII için A, 122.5/100=1.225'dir. Değerin toplamı bu fiyatlar üzerinden realize edilirse 2.154 olacaktır. Gerçekte üretilen değer ise 2.205 olduğu için dağıtım oranı 2.205/2.154=1.0237'e eşit olarak uygulanmalıdır. Mod fiyatlarla bu oranın çarpımı bize düzeltilmiş fiyatları verir. Örneğin, 122.5x1.0237=125.4. O zaman bunlar, bütün sermayelerce elde edilen VTR'lerin hesaplanabileceği fiyatlardır. Son olarak, V'yi VTR'den çıkartırsak, fiyatların oluşumunda yer alan eşitsiz değişimi elde ederiz.

Yukarıdaki tartışma, değer terimleriyle yürütüldü. Ancak değer, para olarak ifade edilmek zorundadır. Dolayısıyla, her değer biriminin bir para birimine (ya da onun bir katına) denk düşmesi varsayımı koşullarında, yukarıdaki tablolar, para terimleriyle de okunabilir. Ancak tablo 3.9'da iki ülke bulunduğu için, burada iki döviz söz konusudur. Böylece uluslararası üretim ve dağıtım, bir paranın başkalarına çevrilmesi anlamına geliyor ve bu gerçek hareketin analizi de bir döviz kurları teorisi anlamına gelir. Bu, gelecek bölümün konusu olacak.

Tablo 3.9 Uluslararası üretim fiyatları

	İTALYA		
	I	II	III
Sektör A	Mod Altı	Mod	Mod Üstü
V	75c + 25v + 25s = 125V	80c + 20v + 20s = 120V	85c + 15v + 15s = 115V
Çıktı	90	100	110
VTR	112.85	125.4	137.92
VTR-V	-12.15	5.4	22.92
Sektör B	I	II	III
V	80c + 20v + 20s = 120V	85c + 15v + 15s = 115V	90c + 10v + 10s = 110V
Çıktı	50	55	60
VTR	104.48	114.93	125.4
VTR-V	-15.52	- 0.07	15.4
Sektör C	I	II	III
V	65c + 35v + 35s = 135V	70c + 30v + 30s = 130V	75c + 25v + 25s = 125V
Çıktı	50	60	70
VTR	104.48	125.4	146.27
VTR-V	-30.52	- 4.6	21.27
	FRANSA		
	I	II	III
	Mod Altı	Mod	Mod Üstü
Sektör A	I	II	III
V	70c + 30v + 30s = 130V	75c + 25v + 25s = 125V	80c + 20v + 20s = 120V
Çıktı	85	90	100
VTR	106.57	112.84	125.4
VTR-V	- 23.43	-12.16	5.4
Sektör B	I	II	III
V	85c + 15v + 15s = 115V	90c + 10v + 10s = 110V	95c + 5v + 5s = 105V
Çıktı	55	60	70
VTR	114.93	125.4	146.27
VTR-V	- 0.07	15.4	41.27
Sektör C	I	II	III
V	60c + 40v + 40s = 140V	65c + 35v + 35s = 135V	75c + 30v + 30s = 130V
Çıktı	120	130	140
VTR	115.73	125.4	135
VTR-V	- 24.27	- 9.6	5

3.3.2 Döviz Kurları ile İlgili Bir Değer Kuramı

Eğer bir ülkedeki sermaye verimliliğini artırırsa, üretilen değer azalırken birim sermaye başına düşen kullanım değeri niceliğinin arttığını görmüştük. Eğer bu sermaye ürünlerinin daha büyük bölümünü dış pazarlara satarsa, daha fazla miktarda yabancı paraya el koymuş, böylelikle ulusal paraya dönüştürüldüğünde daha yüksek bir kâr oranı elde etmiş olur.* Yenilikçi sermaye, daha az uluslararası değer üretilmesine yol açsa da kendi kâr oranını artırır. Böylece gerçekleştirme zorluklarının ortaya çıkmasına katkıda bulunur. İhraç metaları aracılığıyla bu sermaye, söz konusu gerçekleştirme zorluklarını da dışarıya ihraç etmiş olur. Aynı ülkede bulunan diğer sermayeler, ister istemez onu izlemeye başlarlar. Bu süreç sınırlı olduğu sürece, döviz kurları etkilenmez. Ancak bu ülkedeki bir ya da birkaç sektör sürekli ve genelleşmiş bir verimlilik artışı elde ederse, yabancı ülkeler bu ülkenin parasına giderek daha fazla talepte bulunmaya başlarlar. Böylece yukarıya doğru bir baskı oluşur ve bu ülkenin parası değerlenmeye başlar.** Döviz kuru, yabancı paranın bir birimi ile değişilen ulusal para olarak tanımlandığında, döviz kurunda bir düşme var demektir.*** Artan verimlilik yoluyla ulusla-

Kuşkusuz fonlar yabancı paralar cinsinden tutulabilir, ancak burada bu noktayı gözardı edeceğiz; çünkü bu, tartışmayı etkileyen bir konu değil.

Devalüasyon ve revalüasyon, sabit bir döviz kurları sistemi bağlamında kullanılırken, paranın değer yitimi ve değerlenmesi esnek kurlar sisteminde kullanılan deyimlerdir. Bundan sonra, tersi belirtilmedikçe, esnek kurlar sistemi göz önünde tutulacak.

*** Bu, doğrudan fiyatlandırmadır. İngiliz konvansiyonunda, yani dolaylı fiyatlandırmada ise, döviz kuru, yabancı paranın bir birim ulusal paraya değiştirilme oranı olarak tanımlanır. Burada döviz kurlarının oluşumunu çözümleme olanağımız yok. Yine de şu kadarını söyleyelim. Piyasa fiyatları, üretim fiyatları yönünde oluşmaya eğilimlidir, yani fiyatlar, sermayenin ortalama bir verimlilikle ortalama kâr oranlarını gerçekleştirecek yönde davranmasıyla oluşur. Aynı biçimde, uluslararası sermayenin dolaşımı yeterli ölçüde serbest olduğu sürece, uluslararası piyasa fiyatları, uluslararası üretim fiyatları yönünde, yani uluslararası ortalama kâr oranlarını gerçekleştirecek yönde, üreticilerin dünya ölçeğinde ortalama verimliliğe ulaştıkları noktada oluşur (Bkz. Carchedi, 1991a, Bölüm 7, ve Carchedi, 1991b). Aynı eserlerde, *eğilimsel döviz kuru* kavramı kullanılmıştır. Bu kur, uluslararası bir para cinsinden ifade edilen uluslararası üretim fiyatlarını ulusal para

rarası değere daha fazla el konulmasından yalnızca yenilikçi ihracatçılar yararlanırken, bu ülkenin parasını elinde bulunduranların hepsi, bu parayı ister üretken biçimde ister mali ya da spekülatif amaçlarla kullanıyor olsunlar, söz konusu paranın değerlenmesinden yararlanırlar.

Bölüm 2'de tartışıldığı gibi verimlilik farkları arasındaki karşılaştırma, yalnızca aynı sektör içindeyse anlamlıdır. Değişik sektörler arasında yapılan bu tür bir karşılaştırmanın hiçbir anlamı yoktur. Dolayısıyla verimlilikle ilgili çok-sektörlü bir gösterge oluşturmanın ve bunu döviz kurlarıyla ilintilendirmenin olanağı yoktur. Yine de sektörler içindeki verimlilik farklarının zaman içindeki değişimleriyle döviz kurları arasında bir bağlantı kurulabilir. (Farklı ekonomik yapıları ve döviz kurlarıyla ele alınan farklı ülkelerin bulunduğu) bir durum başlangıç noktası olarak alındığında, herhangi bir ülkenin herhangi bir sektöründeki bir verimlilik artışı, o ülkenin parasının değerlenmesi ya da revalüe olmasına yol açabilir. Döviz kurları üzerinde belirleyici etkiyi sağlayan ise, bütün sektörlerdeki verimlilik değişikliklerinin toplam etkisidir. Dolayısıyla değerlenme yönündeki baskı, herhangi bir sektörde teknolojik liderliğin sağladığı kazanımlarla ve bu liderliğin sağlandığı sektörlerin sayısıyla doğrudan orantılıdır. Teknolojik gerilik durumundaysa, bunun tersi geçerlidir.

Bu teknolojik liderlik kavramını, henüz yeterince açıklığa kavuşturmadık. Bir ekonomide, sermaye birikimi ve dolayısıyla uluslararası ticaret bakımından taşıdıkları stratejik öneme göre sektörler arasında bir hiyerarşi vardır. Bir *ülke*:

> eğer belirli bir sektördeki ortalama verimlilik diğer ülkelerdekinden yüksekse, yalnızca bir sektörde; ve

---

cinsinden üretim fiyatlarına dönüştüren kurdur; böylece ortalama verimlilikle çalışan sermayeler ortalama kâr oranlarına tekabül eden uluslararası değer miktarını kendi ulusal paraları cinsinden, eğilimsel olarak gerçekleştirirler. Gerçek döviz kurları, eğilimsel kurlar olmaya yatkındır. Bu teori, döviz kurlarını verimlilikle ve böylece ticaretle ilişkilendirir. Spekülatif hareketler, önünde sonunda, aşağıdaki bölümde tartışılacağı gibi bu temel faktörler tarafından belirlenir.

eğer teknolojik bakımdan en önemli yüksek teknoloji ve yeniliklerin bulunduğu (örneğin, Bölüm 4, Kesim 2'de ele alınan yüksek teknolojiyle üretilen ürünler) birkaç sektöre öncülük ediyorsa, birden fazla sektörde *teknolojik öncü* olarak tanımlanır.

Şimdi iki özgül kategoriyi, ithalatçıları ve ihracatçıları ele alalım. Ulusal paranın değerlenmesinin ardından (yalnızca yenilikçi olanlar değil) bütün ihracatçılar, ihraç ettikleri her birim ürün için para biçiminde uluslararası değere daha fazla el koyarlar.* Değerlenmeden sonra bütün ithalatçılar, yabancı paraları, dolayısıyla yabancı malları satın almak için daha az ulusal paraya ihtiyaç duyarlar. Bu durumda da yabancı değere el koyma artar.** Değerlenme, hem ihracat hem de ithalat miktarları üzerinde etkili olur. Daha pahalı ulusal para, (yabancı para cinsinden ithal malı fiyatlarının değişmeden kaldığını kabul edersek) ithalatı özendirir. Bu durumda (yabancı para biçiminde, dolayısıyla ithalatçıların kârı biçiminde) el konulan uluslararası değer payı artar. Öte yandan ihracat (yabancı ithalatçılar aynı miktar ulusal parayı, dolayısıyla bu parayla fiyatlandırılan malları satın almak için daha fazla yabancı paraya ihtiyaç duydukları için), caydırılmış olur. Bu durumda, el konulan uluslararası değer düşer, gerçekleştirme zorlukları artar ve kârlılık düzeyi düşer. Yukarıda söylenenler, eğilimler ve karşı eğilimler biçiminde anlatılabilir.

Bir ülkenin yenilikçi ihracatçılarının ihracat sektörlerinde sağladıkları teknolojik ilerleme ve bununla birlikte gündeme gelen daha yüksek verimlilik ve işten çıkarmaların artması, üretilen (artı) değer kitlesinde bir düşüşe yol açar. Böylece bu ülke parası değer kazanırken, hem kârlılık hem de gerçekleştirmeyle ilgili sorunlar artar. Kârlılıkla ilgili ortaya çıkan bunalıma karşılık olarak bir *eğilim*

* Alman ihracatını, x'i, örnek alalım. Döviz kurları, 1 DM =1Dolar olsun. Varsayalım ki 1x =1DM =1Dolar. Değerlenmeden sonra 1 birim = 1DM =2Dolar. 1x'i ihraç ederek Alman ihracatçılar, 1 yerine 2 Dolar kazanırlar.

Alman ithalatçıların Amerikan mallarını, y'yi, ithal ettiklerini varsayalım. Varsayalım ki 1y =1Dolar =1DM. Değerlenmeden sonra 1y =1Dolar =½DM olur. 1y ithalat yaparak Alman ithalatçılar, ½ DM tasarruf ederler.

ortaya çıkar. Uluslararası değer kitlesinin azalan kitlesinin görece daha büyük bir kısmına, bu ülkenin hem ihracatçıları (ihraç edilen her meta için daha fazla yabancı para alınır), hem de ithalatçıları (ithal edilen her meta için daha az ulusal para harcanır) tarafından el konulur. *Karşı eğilim* ise, daha az ihracat ve böylece gerçekleştirmeyle ilgili zorlukları dış ülkelere kaydırma imkanlarının azalması dolayısıyla uluslararası değere daha fazla el konulmasını sınırlamak yönündedir. Teknolojik yenilikler üretilen değer miktarını azaltırken, değerlenmenin böyle bir etkisi yoktur. O, yalnızca azalan niceliği yeniden bölüştürür.

Teknolojide geri kalanlar, hangi stratejilere başvurabilir? Onlar da verimliliklerini artırmaya çalışabilirler. Bu durumda, genel durumun kötüleşmesine (düşük uluslarası değer üretimi) bir katkı sağlarken, kendi ekonomik durumlarını (değere el koymayı) iyileştirebilirler. Eğer yüksek verimlilik sağlanamaz ve teknolojik önderlerin değerlenmesi ülkenin ihracatını artırarak teknolojik geriliğin üstesinden gelmeye yeterli olmazsa, geriye kalan seçenek ulusal paranın değersizleşmesidir. Burada da etkiler, eğilimsel terimlerle çözümlenebilir. *Eğilim*, değer yitimi, yani uluslararası değer kitlesinin daha küçük bir niceliğine oranla daha küçük bir değer payını gerçekleştirme zorunluluğu nedeniyle kârlılık sorununun daha da kötüleşmesi yönündedir. Bu, ihracatçılar (ihracatçılar, ulusal parayla yapılan her birim ihracat için daha az yabancı para/değer alırlar) ve ithalatçılar (yabancı parayla yapılan her birim ithalat için daha fazla ulusal paradan/değerden vazgeçmek zorundadırlar) için olduğu kadar, ulusal parayı elinde bulunduran herkes için geçerlidir. *Karşı eğilim* ise, değersizleşme sonrası artan ihracat nedeniyle uğranılan değer kaybının azalması yönündedir; çünkü böylesi bir kayıp, eğer hiç ihracat (satış) olmazsa ortaya çıkacak olandan daha küçük bir kayıptır. Daha fazla ihracat, daha fazla değer kaybı demektir. Ancak hiç ihracat olmaması durumunda ortaya çıkacak potansiyel kayıp ile bu kayıp arasındaki fark da daha küçük olacaktır. Sistemin işleyişi bakımından, eğilim ile karşı-eğilim arasında bir ayrım yapmak oldukça önemli.

Sistemin dinamiğini açıklayan, eğilimdir. (Yenilikçi ihracatçılar ve onların aracılığıyla bütün ihracatçılar ve ithalatçılarıyla birlikte) yenilikçi ülke, artan verimlilik nedeniyle daha fazla uluslararası değere el koyarak, yani kârlılıkla ilgili ortaya çıkan zorlukları yurtdışına aktararak ödüllendirilir. Teknolojik bakımdan geride kalan ülkeyse, değer yitimi ve böylelikle kârlılık bunalımıyla karşı karşıya bırakılarak cezalandırılır. Bu hareket, karşı-eğilim tarafından kontrol edilir: teknolojik öncüler için ihracatın ve böylelikle uluslararası değere el koymanın azalması, gerçekleştirmeyle ilgili yaşanan zorlukları ihraç etme olanaklarını da azaltır. Teknolojik bakımdan geri olanlar içinse, ihracat artar ve böylelikle kârlılık (ve gerçekleştirme) bunalımları azalır. Döviz kurlarının işleyişi, özgül niteliklerine rağmen, yalnızca teknolojik öncüleri ödüllendirmenin *eğilimsel* bir başka yoludur. Bu, uluslararası kapitalist ortamda teknolojik yarışta geride kalanların aleyhine olarak gerçekleşir.*

Ortodoks iktisat, değer konusunu gözardı eder. O, yalnızca değerlenme durumunda ithalatçıların daha büyük kârlarını ve ihracatçıların daha düşük kârlarını, ya da değersizleşme durumunda ithalatçıların daha düşük kârlarını ve ihracatçıların daha büyük kârlarını görür.** Hem ulusal paranın değerlenmesini izleyen değere el konmasını, hem de değersizleşmeyi izleyen değerin elden çıkarılmasını görmez. Ayrıca ortodoks iktisat, değerin yeniden paylaşımını ulusal paranın değerlenmesi ya da değer yitirmesi olgusunun kökünde yatan uluslararası değer üretiminin azalması bağlamında ele almaz. İstikrarlı döviz kurlarının bir dengenin oluşmasına yardımcı olacağına inanır. Oysa istikrarlı kurlar, azalan değer niceliğinin yeniden bölüşümünü gizler. Benzer biçimde değersizleşme ve değerlenme, ödemeler dengesinin düzeltilmesi yönünde de işleyebilir. Ancak

* Teknolojik yenilik, sektör içi kapitalist rekabetin özüdür. Dolayısıyla ulusal paranın değersizleşmesi yoluyla rekabet etmekten çok daha etkili biçimde yabancı piyasalara nüfuz etmeyi sağlar. Örneğin, *Financial Times*'ın 1 Kasım 1995 sayısında bildirildiğine göre, 1987 ile 1994 yılları arasında İtalya'nın AB pazar payı, liretin yüksek oranlı devalüasyonuna rağmen yüzde 13.22'den 12.28'e düştü.

** İthal ikamesi ile uğraşanların sahip oldukları avantajı burada göz önünde bulundurmuyorum; çünkü bu konu elinizdeki kitabın ilgi alanına girmiyor.

bu, ne eşit değişim, ne de dengeye doğru bir eğilim anlamına gelir. İster ulusal isterse de uluslararası düzeyde ortaya çıkacak istikrarlı fiyatlar da, ödemeler dengesinde sağlanan denge de gelmekte olan bunalımları önlemeye yetmez. Belki de en önemlisi şudur: ortodoks iktisat, nasıl bunalımları ve böylelikle uluslarası değerin küçülen niceliğinin yeniden bölüşümünü görmüyorsa, bunun bedelinin uluslarası işçi kitleleri tarafından ödeneceğini görmezden geliyor. Şimdi bunun nasıl yapıldığına bakalım.

Yukarıda teknolojik bakımdan geri olanların daha üstün teknolojiler aracılığıyla el koyamadıkları uluslararası değere el koymak için ulusal parayı değersizleştirme yoluna gittiklerini vurgulamıştık. Bu, birbirleriyle yarışan sermayeler arasındaki ilişkiyle ilgili bir konu. Ancak teknolojik bakımdan geri olanların aynı hedefe ulaşmak için başvuracakları bir yol daha var. Bu yol, sermaye ile emek arasındaki ilişkiyle ilgili. Teknolojik bakımdan geri olanlar, kendi işçilerini daha uzun süre ve/veya daha yoğun biçimde çalışmaya zorlayabilirler. Böylece hem daha fazla (artı) değer hem de daha fazla kullanım değeri üretmeyi sağlayabilirler. Sonuç, mutlak artı değer oranında bir artıştır. Ancak iş günü, dolayısıyla çalışanların fiziksel dayanıklılıkları sınırlıdır. Üstelik işçiler, yüksek artı değer oranlarına karşı direnebilirler. O zaman enflasyon yoluyla, yani ücret mallarının fiyatında parasal ücretlerdeki olası artıştan daha hızlı bir artış sağlanarak, reel ücretler düşürülmelidir. Ancak daha düşük uluslararası fiyatlarla telafi edilmedikçe ulusal para cinsinden daha yüksek fiyatlar, ihracatı engeller. Bu nedenle ulusal paranın değersizleşmesi gündeme gelir. Bu açıklamada da, teknolojik bakımdan geri olan ülkeler, enflasyon sonucunda ortaya çıkan yabancı pazarlardaki kayıplarını önlemeye ve kârlılık yitimine karşı koymaya çalıştıkları sürece, ülke paraları değer yitirmeye yönelir. Bu yolla yabancı pazar ve uluslararası değerle ilgili kayıplar kontrol altına alınabilir, ancak söz konusu ülkenin işçilerinin durumu kesin olarak kötüleşir.

Bu sonuç, ulusal paranın değer yitirmesinin enflasyonu hızlandırması ile daha da güç kazanır. Değersizleşme aracılığıyla ulusal

parayla yapılan ithalat fiyatları artar, böylece ithalatçıların kârları düşer. Eğer olanaklı ise ithalatçılar bu fiyat artışlarını artırarak ülke içindeki alıcılara yansıtırlar. Eğer üretim araçları ithal edilirse, yüksek girdi fiyatları gelecek üretim dönemindeki kârları düşürür. Sermayeler, reel ücretleri düşürerek eski kârlılık düzeylerini elde etmeye çalışırlar. Eğer ithal edilen ürünler ücret malları ise bu malların yüksek fiyatları kârları artırırken işçinin satın alma gücünü (ücretleri) düşürür. Sonuç, kitlelerin artan yoksulluğuyla birlikte her türden toplumsal gerginlik ve sorunların çoğalmasıdır. Bu süreç uzun süre devam ederse, sonunda bir ülke değersiz bir ulusal parayla başbaşa kalabilir. Bu, 1970'lerde ve 1980'lerde birçok Latin Amerika ülkesinin başına gelen durumdur. Teknolojik gerilik, enflasyon ve ulusal paranın değersizleşmesi birleştiğinde bu ülkelerde iyi bilinen inanılmaz yoksulluk koşulları ortaya çıkar. O zaman da (neoliberal ideolojinin işçileri daha fazla kemer sıkmanın kendi yararlarına olacağına ikna edemediği koşullarda) bu koşulları işçilere kabul ettirmek için sık sık askeri diktatörlükler ve otoriter rejimlere gerek duyulur. Kitlelerin yaşam düzeylerinin kötüleşmesinin belirtisi olarak bunalımlar birçok biçimde ortaya çıkarlar. Gelecek kesimde ele alınacak olan parasal bunalımlar örneğiyle bu kötü mekanizmanın nasıl işlediği gösterilecek.

Bu kesimi sonlandırmadan önce iki özgül konuyu vurgulamakta yarar var. Birincisi, yukarıda yapılan çözümlemede, aşağı yukarı bütün ülkelerin teknolojik bakımdan birbiriyle rekabet edebilecekleri kabul edildi. Bu, yalnızca yaklaşık bir tahmindir. İlerideki bölümlerde, kapitalist dünyanın iki blok biçiminde, (gelişmiş ile azgelişmiş ülkeler olarak da adlandırılan)* egemen ve başat ülkeler ile boyun eğen ya da bağımlı ülkeler biçiminde bölündüğünü göre-

Bu terimlerin kullanılmasıyla söz konusu azgelişmiş ülkelerin henüz gelişmedikleri, ancak sonuçta gelişmiş ülkelerin bulundukları noktaya er geç ulaşacakları varsayımı örtük olarak öne sürülmektedir. Burada biz buna karşı çıkıyoruz. Ne var ki bu sakıncasına karşın bu terimler şu kayıtlarla kullanılabilir: (a) başat blokun varlığı nedeniyle azgelişmişlik varlığını sürdürüyor; (b) bütün ülkelerin (aynı gelişmişlik düzeyine ulaşmak şöyle dursun) aynı rekabet kapasitesine ulaşmaları söz konusu değildir.

ceğiz. Bağımlı blokun karakteristik özelliği, daha verimli teknolojileri uygulamaya başlayabilmesi, ancak buna rağmen başat blokun yüksek teknolojilerinin bir adım gerisinde kalmayı sürdürmeleridir. Başat ülkelere göre bağımlı ülkelerdeki düşük verimliliğin sürmesi nedeniyle değer aktarımı, kapitalist dünyanın kalıcı bir özelliğidir. Aşağıda Bölüm 4'te bu özellik ayrıntılarıyla tartışılacak.

İkincisi, paraları uluslararası para özelliğine sahip olan ülkeler çok özel bir ayrıcalıktan, senyorajdan (seigniorage) yararlanırlar. Senyoraj, hiçbir zati değeri olmayan bir kağıt parayla gerçek değer için ödemeler yapma olanağıdır. Bu da değere el koymanın bir başka biçimidir. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemden başlayarak bu rolü ABD doları oynuyor. ABD, kağıt para basan bir merkez bankası gibi elde ettiği bu ayrıcalıktan son derece memnun. Kendi bastığı para ile yabancı metaları satın alıyor. Böylece uluslararası değerin önemli bir kısmına el koyuyor. Kuşkusuz bu ayrıcalığın belli sınırları var. Daha fazla dolar basılması, doların satın alma gücünü düşürür.* Aynı zamanda yabancıların onu rezerv para ve bir ödeme aracı olarak ellerinde bulundurma isteklerini de azaltır. Bu, doların uluslararası para olarak konumunu ve böylece senyoraj konumundan gelen kazanç olanaklarını aşındırır. Ayrıca para basma, enflasyona da yol açabilir. Bu, değersizleşmeye yol açabilir ve uluslararası para olarak doların konumunu daha fazla aşındırır.** Bu, nasıl ortaya çıktı?

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, ABD'nin mutlak ekonomik üstünlüğü döneminde, hem Birinci hem de Üçüncü Dünya ülkeleri, yalnızca kendilerine dolar verilmesine karşı çıkmamakla kalmadılar, özellikle dolara talip de oldular. ABD doları, hem büyük altın rezervine dayandığı hem de ucuz ve nitelikli ABD mallarını satın almayı sağladığı için isteniyordu. Bu, olağandı; çünkü o dönem ABD ekonomisi yıpranmamıştı ve çok daha verimliydi. Bu nedenle dolar 'altın gibiydi'. 1944'te Bretton Woods'ta, dolara sabit altın de-

* Gömüleme ve tasarruf, konuyu uzatmamak için burada ele alınmayacak.

Böylece ABD'nin devasa bütçe açığı, aynı zamanda senyoraj aracılığıyla uluslararası değere büyük çapta el konmasını da temsil eder. Bu nedenle ABD bütçe açığı, bir ekonomik sıkıntı işaretiyken, yani ABD'deki verimliliğin görece düşüşünü ortaya koyarken, aynı zamanda ABD ekonomisinin yararına bir gelişmedir de.

ğerinin verildiği ve buna bağlı olarak başka ülke paralarının onunla değişilebileceği sabit bir döviz kurları sisteminin onaylandığı bir uluslararası para sisteminin kabul edilmesi bu durumu yansıtır. Ne var ki bu sistem, yalnızca ABD'nin teknolojik üstünlüğü devam ettiği sürece sorunsuz biçimde işleyebilirdi. Bir kez ABD mutlak rekabet üstünlüğünü yitirince, sabit döviz kurları sistemi çatlamaya başladı. Bir yandan Bretton Woods sistemi tarafından doların devalüe edilmesine izin verilmiyordu; çünkü doların değersizleşmesi, onun uluslararası para olma rolünü ve senyorajını aşındıracaktı. Öte yandan, ABD'nin uluslararası rekabet gücünü desteklemek için devalüasyon gerekli bir destekti (1950'de ABD'nin dünyadaki sanayi üretimi içindeki payı yüzde 47.8, Japonya'nın payı 1.6 iken, 1985'te ise bu oranlar, sırasıyla yüzde 39.3 ve yüzde 11.5 idi).

ABD, zorlu bir ikileme düşmüştü. Çözüm, doların 'yumuşak inişi'nde, yani uluslararası güveni sarsınamak için doların devalüasyonunu yavaş yavaş sağlamakta bulundu. Ancak bu, döviz kurlarında sabit kurdan esnek kura geçilmesi ve doların altına dönüşebilirliğinin askıya alınması anlamına geliyordu. Bu, 1971'de gerçekleşti ve doların uluslararası para konumunu aşındırdı. O zaman iki uluslararası para doların rakibi olarak öne çıkmaya başladı: euro ve yen. Bugün dolar henüz senyoraj konumunu yitirmedi; ancak onun ayrıcalıklı konumu artan bir tehdit altında.* Bölüm 5'te bu konuya yeniden döneceğiz.

3.3.3 Para Bunalımları, Euro ve Bağımlı Blok

Uluslararası para bunalımlarını çözümleyecek çerçeveye yukarıda kabaca değindik. Bu kitabı ilgilendirdiği kadarıyla yalnızca iki nedenden söz edilecek. Bunların ilki, merkezdeki egemen ülkeler arasındaki ilişkilerle ilgili. Burada üç temel nokta var. Birincisi, ABD dışında tutulan devasa ölçülerde dolar var. Dolara bağlı senyo-

*'Döviz piyasalarında dolar, şu ya da bu biçimde işlemlerin yaklaşık yüzde 85'ini gerçekleştirmek için kullanılıyor. Çoğu kez Meksika pesosunun İngiliz sterlinine çevrilmesinin tek yolu pesonun önce dolara, ardından sterline çevrilmesidir (*Financial Times*, 9 Mart 1995).

raj ABD'ye bütçe açıklarını, gerçek metaları satın almasına elverecek para basma yöntemiyle kapatma olanağını veriyor (1985'ten beri ABD, dünyanın en borçlu ülkesi durumunda). Büyük cari açıklar, yani diğer ülkelerin yarattığı değerlere büyük oranlarda el konması, çok büyük miktarda doların yabancı yatırımcıların elinde olduğu anlamına geliyor. İkincisi, dolar başat konumunu yitirdikçe rezerv para ve bir uluslararası ödeme aracı olarak daha az talep ediliyor. Diğer ülkelerin paralarının değerini belirlemek için dolara daha az gerek duyuldukça, onun değersizleşmesi artıyor ve spekülasyonlara daha açık hale geliyor.* Ancak, bu da üçüncü nokta oluyor, bugün dolar yine de dünyada uluslararası işlemlerde kullanılan en önemli para ve rezerv para olma konumunu sürdürüyor. Dolayısıyla ona karşı herhangi bir spekülatif saldırı, dünya ekonomisinde etkisi büyüyecek bir yankı yaratacaktır.

Euronun ortaya çıkması, uluslararası para sistemini çok daha istikrarsız hale getirebilir. Bu koşullarda euro, doların gerçek rakibi konumuna gelecek (Bkz.aşağıda Bölüm 4 ve 5) ve böylece senyoraj talep edecektir. Euronun yeni rolü, doları daha da zayıflatacak ve uluslararası spekülatörlerin dolara karşı manevra alanları daha da genişleyecektir. Aynı zamanda dolar için yukarıda söylenenler (mutlak başatlığa erişmediği sürece) euro için de söylenebilecektir. (Gerçi bu şimdilik aşırı bir iddiadır ama) ileride euroya karşı yapılan spekülasyonlar, uluslararası para sisteminin bütününde yankılanabilecektir. Yine de euronun uluslararası para piyasalarını istikrarlı kılabilmesinin bir yolu var. Euro, Ekonomik ve Parasal Birlik (EPB)'ne üye ülkelerin ulusal paralarının yerini alıyor. Dolayısıyla EPB içindeki olası para bunalımlarını otomatik olarak yok ediyor. Örneğin, EPB'den önce doların büyük oranlarda satışı (güvenilir bir para olan) Alman markında bir değerlenmeye yol açıyordu. Buysa Avrupa Para Sistemi (APS) içinde ister istemez gerilimlere

* Diğer güçlü ulusal paralar, doları desteklemek için baskı altında kalabilirler; böylece dolar değer yitirdiğinde uluslararası satın alma güçlerinde kayıplar olur: "Bu destekleme, BoJ (Japon Merkez Bankası)'a küçük bir servete mal oldu. Geçen yazdan bu yana bankanın -çoğu dolar olan - yabancı döviz rezervleri, 14 milyar dolar artarak 125 milyar dolara yükseldi. O zamanda bu yana doların değeri ortalama % 10 düştü. BoJ'un kaybı da bu oranda büyük." (*Financial Times*, 9 Mart 1995).

neden oluyordu (Bkz. gelecek bölüm). Ya da bir başka örnek verelim. İtalyan liretine ya İngiliz sterlinine yönelik spekülatif saldırılar APS içinde 1992'de bir bunalıma yol açmıştı. Bu türden bunalımlar, artık olanaksız. Ancak euronun bu avantajı, ABD ile AB arasında gündeme gelebilecek daha da genişlemiş yeni uluslararası para bunalımları olasılığını ortadan kaldırmıyor.

Uluslararası para bunalımlarının ikinci nedeni, merkezdeki egemen ülkeler ile bağımlı ülkeler arasındaki ilişkiyle ilgilidir.* Bunalım ve çöküş dönemlerinde üretken alanda kârlı yatırım olanakları bulamayan (Bkz. yukarıda Kesim 3.2) para sermaye, borsayı bir çıkış yolu olarak seçer. Daha fazla sermaye borsaya yönelir, borsa fiyatları yükselir ve hayali bir sermaye yaratılır. Bu, aşırı coşkulu ve yüksek borsa fiyatlarının bir ekonomik tıkanıklığı nasıl gizlediğini ve birdenbire bir borsa bunalımına yol açtığını açıklıyor.Sermayenin uluslararasılaşmasının artması ve yeni telekomünikasyon teknolojilerinin benimsenmesiyle birlikte bugün çok büyük ölçekte sermaye, mümkün olan en yüksek kâr oranının peşinde, tüm dünya borsalarında serseri mayın gibi sürekli dolaşmaktadır.

Döviz kurlarında kur farkları çok küçük olsa bile yolunu şaşırmış paraların boyutlarının olağanüstü olması nedeniyle, borsalarda ve tüm dünyadaki para piyasalarında bir gecede büyük kârlar (ve büyük kayıplar) ortaya çıkabilmektedir. Geniş çaplı bu sermaye hareketleri, döviz kurlarında geniş dalgalanmalara neden olmaktadır. Bu olgu, para bunalımlarının yeni bir öğesi olarak mali yayınlarda bol bol yer almaktadır: "Küresel yatırımcılar, bilgisayarın tuşuna yapılan bir tıklamayla giderek artan oranlarda bir ülkeden bir başkasına hızla geçer oldular... Her gün 1 trilyon dolardan daha fazla para yabancı piyasalarda kendisine bir yurt arıyor. Çok küçük bir oynama ya da sapma, bir vahşete davetiye çıkarabilir" (*Business Week*, 16 Ocak 1995, sf.20). 1998'de bu miktarın 2 trilyon dolara ulaştığı tahmin ediliyor. Bu yazılanlarda kanıtlanmamış olsa bile, az önce sözü edilenler, sürekli kâr arayışı içindeki muazzam ölçülerdeki paraların kaynağına ışık tutuyor. Dolayısıyla bugünkü çö-

Aşağıda söylenenler, 1994-95 Meksika bunalımı (Bkz. Carchedi, 1997) ve 1997-98 Asya bunalımını çözümlemekte kullanılabilir.

zülmemiş kârlılık bunalımlarıyla bu yeni para çalkantısının biçimi arasında açık bir bağ olduğu görülüyor.*

Bu koşullarda yükselen borsa fiyatları, sermayeleşme (değer) konusunda reel bir artışı yansıtmıyor. Tersine, bu yükselme, bunalımların ortaya çıkmasını geciktirmek ve onları kontrol etmek amacıyla yaratılan paradan, yani bir önceki enflasyonist süreçten, kaynaklanıyor. Ancak para yaratma (enflasyon) yalnızca bunalımları erteleyebildiği için, er ya da geç bunalımlar ortaya çıkıyor. Ekonominin en zayıf noktalarında iflaslar ortaya çıkıyor. Borsa fiyatları düşüyor, kredi daralmaları görülüyor, firmaların kapanması artıyor. Böylece bunalım, borsadan mali piyasalara, ardından da gerçek üretken alanlara yayılıyor. Bunalımlar sanki borsa, para ve döviz piyasalarında ortaya çıkmış gibi görünseler de, gerçekte asıl kaynak (daha az değer üretilmesi nedeniyle) üretken alandır. Ancak bunalımlar, kendilerini ilk olarak kaynağında değil, diğer alanlarda gösterir.

Yanlış bir teşhisin, yanlış tedavilere yol açmaması olanaksızdır. Eğer bunalımların kaynağının mali alanda ve/veya borsada olduğuna inanırsanız, çareyi para niceliğindeki yönlendirmelerde bulmanız kaçınılmazdır. Örneğin, 'kovma" tezine göre, uluslararası mali piyasalar artan oranda para miktarını emebilirler ve bu da gerçek ekonomiden yatırımları "kovar" Dolayısıya gerçek yatırımlar için gerekli mali araçlardaki kıtlık, bunalım ve çöküşlerin nedenidir. Böylece çarenin, (üretken amaçlar için) yeterli likitide bulunmasında ve yaygın spekülatif hareketleri (örneğin Tobin vergisi ise) önlemekte olduğu öne sürülüyor.** Gerçekteyse bunalımın kaynağı, üretken alanlarda yatırım fırsatlarının olmaması dolayısıyla artan miktarlarda paranın ortaya çıkmasıdır, böylece mali ve spekülatif yatırımlarda şişme gereği doğar.

Buradan çıkan ilk sonuç şudur: Merkezde ortaya çıkan çok bü-

---

* Bu sistemin saçma rasyonalitesi, bir yandan, sermayenin yeni istihdam olanakları sunamaması (çünkü spekülatif alanlar dışında yatırım olanakları bulamıyor), öte yandan da, giderek büyüyen bir yedek işçi ordusunun sürekli iş aramasında apaçık ortaya çıkıyor. Bunalımın boyutu (bazı ülkelerde Büyük Depresyon'dakilere yaklaşan işsizlik sayıları ve spekülatif piyasalardaki mali sermayenin ölçüsü ile açığa çıkmaktadır.

** Bakz. Örneğin, Allen, 1994. Eleştiri için, bkz. Carchedi 1996.

yük miktarda sermaye kâr arayışının sonucu olarak egemen blok ülkelerindeki borsalara akar. Böylece merkezde bunalımın ortaya çıkması gecikir, bu paralar darbeye karşı bir yastık etkisi görür. Gerçekte, eğer bu sermaye merkezdeki borsalara ve mali kurumlara yatırılırsa, merkezde herhangi bir yeni kâr yaratmaksızın varolan kârlar hisse senedi kârı ve faiz kârı biçiminde yeniden paylaşılır. Eğer bu paralar bağımlı ülkelere yatırılırsa, bu ülkelerde toplanan tasarrufları (değerleri) toplayabilir. Böylece yüksek kâr oranı elde edilir ve kredi elde etme olanakları artar. Ayrıca, aynı zamanda bunalımın etkileri bağımlı ülkelere yıkılır. Şimdi bunun nasıl olduğunu görelim.

Borsa bunalımları, para bunalımlarına neden olabilir, ve her ikisi bir ülkeden diğerine sıçrayabilir. A ülkesindeki borsanın, burada bulunan menkul kıymetlerin (hisse senedi ve tahvillerin) aceleyle satılması yüzünden çöktüğünü kabul edelim. Bu davranışın nedenleri kısa süre içinde anlaşılacaktır. Yabancı yatırımcılar ellerindeki değerli kağıtları satar ve borsada yabancı paralarla değiştirmeye çalıştıkları belli bir miktar A ülkesinin parasından alırlar. Bu, A ülkesinin parasının değersizleşmesiyle ilgili bir ilk dalgaya yol açabilir. A ülkesinin menkul kıymetlerini ellerinde bulunduranlar, hem (ulusal paranın durumu nedeniyle) değerli kağıtların fiyatları düştüğü hem de ulusal para değersizleştiği için değeri düşen bu değerleri kendileri için riskli yatırım olarak görürler. Yeni satış dalgaları gelir ve değersizleşme bunu izleyebilir. Eğer yatırımcılar, iflaslar ve ödeme darboğazları tehlikesiyle birlikte yeniden finans sağlama konusunda işletmeler için bir tehlike olduğunu hissederlerse (yatırımcıların hisse senetleri ve tahvilleri satın almada gösterdikleri isteksizlik önünde) bu süreç ağırlaşarak ilerler. Değerli kağıtların düşen fiyatları ve paradaki değersizleşme karşılıklı olarak birbirini besler. Bu noktada A ülkesinin borsa bunalımı ve para bunalımı diğer ülkelere, örneğin B ülkesine de sıçrar.

Bu bunalımın sıçramasıyla ilgili temelde iki kanal vardır. Birincisi, A ülkesinin parasındaki değersizleşme, bu ülkenin ulus-

lararası rekabet yeteneğini artırır.* Eğer B ülkesi uluslararası pazarlarda A ülkesi ile yarışıyorsa, bu durumda B ülkesi de kendi parasının değerini düşürmek zorunda kalacaktır.** Ancak B'nin rekabet için parasını değersizleştirmeye gitmesi, B'nin parası ile B'nın hisse senetlerini elinde bulunduran yabancı yatırımcıların satın alma gücünde bir düşüş anlamına gelir. B'nin hisse senetlerinin ve parasının satılması ve böylece değersizleşmenin daha da ilerlemesi, B'deki ödeme darboğazları ve iflas riskleriyle birlikte B'deki işletmeler için ortaya çıkan mali zorluklarla ilgili korkuları daha da güçlendirebilir.

İkinci sonuç, eğer A'nın borsası çöker ve böylelikle yabancı sermaye kaçarsa, yatırımcılar, yabancı mali sermayeyi çekmek için faiz oranında bir yükselme bekleyebilirler. B'deki yatırımcı ise, ya B'den A'ya giden bir sermaye akışı ya da B'de de bir faiz artışı bekler. İki durumda da yatırımlar, çıktı, gelir ve istihdam üzerinde olumsuz etkiler beklenmelidir. Böylelikle B'deki girişimciler ve tüketiciler için mali zorluklar ortaya çıkar. Bu beklenen mali zorluklar, B'deki hisse senetlerinin satışını hızlandırır ve beklenen daha yüksek faiz oranı (faiz oranı beklenenin altında olan) B'nin hisse senetlerinin satışını artırır. Ulusal paranın değersizleşme süreci ve borsadaki değerli kağıtların fiyatlarındaki düşüş, durumu daha da kötüleştirir, özellikle faiz oranları gerçekten arttıysa bu belirgin olur.***

Merkezden bağımlı blokadoğru süren bu dışarıya sermaye akışı, ya üretken alana ya da mali/spekülatif alana yönelebilir. İlk durumda, çeşitli ülkeler itibariyle farklılık gösteren koşullar altında bağımlı ülkelerde bir ekonomik büyüme dönemi izlenebilir. Bu, "Asya kaplanları" denilen örnekteki durumdur. Ancak bu Asya modeli, ilerlemiş teknolojilerle birlikte düşük gerçek ücretler üzerinde

Bu, A ülkesinin borsasındaki düşüşün olumsuz etkisini bir ölçüde karşılayabilir.

** Bu rekabet amaçlı değersizleşme, A'nın parasının değersizleşmesinden elde ettiği avantajı yok edebilir.

*** Böylesi zorluklar yaşayan ülkeler bir ikilem karşısında kalırlar: düşük faiz oranı ihracatı canlandırabilir, ancak bu da dışarıya sermaye kaçışına yol açar. Asya borsalarında ve 1997-98 bunalımında IMF, yüksek faiz oranlarını ve bütçe disiplinini savunurken, Dünya Bankası, düşük faizleri ve genişlemeci politikaları savunmuştur.

yükselir. İlk başta görülen bir sanayileşmenin hemen ardından bir dizi zorluk ortaya çıkar. Bu ülkelerde artı değerin gerçekleşmesi için ihracat öne çıkarken doygunluk içindeki dünya pazarlarına bağımlılık artar.* Dünya pazarlarına girebilmek için düşük ihraç fiyatları gerekir, buysa kârları ve kâr oranlarını düşürür. "Dolar üzerinden (Asya kaplanlarının 1995'teki ihracat artışı) yaklaşık yüzde 23 idi; 1996'da ise bu yalnızca yüzde 5,6 oldu... Avrupa ve Japonya pazarları daraldı ve Çin'den yapılan düşük maliyetli ihracatın rekabeti nedeniyle gerileme başladı." (Strange, 1998, sf. 103).

Aynı zamanda bu sanayileşme sürecinden geçen bağımlı ülkelerdeki gerçek ücretler de yükselebilir. Doğallıkla bu da kârlılık bunalımını arttırır. Sendeleyen firmaları kurtarmak için çağrı yapılırken, ödenmeyen borçlar söz konusu potansiyel krizin belirmesi anlamına gelir. Ancak geleneksel inancın tersine, bütün bunlar bunalımın nedeni değildir. Bunalım yönündeki bu eğilim, genellikle olduğu gibi, sermaye mali/spekülatif alanlara yatırılırsa ya da bu sermayeye yolsuzluğa bulaşmış sivil ya da askeri seçkinler el koyarsa daha da güçlenir. Bir süre sonra borç kullanmanın maliyeti, giderek daha ağır biçimde ülkede hissedilmeye başlanır. Kamu borcu, özel borçların üzerine eklenir.

Bu ülkelerdeki durum gün geçtikçe kötüleşirken koşullar, (genellikle merkezden gelen) yabancı sermayeyi bu ülkeleri terk etmeye zorlar. Böylece yalnızca (bağımlı ülkelerde üretilen değerlerden gelen) faiz ve temettü gelirleri ödenmekle kalmaz, söz konusu ülkelerdeki iflaslar ve işsizlik de alevlenir. İstisna, sermaye çıkışının tedrici değil aniden olmasıdır. Örneğin ödenmeyen borçlar ancak belli bir kritik kütleye ulaştığında tehdit olarak algılanır. Bu noktada birkaç önemli borç ödememe açıklaması, ilk olarak mali sektörde, ardından da üretim sektörlerinde zincirleme tepkilere neden olur. Bazı büyük mali yatırımcılar, bu sonuçtan korkarak, piyasadan çekilir. Onları sürü tepkisi içindeki diğerleri izler. Bunu bir borsa ve döviz bunalımı izler. Sermayenin piyasadan bu ani çekilişi, bunalım başladığında ulusal mali kuruluşlar tarafından kredilerin kesilmesine

* Bu doygunluk, kullanım değerlerinin aşırı üretimiyle değil (bkz. Carchedi, 1999b), artı değerin yetersiz üretimiyle açıklanmalıdır (yukarıdaki Kesim 3.2'ye bkz.).

benzer. Ancak bu kez işler çok daha hızlı, kontrolsüz ve bu nedenle çok daha tehlikelidir. Merkezdeki işçi sınıfı sermayenin ihraç edilmesi yüzünden daha az sıkıntıya düşerken, sermayenin birdenbire çekilmesi gündeme gelince bağımlı ülkelerdeki işçi sınıfı bu bunalımın bütün etkilerine maruz kalır.

Borsa ve para bunalımının ülkeden ülkeye yayılmasıyla ortaya çıkan bu süreç (Bkz. yukarıda anlatılanlar), zamanla hem yeni ülkelere doğru genişler hem de ilk ortaya çıktığı ülkedeki kısır döngüyü daha da kötüleştirir. Bunalımın toplumsal sonuçları, bunalımdan pek etkilenmeyen ülkeler için bile oldukça ağırdır. Özellikle para bunalımları, yoksulluk ve sefaletin ağırlıklı olduğu bağımlı ülkeleri çok kötü etkiler. Yukarıda değinildiği gibi, bu ülkeler zaten işsizlikle boğuşmaktadır. Ancak onlar için tek kötülük bu değildir. Eğer sermaye çekilir ve krediler daralırsa, nihai olarak enflasyona başvurulur. İşletmelerin mali zorlukları artar. Böylece ulusal paranın değer yitirmesinin ardından ithal mallarının fiyatlarındaki artış ve ortaya çıkan mali zorluklardan kaynaklanan kârlılıktaki düşüş, reel ücretleri daha fazla düşürmek ve kârlılığı artırmak üzere enflasyonla aşılmaya çalışılır. Bu durum, yalnızca ithalat mallarını değil, özellikle (çok) yoksul insanlar tarafından tüketilen ülke içinde üretilen malları da etkiler. Tüketim mallarının yüksek fiyatları ve yüksek işsizlik 1997-98 Asya bunalımında açıkça ortaya çıktığı gibi, en güçsüz ve en yoksul kesimler üzerinde yıkıcı etkiler doğurur. Değer kuramı açısından konuya bakıldığında bütün bunların anlamı şudur: bir ülkede yaşanan para bunalımının cezasını çekenler, bu bunalımın cezasını ödeyebilecek güçte olmayan, üstelik, ne olursa olsun, yaşananlarda hiçbir sorumluluğu bulunmayanlardır.

Ortodoks iktisat, ortaya konulan bu çözümlemenin tersine olarak birkaç alternatif açıklama sunmaktadır. Ortodoks iktisatçılar şöyle sorar: (yüksek dış ticaret fazlası gibi) güçlü 'temelleri' bulunan bir ülke, nasıl oluyor da para ve mali bunalımlarla karşılaşabiliyor? Bu soruya verilen yanıtlar aşağıdadır. Bu yanıtlar, geçmişte yaşanan Asya bunalımı tartışmaları sırasında ortaya konmuştu:

Bunalıma IMF ve onun tarafından uygulanan sınırlandırıcı politika-

lar neden olmuştur. Bunalımla karşı karşıya kalan ülkenin iflas sorunu değil, likidite sorunu vardır;
Bunalıma yabancı spekülatörler neden oldu (bu bazı Asyalı yönetici seçkinler için anlaşılabilir bir çıkıştı);*
Bunalıma dış koşullar tarafından tetiği çekilen algılamalar, yani yatırımcıların 'duyarlılıkları'ndaki değişiklikler neden oldu; bu güven bunalımları kendi kendini gerçekleştiren kehanetler olabilir;
Bunalıma bazı Asya ülkelerindeki düzenlemeler ve liberalizasyon politikaları neden oldu; bunlar yanlış kaynak tahsislerine ve (gayrimenkul sektöründe olduğu gibi) aşırı yatırımlara yol açtı.
Bunalıma 'ahbap çavuş kapitalizmi', yani sermayenin üretken kapitalist yatırımlara değil, çürümüş politikacı seçkinlere akması neden oldu;
Bunalıma bizatihi Asya 'modeli', yani sanayi politikalarının hükümetlerce belirlenmesi, kredilerin devletçe yönlendirilmesi ve korumacı politikaların uygulanması neden oldu. Bu sonuncu tez, en eğlendirici olanıdır; çünkü bunalım patlak vermeden önce, aynı özellikler 'Asya modeli'nin başarısının nedenleri olarak sayılıyordu (!)

Son tahlilde bütün bu görüşler, bunalımların nedenini insan hatalarına bağlıyor. Böylece aynı hataların neden defalarca tekrarlandığının sorgulanmasına yönelik bir araştırmayı devre dışı bırakıyor. Gerçekteyse sayılan bütün etmenler, derindeki asıl nedenin yalnızca sonuçlarıdır. Söz konusu asıl neden ise merkezdeki kârlılık bunalımıdır; bunun tezahürlerinden biri, büyük miktardaki paranın bağımlı ülkelerde kârlı yatırımlar aramasıdır. Bu sermaye akışı, merkez ülkelerde ortaya çıkan kârlılık bunalımının neden olduğu çelişkilerin sermayenin geldiği ülkelerde yeniden üretilmesini zo-

* Radikal eleştiriler de değer boyutundan söz etmeksizin serbest sermaye piyasalarını suçlama eğilimindeler. Böylece, Wade ve Veneroso (1998), 'uluslararası sermaye piyasaları'nı suçluyor (sf.33). Strange (1998), 'ihtiyatsız aşırı borçlanma'yı vurguluyor (sf.120), ve Cumings (1998) da 'bütünü istikrarlandırmak için global düzenleme (ve) uluslararası makro-ekonomik politikaları' destekliyor gibi gözüküyor (sf. 72), ancak aynı zamanda 'komünizm' çöktükten sonra (korumacı ekonomiler üzerinde temellenen) Japon-Güney Kore gelişme modelinin devrilmesi konusunda ABD'nin istekliliğine de vurgu yapıyor (sf.45). Az ileride öne süreceğim gibi, inceleme değer üretimiyle başlamalı ve ardından mali ve para alanındaki değerin belirlenimleri analiz edilmeli.

runlu kılar. Dolayısıyla sermaye alan ülkeler, aynı zamanda bunalımı da alırlar. Değer kuramı ışığında konuya bakıldığında bu durum açıkca görülür.

Birincisi, eğer sermaye akışı üretken yatırımlarda kullanılır ve emekten tasarruf sağlayan yeni teknolojiler uygulanmaya başlanırsa, başlangıçtaki bir büyüme dönemi sonrasında giderek artan miktarda kullanım değerleri ile bütünleşik olarak değer ve artı değer hacmindeki azalma ortaya çıkar, bu da üreticilerin merkezde, yani kârlılık ve buna bağlı olarak gerçekleşme bunalımının ortaya çıktığı ülkelerde yeni bir mahreç aramaya zorlar. Gerçekleşme zorlukları belirmeye başlar; bunu kârlılık bunalımı izler.

İkincisi, teknolojik yeniliklerden bağımsız olarak, doğrudan yabancı yatırımlar sonrasında söz konusu ülke dünyanın ekonomik durgunluk yaşadığı bir dönemde ihracata dayanan bir ekonomik gelişme modeli izlediğinde de aynı durumla karşılaşılır. Merkezde daralan piyasalar, ister istemez ihracata bağımlı ülkeleri olumsuz biçimde etkiler. Yine de bu ikinci durum, sanki geçici bir dönem için ilk durumun yalnızca bir alt şıkkı, kısa bir süre ertelenmiş hali olarak anlaşılabilir: kapitalist üretim ilişkileri içinde daha verimli teknolojilerin başlatılması sonrasında satın alma gücünün azalması.*

Üçüncüsü, eğer sermaye mali ve spekülatif amaçlarla kullanılırsa yabancı yatırımcıların kârı, yerli kapitalistlerin ve/veya işçilerin zararına gerçekleşir.

Bu üçüncü tip sermaye girişi, en sık göze çarpan bir durumdur. Bağımlı ülkelerdeki kısa dönemli borçlar, Asya, Rusya ve Brezilya'da çok büyük miktarlara ulaştı. Yatırımcılar kaygılanmaya başlayarak paralarını çekerken bir mali ve parasal (döviz kuru) bunalım patladı. Sermaye kontrolleri getirilseydi, eğer önerilenler (birdenbire değersizleşmenin ortaya çıkmaması için esnek kur oranlarına geçme, eski borçları ödemeden yeniden borçlanabilmeleri için şirketlere izin ve-

---

Dolayısıyla, İsviçre, Davos'taki Dünya Ekonomik Forumu'nda 29 Ocak 1999'da konuşan Deutsche Bank'ın Asya'daki baş iktisatçısı "ticarete konu olan malların hemen hemen her sektöründe dünya çapında kitlesel aşırı kapasite görüldü" dedi. Ayrıca 'sanayileşmiş ülkelerdeki bankalar tarafından yükselen piyasa ekonomilerindeki kredi kullanıcılara tehlikeli ölçülere varan açılmaya ve zayıf politik liderliğe' vurgu yaptı. (Chote ve de Jonquières, 1999).

ren iflas yasaları çıkarma ya da eğer bir bunalım ortaya çıkarsa yabancı yatırımcıların paralarını çekmelerini önleyecek biçimde borç anlaşmaları hazırlanması, vb.) uygulansaydı bile, bunalımın ortaya çıkmasıyla ilgili pek bir şey yapılamazdı ve değişen fazla bir şey de olmazdı; sadece farklı ekonomik birimler arasındaki yük paylaşımı değişirdi.

Ek artık değeri elde edebilmek için bağımlı ülkelerin yetkilileri, neoliberal politikalardan (yüksek faiz oranları ve kemer sıkma tedbirleri) Keynesçi politikalara (genişlemeci politikalar ve esnek döviz kurları) doğru gidip gelirler. Denedikleri her politikayla birlikte bir öncekinin olumsuz yanlarını, yöneldikleri yeni politikanın ise olumlu yanlarını yeniden keşfederler. Ancak bu politikalar genelde yeniden paylaştırıcı politikalardır.* Bu politikalar, merkezdeki kârlılık sorununu biraz giderdikleri ölçüde bağımlı ülkelerin durumunu zorunlulukla daha da kötüleştirirler.** Ancak bu mekanizma, kendisini yalnızca merkez ülkeleri kendi ekonomik bunalımlarından çıkamadığı sürece ortaya koyabilir. Bunalım geçtikten, yani (olasılıkla bağımlı ülkede başlayıp) merkezdeki kitlesel sermayenin önemli bir bölümü tahrip olduktan sonra yeni bir çevrim başlar. Bu kez bağımlı ülkelerin bazıları, bu çevrimde öncekinden daha ileri bir bağımlılık konumuna düşerler.

IMF ve Dünya Bankası, bu süreçte merkezi bir rol oynarlar. Onların rolü, esas olarak, merkezin bağımlı ülkelerdeki mali yatırımlarını kolaylaştırmaktır. Ulusal parada yavaş seyreden ve öngörülebilir değer yitimi, yeni yatırımları engellemez; yalnızca yatırımlar (uluslararası) yatırımcıların kabul edilebilir bir düzey saydıkları noktanın ötesinde değerlerini yitirirlerse onların çekilmesine imkan verir. Öte yandan ani değersizleşme (ya da yalnızca bunun olasılığı) bile, onların yerel parayla yapılmasını tehlikeye

Doğaldır ki, bunların gelecek dönemin değer ve artı değer üretimi üzerinde sonuçları olacaktır.

** "Asya Modeli'ni eleştirenlerin pek çoklarının işaret ettiği gibi, bu ülkeler bazı üretim sektörlerinde, gayrimenkul gibi spekülatif altyapı alanlarında ve menkul değerlerde aşırı yatırımlarda bulunmuşlardı. Yetersiz yatırımlar, değerli kağıtlarda şişme, kredi fazlalığı ve döviz kurlarında aşırı değerlenme ortaya çıkınca, bu rahatsızlıklar bir bunalıma yol açtı." (Wade ve Veneroso, 1998, sf.31).

atarak yatırımları caydırabilir. Bu nedenle eğer bir ülke devalüasyon yapmak zorunda kalırsa, IMF, yüksek faiz oranına dayalı bir politika önerir. Yüksek faiz oranının yabancı sermayeyi ülkeye çekeceği, böylece değersizleşmenin yavaşlayacağı, ekonomik büyümenin kontrol altına alınacağı, böylelikle enflasyonun yavaşlayacağı öne sürülür. Ulusal paranın değersizleşmesine enflasyon neden oluyorsa, o zaman IMF'nin 'gelişmekte olan ülkeye' önerdiği reçete hiç değişmez: düşük enflasyon! Ancak bağımlı ülkeler merkezden ithalat yapmak için döviz kazanmak, bunun için mallarının fiyatlarını düşürmek ve düşük fiyatlarla rekabeti sürdürebilmek için de ulusal paralarını değersizleştirmeye yönelmek zorundaysalar, geriye tek bir yol kalıyor: düşük reel ücretler! IMF'nin kemer sıkma tedbirlerine kafayı takmasının nedeni budur.

Kuşkusuz IMF, bu gerçeği gizemli kılmayı tercih eder. Her şeyden önce düşük enflasyon oranları, 'azgelişmiş' ülkelerin rekabet için paralarını değersizleştirmeye yönelmekten vazgeçmeleri ve üretken kapasitelerini artırarak rekabet edebilmeleri, böylelikle de merkez ülkelerinin rakipleri olarak ortaya çıkmalarının bir yolu olarak önerilir. Ölme eşeğim ölme, yaz gelince yonca bitecek! Bu sistem, hem merkez ülkelerini hem de bağımlı ülkeleri yeniden canlandırabilir. Bağımlı ülkelerin bazıları, bağımlı bir sanayileşme sağlayabilirler (bkz. ileride, Bölüm 4); böylece hem merkezin ürünlerini emecek bir satın alma gücü yaratabilirler; hem de (fiyat mekanizması aracılığı ile) merkezdeki daha etkin sermayeye (artık) değer kaptırırlar. İkincisi, yüksek faiz oranlarının gerçek işlevi uluslararası mali sermaye için yüksek kâr oranları sağlamak olmasına karşın, anti- enflasyonist ve ulusal paranın değersizleşmesine karşıt politikaları destekleyeceği kabul edilir. Üçüncüsü, ulusal sınırları aşan serbest sermaye hareketlerinin, gerçekte merkez ülkelerinin sermayesinin çıkarlarına denk düşmesine karşın, uluslararası kaynakların optimal bir dağılımını sağladığı kabul edilir; bu yolla bu ülkeler başka türlü erişilemeyecek olan bir yaşam düzeyi sağlamak için dış alemden borçlanmayı sürdürürler. Son olarak, sınırlayıcı politikaların, başlangıçta kemerlerin sıkıl-

dığı bir dönemden sonra ülkeyi/ulusu çok daha üretken konuma getireceği kabul edilir; oysa gerçekte kemerlerini sıkması gereken "ulus" değil, yoksullar ve dünya proletaryasıdır; onlar için yoksulluk ve yoksunluktan kurtulma şansları daha da uzaklaşır.

Bütün toplumsal görüngülerde olduğu gibi bu konularda da hareketin nesnel yasaları, somut bireylerin bilinçli etkinlikleri aracılığıyla kendilerini ortaya koyarlar. Yatırımcılar şu üç göstergeyi dikkatle izlerler:

> Birincisi, yatırımcılar, borç miktarı ve yabancı rezervlerin düzeyini dikkatle izlerler. Daha da özelde, (a) işletmelerin üretim ve kârlılık kapasitelerini, yani onların borçları geri ödeme kapasitelerine oranla borç düzeylerini, (b) ülkenin borçlarını geri ödeme kapasitesini, yani borçların ihracata, (IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kurumlardan alınan mali destekler de dahil) yabancı yatırımcılardan gelen sermaye akışına ve rezervlere göre ne düzeyde olduğunu değerlendirirler. (Yabancı) yatırımcıların iflaslar ve borç ödeyememe riskleriyle ilgili değerlendirmeleri bu temellere dayanı. Eğer böylesi riskler büyükse, kitlesel bir sermaye kaçışı ve bunun sonucu olarak borsa ve döviz kurları üzerinde olumsuz etkiler gündeme gelir.
>
> İkincisi, yatırımcılar, döviz kurlarını, yani ulusal paranın değersizleşme olasılıklarını dikkatle izlerler. Eğer bir değersizleşmenin olacağı sonucuna varırlarsa, hisse senetleri ve tahvillerde büyük satışlar olur, büyük ölçekte sermaye ülke dışına çıkar. Böylece hem bu ülkenin hem de bu ekonomik bozukluktan etkilenmesi olası diğer ülkelerin borsaları ve paraları, yukarıda sözü edilen olumsuz sonuçları yaşamaya başlarlar.*
>
> Sonuncusu, yatırımcılar, bir ülkedeki politik hareketler, grevler, hatta

Bu, iyi temellere sahip bazı ülkelerin bile spekülatif saldırılara nasıl maruz kaldıklarını açıklıyor. 1988'de Kore, Tayland, Malezya ve Endonezya'nın büyük miktarda cari işlem fazlası vardı. Ancak bu fazlalar, ihracat artışından değil, ithalatın bir önceki yıldakine oranla yüzde 30-40 kadar düşmesiyle sağlandı. İthalat düşüşü, hem ekonomik bozukluğun etkisini yansıtır, hem de enflasyona yol açabilir (Wade ve Veneroso, 1998, sf.15). 1998'de düşük borç, büyük döviz rezervleri ve cari işlemler fazlası olan Hong Kong bile parasının yabancı spekülatörlerin baskısı altında olduğunu gördü. Hedge fonların yöneticileri, rekabetçi ülkeler ABD dolarına kıyasla %30-40 ve daha yüksek oranda devalüasyon yaptıkları zaman Hong Kong dolarının da devalüe olmak zorunda kalacağını hesaplamışlardı" (Wade ve Veneroso, 1998, sf. 23).

(acımasız baskılarla sağlansa bile) 'toplumsal barış'ın sağlanması gibi toplumsal ve politik koşulları da dikkatle izlerler. Toplumsal barışın, ('çok yüksek' ücretlerin, dolayısıyla düşük kârlılığın neden olduğu) özel borçlar ve kamu borçlarını geri ödeme kapasitesini, böylece döviz kurları düzeyini etkilediği kabul edilir. Yatırımcılar, eğer 'sert' politikalar (örneğin bütçe kesintileri) uygulanırsa, yani reel ücretler oldukça düşürülürse ikna olabilirler.

Bu söylenenler temelinde, 1980'lerde ve 1990'larda ortaya çıkan borsa ve para bunalımları arasındaki benzerliklerle farklılıklara ışık tutmaya çalışalım. 1980'lerde merkezdeki üretici alanda bir çıkış bulamayan, (başlangıçta dolar biçimindeki) büyük para sermaye kitlesinden kaynaklanan spekülatif sermaye hareketleri, en yüksek kâr olanağına ulaşmak için dünyadaki mali piyasalarda dolaşıyordu. Burada baş rolü oynayanlar, uluslararası bankalardı. Bu durum, 1990'larda da sürüyordu. Aradaki fark nicelikseldi, yani spekülatif sermaye hareketlerinin çok fazla artmış olmasıydı. Bu kez baş rolde olanlar, sigortacılık, emeklilik ve hedge fonları idi.

İkincisi, 1980'lerde bağımlı ülkeler, düşük ücretler temelinde biçimlenen ihracata yönelik bir politika izliyordu. Mekanizma basitti: eğer nominal ücretler azaltılamazsa, yüksek (bazen çok yüksek) enflasyon oranlarıyla reel ücretler düşürülüyordu. Bu, aynı zamanda ulusal parayı çok ucuzlatan bir değersizleştirme anlamına geliyordu. Ancak bu durum, ülkelerin planlarında hızlı sanayileşme ve ekonomik gelişmeyle ilgili stratejik bir değişken olan dış yatırımları caydırıyordu. Üç uluslararası etmen bu değişime katkıda bulunuyordu. Birincisi, yukarıda da belirtildiği gibi, 1990'larda kârlı pazarlar arayan mali sermaye miktarı büyük oranlara ulaşmıştı. İkincisi 1990'lar Sovyetler Birliği'nin çöküşüyle birlikte neoliberalizmin dünyada ideolojik egemenlik kurmasına tanık olmuştu. Hükümetler birbiri ardı sıra (genellikle kelepir fiyatına) özelleştirme politikalarına yöneldikçe yabancı sermayeye talep artarak, bu alanda genişleyen arzla eşleşecek ölçülere ulaştı. 'Küreselleşme' artı özelleştirme, bağımlı ülkelerde çok büyük sermaye yatırımları için koşullar yarattı. Ancak bu yatırımlar için 'güvenli bir ortam', yani

ulusal paranın değersizleşmesinin ve enflasyonun düşük oranlarda kalması gerekiyordu. Üçüncüsü, bağımlı ülkelerin merkezle daha ileri entegrasyonu, bağlantısız ülkeler hareketinin çökmesiyle birlikte kolaylaşmıştı.

Bu yeni politika, söz konusu sermayeleri değersizleşmeden korumak isteyen yabancı yatırımcıların ve bu sermayeleri kararsız bir biçimde değil ama kalıcı bir biçimde ülkede tutmak isteyen (ve bu nedenle de ani ve şiddetli değersizleşmelerden kaçınan) alıcı ülkelerin ihtiyaçlarını karşıladı ve bugün de karşılamayı sürdürüyor. Ayrıca rekabet gücü elde etmek için yapılan değersizleşmeler, merkez tarafından 'haksız' bir rekabet olarak görüldü; çünkü değersizleşme, merkezin bağımlı ülkeye yaptığı ihracatı daha pahalı hale getiriyordu. Bütün bunlar, ideolojik neoliberal bir sosla servis edilen bir vurgulamayı olanaklı kıldı. Buna göre, bağımlı ülkelerin merkezle rekabet edebilmek için belli düzeyde ekonomik ve teknolojik gelişme sağlamaları gerekiyordu. Bunun için de değersizleşme ve enflasyondan vaz geçmeleri gerekiyordu. Bu ideoloji, Sovyetler Birliği'nin çöküşünden bu yana karşı çıkılamaz bir gerçek olarak kabul görmeye başladı.

Tüm bu nedenlerle bağımlı ülkeler, IMF tarafından yapılan bazen çeşitli yönlendirmelerle bazen de açık zorlamalarla 1990'larda yeni bir politika izlemeye başladılar. Bu politikanın temelinde, (1980'lerdeki yüksek değersizleşme, yüksek enflasyon ve bütünüyle istikrarsız döviz kurları yerine) düşük değersizleşme, düşük enflasyon ve istikrarlı döviz kurları bulunmaktaydı. Bazen ulusal paranın değeri, enflasyonu önlemek için ABD dolarına bağlanıyor.* Ancak, başlangıçtaki bir ekonomik büyüme döneminin ardından, merkezde ekonomik bunalımlara neden olan mekanizma, bağımlı ülkelerdeki

Yıllardır Arjantin pesosunun ABD dolarına oranı 1'e 1 idi. Bu yolla dolaşımdaki peso miktarı, Merkez Bankası'nın rezervindeki dolar miktarına denk tutulmuştu. Eğer spekülatörler pesoyu satıp dolar satın alırlarsa, Merkez Bankası, peso miktarını düşürüyor ve faiz oranları yükseliyor. Böylece enflasyon önleniyor, ancak üretken ekonomi daralıyor. Enflasyonun alt edilmesine öylesine öncelik verilmişti ki, Ocak 1990'da o zamanki Arjantin başkanı Carlos Menem'in önüne bir öneri kondu. Buna göre pesonun yerini doların alması isteniyordu! Bkz. aşağıdaki Bölüm 5.

sanayileşmede de yeniden üretilir. Ayrıca (yabancı sermayeyi çekmek ve ülkede tutmak için gerekli olan yüksek faiz oranıyla birlikte) yüksek sermaye akışı, zorunlu olarak yüksek bir borçlanma düzeyine ve bunun sonucu gündeme gelen iflaslara neden olur. Ekonomik bunalımları, para ve borsa bunalımları başlatır. Döviz kurları dalgalanmaya bırakılır, ulusal para değersizleşir ve enflasyon yeniden ortaya çıkar. Bu durum, 1994-95 Meksika bunalımı, 1997-98 Asya bunalımı, 1998 Rusya bunalımı ve 1999 Brezilya bunalımında açıkça görülebilir.*

Yine de 2000'li yılların başlarındaki ilk birkaç yılda bu politikanın etkileri giderek daha fazla görülmeye başladıkça, sarkaç, bağımlı ülkelerin yeniden mali genişleme, düşük faiz oranları, sermaye kontrolü (örneğin doların Merkez Bankası tarafından tayınlanması sistemiyle uygulanmak üzere) ve belli düzeyde enflasyon temelinde biçimlenen bir politikaya yönelmelerine doğru hareket ediyor.** Eğer günümüzdeki mali ve parasal bunalımlar dünya çapında bir durgunluğa yol açarsa bu değişim, kaçınılmaz olacaktır. Politika oluşturucuları, kapitalist gelişmenin nesnel yasalarına tepki olarak

1994'te Brezilya, realin dolar karşısında maksimum yüzde 7.5'luk değer kaybetmesine izin vererek realin değerini ABD dolarının değerine bağladı. 1998 Eylül'ünde bunalım Asya ve Rusya'dan Brezilya'ya bulaştı. Yatırımcılar, Brezilya'nın borç düzeyinden kaygılandılar (devlet borcu 189 milyar ABD doları idi) ve sermayelerini çekmeye başladılar. Ocak 1999'da Brezilya'nın döviz rezervlerinin yarısından fazlasını eriten kitlesel sermaye kaçışlarından sonra döviz kontrolleri kaldırılmak zorunda kalındı ve realin serbest dalgalanmasına izin verildi. IMF' ve değişik ulusal ve uluslararası kuruluşlardan alınan 43.5 milyar dolarlık kredi paketi, sermaye kaçışını önlemeyi başaramadı. Real, 18 ay önce su yüzüne çıkan Asya krizinin bulaşması korkusuyla spekülatif saldırıların hedefi oldu. Ancak bir ülke, yalnızca (ekonomisi) zayıfsa bir bulaşmaya karşı hassastır. Meksika'daki durum da buydu. Yüksek faiz oranları, yalnızca üretken sermayeyi boğmamış, aynı zamanda realin yüksek değeri nedeniyle ihracatı da vurmuştu. İşsizlik, (son birkaç yıldır görece istikrarlı ve yüksek ücretler elde eden yeni bir işçi kesimi ortaya çıkmış olsa da) fırlamıştı. Deflasyonist politikalar, enflasyonu düşürmüştü, ancak krizi engellemeye yetmeyebilirdi. Yukarıda vurgulandığı gibi bu politikalar, krizlerin nedeni değildir ama ekonomik öznelerin krizleri önleme niyetlerine karşın, yalnızca krizlerin ortaya çıkmasının bir yoludurlar.

** "Sermayenin frenlenmesi, birçok Asya hükümeti yetkililerinin zihinlerine yeniden yerleşen bir düşünce" (Wade ve Veneroso, 1998, sf.27) Bu düşünce birçok Batılı iktisatçının kafasında da var.

sınırlandırıcı politikalardan genişlemeci (Keynesçi) politikalara yönelmeye ve bunalımların ortaya çıkmasını engellemek içinyeniden beyhude çabalara girişmeye hazırlanıyorlar. IMF'ye yönelik artan eleştirilerin arkasında bu var.

O zaman, son tahlilde, yatırımcıların kararları, doğru ya da yanlış, gerçek nesnel etmenlere, yani bir ülkenin kapasitesinin yeterli kârlılık oranını ve uluslararası rekabeti sürdürmeye yeterli olup olmadığına dayanır. Bu etmenlerin sağlanabileceğini doğru olarak tahmin eden yatırımcılar kazanırken, diğerleri kaybeder. Ancak, yukarıda da vurgulandığı gibi bu, (mali) kapitalist sınıf içinde gerçekleşen bir yeniden paylaşımdır. Gerçek yitirenler, yalnızca sınıfsal çözümlemeyle ortaya çıkar. Yalnızca sınıfsal çözümleme, bu dramın nedenlerini, suçlularını ve kurbanlarını ortaya serebilir.

BÖLÜM 4

EKONOMİK VE PARASAL BİRLİK

4.1 Eski ve Yeni Emperyalizm

Bölüm 1'de başlangıcından itibaren Avrupa projesinin emperyalist doğasını tartışmıştık. Şimdi bu konuyu ayrıntılı biçimde ele almamız gerekiyor. Emperyalizmin en belirgin özellikleri şöyle sıralanabilir:

Emperyalist merkez, merkezdeki oligopolistik yapılar arası rekabetin oluşturduğu uluslararası fiyat sisteminde (bu, bağımlı ülke tarafından ticaret hadlerinin kötüleşmesi olarak algılanan durumdur) yaratılan değere el koyarak bağımlı blok aleyhine büyür.

İki blok arasında süregiden teknoloji, dolayısıyla üretkenlik farklılığına dayandığı için görece uzun bir dönem için kalıcı olan bu değere el koymanın kendisi, değere el koyma (yani sermaye oluşturma) ile araştırma, geliştirme ve teknolojik yenilikler arasındaki birikimli büyüyen (cumulative) sürecin bir sonucudur.

Bu kendi kendini güçlendiren sürecin yeniden üretimi, uluslararası kurumlar ve uygun kurumsal düzenlemelerle (örneğin patent hakkı) ve gerektiğinde askeri güç kullanılarak sağlanır.

Bu sürekli avantaj, teknolojik öncülerin (dolayısıyla merkezin) metalarını rakiplerine daha ucuza satmasını olanaklı kılar (bu, uluslararası piyasa fiyatlarının uluslararası üretim fiyatlarından sapması anlamına gelir).

Bu noktada, bağımlı ülkelerin emperyalist ilişkilere direnme yeteneklerine bağlı olarak söz konusu bloklararası dinamikler içinde üç eğilim ortaya çıkar:

Birincisi, merkezin pazar payı, bazı bağımlı blok üyesi ülkelerin

aleyhine olarak bu ülkelerdeki yerel sanayinin yok olacağı bir noktaya kadar büyür. Bu, klasik sömürgeciliktir.
İkincisi, bazı bağımlı blok üyesi ülkeler, bu yıkıcı sürece direnebilir ve bağımlı gelişme sürecine girebilir (bkz. aşağıda).
Ya da üçüncüsü, bir istisna yol olarak bağımlı bir ülke, söz konusu bağımlılık ilişkisini kırarak emperyalist merkeze katılır. Bu değişiklik, iki blokun içsel bileşimini etkiler, ancak ne bu blokların varlığını yok eder, ne onlar arasındaki farkları.

Geleneksel olarak emperyalizm araştırmaları, bunların birincisi üzerinde, yani 'ana' ülkeler ile onların sömürgeleri arasındaki ilişkilere odaklanmıştır. Bu sömürge tipi emperyalizmde

sömürgeler, sömürgeci merkeze hammaddeleri sağlayıp orada üretilen malları ithal ederler.
bu nedenle, sömürge ülkelerde herhangi bir kapitalist ekonomik büyüme ve çeşitlenme olsa bile bu çok sınırlı ölçüdedir.

Ancak (örneğin bazı Güney Amerika ve Asya ülkelerinde görülen) yeni tipte bir emperyalist ilişki daha vardır. Burada bağımlı ülkeler, belli ölçüde kapitalist ekonomik gelişme ve çeşitlenmeyi sağlayabiliyor. Ne var ki bu yine de *bağımlı bir gelişme ve kapitalist birikimdir*; çünkü:

bağımlı ülkelerdeki sermaye, üretimi ve daha genelde ekonomik etkinliklerini merkezdeki piyasalara göre (ihracata yönelik olarak) belirler ve içsel yapısını bulunduğu ülkeden çok merkeze göre çeşitlendirir;
merkez, bu bağımlılık sürecinin devamı için değişik ihtiyaçları olan bağımlı ülkeye ihracat yapar (alt yapı ve yardım olarak sermaye ihracı dahil);
bağımlı ülkeler,hem merkeze değer transferini hem de teknolojik bağımlılığı sürdürmek için ileri (fakat en uçta yer almayan) teknikleri kullanarak (yani daha emek yoğun tekniklerle) merkezin ihtiyaç duyduğu ürünleri üretirler;
daha ileri tekniklerle üretim yapan merkezle rekabet edemedikleri koşullarda bağımlı ülkeler, emek maliyetlerinden 'tasarruf' etmek zorundadırlar. Bunun anlamı, kullanım değeri bakımından merkez-

deki işçi ücretleri görece (bazen mutlak olarak) yüksekken, bağımlı ülkede düşüktür.*

Sömürgecilik, emperyalist ülkenin sömürgelerinin hammaddelerini talan etmesi ve sömürgelerdeki pazarları kendi (sanayi) ürünlerinin satış yeri olarak kullanması anlamına gelir. Sömürgelerin kaynakları sonuna dek yutulur ve sömürgenin yerel sanayileri (eğer varsa) yok olana dek saldırılara maruz bırakılır. Bu noktada sömürgenin merkezin ürünleri emme kapasitesi yok edilir ve sonunda sömürge kendi kaderine terk edilir. Yerel sanayiler yaşamayı sürdürseler bile sanayileşme ve kapitalist gelişme yolunda hiçbir anlamlı ilerleme sağlanamaz.** Bu, tersine gelişme süreci ve /veya azgelişmişliktir. Bağımlı gelişme ise merkezin pazarının bağımlı ülkeler için satış yeri olarak çok önemli olması anlamına gelir. Çünkü bağımlı ülkelerin üretimi, sanki merkezin ona yüklediği bir görev gibi gerçekleşir. Bazı bağımlı ülkeler, önemli bir kapitalist gelişme süreci içine girebilir, ancak bu bağımlı bir gelişmedir. Kuşkusuz söz konusu bu iki tip emperyalizm arasındaki fark, analitiktir. Gerçek yaşamda bunlar, iki emperyalist tipten birisine tam olarak girmeyen melez biçimlerde var olabilir.

Burada ortaya konan tez, bazı AB ülkelerinin (hem AB içinde hem de dışında) bir kısım bağımlı ülkelerde emperyalist ilişkilere girmelerinin yanı sıra AB'nin *bir bütün olarak* (bir kısım) bazı bağımlı blok üyesiyle bir dizi emperyalist ilişkiye girmesidir. Bunu görmek için, aşağıdakileri göz önünde tutmak gerekiyor. Sınıf çözümlemesi perspektifiyle bakıldığında bir ülkenin başka bir ülkeyle emperyalist ilişkisinin olduğu yalnızca şu açık göstergeler varsa söylenebilir:

---

* IMF'nin rolü, bağımlı ülkeleri bağımlı bir sanayileşme için desteklerken, aynı zamanda onları düşük emek maliyetleri (ücretleri) aracılığıyla rekabete zorlamaktır.

Bu, yabancı sermayenin sömürgeye gelişi durdurulursa sömürge ülkenin durumu otomatik olarak iyileşecek anlamına gelmez. Doğal kaynakların düzenli biçimde sömürülmesi, ne türde olursa olsun her türden gelişmeyi olanaksız kılar. Ayrıca kapitalist azgelişmişliğin alternatifi olarak sosyalist gelişme modeli de vardır.

birinci ülkedeki kapitalist işletmeler, ikinci ülkenin işletmelerinin (ya da 'bağımsız' üreticilerin) değerlerine el koyacak ilişkilere (yani sistematik olarak değere el koyma olanağına) sahiptir;
ve bu ilişkiler de, kendilerini olanaklı (ve sürdürülebilir) kılacak bir dizi yasal bağlayıcılıkları olan kurumları ve askeri araçları yönetecek bir dizi ulusal kurum gerektirir.

Günümüzde emperyalist ilişkiler, yalnızca tek tek bazı emperyalist güçler ile bağımlı ülkeler arasında varolmuyor. Bu ilişkiler, genel olarak emperyalist blok (kapitalizmin merkezi, gelişmiş ülkeler) ile ya tek tek bazı ülkeler ya da bir bütün olarak bağımlı blok (periferi, azgelişmiş ülkeler) arasında da var. Bu ilişkiyi sistematik kılan ve toplumsal değere el konulmasını olanaklı kılan asıl öğe ise, IMF, Dünya Bankası, WTO (Dünya Ticaret Örgütü) ve NATO gibi merkezdeki sermayenin görevlisi (ajanı) olarak iş gören uluslararası kuruluşlardır. Ancak bu kuruluşların kendi emperyalist politikalarını izlediklerini söylemek pek uygun olmaz. Bunlar yalnızca bağımlı bloka karşı gelerek merkezin çıkarlarını temsil ederler ve egemen blok içinde bu çıkarların dile getirilmesine aracılık ederler. Kuşkusuz egemen blok, bağımlı blok ile karşı karşıya geldiği anlarda ortak çıkarlara sahiptir. Ancak bu durum, onlar arasında çelişen çıkarlar olmadığı anlamına gelmez.

AB içinde durum daha farklıdır. AB (henüz) bir devlet bütünlüğüne kavuşmadı ise de, bazı yasal araçlarla bazı yasalar çıkartıyor ve böylece topluluğa üye ülkelerin ekonomilerinin belirli bölümleriyle diğer bazı alanlarda düzenlemeler getiriyor. Bu ortak çıkarların oluşturulması yoluyla söz konusu kurumlar, topluluk üyesi bütün ülkeleri, AB üyesi olmayan ülkelerin değerlerine sistematik biçimde el koyma sürecine katıyor. İşte tam bu noktada, IMF ve Dünya Bankası gibi kuruluşlardan farklı olarak AB kuruluşları, AB üyesi olmayan ülkelere karşı yalnızca ortak (fakat çelişkili) çıkarlara değil aynı zamanda ulusal çıkarlara da aracılık edip bu çıkarları temsil edebiliyor. AB kurumları, birliğin ortak çıkarlarını görece bağımsız bir biçimde belirleyebiliyor; çünkü üye devletler, bu kurumlarda

kendi egemenliklerinden belli ölçülerde vazgeçiyorlar. Böylece AB üyesi devletlerin emperyalizmi, yeni cepheler kazanıyor. Daha açıkçası, *AB emperyalizmi* şunlara işaret eder:

> AB ülkelerindeki kapitalist işletmeler ile AB üyesi olmayan ülkelerdeki kapitalist işletmeler arasındaki emperyalist ilişkilere;
> elde edilen değerin AB ülkeleri arasında paylaşılmasında eşitsiz bölüşüme;
> AB kurumlarına ve böylece bu ilişkileri olanaklı kılan kurumlar tarafından yönlendirilen yasal açıdan bağlayıcı kurallara ve yasalara (örneğin Lome Konvansiyonu, AB-ACP (Afrika, Karayip ve Pasifik ülkeleri) Anlaşması, AB-CEEC (Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri) Anlaşması, vb.) ;
> bu kural ve yasalara uymaya isteksiz olanlara boyun eğdirmek için gerekli askeri güce (ileride göreceğimiz gibi, Batı Avrupa Birliği).

Kuşkusuz AB emperyalizmi, AB üyesi ülkelerin emperyalizmleriyle (ulusal emperyalizmlerle) karşılıklı ilişki içindedir. Şimdilik AB emperyalizmi ulusal emperyalizmlere kıyasla oldukça az etkili gözüküyor. Ancak bu durum Avrupa birleşme süreci ilerlediğinde değişecektir. Kitabımızın amaçları bakımından AB emperyalizminin bu iki görünümünün etkileri arasında ayrım yapmaya gerek yok.

Bir kez emperyalist ilişkiler (ister sömürgeci, isterse bağımlı gelişme ilişkileri biçiminde) sınai alanda kurulduğunda, bütün diğer ilişkiler bunların ışığında görülecektir. Böylece Ekonomik ve Parasal Birlik'in gerçek doğası, hem doların senyoraj konumuna rakip olma girişimi, hem de (mevcut olmadığı takdirde ekonomik egemenliği engelleyecek olan) politik birliğin sağlanmasına yönelik önemli bir adım olarak ortaya çıkıyor. Batı Avrupa Birliği, AB'nin kendi acil emperyalist güdülerini yerine getirmek üzere kendi ordusunu geliştirmek için başvurulan bir girişim olarak görülebilir (Bkz. Bölüm 6). Ortak Tarım Politikası, AB dışındaki güçsüz ülkelere bağımlı bir tarımsal gelişme dayatmayı hedefleyen bir politika olarak ortaya çıkıyor (Bkz. Bölüm 7). Schengen Sistemi ise AB'nin kendi ihtiyaçlarına göre emek gücünün yeniden üretimini düzenleme ça-

bası olarak görülebilir (Bkz. Bölüm 8). Bunlar, Avrupa projesinin gelişimi içinde uluslararası değere el koymanın kurumsallaştırılmış en önemli örnekleridir.

4.2 Avrupa Birliği'nde Rekabet

Yukarıda teknolojik rekabetin öncelikli önemi ve büyük ekonomik bloklardan birisi olan Avrupa Birliği'nin bu rekabetten sağladığı avantajlar tartışılmıştı. Bu kesimde ise AB'nin rekabet politikası ve birliğin yüksek rekabet yeteneği ile politikasından doğan avantajlar ışığında uygulamada AB'nin rekabetçi konumunu ampirik olarak ele alacağız.

AT Antlaşması'na göre, Topluluk ve topluluğa üye devletlerin etkinlikleri "açık piyasa ekonomisi ve serbest rekabet ilkesiyle uyum içerisinde sürdürülecektir." (Madde, 3a.1) Bu kitapta sergilenen yaklaşım bakımından dile getirirsek, bu madde şu iki noktanın tartışılmasına çağrıdır:

genel olarak tüm AB'nin ve aynı zamanda üye ülkelerin rekabet durumu (ekonomik birimlerin ölçeği ve rekabet gücüyle ilintili olarak); ve
rekabetin aldığı biçimler, 'serbest' rekabetin gerçek anlamı ve serbest rekabet politikasıyla hizmet edilen gerçek çıkarlar.

4.2.1 AB ve Uluslararası Rekabet

Bu kitapta verimlilik,

(artı değer oranındaki bir yükselme yerine) emekten tasarruf sağlayan bir teknolojinin uygulanmasıyla ortaya çıkan bir etki olarak anlaşılıyor ve verimlilik
yatırılan her birim sermayeye göre elde edilen ürünle ölçülüyor.

Bu durumda hem AB içinde hem de AB ile dünyanın geri kalanı arasındaki verimlilik farklarının çözümlenmesi, bu ilkelere göre toplanan verilere dayanmalıdır. Ancak ne yazık ki böylesi verileri elde etmek olanaklı değil. Bu yüzden dolaylı yöntemlere başvurmak

zorundayız. Kullanacağımız rakamlar, verimlilik düzeyi ile ilgili dolaylı ve yaklaşık göstergelere dayanacaktır.

Bu amaçla kullanılabilecek endekslerden birisi, uluslararası yüksek teknoloji ürünleri (high-technology products, HTP) ticaretiyle ilgili sayılardır.* HTP ticaretiyle ilgili sayılar, verimliliğin yanı sıra döviz kurları gibi başka etmenlerle de belirlendiği için gerçekte bir ülkenin teknolojik öncülüğüyle ilgili bize pek kesin bilgi vermez. Yine de HTP ticaret sayıları, uluslararası açıdan teknolojiler ile verimliliği karşılaştırmak bakımından belli bir temel sağlayabilir. Tablo 4.1, HTP ticaretindeki en önemli ülkeleri/ülke gruplarını gösteriyor.

1997'de AB, ABD ve Japonya bu alandaki dünya ithalatının yüzde 51.2'sini ve dünya ihracatının yüzde 61.2'sini gerçekleştiriyordu. En büyük ihracatçı (dünya ticaretinin yüzde 27.4'ü ile) ABD idi.

Tablo 4.1 1997'deki HTP ticaretinde dünyanın en önemli ülkeleri/ülke grupları

	İthalat		İhracat		Denge
	ECU milyar	Dünya %	ECU milyar	Dünya %	ECU milyar
AB	60.1	20.4	52.6	17.2	-7.5
ABD	68.3	23.1	83.7	27.4	+15.4
Singapur	25.8	8.8	23.6	7.7	-2.2
Japonya	22.7	7.7	50.5	16.6	+27.8

Kaynak: Eurostat, *Statistics in Focus, External Trade*, No.11, Lüksemburg, 1998, sf.3.

* Bu sanayiler şunlardır: (a) havacılık ve uzay, (b) telekomünikasyon, (c) bilgisayar ve ofis makinaları, (d) elektronik, (e) tüketici elektronoği, (f) bilimsel, tıbbi, optik aygıtlar, protezler, (g) makinalar, (h) nükleer güç, radyoaktif elementler ve izotoplar, (i) kimya, (j) silah üretimi.

Tablo 4.2 1997'de AB, ABD ve Japonya tarafından yapılan HTP ithalatının mutlak değerleri (ECU) ve yüzde payları

AB (60.2 milyar)	ABD (68.3 milyar)	Japonya (22.7 milyar)
ABD'den 38.7	ASE6'dan 25	ABD'den 51.4
Japonya'dan 12.4	Japonya'dan 22.2	ASE6'dan 20.6
ASE6'dan 11.7 (a)	AB'den 16.4	AB'den 9.7
EFTA'dan 4.5 (b)	Singapur'dan 7.1	Singapur'dan 5.1

a) ASE6: Hong Kong, Endonezya, Malezya, Filipinler, Güney Kore, Tayland.
b) EFTA: İzlanda, Norveç, İsviçre
Kaynak: Eurostat, *Statistics in Focus, External Trade,* No.11, Lüksemburg, 1998, sf.4.

AB'nin payı, Japonya'ya göre biraz daha yüksek. Ne var ki Japonya HTP alanında 27.8 milyar (ECU) fazlalık elde ederken, AB'nin 7.5 milyarlık bir açığı var. Ticaret dengesi açısından bakıldığında Japonya, en büyük teknolojik öncü (+27.8 milyar) durumunda. Onu ABD (+15.5 milyar), Singapur (-2.3 milyar) ve AB (-7.5 milyar) izliyor. Ancak AB'nin son yıllardaki ticaret dengesinin iyileştiğini unutmamak gerekiyor. 1990'da -19 milyar idi (Eurostat, anılan kaynak). Bu rakamlar Tablo 4.2'de gösterildiği gibi daha da ayrıntılandırılabilir.

Böylece AB, HTP'yi çoğunlukla ABD ve Japonya'dan ithal ediyor. ABD, ASE6'dan ve Japonya'dan ve Japonya da ABD ve ASE6'dan ithalat yapıyor.* İhracata gelince, Tablo 4.3 gösteriyor ki 1997'de AB, HTP'sinin çoğunu ABD'ye ve ASE6'ya ihraç ediyor. ABD, AB ve ASE6'ya, Japonya ise ABD ve ASE6'ya ihracat yapıyor.**

Şimdi de AB'nin başlıca HTP ürünleri ticaretine bakalım (Tablo 4.4)

1997'de en büyük ihraç fazlaları, havacılık ve uzay (+6.3 milyar) ile telekomünikasyonda (+2.3 milyar) sağlandı. En büyük açıklar,

* Singapur, toplam 25.8 milyar ithalat yapıyor. Bunun yüzde 38.0'ı ASE6'dan, yüzde 22.7'si ABD'den, yüzde 20.3'ü Japonya'dan ve yüzde 9.4'ü AB'den.

** Singapur, 23.6 milyar ihraç ediyor. Bunun yüzde 34.8'i ASE6'ya, yüzde 26.4'ü ABD'ye, yüzde 17.4'ü AB'ne ve yüzde 8.2'si Japonya'ya gidiyor.

bilgisayar ve ofis makinaları (-10.3 milyar) ve elektronik (-7.8 milyar) alanındaydı.

Tablo 4.5'te gösterildiği gibi AB içinde büyük miktarda HTP ticareti gerçekleşiyor. AB içi ihracat, AB dışına ihracattan daha büyük; ancak AB içi ithalat, AB dışından ithalattan küçük. Tablo 4.5'te sözü edilen beş ülkenin AB için ihracattaki payı yüzde 85 ve bu ülkelerin AB içi ithalattaki payı ise yüzde 67'dir. Bu beş ülkenin AB dışına ihracattaki payı yüzde 85, AB dışından ithalattaki payı ise yüzde 84'tür.

Tablo 4.3 1997'de AB, ABD ve Japonya'nın HTP ihracatlarının mutlak değerleri (ECU) ve yüzde payları

AB (52.6 milyar)	*ABD (83.7 milyar)*	*Japonya (50.5 milyar)*
ABD'ye 27.5	*AB'ye 25.4*	*ABD'ye 31.3*
ASE6'ya 12.3	*ASE6'ya 17.4*	*ASE6'ya 27.8*
EFTA'ya 7.5	*Japonya'ya 11.5*	*AB'ye 15.9*
Akdeniz havzasına 7.4 (b)	*Singapur'a 6.4*	*Singapur'a 9.4*

Kaynak: Eurostat, *Statistics in Focus, External Trade*, No.11, Lüksemburg, 1998, sf. 5.

Bu tablolardan bazı sonuçlar çıkartabiliriz. HTP olarak tanımlanan sektörlerin listesine bakıldığında bu sektörlerin yalnızca büyük ve teknolojik bakımdan ileri firmaların üretim yapabilecekleri ve bu ürünlerin pazarlanması konusunda rekabet edebilecekleri sektörler

Tablo 4.4 AB'nin 1997'deki belli başlı HTP ithalat ve ihracatı

	İthalat		İhracat		Denge
	ECU milyar	%	ECU milyar	%	ECU milyar
Elektronik	22.5	31.5	14.7	23.9	-7.8
Uzay sanayii	20.7	29.0	27.0	43.8	+6.3
Bilgisayar, ofis makinaları	17.5	24.5	7.2	11.7	-10.3
Makina	3.5	4.9	3.8	6.1	+0.3
Bilim ve tıp	3.1	4.4	4.0	6.4	-0.9
Kimya	1.3	1.8	1.0	1.6	-0.3
Telekomünikasyon	0.6	0.8	2.9	4.8	+2.3

Kaynak: Eurostat, *Statistics in Focus, External Trade*, No.11,Lüksemburg, 1998, sf.7 ve 9.

olduğu açıktır. Bunlar oligopolistik firmalardır. Burada oligopol kavramı, yalnızca bir teknolojik liderlik ve bu sayede pazarda büyük bir paya sahip olma anlamında kullanılmıyor. Aynı zamanda bu teknolojik temel ve pazardaki liderlik sayesinde söz konusu firmanın egemen (başat) bir konumda olması da vurgulanıyor. Bu başat konum, yalnızca büyük ve teknolojik bakımdan ileri firmanın aynı sektörde bulunan diğer küçük ya da daha zayıf firmalarla ilişkilerinde üstün durumda olduğunu değil, onun aynı zamanda başka sektörlerdeki küçük firmalar üzerinde de belli bir güç uygulayabileceği anlamına geliyor. Bunun sağlanması, bir dizi yasal, yarı yasal ve tümüyle yasadışı her türden etkinlikle olur. Ancak bütün bunlar konunun yalnızca bir yüzüdür. Gerçekte oligopoller birbirleriyle ve kendi sektörleri dışındaki sektörlerdeki oligopol olmayan firmalarla da rekabet ederler.

Bir firma, eğer (sektör içindeki ve sektör dışındaki, hem diğer teknoloji ve piyasa liderleri, hem de teknolojik bakımdan daha geri ve daha küçük firmalarla) rekabet sürecine katıldığında rekabet

koşullarını biçimlendiriyor ve bunu da bu gücü olmayanlara kabul ettirebiliyorsa, bu durumda o firmaya oligopol denir. Örneğin, oligopolistik rekabetle oluşan fiyatlar, aynı zamanda oligopolistik olmayan firmalar tarafından da kabul edilmek zorundadır; ya da piyasanın paylaşılmasında oligopolistik firmalar diğerlerini devre dışı bırakırlar; ancak bunun tersi geçerli değildir. Bu rekabetin koşulları, oligopolistik olmayan firmaların hem birbirlerine karşı, hem de (eğer güçleri yeterse) oligopolistik firmalarla yürüttükleri rekabetin sınırlarını belirler. Kuşkusuz oligopolistik olmayan firmalar, birbirleriyle olduğu kadar oligopolistik firmalarla da rekabet edebilirler. Ancak onların içinde yer aldıkları bu rekabetin koşullarını (örneğin fiyatları) belirleme ya da etkileme olanakları yoktur. Böylece günümüzün modern kapitalizminde firmaların iki sektörü, *oligopolistik sektör* ile *bağımlı sektör* vardır. Bu iki sektör arasındaki ayrım çizgisi, oligopolistik sektörün içindeki ve dışındaki rekabetten ortaya çıkan ve nesnel olarak oligopolistik sektörün lehine olan rekabet koşullarını bağımlı sektörün zorunlu olarak kabul etmesiyle belirlenir.

Tablo 4.5 1997'de en önemli üye devletlerin HTP ticareti (milyar ECU)

	AB dışı			*AB içi*		
	ithalat	*ihracat*	*denge*	*ithalat*	*ihracat*	*denge*
Almanya	*14.7*	*12.5*	*-2.2*	*12.6*	*14.2*	*1.6*
Fransa	*16.6*	*21.8*	*5.2*	*15.4*	*17.2*	*1.8*
İngiltere	*16.2*	*11.5*	*-4.7*	*7.1*	*11.3*	*4.2*
Hollanda	*9.5*	*3.3*	*-6.2*	*4.1*	*11.1*	*7.0*
İtalya	*3.3*	*3.2*	*-0.1*	*5.7*	*3.7*	*-2.0*
Toplam	*71.5*	*61.6*	*-9.9*		*68.0*	

Kaynak: Eurostat, *Statistics in Focus, External Trade*, No.11,Lüksemburg, 1998, sf.2.

Yukarıda, oligopolistik yapının zorunlu olarak daha etkin olduğu yönünde bir tez ortaya konulmadı. Firma büyüklüğü ile verimlilik arasında birebir bir ilişki yoktur. Büyük ölçekli birimler, ne zorunlu olarak daha etkindir, ne de büyüklükleri arttığında verimlilikleri zorunlu olarak aynı oranda artar. Ancak bunun karşıtı da aynı ölçüde yanlıştır, büyük ölçekli girişimlerle etkinsizlik arasında zorunlu bir ilişki yoktur. Doğru olan şey şudur: Sermayenin günümüzde büyük ölçülere varan yoğunlaşması ve merkezileşmesi koşullarında çoğu durumda yalnızca oligopoller, ellerindeki pazar paylarını korumak ya da yeni pazar payları elde edebilmek için yeni ve daha verimli teknolojileri geliştirebilen (ya da satın alabilen) ve uygulayabilen firmalardır. Küçük firmalar da (çok az görülse bile) bazen yeni ve verimli teknolojileri geliştirip uygulayabilirler. Ancak onlar başat oligopolistik sektöre girmelerine olanak sağlayacak kritik kütleden yoksundurlar. Elde ettikleri kâr oranları oligopolistik sektörden daha büyük olsa bile, oligopoller tarafından bu küçük firmalara nesnel ya da bilinçli olarak dayatılan rekabetin koşulları öyledir ki, bu firmalar genel kural olarak oligopollerin başat konumlarına ciddi bir karşı çıkış gerçekleştiremezler. Arada sırada küçük ama teknolojik bakımdan ileri bir sermaye, büyüyerek bir oligopol durumuna gelebir. Ya da bir oligopol teknolojik öncülük konumunu yitirerek küçük bir firmaya dönüşüp başat konumunu yitirebilir. Ancak oligopolistik ve başat sektör içindeki bu değişiklikler, yukarıda söz ettiğimiz iki temel sektör arasındaki bölünmeyi ortadan kaldırmaz. Kuşkusuz bu iki geniş sektör, kendi içlerinde bir dizi özgül metalar üreten alt sektörlere bölünür.

Demek ki oligopoller her zaman ve zorunlulukla en etkin işletmeler olmasalar bile, en etkin işletmeler genellikle oligopollerdir. Bu, modern kapitalist ekonomilerin en dinamik ve en stratejik sektörleri, yani yüksek teknoloji sektörleri için de geçerli bir saptamadır. Ekonomik güçleri nedeniyle oligopoller, kendi çıkarlarını sağlamak için gerekli araçları ve yolları tanımlayabilir ve bunları hem kendi ülkelerinin ulusal kurumlarında hem de uluslararası kurumlarda dile getirebilirler. Bu temsil süreci, hiçbir zaman ani ve şeffaf de-

ğildir. Ancak çok taraflı müzakerelerde gizli anlamı olan terimlerle yürütülmesi gerekir. Sonuçta oligopolistik sektör, doğrudan ya da dolaylı biçimde, oyunun kurallarını belirler.

Ulusal sınırlarla durdurulamayan sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi, küresel ürün ve ticaretin en büyük bölümünü gerçekleştiren, çokuluslu şirketler de denilen uluslararası oligopolllerin oluşmasına yol açar. Bu firmaların çoğu dünyadaki ülkelerin çok azında yoğunlaşmış olduğundan, dünyadaki ülkeler iki alt gruba bölünmüştür: *emperyalist ülkeler* ve *bağımlı ülkeler.* Emperyalizm ve bu iki ülke bloku arasındaki emperyalist ilişkiler, ilerideki bölümlerde açıklanacak. Şimdilik merkezin teknolojik bakımdan ileri ülkeler tarafından oluşturulduğunu hatırlatmak yeterli olacaktır. Bu bloktaki ülkeler, (teknolojik gerilik içindeki) bağımlı ülkelerin yarattığı değere, (rastlantısal biçimde değil) sistematik biçimde uluslararası fiyat sistemi aracılığıyla el koyar. Böylece sermaye birikimi sağlanır ve teknolojik yenilikler için yeni yatırımlar yapılır, bunun sonucu olarak da teknolojik liderlik daha da pekiştirilir. Bu süreçte bazı ülkeler uluslararası rakipler olarak yok olurken, bazıları teknolojik liderlere bağımlılıkları sürse de belli bir gelişme düzeyine ulaşabilir. Ayrıca bu iki blokun herbirisi, kendi içinde değişik bir güç ve bağımlılık ilişkileri geliştirirler. Bu durum, emperyalist merkezde yer alan AB için de bütünüyle geçerlidir.

Yukarıdaki Tablo 4.5, AB içindeki Fransız oligopol sermayesinin başat konumunu gösteriyormuş gibi yorumlanabilir. Ancak Fransa'nın HTP'deki ticaret fazlaları bütünüyle havacılık ve uzay dalından kaynaklanıyor (Eurostat, *Statistics in Focus, External Trade*, No.3, Lüksemburg, 1997, sf.11). Bu durum, bir teknolojik liderlik için çok dar bir temel oluşturur. O zaman yüksek teknoloji sektörlerinde çalışan insanların sayısı gibi diğer göstergelere de bakmalıyız (Tablo 4.6).*

* Bu tabloda yüksek teknoloji sektörleri olarak tanımlananlar şunlar: (a) kimya ve kimyasal ürünler, (b) ofis makinaları ve bilgisayarlar, (c) radyo, televizyon ve iletişim, (d) motorlu araçlar, römorklu araçlar ve yarı römorklular, (e) makinalar ve donanımları, (f) elektrikli makinalar, (g) tıbbi, hassas ve optik araçlar. Bu sınıflandırma, daha önceki dipnotta verilen sınıflandırmayla büyük benzerlik taşıyor.

Tablo 4.6 Önemli ülkelerdeki yüksek teknoloji sektörlerindeki istihdam

Almanya	*Fransa*	*İtalya*	*İngiltere*	*AB-15*
3.8 m %10.5	*1.4 m %6.5*	*1.4 m %7.0*	*1.7 m %6.8*	*10.7 m %7.2*

Kaynak: Eurostat, *Statistics in Focus, Research and Development*, No.1, Lüksemburg, 1988, Tablo 1, sf. 3.

Tablo 4.6'da sunulan durum, Tablo 4.5'de sunulandan kökten farklıdır. Tablo 4.6'da açık arayla başat konumda olan, Almanya (yani Alman oligopolleri)'dır. HTP üreticileri arasında yalnızca Almanya, (HTP 'deki toplam istihdamı yüzde 10.5) bu sektörlerdeki istihdam oranı AB ortalamasından (yüzde 7.2) yüksek olan tek ülkedir. Daha da önemlisi, Almanya'nın HTP'daki istihdamı, diğer üç önde gelen üreticinin herbirisinin istihdamından en az 1/3 oranında yüksektir. Yüksek teknoloji sektörlerinde çalışan insanların HTP'deki istihdamın dörtte üçünden fazlasının bu dört ülkede bulunduğu düşünülürse durum daha iyi anlaşılabilir. Belki de en çarpıcı nokta, bölgesel yoğunlaşmayla ilgili verilerde görülür. HTP alanında çalışanların toplam sayısının yüzdesi bakımından önde gelen on bölge alınırsa, (17.3'ten 9.5'e kadar değişen yüzde paylarla) Almanya'da 6 bölge, İtalya'da 2 ve İngiltere'de yalnızca 1 bölge vardır.

Yukarıda söz edilen iki göstergenin yanı sıra üçüncü bir göstergeden de söz edilebilir: patent etkinlikleri. Bu gösterge, buradaki amaçlarımız bakımından en uygun olan göstergedir. Gerçekten de patentlerle ilgili veriler, yalnızca bilimsel keşifler ve onların ekonomik açıdan uygulanma olasılıklarını değil, aynı zamanda patente sahip olmayanların bunlarla ilgili uygulamalardan dışlanmalarını da kaydeder. (Fiyat mekanizması aracılığıyla) bir teknolojik liderlik sayesinde yaratılan değere el koymak ve teknolojik rekabet açısından bakıldığında bu konudaki veriler, çok önemlidir; çünkü bu patentlere sahip olanların teknolojik öncülükleri sanki dondurulmuş gibi olur. Dolayısıyla burada bütün resim tüm canlılığıyla ortaya

çıkar. 1995'te yazan Mihevc'in işaret ettiği gibi: "Bugün patentlerin yalnızca yüzde biri, Üçüncü Dünya'daki kişilere veya şirketlere ait. Bunlardan yüzde 84'i yabancılara ait ve yüzde beşinden daha azı da Üçüncü Dünya'da üretim yapmak için fiilen kullanılmakta." (sf.172). Bu inanılmaz ölçüdeki çarpık durum, AB dahil, merkezde yeniden üretiliyor. Tablo 4.7, 15 AB üyesi devletin 1996'deki patent başvurularındaki paylarını temsil ediyor.*

Tablo 4.7 1996'daki toplam AB başvurularının yüzdesi olarak patent başvuruları

HPC	Federal Almanya	Fransa	İngiltere	İtalya	Hollanda	İsveç			
	41.4	16.3	11.9	8.02	5.89	5.33			
LPC	Belçika	Finland.	Avustur.	Danimar.	İspanya	İrlanda	Yunanis.	Lüksemburg	Portekiz
	2.53	2.46	2.24	1.91	1.36	0.39	0.11	0.10	0.04

HPC, yüksek oranda patent alan ülkeleri, LPC ise düşük oranda patent alan ülkeleri temsil ediyor.

Kaynak: Eurostat, *Statistics in Focus, Reseach and Development*, No.1, Lüksemburg, 1988, Tablo 1, sf. 2.

Almanya'nın payı, 1996'daki bütün AB uygulamalarının yüzde 41.4'ünden daha az değil. Bu oran, birlikte alındığında Fransa, İtalya ve İngiltere'nin toplamından daha fazla. Bu arada 1989-96 döneminde düşük sayıda patent alan ülkelerin, patent başvuruları konusunda yüksek sayıda patent alan ülkelerden daha yüksek bir artış oranı elde ettiklerini vurgulamak gerekiyor. Almanya'nın HTP konusundaki lider konumu, AB içindeki en aktif patent bölgeleri göz önünde tutulduğunda da doğrulanıyor. En aktif beş bölgenin dördü Almanya'da, birisi ise Fransa'da bulunuyor.

---

* Patentler, üniform bir patent sistemine göre 1973'te kurulan Avrupa Patent Örgütü tarafından veriliyor. Avrupa Patent Örgütü, kendi yasama organı (İdari Konsey) ve kendi yürütme organı (Avrupa Patent Ofisi (APO))'ndan oluşmaktadır. APO, 1977'de kuruldu. Merkez büroları, Münih'te bulunuyor. Yaklaşık 3800 kişilik bir kadrosu var. 1997'de 39.646 patent verdi ve 2518 başvuruyu da reddetti.

Bu ilk kesimi sonlarken, iyi bilinen kusurlarına rağmen, ampirik verilerin şu tezi desteklediğini bildirelim: Yüksek teknoloji sektörlerindeki rekabeti yürütmek için gerekli sermaye yatırımlarının büyüklüğü dolayısıyla:

en etkin şirketler, genellikle oligopollerdir, ve
AB içinde Alman oligopolleri teknolojik bakımdan ileri sektörlerde ve dolayısıyla ekonominin geriye kalan alanlarında da lider durumdadır.

Almanya'nın Avrupa'nın teknolojik lideri olduğu konusunda pek bir kuşku yok gibi gözüküyor. Daha doğrusu, Avrupa oligopollerinin lideri Alman oligopolleridir. Teknolojik yarış içindeki Avrupa sermayesinin geri kalanına liderlik eden en ileri, oligopolistik sektör ise yüksek teknoloji üreten sektördür.

4.2.2 Avrupa Birliği'nin Rekabet Politikası

Yukarıda söylenenlerden, Avrupa ekonomilerinin serbest ya da tam rekabet içinde olmadıkları gibi, bu yönde bir eğilimlerinin olmadığı da açıkça görülüyor. Buna rağmen ortodoks iktisat, inatla bu değersiz kavrama bağlı kalmayı sürdürüyor. Bu kavramla ilgili birçok çeşitleme var. Young ve Metcalfe (1994, sf. 120-22), birkaç rekabet kavramı arasında bir ayrım yapıyor. *Neoklasik* görüş, tam ya da serbest rekabeti ideal bir durum olarak niteleyip bundan sapmayı uygun bir politikayla düzeltilecek bir çarpıklık olarak ele alıyor. *Tam rekabet*, genellikle birkaç koşulun geçerli olduğu bir durum olarak tanımlanıyor. Tartışmamız açısından bu konuyla doğrudan ilgili iki koşul var: (a) hiçbir işletme kendi çabalarıyla pazar fiyatlarını etkileyemez; ve (b) hem satıcılar hem de alıcılar, pazara girip çıkmakta serbesttirler. Bu, ideal bir durum olarak betimlenmesine karşın, gerçekte hiç rastlanmayan bir durumdur. Bunun kuramsallaştırılmasına ortodoks iktisatın bütün çeşitlemelerinde rastlanır; çünkü onun ekonomide varolması gereken (ya da varolan) bir eğilim olduğu öne

sürülür.* Daha gerçekçi bir kavram, *işleyebilir rekabet* kavramıdır. Bu kavram, tam rekabetin gerçekçi bir hedef olduğundan kuşku duyuyor ve 'kabul edilebilir' derecede bir piyasa rekabetini hedefliyor. Bu kavram, kuramsal olmaktan çok politik yönlendirme amaçlı bir kavramdır. Bununla ilgili zorluk, ortada kabul edilebilecek çerçevede kuramsal bir kavramın olmamasıdır; çünkü kabul edilebilir ölçüde rekabet, ekonomik özneler arasındaki güç ve çıkar ilişkilerinin tümüyle öznel bir değerlendirmesine dayanır.

Üçüncü yaklaşım, *Avusturya görüşü* denilen yaklaşımdır. Neoklasik görüşü bütünüyle statik olmakla suçlayan bu görüş, rekabetin, kapitalist ekonominin temel sürükleyici etmeni olan kârların elde edilmesi (kârların azamileştirilmesi değil!) için rakipler arasındaki sürekli bir yarışmanın sonucu olduğunu özellikle vurgular. Bu görüşle neoklasik görüş arasındaki fark, Avusturya görüşünün söz ettiği kârın neoklasikler tarafından "normal üstü" olarak tanımlanan kârları da içermesidir. Bu normal üstü kârlar, sadece tekelci güçten değil, üst düzeyde etkinlik ve teknolojilerden de kaynaklanır. Dolayısıyla normal üstü kârlar gereklidir ve devlet politikalarıyla cezalandırılmamalıdır. Yeniliklerle elde edilen etkinlik kazançları, piyasa kusurlarından kaynaklanacak kayıpları aşabilir.

Genellikle AT'nın rekabet politikasının, yukarıda söz edilen bu üç kavramın, yani (serbest rekabetin erdemlerine vurgu yapan) statik yapıdaki neoklasik görüş, (piyasa kusurlarının olumsuz görünümleri yerine yeniliklerin uygulanmasıyla elde edilen etkinlik kazançlarını vurgulayan) dinamik Avusturya görüşü ve (işleyebilir rekabet kavramını öne çıkartan) politik yönlendirmeye açık yaklaşımın bir birleşimi olduğu görülüyor. Bu, kitabımızda benimsenen

Burada şu soru yanıtlanmadan kalıyor: eğer piyasa akılcıysa böylesi bir akıldışılık, yani rekabet karşıtı davranış nasıl ortaya çıkıyor? Neoklasik iktisatın bu soruya verilecek yanıtı yok. Bunu açıklamak için rekabeti engelleyen etmenlerden söz ediliyor. Ancak bu sorunu çözmüyor ve soru yanıtlanmamış oluyor. Ortodoks iktisatta tam rekabetin merkezi bir önem taşımasının asıl nedeni, bütünüyle ideolojiktir. Amaç, kapitalizmi olası sistemlerin en akılcısı olarak göstermektir. Ayrıca, biraz sonra göreceğimiz gibi, tam rekabet kavramının ideolojik işlevi, gerçekte rekabette serbest davranabilen oligopolistik firmaların çıkarlarını kollamaktır. Oysa rekabet politikası bu girişimlerin güçlerini kırmak iddiasındadır.

bir yaklaşım değil. Yukarıda söz edilen bu üç yaklaşımın ideolojik tavır alışları simgeledikleri, kapitalist gerçekliği, dolayısıyla rekabet sürecinin karakteristiklerini sınırlı ölçülerde yansıttıkları söylenebilir. Bölüm 1'de değinilen AB içinde karar verme sürecinde beliren ulusötesi işletmelerin büyük etkisini anımsayalım. AB'nin rekabet politikasının aslı, (bu politikanın esas işlevi, tıpkı diğerlerinde olduğu gibi AB politikalarını farklı çıkarların dengelenmesinin bir aracı biçimine getirmek olsa bile) işçiler ya da küçük ve orta boy sermayenin çıkarlarının değil ama büyük sermayenin çıkarlarının dile getirilmesine hizmet etmektir. CEO raporlarında görüldüğü gibi, UEAPME (Avrupa Zanaatkârlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler Birliği)'nin Sosyal Diyalog ve Rekabet Tavsiye Gruplarına, yani AB politikalarının biçimlenmesinde çok etkili olan güçlü gruplara girmesi kabul edilmiyor.

Sermayelerin rekabet için genelde başvuracağı iki yol var: sektör içi ve sektörler arası rekabet. Sermayeler, sektör içinde, daha çok teknolojik rekabete başvurur. Böylece daha etkin ya da daha verimli bir düzeye ulaşmaya çalışır. Sektörler arasında ise olası en fazla kârın elde edileceği sektörlere doğru hareket eder; çünkü genellikle bir sektörde yeni ve daha verimli bir teknolojinin uygulanmasının sonucunda kâr oranlarında bir yükselme ortaya çıkar. Dolayısıyla sermaye, kural olarak teknolojik yeniliklerin uygulanmakta olduğu sektörlere yönelir.* Kuşkusuz başka rekabet biçimleri de vardır (örneğin ucuz girdiler aramak, vb.), ancak yukarıda söz edilen iki yöntem en sık görülen biçimlerdir; çünkü bunlar kapitalizmin dinamik doğasını (böylece de değer ve artı değerin üretilmesi ve bunlara el konulmasını) açıklayarak kapitalist üretimin yeniden üretimi nasıl olanaklı kıldığını ortaya koyuyor. Demek ki eğer kapitalist sistemin

* Teknolojik yenilik nedeniyle belirli bir sektördeki kâr oranındaki bir yükselme, (a) aynı zamanda ekonominin bütün sektörlerinde yaratılan, ve (b) yeniliğin uygulandığı sektörde bulunan verimsiz işletmelerin yarattığı değere el konulmasına dayanır. Ayrıca belli bir sektördeki böylesi bir yükseliş, eğer mevcut kâr oranları yükselse bile buradaki kâr oranı ekonominin genelinden hâlâ düşükse zorunlu olarak buraya sermaye akışını gerektirmez. Bkz. Bölüm 3. (Daha fazla ayrıntı ve bu konuyla ilgili diğer konular için bkz. Carchedi, 1991a, Bölüm 3.)

yeniden üretimi için işlevsel bir rol oynayacaksa kapitalist rekabet politikasının ilk görevi, sermaye hareketliliğini sağlamak (varsa bunun önündeki tüm engelleri kaldırmak) ve teknolojik yeniliklerin serbestçe uygulanması ve geliştirilmesini desteklemek olmalıdır. Büyük ve güçlü sermayeler bu politikadan kazançlı çıkarken, diğerleri kaybeder. AB rekabet politikası, büyüklere bu özgürlüğü sağlar. Böylece Avrupa oligopollerini kayırır. Şimdi bunun nasıl sağlandığına bakalım.

Yeni bir işletmenin kurulması, geliştirilmesi ve yeni teknolojilerin uygulamaya geçirilmesi için gereken yatırım miktarının verili koşullarında, (hem sektör içinde hem de sektörler arasında) sermayenin serbest hareketliliğini ve teknolojik rekabeti vurgulayan bir politika, nesnel olarak oligopol sermayeyi kayırır ve bağımlı sektörün aleyhine çalışır. Örneğin oligopollerin benimsediği teknolojilerin uygulanmasıyla ortaya çıkan fiyatlar, hem oligopollerin kârlarını çoğaltır, hem de küçük işletmelerin (bunlar bu yeni teknolojileri uygulamaya geçemedikleri sürece) kârlarını geriletir. Bu teknolojilerin "serbestçe" uygulanmasını kollamaya çalışan bir politika, bunları edinebilecek olanları kayırır. Bu durum sermaye hareketliliği konusunda da aynıdır. Bir sektördeki daha büyük ölçekte gerçekleşen tekelleşme, bağımlı sektörde bulunan işletmelerin buraya girmelerinin daha da zorlaşması anlamına gelir. Belli ihalelerdeki yolsuzlukları önleme amaçlı yasaklar (bu tür uygulamalara çoğu kez oligopoller başvurduğu için) genellikle bağımlı işletmelerin yararına imiş gibi görünür. Ne var ki genelde çok büyük ölçekli ve çok kârlı ihalelere ancak oligopoller girdikleri için, bunlarla ilgili rekabet kuralları, oligopolistik olmayan firmalara uygun rekabet koşulları sağlama yerine oligopoller arasındaki rekabeti düzenlemenin bir yoludur. Dolayısıyla serbest rekabet politikası, nesnel olarak büyük ekonomik birimleri, yani oligopolleri destekler.*

Büyük sermayenin entelektüel temsilcileri için serbest rekabet, neoklasik iktisatın anladığından çok farklı bir anlama gelir. Onlar bu kavramı lafzi olarak yorumlarlar. Büyük firmaların fiyatları etkileme gücünü ve nesnel olarak küçük işletmelerin piyasadan dışlandığını gözardı ederler.

Oligopolistik olmayanlarla oligopolistik sermayeler arasındaki yasal eşitlik, bu iki blok arasındaki eşitsiz güç ilişkilerini görmezden gelir. Oligopolistik olmayan işletmeler, biçimsel olarak oligopolistik işletmelerle rekabet edebilirler. Ancak bu rekabetin koşulları (fiyatlar, teknolojiler vb.) oligopoller arasında süren rekabetten çıkar. Bu, neoklasik rekabet anlayışının ideolojik doğasını ortaya seriyor. Bütün sermayelerin birbirleriyle yarışmakta serbest olduklarını öne süren bu görüş, etkin biçimde eşitsizliği ve belli grupları desteklemeyi sürdürürken, bir yandan da eşitlik vaazları vermekte.

AB'nin rekabet politikasının ilk yüzünde bunlar var. Ancak bu politikanın en azından üç yüzü daha var. Bunların ikincisi, Avrupa kurumlarının danışıklı fiyat saptama, kartel oluşturma, hileli ihaleler, vb. türünden bazı rekabet uygulamalarını yasaklayarak ulusal sermayelerin çıkarlarını güvenceye alma çabalarıyla ilgilidir. Söz konusu uygulamaları yasadışı bir konuma sokmak, tümüyle ekonomik nedenlere dayalıdır. Kabul edilmiş ve yasal rekabet uygulamalarının tersine olarak bu uygulamalar, Avrupalı olmayan sermayeler karşısında Avrupa oligopollerinin (dolayısıyla da Avrupa uluslarının) rekabet gücünü artırmak bir yana, gerçekte zayıflatırlar. Örneğin, eğer bir firma yüksek etkinlik (ve böylece düşük fiyatlar) yerine anlaşmalı ihaleler yoluyla bir gelir elde ederse, bu, daha verimli firmaların büyümesine, dolayısıyla da genel olarak ekonomiye zarar verir. Bu tür uygulamalar, hedefi bağımlı sektöre karşı oligopolistik sektörün rekabetçi konumunu çok fazla desteklemek olmayan uygun politikalarla kontrol edilmelidir. Tersine hedef, Avrupa'nın başat sektörünün rekabet konumunu, böylece de genel olarak (Avrupa) ekonomisini zayıflatmayı önlemektir. Oligopoller, açıkça, kendilerine karşı korunmalıdır. AB'nin çeşitli organları, yalnızca Avrupa sermayesinin dışarıya doğru genişlemesi için değil, alınmadığı takdirde özel bazı Avrupa oligopollerini iflah olmayacak ölçüde yıpratabilecek işlerin kazanılması için de düzenli olarak müdahele ederler.

Resmi terminolojide yasadışı uygulamalar denilen uygulamalar, piyasa gücünü ya da piyasadaki başat konumu kötüye kullanmak-

tır. Anti-tröst yasa, oligopollerin başat konumuyla mücadele etmez (gerçekte, tam tersini iddia etmelerine karşın oligopollerin lehine iş görür). Yalnızca, oligopoller bir bütün olarak Avrupa oligopolistik sektörünün rekabetçi gücünü zayıflatacak uygulamalara yol açarlarsa bununla mücadele eder. Bu işlev, resmi ideoloji tarafından çarpıtılan ideolojik bir tavıra dayanır. Yasadışı uygulamalar, eğer bu uygulamalar olmasa ortaya çıkmayacak olan yüksek fiyatlara neden olabilirler. Dolayısıyla anti-tröst yasanın tüketicilerin lehine olduğu öne sürülür. Gerçekteyse, yukarıda da söylendiği gibi, anti-tröst yasanın hedefinin tüketicilerle pek bir ilgisi yoktur. (Eğer böyle bir şey söz konusuysa) tüketicilerin çıkarlarının korunması, (söylenenin tersine) anti-tröst yasanın başlıca amacı değil, bir yan ürünüdür. Küçük bir güçlü azınlığın çıkarlarının korunması kollektif bilince toplumun büyük çoğunluğunun korunması olarak işlenmiştir.

Avrupa rekabet politikasının üçüncü amacı, günümüzün ekonomik, politik ve ideolojik konjonktürüne doğrudan bağlıdır. Bu amaç, çoğu kez (doğru ya da yanlış) yetersizlikle, bürokratik yozlaşmayla ve etkinsizlikle, vb. suçlanan devlet işletmelerinin özelleştirilmesini savunmaktır. Yaygın iddia, bu işletmelerin 'piyasa güçlerinin' sağlıklı etkilerinden korundukları, dolayısıyla onların piyasa güçlerine açılmaları, yani özelleştirilmeleri gerektiği yönündedir. Kuşkusuz, en iyi ve kârlı devlet işletmeleri (çoğunlukla devlet bunları modernize ve ıslah etmek amacıyla büyük meblağlar yatırdıktan sonra) satışa konulmaktadır. Eğer daha etkin kılınmadan bu işletmeler satılırsa, gerçek değerlerinin çok azına elden çıkarılacakları açıktır.

Özel sermayenin 'akılcılığı'na yönelik bu inanç, ilk bakışta şaşırtıcı görünen bir özelliği açıklıyor. Teknolojik rekabetin büyük önemi karşısında AB'nin bilim ve teknoloji politikasına büyük kaynaklar ayırması beklenebilirdi. Ancak durum hiç de böyle değil. AB'nde araştırma ve geliştirme, temelde ulusal devletlerin desteğiyle süren özel yatırımlarla yürüyor. Özel sektör (özellikle büyük işletmeler) ve kamu sektörü, Airbus havayolları ve Avrupa Uzay Ajansı (ESA) gibi bazıları çok başarılı Avrupa işbirliği projeleriyle ilgilenebiliyor. Concorde, yıllarca teknik yönden çok başarılı bir uçak olarak bilinirdi. Ne var ki 2000 Temmuz'unda, önemli tasarım hatalarını or-

taya çıkaran Paris'teki uçak kazası nedeniyle uçuşlar durduruldu, belki de uçak hurdaya çıkacak. Yine de Avrupa işbirliğiyle ilgili bu örnekler, AB destek ve teşvikleriyle değil, üye devletler arasındaki özel anlaşmalarla yürütüldü. Uygulamada AB, bu projelerde önemsiz bir rol oynadı. Nitekim bu durum, ulusal devletlere oranla AB harcamalarının cüceliğinden izlenebilir.

Özellikle Japonya'da MITI tarafından oynanan büyük rolle karşılaştırıldığında, bilim ve teknolojik araştırmalar alanında AB programlarının embriyonik biçimde olmasının nedenini anlamak zor değil. Bilim ve teknoloji araştırmaları için ayrılan AB fonları, bilim ve teknolojiyi amorf bir 'Avrupa'da ilerletmiyor. Tersine, söz konusu bilim ve teknoloji araştırmaları, bunları üstlenen işletmelerin ve bu projelere katılan ülkelerin bilim ve teknolojik bakımdan ilerlemesine hizmet ediyor. Böylesi bir öncülüğün sağlayacağı rekabet avantajlarının yanı sıra AB içinde de bazı yararlar ortaya çıkartacağı açıktır.Bu durumda AB içindeki bilimsel ve teknolojik araştırmalarla ulusal hükümetlerin ve esas itibariyle özel sektörün, yani oligopolistik sektörün ilgilenmesinde şaşılacak bir yan yoktur.

Son olarak Avrupa rekabet politikasının dördüncü öğesine değinelim. Bu politikanın biçimlendirildiği en genel formülasyon, somut kararlar alınacağı zaman yorumlamaya çok geniş alan bırakır. AB içinde kararlar her durum ayrı ayrı ele alınarak ve açık seçik operasyonel ilkeler konulmadan alınıyor. Burada sonul kararların 'serbest rekabet'ten daha çok büyük sermaye birimlerinin lehinde biçimlenmesi çok daha büyük olasılıktır.

Young ve Metcalfe (1994), bununla ilgili iki örnekten söz eder:

"1988'de AEI ile Reyroll Parsons arasında ortak bir üretici şirket (Vacuum Interrupters Limited) kuruldu. Avrupa'daki tek üretici olmasına karşın, birliğin ürün yeniliklerinden tüketicilerin yararlanacakları gerekçesiyle şirkete muafiyet sağlandı." (sf.133)

Bir diğer örnekte ise 1990 yılında Avrupa Komisyonu, Alcatel Esaci ile ANT Nachrichten Technik'e uydular için elektronik donanım üretmesi için ortak bir işletme kurma iznini verdi. Gerekçe şuydu: bu girişimin, AT içindeki rekabete olumsuz bir etki yapacak olmasına karşın...yabancı rekabete karşı Avrupa sanayisini

güçlendireceği...' (sf. 133). Ayrıca AT Antlaşması'nın 90. maddesi, şu hükmü getiriyor: Eğer 'genel ekonomik çıkarlarla ilgili hizmetler sunan ya da gelir sağlayan tekelci konuma sahip işletmeler' kurallar uygulanırsa kendi özel görevlerini yerine getirmeleri engellendiği takdirde Antlaşmanın kurallarından muaf tutulabilir.

Özetle, *AB'nin rekabet politikası*, Avrupa sermayesinin çelişkili ihtiyaçlarından ortaya çıkan karmaşık bir yasalar topluluğu olarak görülebilir. Bu politika:

> (aksini öne sürmesine karşın) bağımlı sektöre karşı oligopolistik sektörün çıkarlarını destekler;
> bu sektörü güçlendirmekten çok zayıflatan rekabet biçimlerini (danışıklı fiyat saptama, fiyat farklılaştırma, hileli ihaleler, giriş engelleri, kartel oluşturma vb.) yasaklayarak sektörün kendi kendisine zarar vermesini önler;
> kritik konjonktürlerde yabancı oligopollere karşı bu sektörü savunur;
> uygun koşullarda devlet tekellerini dağıtıp özelleştirir, böylece özel oligopolleri destekler; ve
> en güçlü oligopollere onlar için uygun kararların alınmasında geniş manevra alanı bırakacak biçimde formüle edilir.

Bu, dümdüz ilerleyen bir süreç değil, çeşitli düzeylerde çelişkili çıkarların işin içinde olduğu, sektörler arasında, bloklar arasında, Avrupa devletleri arasında ve değişik AB kurumları ile dünyanın geri kalanı arasında ilerleyen karmaşık bir süreçtir. Yukarıda değindiğimiz bu beş öğe, AB rekabet politikasının omurgasını oluşturan AT Antlaşması'nın 85 ve 86. maddelerinde bulunmaktadır. Madde 85, rekabeti önleyerek, bozarak ya da sınırlayarak ticaretin yürütülmesini etkileyen bütün antlaşmaları, kararları ve uygulamaları yasaklar. Özellikle fiyat belirlemesi, 'üretim, pazar, teknik gelişme ya da yatırım' üzerine getirilecek sınırlamalar pazar paylaşımı, eşdeğer işlemler için farklı koşulların uygulanması ve sözleşmeyle ilgili olmayan koşulları sözleşmeye koyma, vb. açıkça belirtilir. Ne var ki böylesi anlaşmalar, kararlar ve uygulamalara, belli koşullarda izin de verilmiştir. Gerekçesi ise bunların 'sonuçta tüketicilerin yararına

olacak bazı katkılar sağlarken' aynı zamanda üretimi ve dağıtımı geliştirdikleri ya da teknik ve ekonomik ilerlemeyi destekledikleri iddiasıdır. 85. madde, üye ülkeler arasındaki ticareti etkileyen iki ya da daha fazla girişimcinin yaptıkları anlaşmaları yasaklarken, 86. madde, bir ya da daha fazla girişimcinin, anlaşmaya katılmayan diğer girişimcilere karşı elde ettikleri başat konumu kötüye kullanmalarını yasaklar. Bu tür kötüye kullanmalar, adaletsiz satışlardan ya da fiyatlardan, ya da diğer ticaret koşullarından, rekabette dezavantajlar ortaya çıkartan koşullardan, yapılması gereken işlemlerle ilgisi olmayan dayatmalardan, metaların arzıyla, pazarlama da teknolojik gelişmeyle ilgili sınırlandırmalardan ibaret olabilir. Madde 86, başat bir konum oluşturan durumları belirtmiyor.

85 ve 86. maddelerin ihlaliyle ilgili kuşkulu durumlar, üye bir devletin başvurusuyla ya da kendi inisiyatifiyle Komisyon tarafından soruşturulur (AT, Madde 89). Rekabete karşı uygulamalar, Komisyon tarafından kural ihlalinde bulunan tarafların cirolarının yüzde 10'una kadar çıkabilecek bir para cezasıyla cezalandırılır. Firmalar, ilk olarak Avrupa Asliye Mahkemesi'ne, ardından da Avrupa Adalet Divanı'na başvurabilir. Kemp'e (1992) göre 'Komisyon'un karteller ve anlaşmalı uygulamalara karşı performansı oldukça etkileyici. Komisyon'un ısrarlı takiplerinin sonunda anlaşmalı uygulamaların birçoğu ortadan kaldırıldı' (sf.72). Yine de yukarıdaki çözümleme, resmi formülasyonların ve somut kararların tüten dumanının arkasında kimlerin çıkarlarının olduğunu görmemize izin veriyor.

Bu bölümde ele alınan temel öğeler, Avrupa (ekonomik) entegrasyon sürecini kendi uygun perspektifiyle kavramamıza izin veriyor. Bu süreç, Avrupa uluslarının diğer iki büyük blokla, ABD ve Japonya ile rekabet etmek için bütünleşme ihtiyaçlarından hız alıyor.* AET'nun ve bu amacın ilk adımı olarak ortak bir pazar oluşturulmasının arkasındaki itici güdü, sermayenin yeni bir blok oluşturma ihtiyacı

Gerçekte ikili bir sürece tanıklık ediyoruz. Bir yanda Avrupa'daki ulus devletlerin bütünleşmesiyle bir Birleşik Avrupa Devletleri'ne doğru bir adım atılıyor. Fakat bir yandan da, İtalya'nın kuzeyi ve Bavyera örneklerinde olduğu gibi varolan ulus devletlerden ayrılma yönünde bir eğilim gelişiyor. Bu konuyu burada ele almayacağız.

ve bundan elde etmeyi umduğu çıkardır. Bu hareket, 'Almanya'nın, yani Alman oligopollerinin öncü rol oynadıkları Avrupa oligopolistik sermayesinin liderliğinde yürümektedir. 'Alman' liderliği kabul edilmiş durumda; çünkü bu durum, üretim noktasında Avrupa sermayesi tarafından daha fazla artı değer elde edilmesi için ortak bir avantaj sağlıyor. Gelecek kesimde tartışılacak tez, işte budur.

4.3 Ekonomik ve Parasal Birlik ve Euro

Yukarıda söylediklerimiz, şimdi Ekonomik ve Parasal Birlik (EPB)'yi incelemek için kullanılabilir.* Başlamak için ortodoks iktisat literatüründe para birliği konusunun nasıl ele alındığına bakmakta yarar var. Buradaki ana kavram, optimum para alanı (OPA) kavramıdır. Aşağıda vurgu ABD ve EPB üzerinde olacaktır. Bu tartışma 1961'de Mundell tarafından başlatıldı. Onun iddiası şöyleydi:

> "Varsayalım ki dünya, ikisinin de kendi ulusal parası bulunan ABD ve Kanada gibi iki ülkeden ibaret. Yine varsayalım ki kıta ulusal sınırlara denk düşmeyen iki bölgeye ayrılmış olsun. Doğu'da araba gibi ürünler üretilirken, Batı'da kereste gibi doğal ürünler üretilsin (sf.659).

Başlangıçta iki bölgede de tam istihdam olsun. Varsayalım ki arabalardan keresteye doğru bir talep kayması oldu. Bu durumda hemen Doğu'da işsizlik Batı'da işçiye olan fazla talep ortaya çıkar. Eğer ABD, Doğu'daki işsizliği azaltmak isterse para miktarını artırabilir, ancak o zaman da Batı'da enflasyonist bir süreç başlar. Oysa eğer ABD, araba üretimini artırmak istiyorsa doları devalüe edebilir. Ancak bu kereste ihracatını artırdığı gibi, Batı'da enflasyonu körükler. Aynı şey Kanada için de geçerlidir. Esnek döviz kurları, (iki ülke arasındaki ödemeler dengesi düzeltilebilmiş olsa bile) iki bölge arasındaki ödemeler dengesini düzeltemez. Böylece esnek döviz kurları, zorunlu olarak sabit kurlardan iyidir sonucuna varılamaz.

Öte yandan bölgeler arasında işçi dolaşımının serbest olduğunu varsayalım. Bu durumda Batı'ya işçi göçü, yalnızca emek piyasasın-

* Bu kesimin ilk versiyonu için bkz. Carchedi, 1997.

daki dengeyi yeniden sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda ödemeler dengesinde de denge yeniden sağlanacaktır; çünkü Batı'ya göç eden Doğu'lu işçiler tarafından satın alınan arabalara artık iç talep değil, Doğu'nun ek ihracatı olacaktır; kereste satın alımları ise artık Batı'nın ihracatı değil, iç talep olacaktır. Bu durumda, bölgeler arası emeğin serbest dolaşımı nedeniyle, döviz kurlarında bir değişikliğe ihtiyaç olmayacak ve sabit döviz kurları ve ortak bir paranın kabulü en iyi politika olacaktır. Dikkat edilsin emeğin bölgeler arasında serbest dolaşımına gerek olmayacak ya da denge yeniden sağlanamayacak. Böylece

"Optimum para alanı – faktörlerin içte hareketliliği ve faktörlerin dış hareketsizliği ile tanımlanan- bölgedir" (Mundell, 1961, sf. 661).

Bu kuramın eksiklerini görmek zor değildir. Her şeyden önce bu kuram, dengeye güveniyor. Ya da ülkelerin çıktılarını stabilize etmeye çalıştıklarını varsayıyor. Oysa bunun gerçek yaşamla hiçbir benzerliği yok. Ülkeler, yani onların sermayeleri, çıktılarını stabilize etmeye değil, maksimize etmeye çalışırlar ve bunu da yalnızca bu maksimizasyon, kâr oranlarını maksimize ederse yaparlar. Kuram, dengede olmayan, gerçek bir durumla nasıl başa çıkılacağı konusunda hiçbir şey söylemiyor. İkincisi, başlangıçtaki, yani denge durumunun stabilize olması için emeğin yalnızca türdeş ya da çok becerili (baltalı, yaya dolaşan ağaç kesicilerin bir motorlu araç mühendisinin yerine geçebilmesi, ya da bunun tersi) olması yetmez. Aynı zamanda tam olarak serbest dolaşımda bulunması gerekir. Eğer bu olmazsa, bir OPA, yalnızca bir üretim hattında uzmanlaşan çok küçük bir bölge olur. Buysa ne ABD'ye ne de EPB'ne uyar. Dolayısıyla bu kuram, uygulamada yararsız ve tarihsel açıdan da gerçeklerle ilgisizdir.

İki yıl sonra McKinnon (1963), OPA'nın daha gelişmiş bir versiyonunu ortaya attı. Buna göre, OPA

> "(Bazen çelişkili olan) üç hedefle ilgili en iyi çözümü sunan, parasal-mali politika ile esnek döviz kurlarına sahip bir bölgedir. Bu hedefler (1) tam istihdamın sağlanması; (2) uluslararası öde-

meler dengesinin sürdürülmesi; (3) istikrarlı bir ortalama yurtiçi fiyat seviyesinin sürdürülmesidir (sf.717).

Burada da vurgu, küçük bölgeyedir. Böylesi bölgelerde ticarete konu olan malların ticarete konu olmayan mallara oranı büyüktür ve "ticarete konu malların fiyatı yabancı paralar bakımından oldukça sabittir." (sf. 722). İthal edilebilir mallar, yurtiçinde üretilen mallardan daha önemli olabilir, böylece ulusal paranın değeri "ithal edilebilir mallar cinsinden korunmak üzere" sabitlenmelidir (sf. 722). Ancak gerçekte bu ülke parasının yabancı paraya karşı istikrarlı kılınmasıyla aynıdır.Böylece birbirlerine ekonomik bakımdan açık bir dizi küçük bölge, paralarını temsili bir ithal malları demetine göre sabitleyerek birbirlerinin paralarını alıp satabilirler. Böylelikle tek bir para alanı oluşturabilirler. Buradan yola çıkan McKinnon şunu öne sürüyor: "Bütün bunlar, ABD'deki 50 eyaletin herbirisinin, para değişiminin sakıncalarından kurtulmanın dışında neden kendi parasını oluşturmaya çalışmadığını açıklıyor" (sf. 722).

Yine burada da küçük bölgelere yapılan vurgunun EPB'nin yükselişini neden açıklayamadığını görmek fazla zor değil. ABD'ye gelince Boisson (1999)'un haklı olarak söylediği gibi (sf.4) bu para bölgesi, 'akılcı' bir ekonomik gelişmenin sonucu olarak değil, bir iç savaşın sonucu olarak ortaya çıktı. Uygulamadaki yararsızlık ve tarihselliğe aykırı olma özellikleri, bu kuramda da belirgin.

Son olarak Kenen (1969), bir başka OPA kavramı geliştirdi. Kenen'e göre, ileri düzeyde bir çeşitlenmeye ulaşan ulusal ekonomiler, dışarıdan gelebilecek olumsuz şoklara daha az maruz kalacaklardır. Gerçekte "çok sayıda işlerle uğraşan bir ülke, aynı zamanda çok miktarda ürünü ihraç etme eğiliminde olacaktır (sf.49). Eğer ihracattaki sıkıntılar 'oldukça rastgele ortaya çıkıyorsa" (sf.49), dış şoklar da ortalama olarak birbirini götürür. Esnek döviz kurları gerekli değildir ve bu durumda ülkeler tek bir para bölgesi oluşturmayı yararlı bulurlar. Bu kuram, ilk bakışta EPB'nin yükselişini açıklıyor gibi gözüküyor. Ancak ABD örneğine hiç de uymuyor. İşin aslında bu kuram, ne OPA'yı ne de EPB'ni açıklayamıyor. Onun tüm yapısı, saçma bir varsayıma dayanıyor: bazı malların ihracatında bir artış

olduğunda ihracat sektörü, bunu bazı başka malların ihracatında bir düşüşle karşılar. Gerçekteyse bazı mallara olan dış talebin azalması, yalnızca başka bazı malların ihracatındaki bir artışla giderilmek yerine ekonominin geriye kalan sektörlerinde yankılanır.

Bu kuramdan çıkan sonuçlara gelecek olursak, şunlar denilebilir. Ürün çeşitlenmesini sağlamış ülkeler, emperyalist merkezde yer alan ülkelerdir. Bunların tek bir para bölgesi oluşturmaları gerekirken 'az gelişmiş' denilen ülkeler esnek döviz kurları ve ulusal paralardan oluşan bir sistemi benimsemelidir. Yukarıdaki çözümleme şu türden önerilerin altında neyin yattığını bizi gösteriyor: bir yandan, merkezdeki ülkeleri senyoraj konumuna yeniden getiren (senyoraj kavramı biraz ileride ve sonraki bölümde açıklanacak) bir dünya parasının oluşumu; öte yandan ise, bağımlı ülkelere önerilen devalüasyonlarla birlikte onların paralarının değer kayıpları ve bağımlılıklarının yeniden üretilmesi.

Özetle, geleneksel iktisat tarafından kuramsallaştırılan OPA önerileri, hayalgücünün uydurmalarıdır. Aşağıda geliştirilen tez, tek bir para bölgesinin, tek paranın yaratılmasından en büyük yararı sağlayacak olan bir sınıfın liderliği altında yürüyen, sınıf çıkarlarına aracılık eden karmaşık ve çelişkili bir süreç sonunda oluştuğudur. Bu sonuca ulaşmak üzere, ilkin EPB'nin kısa tarihine, ardından da EBP'ni haber veren, Avrupa Para Sistemi (APS) ile ilgili bir çözümlemeye göz atmakta yarar var.

Orijinal 1958 Roma Antlaşması'nda bir EPB yaratılmasına yönelik bir çağrı yoktu. Bir ortak pazarın daha da ilerletilmesine ve bir EPB'nin oluşturulmasına ilişkin ilk karar daha sonra, 1969'da Hague Zirvesi'nde alındı. Nedenlerini az sonra tartışacağımız gerekçeler yüzünden ilk girişim başarısız oldu ve 1974 Paris Zirvesi'nde rafa kaldırıldı. İkinci girişim 1992'de Avrupa Birliği Antlaşması (ABA) ile gündeme geldi. Günümüzde neredeyse tamamlanmakta olan girişim budur. ABA, bugün Avrupa Topluluğu Kuruluş Antlaşması ya da kısaca AT Antlaşması olarak anılan 1958 Roma Antlaşması'nı tadil etti.

EPB kavramı, AT Antlaşması'nın 3a maddesi incelenerek daha iyi anlaşılabilir. Madde 3a (1), temelde ortak bir pazar ile birlikte ulu-

sal ekonomiler arasında yakın bir işbirliği üzerinde oluşan EPB'nin ekonomik yönüne işaret eder. Parasal yön, değiştirilemez sabit döviz kurları üzerinden ulusal paralar arasında tam bir değişilebilirliğin yanı sıra tek bir paranın benimsenmesini de içerir. 1969-74 deneyimi değişim oranlarını sabitlemeye yönelik bir girişim olmanın ötesine geçemezken, ABA'nın3a (2) maddesi, açıkça tek para uygulamasının başlatılınasını hedefliyordu.

Bu girişim üzerinde odaklanmadan önce 1969-74 girişimi üzerine birkaç söz söylemekte yarar var. 1969'da EPB'nin yaratılması için üç neden söz konusuydu.

Birincisi, 1968 Mayıs olaylarıyla başlayan toplumsal hareketlerin coşkulu döneminin Fransa'da enflasyonist bir politikaya yol açmasıydı. 1969'da Fransa, devalüasyon yaparken, Almanya parasını revalüe etti. Bu, Ortak Tarım Politikası (OTP) üzerinde olumsuz etkilere yol açtı. Bölüm 7'de açıklanacağı gibi tarımsal ürün fiyatları, bir hesap birimi üzerinden sabitlenmişti. Bu açıdan, döviz kurlarının görece sabit ve istikrarlı olması büyük önem taşıyordu. Bir ulusal para devalüe edilirse, çiftçilerin geliri ve tarımsal fiyatlar bu para cinsinden otomatik olarak yükseliyordu. Bu, çok da itiraz edilebilecek bir durum değildi. Ancak eğer bir üye ülke parasını revalüe ederse, çiftçilerin gelirleri ve tarımsal fiyatlar düşüyordu. Buysa politik açıdan kabul edilemezdi. 1969'daki döviz kurları değişiklikleri AET içinde oluşmuş bulunan kırılgan dengeyi değiştirdi. Para bunalımının gelmesiyle ilgili beklentiler ve bunların OTP üzerindeki yıkıcı etkileri, politika belirleyici odakları bir EPB yaratmak için çalışmaya yöneltti.

İkincisi, Bölüm 3'te açıklandığı gibi, farklı ekonomik güçlerdeki ülkeler arasındaki sabit döviz kurları (ve bu tek para için çok daha fazla geçerlidir), bunlardan en güçlü olanın lehine işler. AB içinde bu ülke, Almanya'dır (Bkz. yukarıda Bölüm 4.2). Bu güçlü ülke, dolaylı biçimde ve bazen çatışmalı bir biçimde de olsa, Topluluk'un ekonomi, maliye ve para politikalarını belirler. Dolayısıyla Almanya ve diğer güçlü ülkeler, EPB politikasının kendi ulusal politikalarının (temelde düşük enflasyon oranı ve değersizleştirmenin olmaması) bir uzantısı olması koşuluyla, bir EPB'nin oluşturulması taraftarı

oldular. Öte yandaysa, daha zayıf ülkeler, ortak pazar üyeliklerinin tehlikeye düştüğünü gördükleri için bu EPB düşüncesini kabul etmek zorunda kaldılar. Aynı zamanda bu ülkeler, Topluluk'un karar oluşturucu kurumlarındaki üyelikleri aracılığıyla Topluluk politikalarını etkileme olanağına kavuşmaktan hoşnut oldular.

Üçüncüsü, bir EPB daha ileri bir politik entegrasyonu teşvik edecek, Avrupa sermayesinin farklı belirlenimleri arasındaki işbirliğini sağlayacaktı. Tüm bunlar, toplumsal çatışmanın çalkantılı dönemlerinde hiç de yabana atılır etmenler değildi.

Bu girişime yol açan olaylar dizisi, gerçekte ikincil önemde bir konudur (konuyla ilgili bir çözümleme için bkz. Swann, 1995, Bölüm 7). Bu bağlamda programın temel özellikleri ve başarısızlığın nedenlerini çözümlemek daha da önemli. EPB'nin oluşmasına yönelik en önemli adım, görece sabit bir döviz kurları sisteminin 1972 Mart'ında yeniden başlatılmasıydı. (Aşağıda ele alınacak olan Avrupa Para Sistemi'nin bir habercisi olan) bu sistem "tüneldeki yılan" olarak adlandırıldı. Tünel, Avrupa paralarının ABD doları karşısındaki görece dalgalanmaları nedeniyle oldukça geniş bir bant konumundaydı. Oysa yılan, yani bu paraların birbirlerine göre dalgalanmaları oldukça dardı.* Paralar, döviz piyasalarına yapılan müdaheleler yoluyla bu bant içinde tutulacaktı. Yapısal düzeyde ise bu, ulusal ekonomi politikalarının aracılığıyla yapılmaya çalışılacaktı. Bu şema, başarısız oldu. Bir yandan döviz kurları sabit olmaktan çok uzak olduklarını kanıtladı. Görece kısa bir dönem içerisinde bazı ülkeler (İngiltere, İrlanda ve İtalya) bu sistemi kesin bir biçimde terk ettiler. Diğer bazıları ise (Danimarka, Fransa) önce terk ettiler, daha sonra yeniden sisteme geri döndüler. Birçok başka ülke ise merkezi kur düzeylerini değiştirdiler (yani ya paralarını değerlendirdiler ya

'Smithsonian Accord'u ardından dolara bağlı merkez kurun iki tarafındaki dalgalanma marjı, % 2.25, maksimum bant ise % 4.5 idi. Bu, tüneldi. Ne var ki, Konsey, bu şartın Topluluk içindeki paralara uygulanmamasına karar verdi; çünkü eğer aynı anda bir para bantın en üstünden en alta düşerken bir başka para bantın en altından en üste yükseliyorsa, bunların göreli dalgalanmaları %9 olacaktı. Bu, OTP'nın fiyat sistemi üzerine kabul edilemez bir etki sağlayacaktı. Dolayısıyla Konsey, AET içinde bant oranını - yılanı- %2.25 ile sınırlandırmaya karar verdi' (Swann, 1995, sf. 215).

da değersizleştirdiler). Öte yandan ulusal ekonomilerin eşgüdümü de başarılamadı.

Bu başarısızlığın nedenleri, politika alan içinde aranmalı. Birincisi, Avrupa işçi sınıfının yüksek mücadele düzeyi, üye ülkeleri, karşılaşılan farklı ulusal sorunlara farklı ekonomik politikalarla cevap vermeye zorladı; böylece uyumlaştırılmış ekonomik politika olanağı ortadan kalktı. İkincisi, ABD'nin ekonomik üstünlüğü, Üçüncü Dünya'nın işçi sınıflarının yüksek düzeydeki mücadele gücü ve Avrupa ile Japonya'nın yeni ekonomik rakipler olarak ortaya çıkmasından kaynaklanan bir meydan okuma ile yüzyüze idi. Bu durum, doların tartışılmaz uluslararası para olma konumunu yitirmesi, böylece spekülatif saldırılara açık bir konuma düşmesi anlamına geliyordu. Ancak dolara yönelik spekülatif saldırıların, diğer bütün ulusal paralara ve böylece döviz kurlarına yansımasından kaçınılamazdı. Dolar satışlarına, genellikle aynı ölçülerde artan mark talebi eşlik ediyordu. Dolayısıyla bu gelişme döviz kurları mekanizması üzerinde olumsuz bir etki yapacaktı. Dolar zayıfladıkça, onun diğer paraların değeri için bir çapa görevi görme işlevi azalıyordu. Bu durumun, Avrupa'daki döviz kurlarının istikrarını bozması önlenemezdi.

Genelde, eşitsiz gelişmeyle tanımlanan kapitalist gelişme koşullarında, ekonomik politikaların yakınsaması, genel kural olarak, böyle bir yakınsamanın yükü (bu tür durumlarda ortaya çıkacak olumsuz sonuçlar kadar böyle bir düzenlemeden doğacak avantajlar da bunun içindedir) yalnızca zayıf ülkeler üzerine yıkılarak gerçekleştirilir. Böylesi bir değişmeyi gerçekleştirmek, sözünü ettiğimiz toplumsal mücadelelerin yüksek olduğu (1969-1974 gibi) bir dönemde ise çok daha zordu. Kapitalizme yönelik anlamlı hiçbir meydan okumanın olmadığı günümüzdeki koşullardaysa aynı zorluk söz konusu değildir.

1990'ların başında, SSCB'nin çöküşü ve Almanya'nın birleşmesiyle birlikte, kısmen farklı nedenlerle ve kısmen de değişik biçimlerde, bir EPB'nin başlatılması yönünde koşulların uygun olduğu yeni bir durum ortaya çıktı. Bir yandan yeniden birleşmenin sonucu olarak, ekonomik ve politik bakımdan daha güçlü bir Almanya ortaya çıktı. Avrupa'daki liderliğini sağlamlaştırmanın bir aracı

olarak gördüğü ortak para birliğini oluşturmak için Almanya'nın elindeki nesnel olanaklar artmıştı. Topluluk, güç ilişkilerindeki bu kaymaya geleneksel bir tepkiyle yanıt verdi. Almanya'nın büyüyen gücünü "yapıcı" bir biçimde sınırlandırmaya, yani ortak Avrupa projesine yönelik entegrasyonu ilerletmeye yöneldi. Bir yandan, 1970'lerin başlarındakinin tersine olarak 1990'ların başı, kapitalist gücün iyiden iyiye sağlamlaştığı bir dönemdi. Bu koşullarda, EPB'nin maliyetlerini Avrupa işçi sınıfına yüklemek daha kolaydı (bkz. aşağıda). AB'nin EPB'ne yöneldiği yeni ortam böyle ortaya çıktı. AT Antlaşması'nın 2. Maddesi, açık açık EPB'nin AB hedeflerinin gerçekleştirilmesi için önemli bir araç olduğunu belirtir.

AT Antlaşması, üç aşama öngörüyor. Antlaşma yazıldığında tamamlanmış olduğu düşünülen birinci aşamada, bütün üye devletler kendi kurlarını Döviz Kuru Mekanizması (DKM)'un sınırlı bandı içine taşıyacaklardı. Sermaye kontrolleri aşama aşama kaldırılacak, ancak yeniden ayarlamalar yapılabilecekti (DKM'nin ayrıntılı anlatımı aşağıda yapılacak). 1 Ocak 1994'te Antlaşma'nın yürürlülüğe gireceği ikinci aşamada, dalgalanma sınırları düşürülecek, yeniden ayarlamalara yalnızca istisnai koşullarda izin verilecek, ulusal ekonomilerin dönüştürülmesi büyük oranda gerçekleşecek ve Avrupa Merkez Bankası'nın öncüsü olarak bir Avrupa Para Enstitüsü kurulacaktı. Eğer üye devletlerin çoğu istenen yakınsama ölçütlerine uygun dönüşümleri doyurucu biçimde gerçekleştirirlerse, en erken 1 Ocak 1997'de üçüncü aşama başlayacaktı. Ne var ki, eğer çoğunluk (daha önce olduğu gibi) bu ölçütleri yerine getirmede başarısız olursa EPB, yalnızca yakınsama ölçütlerine uyum sağlayan ülkeler arasında, 1 Temmuz 1998'den önce yapılacak bir seçime göre en geç 1 Ocak 1999'dan sonra gerçekleşecekti. Üçüncü Aşama, gerçekten 1 Ocak 1999'da başladı. Tek para, yani euro, oluşturuldu, Avrupa Merkez Bankası (AMB) kuruldu ve AMB, Avrupa Merkez Bankaları Sistemi'nin başına geçti. En son olarak da 2002'de euro kağıt ve demir para olarak kullanılacak.

EPB'nin kısa tarihini özet olarak koyduktan sonra şimdi EPB'nin öncüsü olan Avrupa Para Sistemi (APS)'ni çözümleyelim. EPB'ni anlamak için APS'ni iyi çözümlemek gerekir.

APS'nin iki temel özelliği, Döviz Kurları Mekanizması (DKM) ile Avrupa Para Birimi (ECU)'dir. ECU, ABD doları ya da Alman markı gibi gerçek bir para değildi. Tersine, temel işlevi, merkez bankaları arasındaki ödeme yükümlülüklerini ifa etmekte kullanılan bir hesap birimi olmaktı. Başlangıçta ECU'nun ayrıca üç işlevi daha vardı: (a) APS içindeki merkezi kurları belirleme, (b) farklılık göstergelerinin oluşturulması ve işletilmesi için bir referans birimi olma, (c) hem müdaheleler, hem de kredi mekanizmasıyla ilgili yürütülecek işlemlerin paydası olma. Bu işlevler aşağıda kısaca incelenecek. Geçen yıllarla birlikte ECU, Eurobond ihraçları ile ilgili para işlevi gören araç konumuna yükseldi ve artan oranlarda özel işlemlerin yürütülmesinde kulanılmaya başlandı. Yine de bütün bunlar, ileride ECU'nun yerini alacak olan euronun yapabildiklerinin yanında sınırlı bir role işaret ediyordu.

Şimdi ECU'ya daha yakından göz atalım. Başlangıçta ECU, her merkez bankasına altın rezervlerinin % 20'sine ve ABD doları rezervlerinin % 20'sine denk düşen bir miktarda ECU kredisi açılarak yaratılmıştı.* Bir kez 1 ABD dolarının (böylece de 1 ons altının) ECU fiyatı bulunduğunda (az sonra göreceğimizi gibi 1.3001831 ABD doları 1 ECU olarak belirlenmişti), her merkez bankasının dolar ve altın rezervleri için değiştirebileceği ECU miktarını hesaplamak olanaklı oluyordu. Bu değiştokuş, yılda dört kez, her dönemin başında yineleniyordu.** Bu, Avrupa Para İşbirliği Fonu tarafından yapılıyordu.*** Daha sonra ECU'nun merkez bankalarının altın ve dolar rezervleriyle değiştirilmesi, ABD dolarının piyasa fiyatı ve ellerinde bulunan rezervlere göre gerçekleşiyordu.

ECU'nun değerinin dolara ve üye devletlerin dolar rezervlerine

---

Altının fiyatı, ECU'ye çevrilebilen ortalama fiyatlar üzerinden, Londra borsasında önceki altı ayın günde iki defa yapılan saptamalarına göre belirleniyordu. Doların değeri, değerlendirme tarihinden iki iş günü önceki piyasa oranına göre (ulusal paraya karşıt olarak) belirleniyordu. (Bkz. Karar No.12/79 Governörler Kurulu, 13 Mart 1979, Mad. 2.1.

ibid., madde 2.3. (Değiştokuş sözcüğünü "swap" karşılığı olarak kullanıyoruz- ç.n.)

*** Konsey Düzenlemesi, (AET) No.3181/78, 18 Aralık 1978, Avrupa Para Sistemi, Maddeler 1 ve 2.

bağlı olması, göreli olarak ABD ekonomisinin Avrupa ekonomisine üstünlüğünün kabul edilmesi anlamına geliyordu. ECU'nun euroya dönüşmesiyle ilgili olarak son yapılanlar, yalnızca bu bağımlılığa son vermekle kalmadı, aynı zamanda doların uluslararası mali piyasalardaki varolan başat konumuna da meydan okudu. Kuşkusuz bu gelişme, uluslararası ekonomi sahnesinde AB'nin ABD'ye meydan okuma isteğinin de bir yansımasıydı. Ancak bu hareket, AB dışında da, AB içinde sürdürülenle birlikte ve aynı önemle yürütüldü. Bunu kavramak için ECU'nun bileşimine bakmamız gerekiyor.

ECU içinde, bütün üye devletlerin ulusal paraları farklı oranlarda temsil ediliyordu. ECU'de temsil edilen üye devletlerin ulusal paralarının miktarları, ECU'ye karşı iki taraflı merkezi kurlar (kısaca merkezi kurlar) olarak adlandırıldı. Örneğin, 1978'de uygulanmaya başlandığında ECU, bileşimi Tablo 4.8'deki (a) sütununda gösterildiği gibiydi.

Sütun (b), 1 Aralık 1978'deki ABD doları karşısındaki döviz kurlarını veriyor. Sütun (c), (a)'nın (b)'ye bölünmesiyle elde ediliyor ve böylece sütun (a)'daki, yani dolarla dile getirilen 1 ECU'ye giren ulusal paraların miktarlarına eşdeğer miktarları verir. Sütun (c)'nin toplamı, yani 1.3001831, 1 ECU'daki dolar değeridir. Sütun (d), farklı ulusal paralar cinsinden 1 ECU'nun değerini verir. Bu, 1 ECU'nun dolar eşdeğerinin (1.3001831) sütun (b)'de bulunan her oranla çarpılmasıyla elde edilir. Böylece 1 ECU, 2.51689 Mark'a, 5.78516 Fransız Frank'ına, v.b. eşittir. Sonuç olarak sütun (e), 1 ECU'da bulunan her ulusal paranın ağırlığının dolar üzerinden dile getirilmesidir. Bu rakam, sütun (c)'de bulunan her rakamın toplama (1.3001831) bölünmesiyle elde edilir.

Bölüm 3.3'te bir ülkenin döviz kurlarının, o ülkenin hem ekonomik gücünün (ya da bunun eksikliğinin) hem de çıkarlarının bir fonksiyonu ve ifadesi olduğunu görmüştük. Eğer ECU yalnızca marktan oluşsaydı, ECU içindeki mark ağırlığı (bunun ABD dolarıyla ifadesi) yüzde yüz olacaktı. Bu durumda ECU'nun arz ve talebi, yalnızca markın arz ve talebi ile esas olarak da Almanya'nın ekonomik

gücüne bağlı olacaktı. Markın kurundaki bir değişim, ECU'daki eşit değişimi yansıtacaktı. Döviz piyasalarında ECU'daki dalgalanmalar, yalnızca Alman ekonomisine bağlı ve böylece yalnızca Almanya'nın ekonomi politikası için işlevsel olacaktı. Madem ki mark herhangi başka bir paradan daha çok ECU'nun bileşiminde ağırlık taşıyor (Tablo 4.8'de sütun (e)'de görüldüğü gibi yaklaşık yüzde 33), o zaman ECU'nun değeri, diğer ulusal sermayelerden daha çok Alman sermayesinin ekonomik konumu ve çıkarını yansıtır. Bu, ekonomik üstünlüğü nedeniyle Almanya'nın ECU'nun değerini kendi çıkarlarının gerektirdiği noktaya getirmek için dayatmada bulunduğunun açık, niceliksel bir ifadesidir. Kısacası bu, Avrupa projesi içinde Almanya'nın egemenliğinin niceliksel bir ifadesidir. Bu durum, ECU'nun euroya dönüşmesi tamamlanana dek değişmeden kaldı.

Tablo 4.8 1 ECU'de bulunan ulusal paraların eşdeğerleri ve ağırlıkları

(a)	(b)	(c)	(d)	(e) (%)
0.828 Alm. markı	1.93558	0.4277301	2.51689	32.9
1.15 Fran. frangı	4.4496	0.2584560	5.78516	19.9
0.0885 İng. sterlin	1.9364	0.1713514	0.671443	13.2
109.0 İtal.lireti	853.00	0.1277842	1109.06	9.8
0.286 Hol. florini	2.1035	0.1359638	2.73494	10.5
3.66 Belç.frangı	30.6675	0.1193445	39.8734	9.2
0.140 Lüks. frangı	30.6675	0.0045650	39.8734	0.4
0.217 Dani. kronu	5.3885	0.0402709	7.00604	3.1
0.00759 İrla. lirası	1.9364	0.0146972	0.671443	1.2
		1.3001831		100.0

Kaynak: a, b, c, d sütunları, komisyon tarafından 28 Aralık 1978'de yayınlanan Avrupa Hesap Birliği ile ECU'nun eşdeğerlerinin hesaplandığı İletişi'den alınmıştır. Bu İletişi, Ypersele, 1985, sf.128.'de Belge 7 olarak yeniden basıldı,.

Almanya'nın liderliği hipotezi, bir ülkenin diğerleri üzerinde egemenliği olarak görülemez. Bir merkez bankasının diğerleri üzerinde belli bir üstünlüğü olarak da görülemez. Ancak (a) Avrupa'nın ileri sermayesi üzerinde Alman ileri sermayesinin içsel çelişkili egemenliği ve (b) Avrupa sermayesinin geri kalanı üzerinde bu ileri sektörün egemenliği olarak görülebilir. Ayrıca bazı yorumcuların (örneğin Bladen-Hovell ve Symons, 1994, sf. 337) görüşüne rağmen Alman liderliği hipotezi, Almanya'nın mutlak gücünün (daha doğrusu, Alman oligopol sermayesinin mutlak gücünün) kendi politikalarını dayattığı anlamına gelmez. Tersine, ulusal sermayelerin çeşitli fraksiyonları kendi çıkarlarını, yalnızca bu çelişkili çıkarları müzakere edip onlara aracılık eden değil, bunları diğer sınıfların ve diğer sınıf fraksiyonlarının çıkarlarıyla eklemleyip bütün bu karmaşık çıkarları AB üyesi olmayan ülkelerin çıkarlarına karşı da savunan (hem ulusal merkez bankaları hem de Avrupa Merkez Bankası'nın da içinde olduğu) devlet ve devlet-ötesi kurumlar aracılığıyla dile getirirler. Son olarak emperyalist ülkelerin bağımlı bloka karşı hep birlikte tavır mı aldıkları, yoksa emperyalistler arası çatışmalara mı giriştikleri, AB bağlamında modası geçmiş bir tartışmadır. AB içindeki ülkelerde (sermayelerde) bunların ikisi de var. AB içindeki özgünlük, başat, ileri sermaye sektörünün Alman ileri sermayesinin liderliğinde olmasıdır. AB içindeki egemen blok, AB üyesi olmayan ülkelere karşı genel olarak AB'nin çıkarlarının temsilcisi olmakla birlikte, Avrupa sermayesinin geriye kalanıyla birlikte AB içindeki rakipleriyle de mücadele etmektedir.* Ancak biz şimdi ECU'ye yeniden dönelim.

Büyük sermaye örgütleri, kendi çıkarlarını aynı zamanda kendi örgütleri aracılığıyla da savunurlar. Örneğin, APS'nin başlamasıyla birlikte Avrupa Para Birliği Derneği kuruldu. Kuruluşu, internetteki kendi anlatısına göre şöyle oldu:

parasal istikrar ve Tek Pazar'ın başarılması için tek bir para hedefi üzerinde anlaşan Avrupalı sanayiciler tarafından kuruldu. Dernek'in Başkanı Etienne Davignon, Belçika Genel Derneği'nin başkanıydı. Başkan yardımcısı François-Xavier Ortoli, Total'in Fahri Başkanı ve Avrupa Konseyi'inin eski başkanı idi... Genel sekreter Bertrand de Maigret idi... Derneğin üyesi olan şirketler ve bankalar, dünya ölçeğinde yaklaşık 8 milyon insan istihdam ediyorlardı. Küçük ve orta boy şirketler, İtalyan Konfedarasyonu, Hollanda, Yunanistan ve İsveçlir sanayicilerin federasyonları, Fransız Ticaret Odası, Belçike, İrlanda, Finlandiya ve İspanya İşverenler Konfederasyonları gibi meslek örgütleri aracılığıyla APBD'nin faaliyetlerine katılıyorlardı.

Bir kez (ABD dolarına göre) ECU'nun değeri sabitlendiğinde, Alman sermayesinin ayrıcalıklı konumunun yıpranmaması için bu düzey çevresinde ECU'daki dalgalanmaları sınırlandıracak bir sistem gereklidir. Bu aşağıdaki gibi yapıldı. ECU'ye göre sabit değerleri aracılığıyla (tablo 4.8'deki sütun d) ulusal paralar, birbirlerine göre sabit değere sahip oldular. Bunlara, ikili çapraz merkez kurlar ya da kısaca *çapraz merkez kurlar* denildi. Örneğin, 2.51689 Alman Markı, 5.78516 Fransız frangına eşitti. Paraların arz ve talebinin etkisi nedeniyle çapraz merkez kurlar bu değerlerden saptığı için üye devletler, kendi paralarındaki dalgalanmaları görece dar sınırlar içinde tutmayı üstlendiler. Bu dalgalanma sınırlarına, *ikili sınırlar ya da bantlar* denildi. 1992'ye kadar bu sınırlar, çapraz kurların yüzde 2.25 üstünde ve yüzde 2.25 altında saptanmıştı. (İtalya'ya +/- %6 banta izin verilmişti ancak 1990'da +/- %2.25'i kabul etti. 1993 bunalımından sonra bu bantlar, (+/- %2.25 bandını sürdüren Almanya ve Hollanda dışında)+/- %15'e genişletildi.* Paraları ikili sınırları

Fransız frangı (FF) ile Hollanda florini (HFL)'nin birbirlerine göre maksimum dalgalanması örneğini ele alalım. FF'nın HFL'ne göre değer yitirdiğini (yani HFL'nin FF karşısında değer kazandığını) varsayalım. Ya FF maksimum %15'e kadar devalüe edildi ya da HFL maksimum %15 revalüe edildi. Siyasal olarak, Hollanda'nın Fransa'ya göre revalüasyon yapması ya da Fransa'nın Hollanda'ya göre devalüasyon yapması arasında fark vardır. Fransa, devalüasyonla birleşen olumsuz imajdan sakınmak için birinci seçeneği tercih etti. Hesap olarak da bu iki sonuç aynı değildir. O zaman, ortalama alındı. Örneğin, 1995'te 1 ECU, 2.152 HFL ve 6.406 FF idi (*Financial Times,* 7 Mart 1995). O zaman 2.151 HFL= 6.406 FF. Ya da 1 FF=2.152/6.406=0.3359 HFL ve 1 HFL=6.406/2.152=2.977FF. Eğer FF %15 devalüe edilmişse, 2.152 HFL'ne göre FF (6.406+6.406'nın yüzde 15'i)= 7.3669'e düşmüştü. Bunun anlamı, eğer 2.152 HFL = 7.3669 FF ise, 1HFL=7.3669/2.152=3.423 FF'dır. Eğer HFL yüzde 15 revalüe edilmişse, 6.406 FF'na göre (2.152-2.152'nin yüzde 15'i)=1.8292HFL=6.406 FF'na yükselmişti. Bunun anlamı, 1 HFL=6.406/1.8292=3.5021 olduğundan 1.8292HFL=6.406FF'dır. Ortalama alınırsa, (3.5021+3.423)/2=3.46255'tir. Bu, HFL'ye göre FF'nin maksimum devalüasyonunu (yani HFL'nin FF'ye göre maksimum revalüasyonunu) verir. Ya da, çapraz kur, 1 HFL=2.976FF iken, HFL'ye göre, maksimum 1HFL=3.457FF olana kadar FF'nin devalüasyonuna izin verildi (yani HFL, FF'ye göre revalüe edilebilirdi). HFL'ye göre FF'nin revalüe edildiği (yani HFL'nin FF'ye göre devalüe edildiği) örnekte de durum benzerdi.

Gerçekteyse maksimum sapma yayılması hesaplanan paranın kendisi, ECU'nun bir bileşeniydi. Bu para, ECU'nun bir parçası olduğu sürece, kendisini dalgalanmaya bırakabilirdi, yani ECU çevresinde yüzde 100 eksi bu paranın ECU'deki ağırlığı ölçüsünde dalgalanabilirdi. Örneğin, eğer mark ECU değerinin yüzde

içinde tutmak için merkez bankaları ve hükümetler, müdahelede bulunmak zorunda kalıyorlardı. Söz konusu olan zayıf bir para ise kısıtlayıcı para politikalarına (faiz oranlarında yükselme ya da kredi sunumunda daralma), diğer dövizlerle yapılan müdahelelere, maliye ve gelir politikalarının sıkıştırılmasına veya merkezi kuru ayarlamaya (devalüasyon) başvurdular. Güçlü bir para söz konusu ise bunların tersini uyguladılar.

Böylece ikili bant uygulamasının, teknolojide geri kalmışların çevrime karşı önlemleri kullanma olanağını nasıl sınırladığını görebiliriz. Belli bir sektörü (örneğin binek araçları sektörünü) alalım ve (yüksek verimliliğe sahip) Almanya ile (düşük verimlilikteki) İtalya'yı göz önünde tutalım. Yüksek verimlilik koşullarında Almanya, yabancı pazarlarda daha güçlü rekabet edecektir. Ayrıca daha büyük verimlilik, Alman işçisine daha büyük maddi refah sağlayacaktır.* Dolayısıyla Alman sermayesinin yüksek kâr elde etme çabası yüksek enflasyona daha az bağımlı olacaktır. Ayrıca enflasyon, fiyat rekabeti gücünü çökertecek, böylece devalüasyon gerekecektir. Az sonra göreceğimiz gibi bu, Almanya'nın istemeyeceği bir durumdur; çünkü markı uluslararası para yapma hedefini sekteye uğratacaktır. O zaman enflasyon, Almanya'nın bir numaralı düşmanı olacaktır. İtalya'nın konumu ise bunun tam tersidir. Düşük verimlilik düzeyi, reel ücretlerin düzeyini düşürmenin (yani artı değer oranını, böylelikle de kâr oranını artırmanın) bir aracı olarak enflasyon politikalarına ortamı hazırlayacaktır. Uluslararası rekabetten kendisini korumak için İtalya,

---

30.2'sini oluşturuyorsa, ECU'yu oluşturan diğer paraların karşısında, ECU'nun çevresinde yalnızca 100-30.2 kadar, yani 69.8 dalgalanabilirdi. O zaman, markla ifade edilen ECU'nun değeri karşısında markın dalgalanabileceği sınır, mark için maksimum sapma yayılması, 0.698x15= yüzde +/- 10.47 idi. Buradan şu çıkıyor: maksimum sapma yayılması, her para için farklıydı, yani düşük ağırlığı olan paralar için yüksek (yüzde 15'e yakın) ve yüksek ağırlığı olanlar için düşüktü. *Sapma göstergesi*, belli bir paranın kendi maksimum yayılmasından sapmasının derecesini göseriyordu. Bu gösterge maksimum sapma yayılmasının yüzde 75'ne ulaştığında (sapma eşiği), bu örnekte yüzde +/- 10.47= yüzde+/-7.85, hükümetin tedavi edici bir eylemde bulunacağına dair bir önkabul vardı.

Bu, Almanya'daki artı değer oranının, daha az gelişmiş olan ülkelerdekinden daha düşük olacağı anlamına gelmiyor.

devalüasyona başvurmak zorunda kalacaktır.* Ancak ABD dolarına göre ECU'nun görece yüksek değeri ve DKM içinde döviz kurlarının görece sabitliği, daha az etkin bir ülkenin rekabet için devalüasyona başvurma olasılığını büyük ölçüde sınırlar.

Varsayalım ki İtalyan hükümeti, ekonomiyi canlandırmak için, yani kârlılığı artırmak için para basmaya yönelmiş olsun. Bu, enflasyonist bir baskı yaratarak ve sonuçta İtalyan liretinin devalüasyonuna yol açardı. Ancak ikili bant sistemi, döviz kurlarında büyük dalgalanmaları önlemekteydi. Sonuçta İtalya, (Tablo 4.8'deki (a) sütununda olduğu gibi) kendi merkezi kurlarını değiştirerek devalüasyona gitmek istemezse, ya ticaret dengesinin kötüleşmesini kabul etmek ya da enflasyon oranını düşürmek zorundaydı. Bu dolaylı yolda, yani DKM aracılığıyla, Almanya İtalya'nın enflasyon oranına bir sınır koyabilir ve böylece İtalya'nın bu çevrime karşı önleminin etkilerini sınırlandırabilirdi. Ya da, varsayalım ki Almanya, mark üzerindeki baskıları engellemek için faiz oranını düşürdü. Mali sermaye hareketleri içinde faiz oranı farkları bir rol oynadığı sürece mali işlemciler mark satarak liret alacaklardı. Bu, liret üzerinde değerlenme ve mark üzerinde değersizleşme baskısı yaratacaktı. Eğer bu süreç, lireti daha yukarı banta sürüklemeye başlarsa, İtalya, liret üzerindeki baskıyı azaltmak için faiz oranını düşürmek zorunda kalacaktı. Ancak bu da istenmeyen enflasyonist sonuçlara yol açabilecekti.**

Bu biçimde, görünüşte tarafsız olan bir mekanizma, özgül eko-

Enflasyon, teknolojik farklılıklardan bağımsız olarak sınıf mücadelesinin bir aracı, yani 1960'ların sonu ile 1970'lerin başında İtalya'da olduğu gibi emeğin yüksek mücadele gücü nedeniyle kârlılıktaki kayıplarla başa çıkmanın bir aracı olabilir. Bu nedenle, Almanya, kendi işçi sınıflarıyla 'uygun biçimde uğraşamayan hükümetlerden' hep kuşku duyar.

Bu, DKM içindeki döviz kurlarının neden istikrarlı olamadığını açıklıyor: bunun nedeni, üye devletlerin eşitsiz gelişmeleridir. Ancak ikinci bir neden daha var. Yatırımcılar, değerinin düşeceğinden korkarak dolardan kaçmaya başladıklarında, yeni bir güvenli para aradılar. Genellikle diğer Avrupa paralarını tercih etmeyip devalüasyon tehlikesi olmayan (ya da çok az olan) markı tercih ettiler. Bu fazla talep, mark ile diğer Avrupa paraları arasındaki kurları etkiledi ve ikili bantları zorlayarak döviz kurlarının yeniden ayarlanması olasılığını ortaya çıkardı. Böylece büyük ölçüdeki dolar akışı, kurların yeniden ayarlanmasını önlemeyi hedefleyen DKM'nın işleyişini tehdit etti.

nomik politikaları ve çıkarları, bir başka deyişle Alman oligopollerini, yani 'Almanya'nın liderliğindeki' Avrupa sermayesinin önde gelen sektörlerini besledi. Bu durum, Avrupa işçi sınıfı için de özgül sonuçlar doğurdu. Teknolojide geri kalanlar enflasyon ve devalüasyondan caymak zorunda bırakıldıkları için bu ülkelerdeki sermaye, daha uzun iş günleri (ya da haftaları) ve emeğin daha yoğun kullanılması, yani üretim düzleminde mutlak artı değer oranlarının daha yükseltilmesini dayatarak rekabet etmeye çalıştı. Bu da, ülkede varolan toplumsal güvenlik sistemlerinin yok olması, işçileri keyfi biçimde işten çıkarmanın yasal olasılıklarının artması, bugünlerdeki moda deyişle, emek esnekliğinde bir artışla desteklendi. DKM, teknolojide geri kalmışlara daha fazla artı değer elde etmek için yeniden dağıtım mekanizması (enflasyon) yerine üretim noktasında daha fazla artı değer elde etmeyi dayattı. Bu, Almanya'ya da mutlak artı değer oranını yükseltme olanağını verdi. Alman girişimciler de işçilerle başetmek için daha fazla 'özgürlük' istiyorlardı. O zaman, işçiler için DKM'nin ekonomik anlamı ortaya çıktı. Bu sistem, uzaklardaki bir bürokrasi tarafından dayatılır görünse de, gerçekte bilinçli emek karşıtı ekonomi politikalarının sonucu idi.

Teknolojik liderliğin bir ülkenin parasını değerlendirdiğini, teknolojik geriliğin ise eğilim olarak o ülkenin parasını değersizleştirdiğini öngören yasa, bu eğilimi engellemeye çalışan bilinçli girişimlerden daha güçlüdür. Gerçekten de APS süresince mark sürekli olarak revalüe olurken İtalyan lireti sürekli devalüe oldu. Enflasyona gelince, eğer 1980:100 ise, Almanya'daki tüketici fiyatları 1987'de 121'e yükselirken İtalya'da 214'e çıktı. Yine de, işsizlik, yabancı pazar ve yabancı döviz kayıpları, halkın hoşnutsuzluğu ya da spekülatif hareketler vb. bakımından DKM zayıf ülkelere dayanılmaz bir yük oluşturursa, geriye tek bir çözüm yolu kalıyordu: DKM'dan ayrılmak. Bu, 1992 yılında tam da İtalya ve İngiltere'nin başvurdukları yoldu.*

İtalya, 1996 Ağustos'unda DKM'ye yeniden kabul edildi. İtalya, APS'ne ilk başından itibaren, 1979'da APS işlemeye başladığında katılmıştı. İtalya, 1989'a kadar geniş dalgalanma bandından oldukça hoşnuttu. Diğer ülkeler (artı-eksi) yüzde 2.25'lik bir dalgalanmadan yararlanırken İtalya'nın oranları (artı-eksi) yüzde 6 idi. 1989'da İtalya bu yüzde 6'lık orandan vaz geçerek, diğerlerinin oranına geçti. An-

DKM ve ECU için geçerli olan, uygun değiştirmeler yapıldığında, EPB/Euro için de geçerlidir. EPB/Euronun sermaye için sağladığı birçok avantaj var. Resmi ekonomik doktrine göre EPB, bir parasal istikrar bölgesi yaratacak ve bu da karşılığında bunalımlardan kurtulmuş, dengeli ve istikrarlı bir ekonomiye ulaşınaya katkı sağlanacaktır. Kuşkusuz bu tasarının, istikrarsız, dengesiz ve bunalıma eğilimli olmayı inatla sürdüren gerçeklikle hiçbir ilgisi yok. Ayrıca resmi doktrin, teknolojik yeniliklerin uygulanması aracılığıyla daha büyük rekabet gücü elde edilmesi için EPB'nin bir disiplin getireceğini iddia ediyor. Ancak yukarıda da belirtildiği gibi hem DKM hem de EPB, üretim noktasında teknolojik bakımdan geride kalmış ülkeleri daha fazla mutlak artı değer elde etmeleri için zorlamakta. Açıktır ki bu uygulandığında teknolojik yeniliklerin uygulanması yavaşlar.

Teknolojik gerilik içindeki ülkeler, teknolojik yenilikleri uygulamaya başlarsa, APS/EPB'nin desteği ile değil, APS/EPB'ye rağmen bunu sağlamış olacaklar. Daha az ideolojik bir planda, resmi ideoloji, euronun sağlayacağı (ticaret yapmanın koşullarını döviz işlemlerinden tasarruf sağlama ve "hedging" yoluyla iyileştirme, ya da Ortak Tarım Politikası'nın yürütülmesinin basitleştirilmesi gibi) ortak avantajlara vurgu yapıyor. Ancak tüm bunlar konunun asıl özünü oluşturmuyor. Binek araçları sanayii azalan talep nedeniyle sıkıntı yaşarken bilgisayar sanayiinin artan bir taleple karşı karşıya olduğunu bilmenin de büyük önemi yok.

---

cak zamanlama çok kötü seçilmişti. Birleşme sonrasının Almanya'sında faiz oranları yükselmiş, bu da hem İtalya'dan, hem de diğer ülkelerden sermaye çıkışına ve döviz rezervlerinin azalmasına neden olmuştu.Yüksek İtalyan faiz oranları, tercih edilen bir durum değildi. Yetkililer böylesi bir hareketin durgunluğa yol açacağını bekliyorlardı. Spekülatörler, İtalya'nın bu dar aralığı ve dolayısıyla merkezi kuru sürdüremeyeceği beklentisinde idiler. Almanya'nın pound ve lireti destekleme amaçlı 44 milyar mark'lık müdahelesine rağmen bahsi kazandılar. Uluslararası rezervlerin kitlesel ölçekteki akışıyla birlikte İtalya, Eylül 1992'de DKM'den çekildi. Lireti dalgalanmaya bıraktı, yani devalüe etti. İtalyan sanayi sermayesi, kısa vadede bu devalüasyon aracılığıyla ihracat sektöründe kazançlı çıktıysa da, uzun vadedeki çıkarı bu bölümde açıklanan nedenler yüzünden İtalya'nın APS içinde kalması ve kurulduğunda EPB içinde yer almasıydı.

İngiltere, DKM'ye yeniden katılmayı istemedi; çünkü APB'ye katılmayla ilgilenmiyordu. Bunun nedenlerini Bölüm 6, Kesim 3'te açıklayacağız.)

O zaman parasal entegrasyonun sermaye için sağladığı avantaj nereden ortaya çıkıyor? APS'nin başlatılmasıyla elde edilen ve EPB koşullarında geçerliliğini sürdüren avantajları ele alarak konuyu incelemeye başlayalım. İleri sermayenin ve doğallıkla sermayenin bir bütün olarak devalüasyon ve enflasyondan sakınma olanaklarından ve üretim noktasında artı değer oranlarını artırmaktan kazançlı çıktığını görmüştük. Bunun bazı önemli uzantıları vardır.

Birincisi, emekçilerin mücadelesinin yükseldiği II. Dünya Savaşı sonrası dönemde, yüksek enflasyon oranları, artı değer oranını, böylelikle de kârları artırmanın bir aracı idi. Ancak enflasyon yalnızca işçilerin gelirlerini kemirmekle kalmıyor, aynı zamanda sermayenin geleneksel müttefikleri konumundaki sınıflar da dahil olmak üzere tüm diğer sınıfların gelirlerini de azaltıyordu. Böylece ulusal hükümetlerin ekonomi politikalarına yönelik olarak toplumda genel bir hoşnutsuzluk ortaya çıkıyordu. Üretim noktasında ortaya çıkan yüksek mutlak artı değer oranları bu sakıncayı önlüyordu.

İkincisi, enflasyon önlemleri, üretilen değeri yeniden dağıtarak ortalama kâr oranını artırırken, üretim noktasında mutlak artı değer oranında ortaya çıkan bir yükselme, hem ortalama kâr oranını hem de (değer ve meta üretiminin sağlandığı) üretim tabanını artırıyordu. Üçüncüsü, enflasyonist önlemlerin tersine olarak, üretim noktasında ortaya çıkan yüksek mutlak artı değer oranları, emek sürecinde yer alan işçiler üzerindeki doğrudan kontrolun artmasını sağlıyor, böylece emek örgütlenmeleri (ideolojik, politik ve örgütsel bakımdan) zayıflıyordu.

Son olarak da uygulanan bu ekonomi politikası, ikili bir aldatmayla birlikte yürütülüyordu. Bir yandan (kendi sermayeleri adına) emek karşıtı politikalar uygulamak isteyen ulusal hükümetler, bunu örtülü biçimde yapmaya başladılar. Sanki üye devletlerin yapılanlarla ilgili hiçbir sorumlulukları yokmuş ve tüm önerilen politikalar tarafsız bir toplumsal akılcılığı yansıtan biçimde uzaklarda bulunan bir bürokrasi tarafından empoze ediliyormuş gibi davranmaya başladılar. Öte yandan, bu ekonomik politika, önünde sonunda (teknolojik bakımdan en ileri) sanayi sermayesinin çıkarına bir politi-

kaydı. Ancak yapılanlar (Alman) mali sermayesinin zorlamalarıyla oluyormuş izlenimi doğuruldu. İşin aslında mali sermaye, sanayi sermayesini yoksul ülkelerin rekabet araçlarından (enflasyon ve devalüasyon) vazgeçmeye zorlamıştı. Mali sermaye, sanayi sermayesini göreve çağırarak, onu yaratılan (artı) değerin yeniden daha uygun biçimde dağıtılması yerine daha fazla (artı) değer yaratılması için zorladı. Uluslarüstü mali sermaye, (Avrupa Merkez Bankası (AMB)), en ileri Avrupa sanayi sermayelerinin genişletilmiş yeniden üretimdeki çıkarlarını kollamakta görece özerkliğe sahip. AMB'nın görece 'bağımsızlığı' olmasa, bu temel görevini yerine getiremezdi. AMB'nın 'bağımsızlığı' konusuyla ilgili olarak ortaya çıkan tartışmaların nedeni budur. Yine de şu konuda hiçbir kuşku yok: AMB, ulusal hükümetlerden ve siyasi partilerden bir ölçüde bağımsız olabilir; ancak bir bütün olarak o, Avrupa sermayesinin (en ileri sektörlerinin) çıkarlarını kollamakla yükümlüdür.

Böylece euro ve Alman liderliği, fatura emek tarafından ödendiği için diğer Avrupa ülkeleri tarafından kabul edildi.* EPB ve euronun emek açısından ekonomik anlamı, ister istemez olumsuzdur. AB ülkelerinin Almanya'ya (yani Almanya'nın liderliğinde Avrupa ileri sermayesinin projesine) bağlılıkları artttıkça, işçilerden sömürülen değer de daha fazla artacaktır. Bu, hem APS'nin hem de EPB'nin sınıfsal içeriğini oluşturur. EPB, APS tarafından kurumsallaştırılan ekonomik stratejinin devamından ve daha da genişlemesinden başka bir şey değildir. Bu nedenle APS'nin çözümlenmesi, EPB'nin iyi anlaşılması için gerekli bir ön koşuldur. Ancak APS'yi çözümlemek için bir neden daha var. EPB içinde DKM, ortadan kalkmadı. Ancak EPB üyesi olmayan ülkeleri euroya bağladı. Bu, 1 Ocak 1999'da oluşturulan DKMII'dir.

DKM ile DKMII arasındaki fark, euro'nun euro dışında kalan paraların merkezi kurları için bir eksen olarak ECU yerine iş görecek olmasıdır (Avrupa Komisyonu, 1996). Daha doğrusu, DKMII'ye

---

* Emek cephesi içindeki bazı katmanlar, örneğin kadınlar, çocuklar, yabancı işçiler, azınlıklar, vb. diğerlerinden daha fazla cezalandırıldı. Bu önemli konuyu burada ele almayacağız (Bkz. Gill, 1997)..

katılım, bütün euro bölgesine dahil olmayan devletler (Yunanistan, Danimarka, İngiltere ve İsveç) için serbesttir. Yunanistan ile Danimarka, DKMII'ye katıldılar. İngiltere ile İsveç bu yönde istekli olmadılar. Müdahale kurları, ikili merkez kurların belli bir yüzdesi olarak üzerinde mutabık kalınan bant genişliğinin ikili merkez kurlara eklenmesi ya da çıkarılması ile belirleniyor. Genel kural olarak mekanizmaya katılan her üye devletin ulusal parası için euroya göre bir merkez kur ve (artı-eksi) yüzde 15'lik bir standart dalgalanma bandı belirleniyor. 1 Ocak 1999'da euro merkez oranları ve zorunlu müdahele oranları, euro bölgesine dahil olmayan iki ülke (Yunanistan ve Danimarka) için belirlendi. (Artı-eksi) yüzde 15'lik bant Yunan drahmisi için uygulandı (üst oran 406.075, merkez oran 353.109, alt oran 300.143). Ne var ki Danimarka kronu için dar bir bant, (artı-eksi) yüzde 2.25'lik bir oran (üst kur 7.62824, merkez oran 7.46038, alt oran 7.2925) kabul edildi. Yunanistan EPB'ne 2002'de katılmayı planlıyor. Danimarka, 28 Eylül 2000'de üye olmamayı seçti. Dolayısıyla DKMII, bir süre sonra sadece Danimarka için uygulanacak. Buna karşın DKM II'nın önem ve anlamı, yeni üye ülkeler AB'ye katıldığı, fakat bu üyeler EPB'ye katılmadığı sürece artacak.

Bantlar, ilkesel olarak, fiyat istikrarı hedefiyle çatışmadıkları sürece, çok kısa dönem finansmanıyla elde edilen kaynaklarla ve otomatik müdahalelerle marjlarda sınırsız desteklenir. Bu nokta, AMB'yi zorlayıcı müdahalelerden kurtardığı için önemlidir. Görünüşe bakılırsa, para istikrarı ve tek paraya yönelme, AB için EPB'ne henüz katılmamış ülkelerin EPB'ne katılmalarından daha önemli bir hedef. Uygulamada bunun anlamı, AMB'nın karşısına çıkan durumlarda hangi ülkenin parasını elindeki müdahale araçlarıyla destekleyip desteklemeyeceğine kendisinin karar verecek olmasıdır. AMB ve 'dışarıdaki' ülkeler, euroyla ilgili kurun yeniden belirlenmesini (fazla ses çıkarmadan) önerme hakkına sahipler. Bir ülke devalüasyon yapmayı kabul etmezse, AMB tarafından artık desteklenmeyebilir. Bu söylenenlerden sonra DKMII'nin euro- bölgesine dahil olmayan ülkelerin iktisadi politikasını Euro bölgesindekilere, böylelikle de Almanya liderliğindeki egemen sermaye

fraksiyonlarına bağladığı ortaya çıkıyor. Bu biçimde, EPB ve euronun uygulanmaya başlanmasıyla birlikte, emek cephesi hem Euro alanında, hem de Euro alanının dışında yalnızca Avrupa entegrasyonu için değil, Alman ileri sermayesinin başat konumunun güçlendirilmesi yolunda da önemli bir bedel ödeyecek.

Şimdi de Avrupa sermayesinin, EPB'nin başlatılmasıyla birlikte elde ettiği özel avantajlara bakalım. Aşağıda bir yandan Almanya'nın, öte yandan diğer EPB üyelerinin çıkarları analiz edilecek. Almanya için EPB ve euro önemlidir, çünkü

> 1 ECU'nun 1 euroya dönüştürülmesi, Avrupa (ve özellikle Alman) ileri sermayesinin ihtiyaçlarıyla uyumlu bir düzeyde euronun değiştirilemez sabit değerini oluşturmuştur;
> DKM'nin ECU'yu yönetmesini örnek alarak benzer bir politikayla euroyu yöneten EPB, Almanya'nın ve daha genelde oligopolistik sermayenin çıkarlarına en iyi ve en ileri düzeyde hizmet eden bir platformdur.

ECU, Almanya için önemliydi; çünkü markın euroya ve euronun da esas olarak Alman oligopollerinin liderliği altında Avrupa'nın ileri sermayesinin çıkarlarına hizmet eden bir dünya parasına dönüşmesine doğru atılan bir ilk adım olacağı düşünülüyordu. Markın ekonomik temeli oldukça sınırlıydı. Gerçek bir uluslararası para olması için markın, verimli ve teknolojik açıdan ileri bir üretim sistemine hizmet eden ve ABD'ninki ile kıyaslanabilen bir piyasada, yani Topluluk'un bütününde (başka bir kılık altında olsa da) kullanılan bir para olması gerekiyordu. Avrupa büyük sermayesinin hayallerinde bunun sağlanmasıyla birlikte, euronun belirlediği uluslararası işlemlerin hacmi olağanüstü ölçüde artacak, böylece euroya olan talep, dolara eşit ya da onu aşan bir düzeye ulaşacaktı. Bunun sonucunda, EPB'e üye olmayan pazarlarda euro üzerinden yapılan mali işlemlerin geçerli olması kolaylaşacak, böylece euroya olan talep artacaktı. Bu süreç başarılı olduğu sürece, dünyadaki merkez bankaları ve diğer yatırım kuruluşları, kendi portföylerini dolarla belirlenenden euroyla belirlenen araçlara doğru yönlendirecekler, böylece bu "erdemli" çevrim daha da güçlenecekti.

Ancak euronun dolara meydan okuyan gerçek bir rakip olması için iki önkoşulun gerçekleşmesi gerekiyor. Birincisi, euroyla ilgili metinlerin çoğunda ısrarla görmezden gelinen, bir dünya parasının hem egemen politik bir bütünlük, hem de çok büyük bir askeri güç gerektirmesidir. Bugün EPB'yi oluşturan onbir ülke, bir Avrupa devletinin diplomatik ve politik desteğini sağlayamıyor. Bugün Avrupa kurumlarına çok sınırlı bir güç aktarımı var. Üye devletlerin bağımsızlığı ve politik egemenlikleri sürüyor. Gücü çok daha az olan devletler (bağımlı konumlarından kaynaklanan güçsüz durumlarına karşın) politik ve diplomatik yeterliliklerini koruyarak, euronun bir dünya parası olması için gerekli ekonomik ve toplumsal politikanın altını oyuyorlar. Daha da kötüsü, AB'nin ve onun askeri kolu olan Batı Avrupa Birliği'nin, ABD ve NATO'ya bağımlı olmasıdır. Bu konuyu Bölüm 6, Kesim 3'te ayrıntılı biçimde ele alacağız.

İkinci önkoşul, euronun uluslararası yatırımcıların güvenini kazanmasıdır. Bunu sağlamak için euronun uluslararası değişimlerin bir aracısı konumuna gelmesi, en azından dolarla karşılaştırabilecek bir değer taşıyıcısı olabilmesi gerekir. Bu, euronun bir iktisat politikası işlevi ile yönledirilmesi ve sabit bir (uluslararası satın alma gücü) değeriyle geniş biçimde kullanılan ve ticareti yapılan bir para olması anlamına gelir. Bu durum, (aracılıkla ve müzakere edilmiş bir biçimde olsa bile) Alman ileri sermayesinin liderliğindeki ileri Avrupa sermayesinin çıkarlarıyla uyum içindedir. Bu çıkarlar, Maastricht yakınsama kriterlerinde dile getiriliyor ve onların görece dar yorumlanmaları ve uygulamaları ile temsil ediliyor.* Bu kriter-

---

Biçimsel olarak EPB'ne giriş aşağıdaki kriterlere bağlıdır: bütçe açığı, GSMH'nın yüzde 3'ünden daha büyük olmayacaktır; ulusal borç GSMH'nın yüzde 60'ından daha fazla olmayacaktır; enflasyon, en düşük oranlı üç ülkenin enflasyon oranlarının ortalamasının yüzde 1.5'undan daha yüksek olmayacaktır; uzun dönemli faiz oranları bu oranın en düşük olduğu üç ülkenin ortalamasının yüzde 2'sinden daha yüksek olmayacaktır ve döviz kurları DKM sınırları içinde olacaktır.Sürekli olarak vurgulandığı gibi niceliksel ölçütler oldukça keyfi (neden yüzde 3 de başka bir oran değil?) ve akıldışıdır: Japonya'nın ABP'ne girmesine yüksek borç düzeyi nedeniyle izin verilemezdi. Gerçekte, EPB'ne giriş, (çoğunlukla politik biçimde belirlenen) sözde 'nesnel' kriterlerden çok politik manevralara bağlıdır. Bunlar, EPB'nin başlatılmasından sonra da rol oynamayı sürdürüyorlar. 8 Kasım 1995'te Alman Maliye

ler aracılığıyla diğer ülkelerin çıkarları, Almanya'nınkilere bağımlı kılınıyor.* Ancak bu, yalnızca Almanya AB içindeki başat konumunu sürdürdüğü sürece geçerli olacak bir durumdur.Hem AB içinde hem de dünyadaki diğer önemli ülkeler karşısında Almanya'nın ekonomik olarak zayıflaması, yukarıda söz edilen euronun gerçek bir dünya parası olması için gereken ekonomik politikaların sürdürülmesini olanaksız kılacaktır. Bu nedenle, kısa ve orta vadede, euronun doların yerini alamayacağı öngörülebilir. Euro, en fazla, doların bir rakibi olacaktır. Bu ise, ABD için gerçek bir kaygı nedenidir (bkz. gelecek bölüm).

Daha az rekabet gücü olan ülkelere (yani daha az uluslararası rekabet gücüne sahip sermayelerin yoğunlaştığı ülkelere) gelince, onlar için tek para, DKM'nin sınırlı ölçüde sunduğu devalüasyon (kur ayarlamaları) olanağını yok eder, öte yandan istikrar kriterleri zayıf ülkelerin iktisat politikalarını Almanya'nınkilere daha çok bağlar. Ancak bu sakıncaları telafi edecek avantajlar da vardır. Bunlar, her şeyden önce bu ülkelerin sermayelerinin APS'ye katılımla birlikte ortaya çıkan avantajlarıdır. Yukarıda belirtildiği gibi bunlar, (metaların ve üretilen değerin miktarı değişmeden sermaye lehine yeniden dağıtımı sağlamaktan çok) emeğin denetimi ve kontrolünü artırarak (böylelikle emeğin politik, ideolojik ve örgütsel kurumlaşmalarını zayıflatarak), daha fazla meta üreterek, daha fazla artı değer yaratırlar. Aynı zamanda bu sistem, uzaklardaki bir bürokrasinin dayatmalarının sonucuymuş gibi görünür. Oysa bunlar, bilinçli emek karşıtı ekonomik politikaların sonuçlarıdır.**

Bakanı Theo Waigel, bir 'istikrar paktı' için kendi önerisini açıkladı. Bu öneri, 13-14 Aralık 1996'daki Dublin zirvesinde kabul edildi. Esas itibariyle, EPB'ne katıldıktan sonra üye ülkeler, normal zamanlarda yüzde 1 ve zor zamanlarda yüzde 3'lük bir bütçe açığını hedeflemek zorundalar. Bu gerekliliği karşılamada başarısız olan ülkeler, eğer iki yıl içinde bu açığı gideremezlerse, bir cezaya dönüşecek olan, (GSMH'nın yüzde 0.2'si ile yüzde 0.5'i kadar) bir depozito ödemek zorunda olacaklar. Ayrıca bazı kaçamak hükümler de vardı (*Europa van Morgen*, 1996).

Bu, EPB'nin yol gösterici ilkelerinin yer aldığı AT Antlaşması'nın 3a(3) maddesinin anlamını ortaya koyuyor: istikrarlı fiyatlar, sağlam kamu maliyesi ve parasal koşullar ve sürdürülebilir bir ödemeler dengesi.

İngiltere'nin EPB üyeliğiyle ilgili konular ve burada sunulan açıklamaları tamamlayıcı berrak bir açıklama için bkz. Bonefeld ve Burnham, 1996.

Ancak bu ülkelerin EPB'deki üyeliklerinin onlara sağladığı spesifik bazı avantajlar da vardır. Birincisi, teknolojik gerilik içindeki ülkelerin ulusal paralarının euroya çevrilmesi, euro bir dünya parası olarak doların yerini alıp onun gerçek bir rakibi olma konumunu sürdürdüğü sürece onun elde ettiği senyorajdan gelecek kazanımlara ortak olmalarını sağlayacaktır. İkincisi, ortak bir pazarda, metaların serbest dolaşımı koşullarında, enflasyon yoluyla talebin canlandırılması, diğer üye ülkelerin kazançlarına yol açabileceğinden enflasyondan vazgeçmenin getirdiği dezavantaj, başka koşullardakinden daha az olabilir. Üçüncüsü, rekabet gücünü artıran devalüasyondan vazgeçmenin getirdiği dezavantaj da, başka koşullarda olandan daha küçük olabilir. Rekabetçi devalüasyon, ticari ve politik gerginlikler yaratarak, önünde sonunda AB paralarını AB üyesi olmayan ülkelerin paraları karşısında daha zayıflatabilir. Dördüncüsü, ortak bir para, tanım gereği, zayıf paraların parasal bunalımlarını ve zayıf paralar aleyhine spekülasyonları devre dışı bırakabilir. Bu tür bunalımlar, bütün ülkelerin reel ekonomileri üzerinde yıkıcı bir etki yaratırlar. Ancak bu etki teknolojik bakımdan geri ülkeler üzerinde daha büyük olur.

Ortak avantajların olması, çıkarların uyumlu olduğu anlamına gelmez. Sermayenin farklı sektörleri, farklı çıkarlara sahiptir. Bu yüzden de farklı ekonomik politikaları savunurlar. Dolayısıyla bu farklı politikalar, çoğunlukla dolaylı biçimde, farklı hükümetlerin farklı politik tonlamalarıyla uygulanır. (Akademisyenlerden medya yorumcularına kadar) herkesin iddialarının tersine, AMB'nın daha genişlemeci (yani enflasyonist) politikaların uygulanması için yapılan politik baskılar karşısında 'sağlıklı' (yani enflasyonist olmayan) bir para politikasını sürdürebilmek için bağımsız olmasına gerek yoktur. Sınırlandırıcı politikalar tarafsız değildir. Avrupa sermayesinin bugünkü gelişme aşamasında bu politikalar başat sermayenin amaçlarına hizmet ederler. Başat sermaye, yalnızca ihracatı destekleyici bir tedbir olarak enflasyona gerek duymamakla kalmaz, aynı zamanda onun sanayide bir kargaşa ve yüksek ücretlerle sonuçlanabilecek bir fiyat-ücret sarmalı doğurma potansiyelinden de korkar.

Euronun manevi babaları, güçlü bir euro istiyorlardı. Onların sözcüleri (Avrupa merkez bankacıları tarafından desteklenen) Alman mali sermayesi ve Avrupa oligopollerinin çıkarlarının temsilcisi olan (içlerinde "sosyal demokrat" denen hükümetler ve partiler bulunan) hükümetlerdir. Bunlar, uygun politik konjonktürü fırsat bilerek (SSCB'nin çökmesi ve Avrupa işçi sınıfının politik ve ideolojik yenilgisiyle birlikte) küçük sermayelerin çıkarlarını da temsil ederek ve sermayenin çıkarlarını Avrupa emekçilerinin çıkarları gibi göstererek EPB'yi gerçekleştirdiler. EPB'ne katılma kararı, 12 ülkede birden (11 üye ülke ve bir de gelecekte üye olacak olan Yunanistan) bu ülkelerin vatandaşlarına danışılmaksızın alındı. AB üyesi bir devletin vatandaşları, ilk kez 28 Eylül 2000'de Danimarka'daki reform aracılığıyla bu konudaki düşüncelerini ortaya koyma olanağını bulabildi. Politik partilerin çoğunun ve iş dünyasının çabalarına karşın Danimarka'nın EPB üyeliği reddedildi.

BÖLÜM 5

EURONUN JEOPOLİTİĞİ

"ABD yönetiminde yer aldığım sırada bu konuyla ilgili olarak kimsenin 'Haydi, ABD emperyalizmi için yola koyulalım' dediğini duymadığımı belirtmek zorundayım. Olanlar dış politika yararlarıydı. Ancak siyaset bilimiyle uğraşanların bunları konuştuğuna eminim" (J.A. Frankel, *Başkanlık Ekonomi Danışmanları Konseyi eski üyesi.)*

5.1 Giriş

Önceki bölümde euronun ortaya çıkışı ve anlamını ABD doları-la giriştiği üstünlük mücadelesiyle ilişkisi bakımından çözümledik. Yine de önemli bir boyut açıklanmadan kaldı: bu kavganın bağımlı blok üzerindeki etkisi. Bu etkinin önemli bir göstergesi,1990'lardan beri yeni bir güç kazanan dolarlaşma sürecidir.*

24 Ocak 2000'de Los Angeles Times, geçmişteki bağımsızlık girişimi Endonezya tarafından vahşice bastırılan ve yakında kendi kendini yönetmeye hazırlanan Doğu Timor'da ABD dolarının resmi para olarak kullanılmaya başlandığını bildirdi (Paterson, 2000). Ne halkın ne de resmi yorumcuların, ülkenin dolarlaşmasıyla ilgili konuda önemli bir düşünce ortaya koyduklarına tanık olunmadı. Oysa hemen hemen aynı tarihlerde Ekvador'da ülke parası sucre'nin yerine doların geçeceğinin açıklanmasının ardından öfkeli halkın büyük protestoları basına yansıdı.

İzleyen sayfalarda yazılanlar, genel geçerliliği olsa bile, Latin Amerika koşulları akılda tutularak yazıldı. Buenos Aires ve Quilmes üniversiteleri ile Arjantin İşçi Konfedarasyonu'nda 2000 Nisan'ında verdiğim seminerlere katılanlara teşekkür ediyorum. Onların yorumları ve önerileri bu bölümün yazılmasında çok yararlı oldu.

Planın durdurulması için yerli halk başkent Quito'da yürüyüş yaptı ve:

> "silahlı kuvvetlerden bazı genç subayların da katıldığı yürüyüşçüler Kongre binasına yöneldiler. Daha sonra ordudan bir albay, gösterileri düzenleyen yerli halk hareketinin başkanı ve Yüksek Mahkeme'nin eski başkanından oluşan üç kişilik bir cuntanın, yeni bir hükümet kurduğunu bildirdiler (Buckley ve Dudley, 2000).

Başkan Jamil Mahuad, devrildi ve 'halk parlamentosu' kuruldu. Böylece fiili olarak politik iktidar değişti. Kuşkusuz bu durum büyük birader ABD tarafından hoş karşılanmadı.

> "Albay, General Carlos Mendoza ile değiştirildi. Mendoza, silahlı kuvvetlerin başındaki kişiydi ve daha sonra cuntayı dağıtarak iktidara eski bir üniversite profesörü olan Bay Noboa'yı getirdi. The Associated Press raporuna göre daha sonra General Mendoza, bunu ABD'li yetkililerle konuştuktan sonra yapmak zorunda olduğunu, aksi takdirde iktidar seçilmiş bir hükümete devredilmezse dış yardımların kesilmesi ve Ekvador'a yapılan yabancı yatırımların durdurulması tehditleriyle karşılaştığını söyledi...' (Buckley ve Dudley, 2000).

Yeni başkan, sucrenin dolarlaşması sürecini sürdüreceğini bildirdi. Ekvador'un yeni maliye bakanı ise 'Uygun bir hukuksal yapıyla tamamlandığı sürece dolarlaşmanın ekonomik büyüme, demokrasi ve istikrar yaratmanın temel bir aracı olacağını' (Moss, 2000) belirtti. Gerçekten de dolarlaşmanın başlatılmasıyla ilgili yasa 11 Mart 2000'de kabul edildi. Bir gün sonra Ekvador, IMF'den 2 milyar dolar borç aldı. IMF ve diğer uluslararası kurumlar dolara geçiş ve ekonominin revizyondan geçmesi için Ekvador'a yardımcı oldular. (MA.GA, 2000) 10 Eylül 2000'de ABD doları, resmen sucrenin yerini aldı.

(Yeniden) öğrenilecek eski ders şudur: Eğer bir hareket radikal bir biçimde alternatif demokratik kurumlar ortaya çıkartıyorsa, kendi çıkarlarıyla çatışan herhangi bir halk hareketini, gerekirse kanlı biçimde ezmek ABD için değişmez bir görevdir. Ancak ortaya

yeni bir öğe daha çıktı. Ekvador burjuvazisinin bazı kesimleri ve ABD, dolarlaşma yönündeki isteklerini ortaya koydular. Ama gerçekte resim pek net değil. Ekvador burjuvazisinin bazı bölümleri, dolarlaşmaya karşı. Bunlar, yalnızca devalüasyonlar aracılığıyla ihracat yapabilen kesimler. Öte yandan, dolarlaşma orta sınıfların desteğini almış gibi görünüyor. ABD doları karşısında sucrenin sürekli değer yitirmesi nedeniyle birikimleri eriyen işçi sınıfının bazı kesimleri de dolarlaşmayı destekliyorlar. Her şeye karşın, genelde, dolarlaşmanın Ekvador'da davayı kazandığı söylenebilir:

> çünkü burjuvazinin en etkili kesimlerinin çıkarları ilke olarak dolarlaşmayı gerektiyor, çelişkili biçimde de olsa sermaye sınıfının geriye kalanı ve orta sınıflar da bunu savunuyor;
> çünkü bu yolla orta sınıfın ve birikimlerini azgın devalüasyondan korumak isteyen Ekvador işçi sınıfının bir kesiminin ekonomik çıkarları da korunuyor gibi görünüyor;
> çünkü bugünkü konjonktürde, ABD'nin ekonomi ve dış politikasının değerli bir aracı gibi gözüküyor;
> son olarak da politik nedenlere bağlı olarak, Mahuad yönetiminin iktidarı ele geçirmek için umutsuz bir harekete giriştiği görüşü var.

Yukarıdaki ilk üç nokta, çok daha genel ölçülerde de geçerli. Bu bölümde bunları açıklayıp ele alacağız.

5.2 Dolarlaşma ve Senyoraj

Ekvador ekonomisinin ABD çıkarları açısından pratikte fazla bir önemi yok. Dolayısıyla Ekvador yerli hareketinin bastırılması, ekonomik nedenlerden çok ideolojik ve politik nedenlerden (bu örneğin diğer ülkelere 'bulaşması' kaygısından) kaynaklandı.* Yine de en önemli Latin Amerika ülkelerindeki dolarlaşma, ABD'nin çıkarları açısından büyük önem taşıyor. Bunun nedenlerini aşağıda ele

* 'Latin Amerika ülkelerinin çoğunda geçen on yılın öyküsü, bir demokratikleşme öyküsüdür. Ancak son gelişmeler, Ekvador'daki yarı-darbe süreci ve 1998'de Venezuella'da otoriter bir liderin seçilmesi, Kolombiya'da gerilla mücadelesinin yükselmesi, gelişen yeni durumlar karşısında Washington'un "momentum"un değişmekte olduğu konusundaki kaygılarını artırdı' (Lancaster, 2000).

alacağız. Bu bağlamda ABD'nin açıktan açığa dolarlaşmayı önermediğini vurgulayalım. Tersine, bağımlı ülkeler kendileri buna hevesleniyorlar. 1999'da Arjantin ve El Salvador başkanları, resmi olarak dolarlaşma çağrısı yaptılar. 1998'de Meksikalı yetkililer, ABD ile bir para birliği arayışına girdiler (Stein, 1999, sf.2) Bu, Meksikalı iş çevrelerinin de istediği bir konumdu (Latino Beat, 1999).Resmi dolarlaşma, Brezilya için de 'en iyi seçenek gibi görünüyor' (Schuler, 1999b, Bölüm 6). Peru ve hatta Kanada da aynı düşünceyi ortaya koyuyorlar.* Yukarıda adı geçen ülkelerin yanı sıra Arjantin, Brezilya, Ekvador, Endonezya, Meksika, Rusya ve Venezüella'da da hükümet yetkilileri ya da yerel basın, dolarlaşmaya ilgi gösterdi (Schuler, 1999a, Tablo 4). Bu konuda çok yakın zamanlara kadar akla bile gelmeyen bir şey somut bir olasılık olarak ortaya çıkıyor. Bu anlamda Ekvador'un dolarlaşması, önemli bir örnek. Çünkü bu örnek, diğer adayların politik ve ideolojik itirazlarının üstesinden gelebilir. Dolarlaşmanın bütün Latin Amerika'da ve onun da ötesinde yaygınlaşıp yaygınlaşamayacağı bir tartışma konusu olarak gündemde. Eğer bu gerçekleşirse, hem dolarlaşmanın gerçekleştiği ülkelerin nüfuslarının çoğu, hem de emperyalistlerarası ilişkiler üzerinde bu gelişmenin etkileri önemli olacaktır. Dolayısıyla bu konuları açıklığa kavuşturmakta yarar var.**

Schuler (1999b), üç tip dolarlaşma arasında ayrım yapıyor. *Resmi olmayan dolarlaşma*, dolar yasal bir ödeme aracı olmasa bile (ya da öyle olmasına karşın günlük işlemlerde kullanılmıyorsa) halk değerli mali kağıtları dolar olarak elinde tutuyorsa gündeme gelir. Resmi olmayan dolarlaşmanın ölçüsü, ABD Merkez Bankası tarafından yapılan tahminlerde veriliyor. Buna göre do-

* Kanada'nın durumu biraz karmaşık. Durumu zorlaştıran Quebec başbakanı Lucien Bouchard idi. Bouchard, Quebec'le birlikte merkezi ticaret bloku oluşturan Mercosur ülkeleriyle birlikte ortak bir para alanı oluşturmak için Quebec'in bağımsızlığını istiyor. Bu ortak para, ABD doları olabilir. *Lucien Bouchard'ın Arjantin Ziyareti'nin Gizli Yüzü*, Bruce Katz ve Rene Silva, internet makalesi. Yazardan istenebilir.

** Dolarlaşma, yerel bir paranın herhangi bir parayla yer değiştirmesi anlamına gelebilir (kültürel emperyalizmin güzel bir örneği). Ancak biz bu bölümde dolarlaşma ile, yalnızca doların kullanımını kastedeceğiz.

lar banknotlarının yaklaşık yüzde 50'si ile yüzde 75'i arasındaki bir tutar yabancılar tarafından tutuluyor ve ABD'de parasal taban, 'bir ölçüde ABD'deki yüksek dolar talebinden, bir ölçüde de dışarıdan gelen dolar talebinden artıyor' (Schuler, 1999a, Bölüm 2). ABD'de dolaşımdaki dolar miktarı yaklaşık 480, yurtdışında bulunan dolar miktarı ise yaklaşık 300 milyar dolardır. "Latin Amerika'nın çoğu, şimdiden resmi olmayan dolarlaşmaya uğramış durumda. 1995'de geniş para arzı ölçüsünün bir kesri olarak döviz mevduatı Arjantin'de % 44, Bolivya'da % 82, Kosta Rika'da % 31, Nikaragua'da % 55, Peru'da % 64 ve Uruguay'da % 76 idi' (Stein, 1999, sf.2) Benzer bir hareketin başka bir güçlü para için de gözlenir olduğuna dikkat etmek gerekiyor: Bundesbank, Alman markı banknotlarının yaklaşık % 40'ının yabancıların elinde olduğunu tahmin ediyordu (Schuler, 1999b, Bölüm 2). Resmi olmayan dolarlaşmanın bir başka ölçüsü olarak ülkedeki banka sisteminde bulunan döviz mevduatının toplam mevduata oranı ele alınırsa, IMF, 1995'te 52 ülkenin yüksek ya da orta ölçüde dolarlaştığını tahmin ediyordu. Dolarlaşma, yalnızca ABD dolarının yaygın biçimde kullanılması değil, aynı zamanda markın da kullanımı olarak anlaşılırsa, o zaman dolarlaşan ülkeler, Latin Amerika ülkelerinin çoğunu, eski Sovyetler Birliği ülkelerinin çoğunu ve başka ülkeleri de içerir. Kuşkusuz bunlar yalnızca tahmin. Yine de sorunun büyüklüğünü ortaya koyuyorlar. Öte yandan Japon yeni yabancı ülkelerde sınırlı ölçülerde kullanılıyor.

Yarı- resmi dolarlaşma ya da *resmi ikili para sistemi*, yabancı bir paraya, bu yabancı para ulusal paraya göre ikincil bir rol oynasa bile, günlük ödemelerde ikinci yasal para işlevi veren ülkelerde ortaya çıkar. Altı ülke (yalnızca Bahamalar değil, Kamboçya ve Laos da) ikinci yabancı para olarak ABD dolarını kullanırken başka birçok ülke ikincil para olarak başka paraları kullanıyorlar. Bazı Fransız eski sömürgeleri Fransız frankını, Balkanlar'daki bazı ülkeler Alman markını, Macau ve Güney Çin, Hong Kong dolarını, Belarus ise Rus rublesini ikinci para olarak kullanıyor (Schuler, 1999b).

Resmi (ya da tam) *dolarlaşma*, bu bölümün odağını oluşturuyor. Resmi dolarlaşmayı benimseyen ülkeler, kendi ülke paraları yerine doları koyuyorlar. Bu durumda ulusal para, küçük değerli bozuk paralar biçiminde dolaşımdaki varlığını sürdürüyor. Bir ülke dolarlaşmaya geçtikten sonra ABD para sistemine katılır ve bu sistemin bir bölgesi durumuna gelir. Ülkenin ulusal parası dolarla yer değiştirdikten sonra ülkedeki doların arzı, başlangıçta ülkenin parasal tabanına (dolaşımda ve rezervlerdeki kağıt ve madeni paralar) göre, bundan sonra da ödemeler dengesi tarafından belirlenir. Eğer ihracat ithalattan daha büyükse ve eğer ülkeye sermaye akışı, ülkeden sermaye kaçışından daha büyükse, ülkenin parasal tabanı genişler. Tersi durumdaysa parasal taban daralır. 1999'da 28 ülke ABD dolarını ya da başka yabancı paraları ülkelerindeki esas para olarak kullanıyorlardı.* Bunların 15'i bağımsız olmayan, 13'ü ise bağımsız bölgelerdir. Bunların en büyüğü, 1997'de nüfusu 2.7 milyon ve GSMH'sı 8.7 milyar dolar olan Panama'dır. Bu, aynı yıl nüfusu 33 milyon ve GSMH'sı 300 milyar dolar olan (resmi dolarlaşmanın en olası adayı) Arjantin ile karşılaştırılabilir (Schuler, 1999b, Bölüm 2). Panama, 1904'ten bu yana dolarlaşmış olup, dolarlaşmayı savunmak için hep gösterilen bir örnekti. O halde Panama'nın ekonomik performansını özetleyelim.

Başlangıçta makro-ekonomik veriler sağlam gibi gözüküyordu. 'Ortalama büyüme, 1961-71'de % 8.1, 1978-81 'de yine aynı oranda ve diğer yıllarda ortalama % 2.5 idi (Bogetic, 1999). Ne var ki GSMH'nın % 75'i ülkenin coğrafi yapısı nedeniyle hizmet sektöründen kaynaklanıyordu. Panama'nın temsili bir Latin Amerika ülkesi sayılması zor. Parasal göstergelere gelince, 'enflasyon ortalaması 1961-97 döneminde %3 idi (ABD'dekinden yaklaşık % 2 puan daha düşük). Gerçek faiz oranları, tek haneli rakamlarda ve oldukça düşük seyretti' (Bogetic, 1999). 1997 ve 1998'de enflasyon oranı % 1.2 ve % 0.6 idi (Yatırım ve Gelişme Konseyi, 1999). Böylece parasal cephede her şey iyi gözüküyordu. Ancak bir de reel ekonomiye bakalım.

* Yukarıda değinildiği gibi Ekvador ve Doğu Timor da bu listeye eklenmelidir.

1997 ve 1998'de işsizlik oranı, % 13.4 idi. 1980'den 1989'a kadar yoksul insan sayısı % 27.9'dan % 31.8'e yükseldi. Panama, 1980'li yıllar için veri bulunabilen yedi ülke arasında gelir eşitsizliğinin en fazla arttığı dört Latin Amerika ülkesinden birisiydi (Dünya Bankası, 1993). 'Esnek emek arzı... reel ücretleri asgari geçinme düzeyinde tutuyor' (Moreno-Villalaz, 1999, sf. 425). Ya da konuya bir başka açıdan, insani gelişmeyle ilgili geniş bir ölçü sağlayan (Birleşmiş Milletler Gelişme Programı tarafından hesaplanan) İnsani Gelişme Endeksi 'nden bakalım. Olumsuz bir rakam kötüleşmeyi gösterir. 1990'da Panama, (% 12.91 ile) performansı en kötü beşinci ülke olarak bu imrenilmeyecek yarışmada Nepal, Brezilya, Fildişi Sahili ve Jamaika'yı geride bırakmıştı. Bir başka deyişle, İnsani Gelişme Endeksi'ndeki gerileme bakımından tüm dünyada yalnızca dört ülke Panama'dan daha kötü durumda. Yine de resmi belgeler hiç utanmadan Panama 'yasalarının ücretleri gerekmediği ölçüde katı' tuttuğundan yakınabiliyor (Schuler, 1999a, Sonuçlar). ABD para yetkililerine gelince, ABD Hazine Sekreter Vekili Lawrence Summers, 1999'da dolarlaşmayla ilgili olarak yaptığı bir konuşmada 'dolarlaşmış Panama, Latin Amerika'da işlerliği olan 30 yıllık sabit faizli ipotek piyasasına sahip tek ülkedir' demişti (ABD Hazinesi, 1999). Summers bile övünecek çok az şey bulabilmişti.

Dolarlaşmanın üç biçiminin coğrafyasını kısaca çizdikten sonra şimdi de bu olguyu çözümlemeye çalışalım. Dolarlaşma konusunu anlayabilmek için uluslararası senyoraj kavramı hakkında açık bir kavrayış edinmemiz gerekiyor. Bunun için de ilkin ulusal senyorajı, yani bir devletin yasal olarak geçerli bir para ihraç edebilme gücüne bağlı olarak bir ülkenin yarattığı değere el koyabilmesini tartışmak gerekiyor. Resmi literatürde senyorajı kavramanın iki yolu var: bir stok olarak (belli bir zamanda elde edilen kazanç) ve bir akış olarak (zaman içinde sürdürülen bir gelir elde etme). İlk önce *ulusal senyoraja*, yani devlet tarafından kendi uyruklarından elde edilen değere bakalım.*Bir stok olarak senyorajın* klasik örneği, iktidarı elinde tutan egemenin, onunla satın alabileceği şeylerden daha düşük ma-

liyeti olan madeni parayı basma gücüne sahip olmasıdır. Modern koşullarda bu şöyle sağlanır:

> "1 dolar kağıt paranın baski maliyeti 3 senttir. Ancak ABD hükümeti o 1 dolarla 1 dolar değerinde mal satın alabilir. Eğer bu para sürekli dolaşımda kalırsa, net senyoraj 97 senttir. Gerçekte miktar bundan biraz daha azdır; çünkü 18 aylık kullanımdan sonra 1 dolarlık banknot yıpranır ve yenisiyle değiştirilmesi gerekir. Diğer hükümetler gibi ABD hükümeti de yıpranan banknotları ve madeni paraları ücretsiz olarak değiştirir.* Genel olarak senyoraj kavramı, yalnızca 1 dolara değil, parasal tabanı oluşturan bütün banknotlara ve madeni paralara, hatta banka rezervlerine de uygulanabilir. Bu yaklaşıma göre, brüt senyoraj, belli bir dönemde parasal tabandaki bir *değişme*nin o dönemdeki ortalama fiyat seviyesine bölünmesi ile hesaplanır (eğer enflasyon için bir düzeltme yapılmak isteniyorsa)." (Schuler, 1999b, Bölüm 4, vurguyu biz ekledik).

Bu söylenenler doğru değil. Birincisi, eğer 1 dolar yenisiyle değiştirilirse, senyorajda hiçbir artış olmaz; çünkü parasal tabanda hiçbir artış yoktur. Böylece, herhangi bir zamanda, parasal tabandaki bir değişiklik, senyorajdaki bir *değişikliği* ölçer, onun brüt miktarını değil. İkincisi, eğer belli bir dönem ele alınırsa, bu dönemdeki senyoraj, para tabanındaki artışın fiyat düzeyindeki artışa bölünmesiyle hesaplanır. Bu, net senyorajı hesaplamak için yapılır, ama aynı zamanda ve daha da önemlisi, farklı zamanlarda el konulan değerleri kıyaslamak için de yapılır. Üçüncüsü, toplam senyoraj, toplam para tabanıyla ölçülmez. Önceki her dönem için bu dönemin toplam para tabanı, bir fiyat deflatörüne (*cari fiyatların sabit fiyatlara dönüştürülmesi için kullanılan endeks*) bölünmelidir. Bu söylenenler ışığında aşağıdaki veriler söz konusu büyüklükler konusunda bir kanı oluşturabilir. Fed (Federal Reserve: ABD Merkez Bankası) verilerine göre 1960'da parasal taban 50

Schuler'in metne eklediği not şöyle: "Yeni 20, 50 ve 100 dolarlık banknotların maliyetleri, onların basım maliyetlerinin yaklaşık iki katıdır; çünkü kalpazanlığa karşı bunların daha iyi vasıflara sahip olmaları gerekir. Ancak bunlar 1 dolarlık banknottan daha uzun ortalama ömre sahiptirler."

milyar dolar, 1970'te 81, 1980'de 162, 1990'da 314 ve 1999'da 608 milyar dolardı (ABD Federal Reserve, 2000; bütün veriler Aralık ayını gösteriyor).*

Şimdi de *bir gelir akışı olarak senyorajı* ele alalım.

> "Federal Reserve Sistemi'nin geliri, esas olarak (kasa görevi gören kurumlardan) açık piyasa işlemleriyle elde edilen ABD hükümeti menkul kıymetlerinin faizlerinden sağlanıyor.... Masraflarını kestikten sonra Federal Reserve, kazancının kalanını ABD hazinesine devrediyor. Federal Reserve Sistemi'nin işlemeye başladığı 1914'ten beri Reserve Bank'ın net kazancının yaklaşık % 95'i Hazine'ye yatırılıyor (ABD Federal Reserve, 1994, s f.17).

Hazine tarafından Fed'e ödenen yıllık kabaca 25 milyar dolarlık bu faiz akışı, senyoraj olarak kabul ediliyor. Ancak bu yanlış bir düşünce. Devletin bir şubesi (Hazine), devletin bir başka şubesine (Fed) ödeme yapıyor. Burada yalnızca basit bir aktarma var. Devletin kapitalistler ve işçilerden el koyduğu değer açısından bu işlemin anlamı yok. Bu faizlerin yeniden Hazineye geri verilmesi, bu konuyu daha da anlaşılır kılıyor. Yine de resmi literatürde, bu faiz akışına senyoraj olarak bakılıyor.

Şimdi dolarlaşmayla, yani ABD'nin ister resmi ister resmi olmayan yollarla dolarlaşmayı kabul ettirerek başka ulusların değerine el koymasıyla ilgisi bağlamında *uluslararası* senyorajı daha iyi anlayabiliriz. Bir stok olarak senyoraj kavramını kullanarak resmi olmayan dolarlaşmayı ele almakla başlayalım. Uluslararası senyoraj, ABD'nin parasal tabanının büyük bir parçasını parayı (dolar banknotlarını) yeniden ABD'ye dönmeyecek biçimde ülke dışında

Çok sık alıntı yapılan makalesinde Fischer (1982), ülke grupları için ulusal senyorajı hesapladı (Gerçekte Fischer, senyorajı dolarlaşmayla ortaya çıkacak kayıp olarak hesapladı; ama bu da aynı şey). Yüksek güçlü (high-powered) para ile ilgili mutlak rakamları değil, bunun GSMH'ya oranlarını kullandı. 1976 için ortalama % 8'lik bir oran buldu. Şu sonuca vardı: "Dolarlaşmaya geçişin maliyeti, caydırıcı nitelikte görünüyor" (sf. 305). Ancak Bogetic (1999) o dönemde paranın GSMH'ya oranının düştüğünü söyleyerek buna karşı çıktı. Onun kendi hesaplamalarına göre 1991-97 döneminde seçilmiş yedi Latin Amerika ülkesinin dolaşımdaki paralarının GSMH'ya oranı ortalama % 4.6 idi. Bu rakam, oranı % 12.2 olan Ekvador hesap dışı bırakılsaydı çok daha düşük olacaktı. Arjantin için bu oran % 3.7 idi.)

tutması olgusundan kaynaklanıyor. Eğer bir ülke ABD'ye ihracat yaparsa, kağıt olarak hiçbir zati değeri olmayan dolar elde etmiş olur.* Eğer bir ülke ABD'den ithalat yaparsa, belli bir değer elde eder ve karşılığında hiçbir zati değeri olmayan kağıt (banknot) verir. Ne var ki, eğer bu ülke (diğer paralar için de olduğu gibi) bu dolarları yeniden ABD metalarını satın almak için kullanmazsa, bu dolarlar ABD'nin bedavaya ithalat yapması anlamına gelir. Bu, dünya parası ihraç konumundan (senyoraj) yararlanarak ABD tarafından değere el konulmasıdır. Bu dolarların ABD metalarını satın almak için kullanılmamasının temelde üç nedeni vardır: birincisi, bu dolarlar uluslararası rezerv olarak elde tutulur; ikincisi, bunlar yalnızca dolarlaşmış ekonomilerde kullanılır; üçüncüsü, uluslararası ödeme aracı olarak uluslararası piyasalarda kullanılır. Ancak bu kullanım ABD'nin, hem ekonomik hem de askeri bakımdan hegemonik bir güç olması ile olanaklıdır.** 'Her yıl basılan doların % 75'i de dahil ABD dolarının yaklaşık % 55 ile % 70'i ülke dışında dolaşımdadır' (Stein, 1999, sf.7). Latin Amerika'nın çoğu, yukarıda belirtildiği gibi, şimdiden resmi olmayan bir biçimde dolarlaşmış durumda (Stein, 1999, sf. 2). Bu resmi olmayan dolarlaşma, aynı zamanda ABD'nin uluslararası senyorajının da bir ölçüsü konumundadır.

Bu bölümün asıl konusu, *resmi dolarlaşma*dır. Şimdi Arjantin örneğini ele alalım. Bu ülkeye, resmi olarak dolarlaşması en olası ülke olarak bakılıyor. 1980'lerdeki hiper enflasyonu kontrol etme çabaları içinde Arjantin, 1991'de 'Konvertibilite Kanunu'nu çıkardı; böylece bir Para Kurulu oluşturuldu.*** Bu temelde halk, istediği za-

Kağıt paranın değeri, onun satın alabilmesi koşuluyla satın alma gücünden kaynaklanır. Merkez Bankası kasalarında durduğu sürece ya da ABD dışında dolaşımda olduğu sürece bu dolarlarla ABD malları satın alınamaz.

** Özel Çekme Hakları bir hesap birimi olarak kalmıştır, çünkü bir dünya parası olarak kullanılması, ABD'nin çıkarına değildir.

*** Para Kurulu'nun nasıl çalıştığı ile ilgili bir değerlendirme için bkz. Hanke ve Schuler, 1999. Bir Para Kurulu ile tam dolarlaşma arasındaki fark, ikincisinin yerel ulusal parayı (küçük madeni paralar olarak kullanılmasının ötesinde) ortadan kaldırmasıdır. Bu durumda, ülkenin para politikasını bütünüyle ABD belirler. Para birliği ise dolarlaşmadan farklıdır. Bu durumda (bazı ülkelerin sözü daha fazla geçse de), birliğe katılan ülkeler para politikasını birlikte belirlerler.

man doları peso'ya, ya da pesoyu dolara 1:1 dönüşüm oranı üzerinden değiştirilebilir. Dolayısıyla, dolaşımdaki her peso için Arjantin merkez bankası rezervlerinde bir ABD doları olması gerekir.* Gerçekte Arjantin'de, parasal taban için gerekenden daha fazla dolar var. Yabancı döviz rezervleri (çoğunlukla ABD hazine bonoları gibi dolar cinsinden varlıklar) 30 milyar dolar iken, parasal taban için gereken peso miktarı 15 milyardır. Bu pesoları peso olarak elde bulundurmakta ya da dolarla değiştirmekte hiçbir sorun olmaması gerekir. Şimdi Arjantin'in para kurulu sisteminden resmi dolarlaşmaya geçtiğini kabul edelim. Bunun senyoraj üzerindeki etkilerini ortodoks iktisatın nasıl ele aldığını tartışalım.

Biraz ileride açıklayacağımız nedenlerle bugünlerde stok olarak değil, daha çok akım olarak senyoraj üzerinde odaklanıldığını akılda tutmakta yarar var. Şimdi şunları düşünelim.

> "Para kurulu sistemi altında Arjantin, her yıl yaklaşık 750 milyon dolar senyoraj elde ediyor. Senyoraj elde etme yöntemi, rezervlerinde çok fazla dolar banknotu bulundurmamaya dayanıyor. Arjantin'in rezervleri, (çoğunlukla ABD Hazinesi'ne ait) kısa dönemli menkul kıymetler biçiminde. Arjantin, bunlardan faiz geliri elde ediyor. Eğer Arjantin dolarlaşırsa, bu rezerv menkul kıymetler gerçek dolar elde etmek için satılacak. Bu durumda Arjantin, faiz geliri elde etmek için bu rezerv varlıklardan elinde bulundurmayacak. Bu arada artan ABD dolar talebi, Federal Reserve'e daha fazla dolar basma olanağı ve daha fazla menkul kıymetler satın alma olanağı sağlayacaktır. Bu biçimde daha önce Arjantin tarafından elde edilen senyoraj şimdi ABD tarafından elde edilecektir (Stein, 1999, sf.8).

Karışıklık kayda değer. Her şeyden önce, Arjantin devletinin ulusal senyoraj kayıplarından, yani kendi uyruklarından, (bastığı paranın nominal değeri ile üretim maliyeti arasındaki farka eşit miktarda) değere el koyamamasından söz edilmiyor. İkincisi, ABD'nin ulusal senyorajı, yanlış biçimde Fed'in elindeki menkul kıymetlerin Hazine'den Fed'e giden faiz akışı olarak konuluyor. Eğer Fed, Arjantin'in elinde tuttuğu hazine kağıtlarını satın alırsa,

* Bunların dolar banknotları olması zorunlu değildir. Bkz. aşağıda.

Hazine'den gelen faiz akışı artar. Ancak bu, basitçe faiz biçiminde devletin bir biriminden diğerine para transferinden başka bir şey değildir. Burada bir senyoraj söz konusu değildir. Üçüncüsü, uluslararası senyoraj, burada Arjantin'in tuttuğu ABD hazine kağıtlarına elde ettiği faiz gelirleri akımı olarak görülmektedir. Yani faiz ödemeleri senyorajla karıştırılmaktadır. Dördüncüsü, burada stok olarak uluslararası senyorajdan söz edilmemektedir. Gerçek hayatta olacaklar şunlardır:

Arjantin devleti kendi ulusal senyorajını, artık kendi parasını basamadığı için kaybeder.

ABD'nin uluslararası senyorajında bir artış yoktur. ABD'nin, Fed'in Arjantin'den satın aldığı ABD menkul değerleri üzerinden Hazine'den sağladığı daha büyük faiz geliri, senyoraj değil, yalnızca ABD devleti içinde gerçekleşen bir para transferidir. Ayrıca bu faiz, yaklaşık % 95 oranında ABD hazinesine geri gider.

Dolarlaşmadan önce Arjantin, ABD menkul değerlerinden 750 milyon dolar faiz alıyordu. Bu, Arjantin'in aldığı bir senyoraj değildi. *Eğer ABD uluslararası rezerv olarak Arjantin pesosunu elinde tutar ve bunun sonucu olarak Arjantin ABD'den değer elde ederse, ancak bu durumda Arjantin bir senyoraj elde edebilir.* Bu karışıklıkla bağımlı ülke ile egemen ülke arasındaki güç ilişkileri örtük olarak tersine dönmüş gibi görünür.

ABD, Arjantin'e faiz ödemesini durdurursa, senyoraj'ın yıllık akım değeri 750 milyon ABD dolarının da altına iner. ABD, Hazine kağıtlarını Arjantin'e satarak ona faiz biçiminde ödemekle yükümlü olduğu bir borca girmiştir. Eğer bu borcun geri ödemesi sağlanırsa, faiz ödemeleri durur. Resmi literatür, ABD tarafından yapılan faiz ödemelerinin sona ermesi ile ABD senyorajını birbirine karıştırıyor. Bu yolla, az sonra göreceğimiz gibi, Arjantin'in değer kaybı oldukça azalır.*

Böylece literatürdeki yanlış bir algılayışla, "senyorajın paylaşılması" ile dolarlaşmış ülkeye ABD tarafından artık ödenmeyecek olan faiz ödemelerinin (yani dolarlaşmış ülkenin ABD tarafından menkul kıymetlerini dolar banknotlarına dönüştürerek yitirdiği faiz gelirlerinin bir kısmının) tazmin edilmesi anlaşılıyor. Böyle bir paylaşma antlaşması olmazsa ABD'nin bütün senyorajı toplayacağı söyleniyor. "ABD, doların kullanılması yoluyla Panama'daki bütün senyoraja el koyuyor. Böyle bir senyoraj paylaşımı söz konusu değildir" (Bogetic, 1999).

Arjantin, 15 milyar dolarlık ABD Hazine kağıdını 15 milyar dolar banknotla değişir ve 15 milyar pesoyu rehinden kurtarmış olur. İlkesel olarak rezerv biçiminde dondurulmuş olan bu 15 milyar dolar, şimdi ABD metalarını satın almak için kullanılabilir. Bu durumda ABD senyoraj kaybına uğrar. Ancak pratikte bu durum oluşmaz. Bir kere halkın elindeki pesoları dolarla değiştirerek bu dolarlarla ithalat yapması beklenemez. Eğer bunu yapmak isteselerdi, dolarlaşmadan önce de pesolarını dolara çevirerek bunu yapabilirlerdi. İkincisi, parasal tabandaki (en fazla yüzde ellilik) belirgin bir düşüş, ciddi bir deflasyon etkisi yaratır (tüm 15 milyar dolar ithalatta kullanılmadan çok önce parasal yetkililerin bu işe çare bulması gerekecektir). Bir IMF yetkilisinin farklı bir bağlamda söylediği gibi, para arzındaki yarı yarıya düşüş 'IMF için bile fazla sert bir para politikasıdır' (Borensztein, 1999). Böylece bu 15 milyar doların en azından bir bölümü, Arjantin ekonomisi içinde tutulacaktır, bu da ABD senyorajını temsil edecektir. Bu durumda olan, yalnızca ABD senyorajının biçim değiştirmesi, uluslararası rezervlerden yalnız Arjantin içinde dolaşımda bulunan banknotlara geçiştir.*

Son ve en önemli olarak, senyorajın niceliksel olarak ölçülmesi, yukarıda parasal terimlerle ifade edildi. Böylece, uluslararası fiyatların oluşması yoluyla değere el koyma nedeniyle, *değer terimleriyle ölçülecek uluslararası senyoraj daha küçük gösterilmiş oldu.***

Resmi literatürde yer alan iki uluslararası senyoraj kavramını, stok ve akış olarak senyoraj kavramlarını gördük. Resmi olmayan dolarlaşma (para kurulu) koşullarında Arjantin için stok ölçüsü, 15 milyar dolar ve (senyoraj değil ama faiz olarak) akış ölçüsü 750

Yorumcular döviz kurunu 1 dolar = 1 peso olarak alıyorlar. Ancak bu durumda kredi parası da değişmek zorundadır. İlkesel olarak Arjantin merkez bankası ya da hazinesi borçlarını peso yerine dolar üzerinden yeniden belirler. Bu da sadece yenilenmeyen net borçlar için daha fazla dolar ihtiyacı doğurur (söz konusu ilave dolar talebi Hazine'nin 'sağlamlığına' kamuoyunun ne kadar güvendiğine bağlıdır). Ne var ki aşağıda değinilecek nedenlerle, bu değişim için daha fazla doların gerekeceği savı, daha düşük bir döviz kurunun (örneğin 1 dolar =1.2 peso) benimsenmesi için kullanılabilir.

Bu değere el koyma olayına, eşitsiz değişim de deniyor. Bkz. Carchedi, 1991a, Bölüm 7.

milyon dolardır.* Ancak stok ve akış kavramları, alternatif olarak görülüyor. Böylece bu yaklaşım dolar cinsinden Arjantin'in kayıplarını, ya 15 milyar dolara, ya da yıllık 750 milyon dolarlık akışa indiriyor. Gerçekte Arjantin'in kaybı, hem (15 milyar dolar ya da daha az) senyoraj, hem de (yıllık 750 milyon dolarlık) menkul kıymetler faizidir.** Dolarlaşmaya geçiş, senyorajı azaltabilir; ancak faiz ödemesi akışını azaltır.

Hangi senyoraj kavramının benimseneceği konusu gündeme gelince, hem ortodoks iktisatçılar hem politika oluşturanlar, oybirliğiyle akış kavramını seçiyorlar. Bu, üçlü bir avantaj sağlıyor. Birincisi, ekonomik bakış açısından, dolarlaşmaya ikna etmek için ABD, Arjantin'in kaybını paylaşmaya çağrılıyor. Bugüne kadar Arjantin'in kaybını paylaşmaya yönelik hiçbir eğilim gösterilmemesi bir yana, ABD, 15 milyar dolar (ya da bunun bir kısmını) ödemezken yıllık 750 milyon doların bir kısmını (müzakere edilecek yıllar boyunca) ödemeye çağrılıyor. ABD'den Arjantin'e yapılan transfer (eğer bu gerçekten olursa) 15 milyar dolardan kesinlikle daha az olacaktır. İkincisi, politik açıdan bakıldığında, yıllık bir para akışı askıya alınabilir ve böylelikle ABD'nin kaprislerine bağlamış olur.*** Ve üçüncüsü, ideolojik bakış açısından, faiz akışı içinde senyorajın faiz ödeme akımlarına indirgenmesi yoluyla, uluslararası para basma olanağı nedeniyle egemen emperyalist güç tarafından el konulan değer, gözlerden gizlenmiş olur. Herhangi bir kredi veren ülke, senyoraj elde edebilir ve böylece emperyalizm kavramı gözlerden

ABD Ortak Ekonomi Komitesi, eğer Arjantin bütünüyle dolarlaşırsa aşağıdaki formülü önerdi: ([580 milyar ABD doları x 0.05]- 1milyar ABD doları) x 0.0281 x 1= (29 milyar ABD doları – 1 milyar ABD doları) x 0.028 x 1=784 milyon ABD doları (Bogetic, 1999). Bu toplam, her yıl ödenmelidir. Buradaki 580 milyar ABD doları, 2000 yılında tahmin edilen parasal taban, 0.05 rezerv tutmanın fırsat maliyetinin bir karşılığı olarak 90 günlük Hazine bonosunun faizi (yüzde 5), 1 milyar ABD doları Federal rezervlerin net işlem maliyeti, 0.028 Arjantin'in dolar cinsinden ortalama toplam parasal tabanı payı ve 1 (ya da yüzde 100) ABD'nin ödemek zorunda olduğu toplam miktarı gösteriyor. 784 milyar ABD dolarının esasta 750 milyar ABD dolarından farklı olmadığına dikkat edilsin.

Burada yoğunlaştığımız nokta, uluslararası senyoraj. Arjantin devletinin kaybı, ulusal senyoraj kayıpları dolayısıyla daha da artar.

*** ABD'nin BM'e yaptığı katkılar örneğinden görüldüğü gibi.

gizlenmiş olur.*" Senyorajın gözardı edilmesi, değer perspektifiyle düşünme alışkanlığı olmayanların ABD'nin senyoraj kaybını, dolarlaşmış ülkeye ABD ihracatındaki artış, ABD'ye bir para akışı, böylece olumlu bir öğe olarak görmelerini kolaylaştıracaktır.**

5. 3 Dolarlaşma ve Toplumsal Sınıflar

Şimdi dolarlaşmadan kimin kazançlı, kimin zararlı çıktığına ilişkin bazı genel sonuçlar çıkartabiliriz. Dolarlaşan ülkeyle başlayalım. İşin özünde ortodoks iktisatın iddiası, basittir. Dolarlaşan ülke, ekonomisinin canlandırılması için dolar basamaz. Büyüme, kredi ve enflasyon yoluyla canlandırılabilir, ancak bu da fiyatlar ve

Bogetic (1999), Barro'nun ortaya koyduğu bir öneriden söz ediyor: "ABD, dolaşımdaki peso kadar doları Arjantin'e transfer eder. Bu da yaklaşık 16 milyar dolar olarak tahmin edilmektedir". Schuler (1999a) buna, "Arjantin ödemeyi toptan yapabilir, sonra da kendi ülke parasına döner ve yeniden onu kullanır, böylece ABD hükümetini 16 milyar dolar dolandırır" biçiminde itiraz ediyor. Bu, çok uzak bir olasılık. ABD, eğer Arjantin dolarlaşmadan geri dönecek olursa bu miktarın geri ödenmesi şartını kolayca dayatabilir ve bu şartın gereğinin yapılmasını kolayca dayatabilir. ABD'nin, ortaya konan bu tür bir öneriyi niye seçmeyeceği az önce açıklandı.

İlginç olan, bu 16 milyar ABD doları, ABD'nin dolarlaşan ülkeden el koyduğu değer olarak görülmezken "eğer bu ülke dolarlaşmadan geri dönerse, bu para birdenbire ABD mal ve hizmetlerine harcamak için elde edilebilecektir. Bu ise söz konusu ekonomiye milyonlarca dolarlık bir hediyeyi temsil edecek ve kesinlikle uygun olmayacaktır" (Dr. Michael Gavin'in ifadesi, 1999). Açıktır ki ABD için dolarlaşmış ülkeden 16 milyar dolara denk milyarlarca dolarlık bir hediyenin alınması ise kesinlikle uygundur!

Emek değer kuramı açısından bakıldığında, eğer Arjantin mallarını ABD'ye ihraç ederse, gerçek değeri değersiz bir kağıt (dolar) banknotla değiştirmeyi kabul etmiş olur. Eğer Arjantin, bu doları ABD mallarıyla değişirse, yani ithalat yaparsa kaybettiği değeri geri almış olur. Eğer Arjantin bu banknottan ABD mallarını ithal etmek için kullanmazsa (senyoraj dolayısıyla) ABD'ye reel değeri karşılıksız teslim etmiş demektir. Alternatif bir yol olarak, bu dolarlar Arjantin tarafından ABD'den ithalat yapmak için kullanılırsa, reel değer geri kazanılır; bu ise senyorajı azaldığı için ABD'nin aleyhine olur. Ancak ortodoks iktisat, Arjantin tarafından ABD'den yapılan ithalatı ABD lehine bir durum olarak kabul eder; çünkü ABD'nin kendi ülke içinde gerçekleştirme sorunları yaşadığını ve böylece Arjantin'de de bu değeri gerçekleştirme sorunları yaşanabileceğini öne sürer. Emek açısından konuya bakıldığında, (senyoraj kaybı, yani değer kaybı) ABD için olumsuz bir öğedir. Oysa sermaye açısından konuya bakıldığında, ABD değerinin Arjantin'de gerçekleşmesi olumlu bir öğedir.

uluslararası rekabet üzerinde (tanım gereği imkansız olan) devalüasyonla karşılanamayacak ters etkiler yaratır. Eğer enflasyon riski azalır ve devalüasyon riski ortadan kalkarsa, yerel birikimler uyarılır, faiz oranı düşer, kaçan sermaye geri döner ve yabancı yatırımlar artar. Bütün bunlar ekonomik büyümeye neden olur. Ayrıca eğer fiyatlar devalüasyon aracılığıyla düşürülemezse, ücretler düşmek zorunda kalır. Düşük ücretler, kârları ve tasarrufları, böylelikle de yatırımları artırır. İstihdam artar. Her şey Harikalar Ülkesi'ndeki Alice'in karşılaştığı güzel şeylere benzer.*

Emeğin bakış açısından durum farklıdır. Birincisi, ABD (ve diğer emperyalist ülkeler) ile Latin Amerika arasındaki teknolojik açık (ve böylelikle verimlilik açığı) ve ulusal üreticilerin uluslararası piyasalarda verdiği fiyatların devalüasyonla düşürülememesi koşullarında, uluslararası rekabet, yalnızca düşük maliyetlerle, yani düşük ücretlerle sürdürülebilir. Bu ters etki, bir özelleştirme programı ve daha genelde neoliberal politikanın bir parçası olarak sunulan dolarlaşma tarafından daha da güçlendirilir. Özelleştirmeler (örneğin temel kamu hizmetlerinin özelleştirilmesi), ücret mallarının fiyatları üzerinde yansıyan daha yüksek fiyatlara yol açar. Bütçe kesintileri de benzer sonuçlara yol açar. Yoksulluk ve toplumsal eşitsizlik artar. İkincisi, eğer rekabet amaçlı devalüasyona başvurulamazsa, iflaslar gündeme gelir ve bu da işsizliği daha da artırır. Üçüncüsü, artan iflaslar, uluslararası borçları ödeyememe riski doğurur.** Ulusal ücret politikalarıyla ilgili yabancı baskılar büyür. Dördüncüsü, para politikasının yokluğunda, devletin maliyesinin yükü, maliye ve bütçe politikaları üzerine daha fazla yıkılır. Vergi paylarını ödemekten kaçınamayanlar (yani yoksullar, özellikle de dolaylı vergi yükümlüleri) daha fazla mali baskı altında kalırlar ve bütçe kesintileri artar. Buysa yukarıda betimlenen süreci güçlendirir.

---

* Birçok yorumcu, dolarlaşmanın kendiliğinden her derda deva bir çözüm olmadığını vurguluyor. Dolarlaşmanın amaçlarına erişmesi için ihracat artmalı, teknolojik gelişme uluslararası düzeye ulaşmalı, yabancı sermaye düşük vergi oranlarıyla ülkeye çekilmeli, vb. Kuşkusuz bir ülke bütün bunları başarabilirse, o zaman dolarlaşmaya neden ihtiyaç duysun ki!

Bu nedenle Meksika Merkez Bankası Başkanı, dolarlaşmanın 'ülke riskine yapılan potansiyel bir ek' olabileceğini düşünüyor (Ortiz, 1999).

Beşincisi, (a) fazla kârların biriktirileceğinin; (b) ek tasarrufların ülke içinde yatırılacağının; (c) bu yatırımların verimli olacağının; (d) bunların önemli bir istihdam sağlayacağının bir garantisi yoktur (rekabet edebilmek için bu yatırımlar yabancı rakiplerinki gibi sermaye-yoğun olmak zorundadır). Böylece 1980'ler ile 1990'lar arasında, emek açısından geçerli olan korkunç koşullar bakımından hiçbir önemli fark yoktur (fark varsa, bu ancak daha kötü yöndedir). 1980'lerde reel ücretler, yüksek enflasyon oranları yoluyla düşük tutuluyorken, dolarlaşma koşullarında aynı sonuç, nominal ücretlerin düşürülmesiyle (ya da fiyatların yükselmesine kıyasla daha ılımlı bir artış yoluyla) elde edildi.* Düşük (parasal) ücretler, yerel sermaye tarafından değil, ama yalnızca 'dolarlaşma tarafından dayatılıyor' gibi görünüyor. Burada euronun başlatılmasından sonraki AB'nin ekonomi politikasıyla çarpıcı bir paralellik var (Bkz. Carchedi, 1999b). Avrupa'da da bütçe kesintileri ve düşük ücretler, tekelci sermaye tarafından değil de 'euro tarafından dayatılıyor' gibi görünmüştü. Kısacası, EPB'ne benzer biçimde, eğer dolarlaşma düşük enflasyon oranlarına yol açarsa, bu reel ücretlerin düşürülmesi ve hem toplumsal eşitsizliklerin, hem de işsizliğin artması ile sağlanacaktır.**

Yeniden sermayenin bakış açısına dönelim. Düşük ücretler ve daha yüksek sömürü oranları genel olarak yerel burjuvazi için kuşkusuz oldukça avantajlı bir durum yaratmakla birlikte, avantajla-

Ekvador'da parasal ücretlerin düşüşü, resmi dolarlaşmayı beklemedi. Aylık ücretler 1998 Ağustos'undaki 150 dolardan 2000 Ocak'ında 50 dolara düştü (Acosta ve Schuldt, 2000.)

Bu, tek başına dolarlaşmayla ilgilidir. Genellikle dolarlaşma, hem özelleştirme hem de (örneğin, sübvansiyonlardan vazgeçilmesi, istihdam esnekliği, vb. yoluyla gerçekleştirilecek) düşük ücretlerle nitelendirilen neoliberal paketin bir parçası olarak sunuluyor. Gerçekteyse, bu tedbirler olmaksızın dolarlaşmanın yürümeyeceği öne sürülüyor. Bu anlamda dolarlaşma, neoliberalizm öyküsünün 'son bölümü'dür (Acosta, 2000). Özelleştirmelerden devletin topladığı paranın, altyapılar ve/veya yüksek ücretler için kullanılacağı iddiası, dolarlaşma öncesinin altyapı eksikliklerini ve düşük ücretlerine yol açan bütün toplumsal, ekonomik ve politik koşullarin bir sihirli değneğin dokunmasıyla yok olacağını öne sürüyor. Ayrıca, dolarlaşan ülke olasılıkla çok fazla sermayeye ihtiyaç duyacağından, özelleştirmeden gelenler, özelleştirilen şirketlerin değerinden çok daha az olacaktır.

rın kullanımında kısıtlar var. Ortodoks yorumcular hemen şunları listelerler: senyoraj kaybı, son ikraz mercii olarak bir merkez bankasının eksikliği dahil olmak üzere özerk para politikasının yok oluşu ve döviz kuru politikasının eksikliği. Ancak ortodoks karşıt görüşler de aynı hızla dile getirilir. Senyoraj kaybını yukarıda ele almıştık. Karşı iddia, diğer avantajlarla karşılaştırılırsa bunun görece önemsiz olduğunu öne sürer. Bu kaybın söz konusu olması durumunda (yani dolarlaşan ülkenin merkez bankasında rezerv olarak tutulan ABD menkul kıymetlerinin faiz kaybı durumunda) bunun ABD ile müzakere edilebileceği söyleniyor. O zaman ortada temel olarak döviz kuru politikasının (yani esas itibariyle enflasyonu dengelemek ve ihracatı desteklemek amacıyla devalüasyon yapma politikasının) yitirilmesinden kaynaklanan bir kayıp vardır. Ne var ki bazı ortodoks yorumcular, devalüasyondan vazgeçilmesinin fedakarlık olmadığını öne sürerler. Devalüasyon, dolarla borçlanan ve aynı miktarda doları yerel para ile yeniden satın almak zorunda olan yerli işverenlerin aleyhinedir. Ayrıca 'çok sayıda deneysel gözlem, Latin Amerika'daki devalüasyonların, ileri ülkelerde olduğu gibi genişletici değil, daraltıcı sonuçlara yol açtıklarını ortaya koyuyor' (Prof. Guillermo A. Calvo'nun tanıklığı, 1999).

Son itiraz, dolarlaşmış ülkenin ABD Merkez Bankası'nın para politikasına teslim olacağı iddiasıdır. Dolarlaşma gerçekleştikten sonra yerel ülkenin ekonomik koşullarına göre para politikası belirlemesinin olanağı kalmaz. Örneğin, durgunluğun üstesinden gelmek ya da mali bunalımlar ortaya çıktığında bankacılık sistemini kurtarmak için piyasaya yeni para sürülemez. Ayrıca ABD, dolarlaşmış ülkenin herhangi bir sıkıntısını paylaşmaya pek de niyetli olmadığını defalarca ortaya koymuştur. Bunun anlamı, dolarlaşmış ülkenin bankalarının ABD Merkez Bankası'nın reeskont penceresinden ödünç alma olanaklarının olmayacağı ve ABD Merkez Bankası'nın dolarlaşmış ülkenin ihtiyaçlarını karşılamak (örneğin bu ülkenin karşılaştığı ekonomik zorlukları aşmak için faiz oranlarını düşürmek ya da enflasyonun yol açtığı sorunlarla başetmek için bunun tersini yapmak) üzere faiz oranlarında bir ayarlama yapma-

yacağıdır. Burada da bir başka ortodoks karşıt iddia var. Örneğin ülkenin para yetkilileri, (Arjantin'de olduğu gibi) bir bunalım durumunda büyük yabancı bankalardan acil kredi almayı düşünebilirler. Aynısını uluslararası bağlantıları olan bankalar da yapmayı deneyebilirler (Calvo, 1999). Ya da 'merkez bankası, eğer bu amaçla kullanmak için elinde fazla rezerv dolar bulunursa yerel bankalara likidite desteği verebilir' (Dr. Michael Gavin'in tanıklığı, 1999, 6. nokta). Son olarak, bazı yorumcular, halen Latin Amerika'daki faiz oranlarının kendi ekonomik çevrimlerinin evresinden bağımsız olarak ABD'ninkini izlediğini savunuyorlar (Frankel, 1999). Bazıları ise bir merkez bankasının eksikliğinin kolay kredi ve enflasyon politikasından uzak durmayı sağladığını öne sürüyorlar.

Dolarlaşma destekçilerinin, güçlü bir tezi var: dolarlaşma, (kuşkusuz dolara yönelik büyük bir saldırı olmadığı sürece) para bunalımını olanaksız kılar. Bunun, yalnızca sermaye için değil, emek için de bir avantaj sağladığına inanılmaktadır. Gerçekte, bunalımların ekonomik kayıplarının asıl yükünü çeken yoksullardır (Dr. David Malpass'ın tanıklığı, 1999). Bu arada neoliberalizmin uluslararası emek güçleri üzerindeki olumsuz etkileri dolarlaşmayı gerçekleştirmek üzere yeniden keşfedilmektedir. Bu bir yana, ortodoks iktisatın buradaki karşı tezi, yatırımcılar ve bu nedenle sermaye hareketleri için yalnızca 'kur riskleri'nin değil, 'ülke riski'nin, yani bir ülkenin onun borçlarını ödeme kapasitesinin de önem taşıdığıdır.* Dolarlaşma, birinci riski büyük ölçüde azaltırken, ikinci riski zorunlu olarak azaltmaz** (Dr. Liliana Rojas Suarez'in tanıklığı, 1999).

Yukarıdaki farklar, yalnızca iki düşünce okulu arasındaki farkın çok ötesindedir. (Tartışmacılar bilsin ya da bilmesin) dolarlaşma-

Bir ülkenin döviz riski, ulusal para cinsinden sözleşmelerle bu ülkedeki dolar cinsinden sözleşmeler arasındaki faiz oranı farkı ile ölçülür. Ülke riski ise ABD Hazine borçları üzerinden belirlenen faiz oranları ile bu ülkenin dolar üzerinden belirlenen borcuna uygulanan faiz oranı arasındaki farkla ölçülür (BIS, 1999, sf. 59).

** Ülke dolarlaştığı sürece döviz riski tanım olarak yok olur. Bu nedenle bazı yorumcular, ülkenin yeniden kendi parasına dönme olasılığı ortadan kalkmadığı için söz konusu riskin azaldığını söylemeyi yeğlerler.

yı tasarlayan ülke içindeki çatışan sınıfların çıkarlarını dile getiren başka birçok iddia daha var. En genelde söylersek, büyük, ihracata dayalı sermaye dolarlaşmayı savunur. Bunlar, hem (düşük ücretler nedeniyle daralan) ulusal pazardan, hem de (yüksek uluslararası rekabet düzeyleri nedeniyle) devalüasyondan görece bağımsızdır. Dolayısıyla kur risklerinin ortadan kalkmasından kazançlı çıkarlar. Aynı biçimde dolarlaşmanın güçlü destekçileri arasında, dolarlaşmayı izleyen özelleştirmelerden büyük kârlar elde eden mali ve spekülatif sermaye de vardır. Bu sınıfların lobileri, parasal, politik ve askeri karar organları üzerinde etkilidir. (Özellikle ücret malları bakımından) ulusal pazara ve devalüasyona daha fazla bağlı olan daha az verimli sermaye ise dolarlaşmaya karşıdır. Ancak bunlar, kendilerini boğan yüksek faiz oranları dolarlaşma yüzünden düştüğü için karışık duygular içindedir. Orta sınıfların alt tabakaları, devalüasyon kendi birikimlerini riske attığı için ulusal paranın kaldırılmasının lehinde olabilirler. Ancak (birikimlerini kemiren) ulusal para ve dolar arasındaki düşük döviz kuruna karşıdırlar. Dolarlaşmaya en çok karşı çıkanlar, çıkarları bağımsız bir merkez bankasında olan (yani ulusal bir para ve kredi yaratılmasını isteyen) kişilerdir.* Bunlar, dolarlaşmanın ardından gelen yoksunluklar dolayısıyla ekonomik ve siyasal güçlerini tümden kaybedecek olan bürokratik kadrolar, işçi sınıfı ve (tehlikenin farkına vardıkları ölçüde) yoksullardır. Daha genel olarak söylersek dolarlaşmaya karşı çıkanlar, ister pragmatik, ister duygusal ve ideolojik nedenlerle olsun, ulusal bağımsızlığa bağlı olan kesimlerdir.

Bu konuda emeğin konumu nedir? Yukarıda dolarlaşmadan söz ederken dolarlaşmanın para bunalımını olanaksız kıldığını, böylece para bunalımlarından en çok sıkıntı çeken emekçilerin yararına olduğu görüşünden söz edilmişti. Bu tez, dolarlaşmaya halk desteği sağlamak amacı ile kullanıldığı için, iki nedenle araçsaldır. Birinci neden, kitleler para bunalımlarından kendiliğinden-doğrudan sıkıntı çekmezler. Onları asıl etkileyen, para bunalımını izleyen mali

* Ekvador'da dolarlaşmaya karşı çıkan Merkez Bankası direktörleri işten çıkarıldı ve yerlerine dolarlaşmayı savunan direktörler getirildi (*El Comercio*, 2000a).

bunalım ve onunla birlikte ortaya çıkan reel ekonomideki düşüş ve bozulmadır. Dolarlaşma nedeniyle para bunalımlarından sakınılsa bile, mali alandaki bunalımlar gündemdedir ve bunlar ekonominin yapısını bozarlar. İkincisi, yukarıdaki argüman nedensellik sırasını tersine çevirmektedir. Görünürde bunalımlar ilk olarak parasal alanda ortaya çıkar, sonra mali alana ve en sonunda değer üretimi alanına yayılır. Oysa nedensellik sırası tümüyle aksi yöndedir. Küresel yatırımcılar, eğer (ister kurumsal ister bireysel olsun) borçluların yükümlülüklerine bağlı kalamayacaklarını düşünmeye başlarlarsa, sermayelerini piyasadan çekerler. Bu da ülke ekonomisindeki zorlukların arttığının bir göstergesidir. Küresel yatırımcıların bir ülkenin ekonomisinin 'temel göstergeleri' için kaygı duymaları boşuna değildir. Dolayısıyla kitlelerin asıl avantajı, reel ekonomide ortaya çıkacak bunalımların önlenmesindedir.

Dolarlaşmadan emeğin kazancı, olsa bile, bu çok sınırlı bir kazançtır. İki noktadan zaten söz ettik. Birincisi, yalnızca ücretler azalmakla kalmaz, ücret düşüşü sözde 'kaçınılmaz hareketin', yani küreselleşmenin bir görünümü olarak ortaya çıkan, kişisellikten uzak bir gelişme, yani dolarlaşma ile bir de haklı gösterilir. İkincisi, dolarlaşma ihracata darbe vurduğu ve sıkıntı içindeki firmaların kurtarılmasını daha da zorlaştıracak biçimde en son ikraz merciinin ortadan kaybolmasına yol açtığı sürece, emek de yüksek oranlarda işsizlikle karşılaşır. Bunlar genel noktalar. Ayrıca pek çok şey dolarlaşmanın nasıl uygulandığına bağlıdır. Örneğin, dolarlaşan ülke, ulusal parasını dolara çevirmek için yeterli miktarda dolar rezervleri bulundurmak zorundadır. Eğer ülke bu gereken dolarları, diyelim IMF gibi dolar üzerinden borç veren kurumlardan alırsa, bu borcun geri ödenmesinin ücret düşüşleriyle birlikte bütçe kesintilerine yol açacağını herkes bilir. Eğer bu borç ABD tarafından verilirse, ABD menkul kıymetleri üzerinden sağlanan faiz gelirlerinin kaybının yıllık dilimlerle kısmen geri ödenmesi bir avantaj sağlar. Ancak bu 'avantaj' aşağıda belirtilenlerle fazlasıyla dengelenir:

> "Bir ülkenin dolaşımdaki parası, geçerli olan dolar kuruna göre 10 milyar dolar, bunun 5 milyar doları da dolar cinsinden varlık-

lar biçiminde olsun. ABD, geriye kalan 5 milyar doları bu ülkeye borç olarak verebilir. O zaman bu ülke, elindeki bütün ulusal paraları dolara çevirebilir. ABD Merkez Bankası, bu 10 milyar dolardan kaynaklanan senyorajı bu ülkeye ödeme yerine, 5 milyar dolarlık borç faiziyle geri ödenene kadar bu senyorajın tümünü ya da bir kısmını elinde tutar." (Schuler, 1999a, Kesim 6).

Sanki bu yetmiyormuş gibi "işin içine karışan bazı risk öğelerini bu ülkeye yansıtmak için, ülkenin borcuna senyoraj ödemelerinde hesaplanan orandan daha yüksek faiz oranı uygulanmalıdır" (Schuler, 1999a, Kesim 6).

Dolarlaşmanın tasarrufları ülke parasını devalüasyondan koruduğuna inanılır. Yine de tasarruflar bundan farklı bir biçimde etkilenir. İlkin, her şey dolarlaşmanın nasıl yapıldığına bağlıdır. Arjantin'i alalım. Genelde kabul edildiği gibi burada dolarlaşma devalüasyonsuz, yani 1 dolar =1 peso değişme oranında yapılacak. Ancak eğer peso devalüe edilecek olsaydı 15 milyar dolardan daha az bir miktar 15 milyar pesoyla değiştirilmiş olacaktı. Bu durumda fazlalık dolarlar hükümete bir satın alma gücü, yani senyoraj sağlamış olacaktı. Böylece tasarruf edenlere ve toplumun geriye kalanına daha az satın alma gücü kalacaktı. Ya da Ekvador'u alalım. Değiştirme oranı, 1 dolar =25,000 sucre olarak saptanmıştı. Eğer bu oran daha yüksek olsaydı, daha fazla dolar gerekecekti, yani 1/25000 oranı daha yüksek bir dönüştürme oranına kıyasla hükümet tarafından el konulan daha fazla değer anlamına gelecekti. Bu, senyoraj, yani genel olarak kamunun değer kaybıdır. Ayrıca 'Ekvador modeli', tasarrufları özel biçimde etkileyen kendi özelliklerine sahiptir. Dolarlaşmadan önce bu ülkedeki mevduat dondurulmuştu. Plana göre dolarlaşmadan sonra 1 dolar =25,000 sucre kuruna göre bunlar serbest bırakıldı. Kur 1 ABD doları= 12 500 sucre olduğunda sucre tasarruf etmiş olanlar, oran 1 dolar =25,000 olduğunda, satın alma gücü bakımından tasarruflarının yarısını yitirdiler. Düşük değiştirme oranının gereken dolar miktarını düşüreceğini bildiren resmi tez, sözde teknik değerlendirmelerin gerisindeki bu gerçekleri gizler.

Ayrıca eğer fiyatlar ücretlerden daha hızlı artarsa, dolarlaşma-

dan sonra ücretler ve böylelikle tasarruflar düşecektir. Fiyatlar ve ücretler aynı orana göre değiştirildiği için dolarlaşmanın ücretlilerin satın alma gücünde bir kayıp anlamına gelmeyeceği itirazı yapılabilir. Ancak, dolarlaşmadan sonra fiyatlar ücretlerden daha hızlı yükselebilir; çünkü fiyatların düzeyini belirlemekle görevli belli kurumlar olmamasına karşın, ücretlerin düzeyini hükümet kurumları ve işveren örgütleri belirlemektedir. Sadece artık devalüasyonlar olanaklı olmadığı için fiyatların çok yüksek düzeylere çıkmasına izin verilmez. Bu, özellikle uluslararası rekabete açık olmayan (ya da yalnızca dolaylı olarak açık olan) ticarete konu olmayan mallar için geçerlidir. Bunlar da işçi sınıfı tarafından tüketilen yiyecek, taşıma, vb. türünden mallardır.*

5.4 Euro ve Dolarlaşma

Resmi olmayan dolarlaşma, bir süredir gündemde. İlginç olan soru, önemli ülkelerde son yıllarda neden resmi dolarlaşmaya yönelik bir ilginin dile getirildiği. Bunun ilk nedeni, 1970'ler ve 1980'lerde görülen Latin Amerika modeli yüksek enflasyon/yüksek devalüasyonun bugün olanaksız olmasıdır. Bu politikalar, bir yandan ulusal paraların satın alma gücünü yok ederken, bir yandan da sömürü ve yoksulluk düzeylerindeki bir artışla birlikte gündeme gelen 'toplumsal istikrarsızlıklarla' sonuçlanmıştı. Artan yoksulluğa karşı yükselen direnişler, anti-kapitalist hareketlerden oluşan bir dalgaya ve buna karşılık sermayenin yönetimini sürdürmek için ortaya çıkan askeri rejimlere yol açmıştı. Bu rejimler, zalimlik ve işledikleri suçlar bakımından kitlelere uyguladıklarıyla Alman Nazi yönetimini aratmıyorlardı. Bu rejimlerin kendileri haklı gösterme gerekçelerinden birisi, ülkelerini komünizme kaymaktan kurtarma

Ekvador'da yerel iş dünyası değişme oranının sabitlenmesi nedeniyle perakendecilerin maruz kalacakları kayıpları ve böylece tasarruflarının değer kaybını öngörerek fiyatları yükseltmekte tereddüt etmedi (Martone, 2000). *El Comercio* (2000d)'ya göre fiyatlar rekabetçi bir sistemde belirlenemezken ücretler hükümet tarafından belirlenecektir. Sanki ücret, emek gücünün fiyatı değilmiş gibi! Çok yüksek enflasyon oranı uluslararası rekabet için zararlı olursa, büyük olasılıkla hükümetler enflasyonu aşağıya çekmek için müdahale edeceklerdir.

çabalarıydı. Sovyetler Birliği'nin çökmesiyle birlikte, bu rejimlerin kendilerini meşrulaştırmalarının temelleri ortadan kalktı. Ayrıca hemen hemen her yerde, halk direniş hareketleri hem askeri hem de ideolojik olarak ezildi. Ortam, 'normal' rejimlere dönmek için son derece uygundu. Yine de 'demokrasi'ye dönüş, geleneksel yüksek sömürü oranlarının sürdürülmesiyle birleşmek zorundaydı. Değişen politik-ideolojik iklimde dolarlaşma, yalnızca yeni bir fırsattı. Değişik nedenlerle (bu nedenler arasında neoliberal politikaların gerekliliği ve meşrulaştırılması da yer alıyor) yerel burjuvazinin birçok kesimi, dolarlaşmayı savunmaya başladı.*

Ancak tango için iki dansçı gerek. Dolarlaşma, aynı zamanda ABD için de savunulan bir tercih oldu. ABD için resmi olmayana karşı resmi dolarlaşmanın sağladığı avantajlar (yorumcuların çoğunun odaklandıkları) ABD iş dünyasında aranmamalı. Genellikle dolarlaşmış ülkeyle yapılan ticaret için gereken döviz değişim işlemlerinin ABD'ye olan maliyetlerinin ortadan kalkmasına vurgu yapılıyor. Ayrıca eğer (evet, eğer!) dolarlaşma, dolarlaşan ülkeye daha büyük bir ekonomik büyüme sağlarsa, o zaman ABD şirketleri çin yeni ticaret ve yatırım fırsatları çıkacağı öne sürülüyor. Oysa bunlar işin özü değil. Dolarlaşmanın cazibesi, yalnızca senyorajın genişlemesi ve dolarlaşmanın dolarlaşan ülkeyi ABD emperyalizmine bütünüyle teslim edecek bir adım olması değil. Dolarlaşma, aynı zamanda euro'nun meydan okumasına karşı geliştirilen yeni bir strateji; bu da 1990'lardan sonra böyle bir alternatifin niye ortaya çıktığını açıklıyor. Bu, resmi kaynakların çoktandır kabul ettikleri bir durum:

> "Dolar kullanan ülkelerin sayısındaki artışla birlikte resmi dolarlaşma süreci, günümüzde euronun meydan okumasına karşı doların başat uluslararası para olma konumunu sürdürmesine

* Burjuvazinin bütün kesimleri dolarlaşmayı savunmuyor. Örneğin Arjantin'de sermayenin önemli fraksiyonları, pesonun idare edilmiş bir devalüasyonunun sürdürülmesinden yanalar. Bunlar, ihracat sermayesi ve mali sermaye. Bu kesimler devalüasyonun olacağını önceden bilerek yüksek kurdan pesoyu satarak daha sonra düşük kurdan yeniden satın alıyor. Yabancı sermaye (örneğin Arjantin firmalarını satın alan yabancı mali sermaye ve yabancı üretken sermaye) de idare edilen bir devalüasyondan yana.

hizmet etmektedir. Bir veya daha fazla büyük Latin Amerika ülkelesinin dolarlaşması, resmi olarak dolar kullanan insanların sayısını önemli ölçüde artıracaktır. Böylece dolar kullanan bölgelerdeki nüfus euro kullanan bölgelerdeki nüfusun önüne geçecektir." (Schuler, 1999b, Kesim 4).

Ya da 'Eğer dolarlaşmanın başarılı olduğu kanıtlanırsa, dolar Batı Dünyası'nda euronun yeni sürümü (version) olacaktır' (Senatör Chuck Hagel'in tanıklığı, 1999)

Dolarlaşma, hiçbir biçimde Latin Amerika'ya sınırlı değildir. Ortak Ekonomik Komite tarafından belirtildiği gibi: 'İlkesel olarak dolarlaşma, Amerika'daki, Asya'daki ve Pasifik'teki tüm ülkelere, eski SB'nin kapladığı hemen her ülkeye ve Afrika'nın yarısına veya yarısından fazlasına da yayılabilir' (Schuler, 1999a, Kesim 5; Senatör Jim Bunning'in tanıklığı, 1999). Dolarlaşma Latin Amerika ülkelerin dışına taşarken, ABD, bu ülkeler üzerinden kendisine yeni avantajlar sağlıyor. Falcoff (1999)'un belirttiği gibi, dolarlaşma Mercosur için gerçek bir darbe anlamına gelir.* Mercosur, kuramsal olarak 'Güney Amerika'da bir blok oluşturmayı hedefliyordu, ancak gerçekte Güney Amerika'da Brezilya'nın ABD'ye karşı bir kutup oluşturma tutkusunun dışavurumundan başka bir şey değildi'. Mercosur'un diğer üyeleri (özellikle Arjantin ve Uruguay) için bu birlik, "SB'nin çöküşünden sonra, ABD'ye karşı geçmişteki 'bağlantısızlar' hareketinin bir benzerini yaratmak için girilen arayışların bir sonucuydu." Bu durumda dolarlaşma, ABD için bir taşla iki kuş vurmak anlamına geliyordu. Böylece hem euronun meydan okuması engellenecek, hem de rakip bir ticaret blokuna son verilerek doların genişlemesinin önündeki engeller kaldırılacaktı.**

Dolarlaşmanın ABD'ye sağladığı ekonomik ve politik avantajlar birbiriyle ilişkilidir. Bunlar, resmi literatürde şöyle vurgulanıyor:

Mercosur, 1991'de oluşturulan, Arjantin, Bolivya, Brezilya, Şili, Paraguay ve Uruguay'ın dahil olduğu bir ticaret bölgesidir.

Arjantin'in tam olarak dolarlaşması, Mercosur'un aleyhine olarak bu ülkenin ABD'yle ticari bütünleşmesini artıracaktı. Aynı durum diğer tüm Mercosur üyeleri için de geçerliydi. Tüm bunlar Mercosur'un kendi parasını oluşturmasını ve böylece ABD senyorajını sınırlandırmasını olanaksız kılacaktı.

İşlem maliyetlerinin düşürülmesi ve ticaret ve yatırımları engelleyen risklerin azaltılması;
'ABD için senyoraj sağlanması' (bu deyimle, yanlış olarak ABD'nin dolarlaşan ülkenin tuttuğu ABD hazine tahvillerine faiz ödemek zorunda kalmayacağı kastedilmektedir);*
bu ülkelerle yapılan ticaretin artması;
'ABD'nin etkisinin yayılmasının dış politikada bazı yararlar sağlaması' (Frankel, 1999).

Zaman zaman, ABD ile oluşturulacak bir para birliği konusu tartışma gündemine gelir (ABD Senatosu Bankacılık Komitesi, bu konuyla ilgili birkaç oturum düzenlemişti). Doğallıkla bu, EPB ile karşılaştırılıyor. Yorumcular haklı olarak böylesi bir gelişmenin gerçekleşme olasılığının pek olmadığını belirtirken, bu düşüncenin AB propagandalarından, ciddi bir biçimde eleştirilmeden ödünç alındığını belirtiyorlar. AB entegrasyonunun arkasındaki güdülerden birisi, buna katılan ülkelerin kendi toprakları üzerinde yeni bir savaş tehdidinden duydukları korkudur. Oysa ABD'nin böylesi bir korkusu yok. Ancak bu korku kadar AB'ne yol açan diğer kaygıların, yalnızca ikincil nedenler oldukları ortada. Avrupa entegrasyonunun temel nedeni, bu projenin emperyalist doğası, özellikle de Alman oligopollerinin liderliği altındaki Avrupa oligopollerinin istekleridir. AB projesi, bir para birliğine giden daha sıkı entegrasyon biçimlerine gerek duyuyor (Bkz. Carchedi, 1999b). ABD için durum farklı. ABD, özellikle Latin Amerika'da öndegelen emperyalist bir güç. Dolarlaşmakta olan ya da zaten dolarlaşmış ülkelerle kurulacak bir para birliği ABD için pek yararlı bir gelişme olmadığı gibi (ABD çıkarlarına karşı olabilecek biçimde) bu ülkelerin para politikalarını yönetmek için belli bir uğraşı da gerektirecektir.

Bugüne kadar ABD, dolarlaşmaya karşı hep mesafeli durdu. Aşağıda kısaca değinilecek yararlara karşın ABD bu tavrı benimsedi. ABD'in dolarlaşmaya karşı takındığı bu mesafeli duruşun birkaç nedeni var. Birincisi, dolarlaşma, bir para birliğine geçişin

* Lawrence Summers'in sözleriyle "Kendi ekonomilerinde kullanmak için dolar edinen dolarlaşmış ülkeler, böylece ABD'ye faizsiz bir borç sağlamış olurlar" (ABD Hazinesi, 1999).

bekleme odası olarak görülebilirdi. İkincisi, büyük bir dolarlaşma dalgası olasılıkla Fed üzerinde, bu ülkelerin (özellikle de ABD'nin önemli ticari ortağı olan ülkelerin) parasal çıkarlarını da gözönünde tutması yönünde bir baskı oluşturacaktı (Bergsten, 1999). Buysa, dolara duyulan güveni sarsabilecek bir gelişme olabilirdi (Acosta, 2000). Üçüncüsü, senyorajın paylaşılması konusunu 'kongreye anlatmak oldukça zor olacaktı' (Frankel, 1999).* Dördüncüsü ve belki de en önemlisi, dolarlaşmaya ABD'nin etkin ve açık destek vermesi, politik açıdan karşı eğilimleri güçlendirecek, ulusalcı, dolarlaşmaya karşı hareketlere yol açabilecekti.** Resmi söylemlerde kendi ulusal paralarından vazgeçmeyi düşünen ülkelere dikkatli olmaları için çağrılar yapılmasını bu bağlamda düşünmek gerekir.*** Dolarlaşmayı savunan yerel burjuvazilerin istekleri bu 'ihtiyatlı' tavrı kolaylaştırıyordu.****

Gerçekte dolarlaşmanın ABD'ye sağladığı yararlar, yukarıda kısaca değinilenlerden çok daha fazladır. Bunları şu biçimde özetlemek olanaklı (burada özellikle tam dolarlaşmaya ve Latin Amerika'ya odaklanıldı):

> Dolarlaşma, devalüasyonu olanaksız kılarak, dolarlaşan ülkeleri ABD'ye karşı uluslararası rekabet edebilmenin en temel bir aracından yoksun bırakır;

Senyorajın paylaşılması ABD için cazip bir olay olmasa da, bunun eksikliği tam dolarlaşmış ülkeler için iyi bir şey olmayacaktı. Senyoraj kaybı (gerçekte, ABD hazine kağıtlarından elde edilen faiz kaybı) olasılığı, potansiyel yararlarına karşın dolarlaşmanın bugün neden bu kadar ender olduğunu açıklayan önemli bir olgudur (Schuler, 1999b, Kesim 4).

ABD, bu görevi IMF'ye bırakmayı tercih ediyor. Ekvador hükümetinin dolarlaşma niyeti kamuoyuna açıklanır açıklanmaz, IMF hemen 'danışmanlık' yapması için ülkeye bir heyet yolladı (*El Comercio*, 2000c). 26 Şubat'ta bir IMF heyeti, dolarlaşma yasasının görüşüldüğü Ekvador Kongresi'ne, yasaya karşı itirazlarına açıklık getirmek için katıldı. Oturum ertelendi ve son dakika müzakereleri için hafta sonu kullanıldı (*El Comercio*, 2000d).

*** Lawrence Summers'ın sözleriyle 'Bu konuda sorumluluk almak ABD için uygun olmayacaktı (Latino Beat, 1999). Sachs ve Larrain (1999), sorumlu para politikaları ile esnek döviz kurunu tercih ediyor, böylece jeopolitik ve uluslararası parasal faktörlerle ilgili değerlendirme eksikliği sergiliyorlar.

**** Bu çıkarlar, Hanke ve Schuler (1999, sf.16)'de dillendirildi. Onlara göre Arjantin, ABD ile bir anlaşma yapmaksızın tek taraflı olarak dolarlaşmaya gitmeliydi.

Eğer tüm Latin Amerika'ya yayılırsa dolarlaşma bu ülkelerin ABD ile ticaretlerini artırır. Böylece ABD'nin (eşitsiz değişim de denilen) uluslararası fiyatlar üzerinden değerlere el koyma miktar artar (Bkz. Carchedi, 1991a, Bölüm 7).

(Örneğin döviz riskleri ortadan kalktığı ya da reel ücretlerde önemli bir düşüş olduğu için) ABD'nin bu bölgedeki üretken ve mali yatırımları büyüyebilir.

Eğer bir ülke dolarlaşma için gerekli fonlarda eksiklik çekiyorsa, bunları uluslararası borçlanma yoluyla elde edebilir. Bu borçları geri ödemediği sürece, bu ülkenin ödediği faizler onun sömürge ya da bağımlı konumunu sürdürmesine katkıda bulunacaktır. Eğer borçlarını öderse, bu ödeme ülkenin ihracat metaları aracılığıyla finanse edilecektir. Yukarıda değinildiği gibi, bu ödeme ABD'nin senyorajıdır.

En önemlisi devasa dolar artışı, doların başat konumunu güçlendirecek, böylece ABD senyorajı artacaktır. Bu durumda hem doların gerçek rakibi olan euronun ilerlemesi engellenecek, hem de gerçek bir ticari rakip olan ve kendi parasını gerçekleştirebilecek Mercosur yok edilecektir. Böylece ABD senyorajını sınırlayan bir engel ortadan kalkacaktır (Julia, 2000, sf.54-55).* Bugün Latin Amerika ticaretinin neredeyse yarısı dolarla gerçekleştiriliyor. Diğer yarısı ise dolar ile euro arasındaki rekabetin bir alanı olabilir.** Hazine Sekreter Yardımcısı Lawrence Summers'ın belirttiği gibi: "Dolarlaşma gerçek bir bölgesel eğilim olmadığı sürece, Meksika dışındaki diğer Latin Amerika ülkeleriyle ABD arasındaki ticaretin bugünkü mütevazi ölçüleri, dolarlaş-

* Ekvador'un dolarlaşma kararına Güney Amerika'da tek bir paranın olmasını savunan Venezüalla Başkanı Hugo Chavez Frias'ın karşı çıkması tesadüf değil (*El Comercio*, 2000b). Arjantin'e gelince, dolarlaşmanın seçilmesi ya da reddedilmesi, farklı sınıfların, en başta da yerli burjuvazinin değişik kesimlerinin farklı stratejileri tarafından belirlenebilir. Şu anda dolarlaşmayı savunanların çıkarları, eski başkan Carlos Menem tarafından temsil ediliyor. Onlar için, Mercosur'a karşı olarak ABD ile tam bütünleşmenin birkaç avantajı var: dolardan geriye dönüşün olanaksız olması; (her ne kadar bağımlı bir konumda olsa da) ABD senyorajına katılım; (eğer değişim oranı düşürülürse) peso'nun bir kez daha devalüe edilme olanağı ve neoliberal politikaların daha da meşrulaştırılması. Dolarlaşmaya karşı çıkan ve Mercosur'un güçlendirilmesini savunanların çıkarları ise Arjantin'in şimdiki başkanı Fernando de la Rua tarafından temsil ediliyor.

** "Dolara dayalı para tabanı, ABD içinden çok dışında daha hızlı gelişiyor" (Schuler, 1999a, Kesim 8.)

manın ABD'ye yansımalarını sınırlayacaktır (ABD Hazinesi, 1999)* Bu sayılanlar, ABD'nin ekonomik emperyalizminin beş yönünü ortaya koyuyor. Parasal büyüklükler cinsinden tahmin edildikleri için bunlar, dolarlaşan ülkelerden elde edilen değeri gerçekte olduğundan çok düşük tahmin ediyorlar. Tüm bunlar dolarlaşmayı 'tercih' eden ülkeler üzerinde ABD'nin politik egemenliğini (kurumsallaşma noktasına varana dek) güçlendiriyor. Tabii aynı zamanda uluslararası emek güçlerinin politik egemenlik ve uluslararası sömürüye karşı direnme yeteneğini de zayıflatıyor.**

Sonuç olarak, resmi dolarlaşma eğer önemli ülkelere kadar uzanırsa, emperyalistler arası mücadelenin yeni bir görünümü olarak ABD'nin emperyalist gücünü artıracak yeni bir yol olacaktır. Ekonomik ve parasal üstünlüğüne karşı ortaya çıkan gerçek ya da potansiyel meydan okumalara karşı ABD'nin verdiği yeni bir yanıt olacaktır. Ancak bu, aynı zamanda bağımlı ülkelere ve özellikle bu ülkelerdeki emek güçlerine karşı ABD cephanesine eklenen yeni bir silah da olacaktır. Resmi olmayan dolarlaşmanın gösterdiği gibi dolarlaşma, uluslararası değere el koymaya kapitalizmin tarihinde beklenmedik ölçülerde katkıda bulunmuştur.*** Dolarlaşma, bunu uluslararası senyorajla ilişkisi, eşitsiz değişim, kâr transferi, uluslararası yatırımlar ve borçların faizlerinin ödenmesi aracılığı ile gerçekleştirmektedir. Resmi dolarlaşma, hem dolarlaşan ülkedeki emekçilerin varolan kötü durumlarını daha da kötüleştirecek, hem de ABD'nin küresel egemenliğini daha da güçlendirecektir. Kuşkusuz, bütün bunlar, resmi ağızlar ve ortodoks iktisat tarafın-

"Filipin hükümeti, Filipin Ticaret Bakanlığı'na göre bölgesel bir strateji olarak ortak bir ASEAN parasının yaratılmasını destekliyor. Bu proje olgunlaşma aşamasında" (Chipongian, 2000). ASEAN ülkeleri, Filipinler, Endonezya, Malezya, Brunei, Tayland, Singapur, Vietnam ve Laos. Japonya ve Güney Kore (üstelik Çin de) ASEAN üyesi olmadığından bu projenin gerçekçiliği şüpheli.

Dolarlaşmanın reddedilmesinin hiçbir biçimde serbestçe 'yüzen' kurları kabul etmek anlamına gelmediği açıktır. 'Dolarlaşma' ile 'yüzen kurlar' taraftarları arasındaki bir tartışma, bu bölümde sunulan yaklaşıma yabancıdır.

*** Latin Amerika, dünyadaki en kötü gelir dağılımı olan bölgelerden birisidir. Afrika'da Sahra'nın güneyi Latin Amerika'yı bu konuda yakından izliyor (Hakim, 1999).

dan inkar edilecektir. Ancak Ekvadorlu yerliler, akademik olsun olmasın böylesi propagandalara kanacak kadar aptal değillerdi. Quito'daki yürüyüşte belirttikleri gibi dolarlaşma "yoksulluğu dolarlaştıracak, zenginliği özelleştirecek ve direnişleri bastıracaktır" (Rother, 2000). Haklı idiler. Ne var ki hiçbir tıp bilginleri ekibi onların sefalet ve aşağılanmaya daha fazla dayanamayacaklarını ilan etmeyecektir; hiçbir Adalet Bakanı da içinde yaşadıkları insanlık dışı koşulların hapishanesinden onları kurtarmayacaktır.*

* Bu bölümün ilk taslağının yazılması, İngiliz İçişleri Bakanlığı'nın eski diktatör Augusto Pinochet'in İspanya'ya iade edilmesi ve insanlık suçlarından dolayı yargılanmasını durduran kararının hemen sonrasında bitirildi.

BÖLÜM 6

TİCARET, GELİŞME VE SAVAŞLAR

6.1 Avrupa Birliği ve Dünya Ticareti

Önceki iki bölümde teknolojik gelişmenin farklı düzeyleri arasındaki ilişkileri, dünya ekonomisinin iki önemli ekonomik blok biçiminde kristalleşmesini, uluslararası fiyatların oluşumunu, uluslararası ticareti ve uluslararası değere el konulmasını inceledik. Şimdi bu çözümleme biraz daha somutlaştırılabilir. Bu ilk kesimde, sanki amaçları serbest ticareti genelleştirerek evrensel karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanmayı herkes için kolaylaştırmak gibi görünen, ancak gerçekte dünyanın en güçlü ülkelerindeki ticari sermayenin en fazla kârı elde etmesi için sürdürülen arayışları maskeleyen uluslararası ticaret örgütlerini ve anlaşmalarını inceleyeceğiz. Bölüm 4, Kesim 1 üzerinde inşa edilmiş olan Kesim 6.2'de, bir yanda AB öte yanda özgül iki ülkeler grubu arasındaki güç ilişkilerinin nasıl ya (kapitalist) gelişme eksikliğini, ya da bağımlı gelişmeyi teşvik ettiği ele alınacaktır. Son olarak da Kesim 6.3'de, diğer ülkelere ticari çıkarlarını ve az gelişmişlik politikalarını dayatmanın bir aracı olarak AB'nin askeri "kolunu" değerlendireceğiz.

İlk olarak dünya ticaretini, dünya ticaretinin uluslararası örgütlerini ve anlaşmalarını ve hem dünya ticareti içinde hem de bu örgütler ve anlaşmalarda AB'nin yerini ve oynadığı rolü inceleyelim.

6.1.1 GATT

Bugünlerde uluslararası ticaret, ticaret yapan 'partnerlerin' dizginsizce davranışlarına bırakılmamış, 'genelde kabul edilen' kural-

lara bağlanmıştır. Bu kuralların müzakere edildiği en önemli yapı, Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)'ın ardılı (halefi) olan Dünya Ticaret Örgütü, ya da kısaca DTÖ'dür. Bu anlaşmalar ve örgütler aracılığıyla dünyanın en güçlü ülkeleri, diğer ülkelere kendilerine avantaj sağlayan ticaret örüntüleri dayatıyorlar. Eğer bu ticaret örüntüleri serbest ticareti gerektiriyorsa, anlaşmalara hemen bu sokuşturuluyor. Eğer en güçlü ülkeler ticari engellerin olmasını istiyorlarsa (korumacılık, ambargolar, vb.) o zaman bunlar gündeme alınıyor. Bu, uluslararası ticaretin abecesini oluşturuyor. Ticari müzakereleri yürütenler bu noktayı çok iyi bilirler, ama ortodoks uluslararası iktisatın bunu es geçmesinde şaşılacak bir yan yok. Bu temel ilkeyi açıklayabilmek için yalnızca teknolojik öncülerle teknolojik gerilik içinde olanların değil, aynı zamanda iki blok içindeki farklı ülkelerin karşıt çıkarları üzerinde de odaklanmamız gerekiyor. Bu çelişkili çıkarlar, DTÖ içinde müzakere edilir.* DTÖ ile ilgili daha iyi bir bakış açısı edinmek için ilkin onun öncülüne, GATT'a bakalım.

GATT'ın kaynağıyla ilgili geleneksel açıklama, 1930'lardaki Büyük Bunalım'a kadar uzanır. Bunalımın işsizlik üzerindeki etkisini azaltmak için ABD 1930 yılında gümrük vergilerini % 59 oranında artıran Smooth-Hawley Tarife Yasası'nın çıkardı. 1932'ye kadar altmış ülke, kendi tarifelerini yükselterek buna yanıt verdi. Uluslararası ticaret, daha önceki hacminin üçte birine düştü. İhracatı geliştirmek üzere ardarda rekabet amaçlı devalüasyonlara başvuruldu, bunlar da ticaret üzerinde olumsuz etkiler yaptı. Daha sonra, şimdi olduğu gibi, iktisatçılar, ticaret sınırlamalarının bunalımı ağırlaştıran bir hata olduğunu savunmaya başladılar. Dolayısıyla GATT gibi kuruluşların böylesi hataların yinelenmesini önlemesi gerektiği sonucuna varıldı. O zamanlar da, tıpkı günümüzde olduğu gibi, değer çözümlemesi yapılmaması, şu hususların algılanmasını önledi:

bu sınırlamaların yalnızca derin bir kârlılık bunalımına düşen ulusal sermayelerin doğal bir tepkisi olduğu;
bireysel ulusal sermayeler bakımından böylesi bir tepkinin hiç de bir hata sayılmayacağı;

IMF ve Dünya Bankası, başat-egemen blokun hizmetindeki diğer iki önemli uluslararası kuruluştur. Bunlar, kısa da olsa Bölüm 4'de incelenmişti.

Bireysel avantaj arayışına girmenin evrensel avantajlar elde etme yerine genelleşmiş yıkıma götürmesinin kapitalizmin bir özelliği olduğu.

Büyük Bunalımı, uluslararası ticaret konusunu erteleyen II. Dünya Savaşı izledi. Savaş, ekonomik büyümede büyük ve güçlü yeni bir çevrim için koşulları yarattı. Özellikle Avrupa'da sermayenin fiziksel tahribatı, yani üretim araçlarının, altyapının, vb. yıkımının yanı sıra işletmelerin ortadan kalkması biçiminde toplumsal yıkım da belirgindi.

Ticaret konusu savaştan sonra güçlü bir itilimle yeniden ortaya çıktı. Savaş ekonomisinin barışçı bir ekonomiye doğru yeniden yapılandırılması, düzgün işleyen bir uluslararası ticareti gerektiriyordu. Disiplin tedbirlerini uygulama gücüne sahip olacak bir Uluslararası Ticaret Örgütü (UTÖ) oluşturulması önerileri ortaya atıldı, ancak bunlar reddedildi. Bunun yerine 1948'de, görevi korumacılığa yönelimi durdurmak üzere müzakereler yapılması için bir çerçeve oluşturmak olan GATT (Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması) kuruldu. Müzakereleri kolaylaştırmak için Cenevre'de bir Sekreterlik oluşturuldu. 1993 Aralık'ında GATT, DTÖ'ne dönüştürüldü. Az sonra göreceğimiz gibi DTÖ'nin GATT'dan çok daha fazla buyurucu bir görev tanımı var.

Geleneksel açıklamalar, GATT'a yol açan iki nedene vurgu yapıyor. Birincisi, serbest ticareti geliştirecek uluslararası bir kurum yaratma isteği. Bu, aynı zamanda akılcı bir dünya ekonomik sistemini de doğuracaktı. Bölüm 2'de bunun kendi içinde çelişkili bir kurama dayanan bir mit olduğunu görmüştük. GATT'a yol açan ikinci neden, önceden dünya ekonomisini altüst eden ve II. Dünya Savaşı'na yolu hazırlayan korumacılığın yeniden ortaya çıkmasından duyulan korkuydu. Ancak antlaşmalar geçmişteki ve gelecekteki durumlar temelinden imzalanır, geçmişte neler olduğuna dayanılarak değil. Korumacılık bazı uluslar tarafından istenmiyordu, ancak bazıları da korumacılığı istiyordu. Daha açıkçası,

ülke içindeki (artı) değer üretiminin ülke dışında gerçekleşmesi engellendiğinde; ve

bağımlı ülkelere göre egemen blokun çıkarları ya da egemen blok içindeki diğer ülkelere göre başat ülkelerin çıkarları söz konusu olduğunda korumacılıktan kaçınılır.

Son noktayla ilgili olarak, II. Dünya Savaşı'ndan sonra ABD'nin başat süper güç olduğu bir dönem başladı. Dolayısıyla uluslararası bir örgütün ABD'nin ekonomik ve politik çıkarlarını temsil etmesi gerekiyordu. Bu çıkarlar: (a) ABD'nin güçlü olduğu sektörlerde ve (b) ticaret yapmanın ABD için kazançlı olduğu ülkelerle ticaretin serbestleşmesiydi. Az sonra göreceğimiz gibi, Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun oluşumundan sonra ticaret müzakerelerinin yapılmasını ısrarla talep eden taraf ABD idi. Birinci noktaya gelince, daha önce kapitalist sistemin kendi içinde bunalımlar yaratma eğiliminde olduğunu görmüştük. Bu da kendisini yetersiz satın alma gücü ve kâr oranlarının düşmesi biçiminde ortaya koyar. Yabancı pazarlar, ihracat için bir mahreç sağlayarak ülke içindeki satın alma gücü eksikliğine bir çözüm getirir. Bu mahreç aracılığıyla yabancı pazarlarda kârların gerçekleşmesi, uluslararası fiyat mekanizması (yani, belirli bir fiyat yapısı ve bu fiyat yapısı altında döviz kurlarının işleyişi) aracılığıyla yabancı kapitalistlerden el konulan artı değerin belirme biçimlerinden birisidir. Ancak bu, yalnızca geçici bir çözümdür. Uluslararası ticaret aracılığıyla artı değer kaybeden kapitalistler, bunun karşılığında kendi işçilerinin değerlerine el koyarlar.* Bunun değer kaybeden ülke üzerindeki olumsuz etkisi büyük olur. Bölüm 4'te bu konuyu ayrıntılı olarak ele almıştık.

Buradan artı değerin ülke dışında gerçekleşebilmesi için uluslararası ticaretin olabildiğince serbest olmasının gerektiği sonucu

---

Burada ürünlerini yerel girişimcilere satan bağımsız üreticilerin durumu gözardı edildi. Yerel girişimciler de ürünlerini yabancı pazarlara satarlar. Bu konunun ele alınışı için bkz. Carchedi, 1991a, sf. 259-61. Kapitalist dünya sisteminin kapitalist üretim ve böylece kapitalist dağıtım ilişkilerinin egemen olduğu bir sistem olduğunu zikretmek burada yeterli. Dolayısıyla bağımsız bir üreticinin ürünü, kapitalist pazarda satılırsa, onun için gerekli emek sanki kapitalist üretim ilişkileri altında harcanmış gibi kabul edilir. Bu ürün, kapitalist dağıtım ilişkileri tarafından belirlenen değeri realize eder.

çıkar. Ancak artı değere el koyanlar, güçlü sermayeler (dolayısıyla güçlü kapitalist ülkeler)'dir. Dolayısıyla serbest ticaret, ekonomik bakımdan en güçlü olan ülkelerin çıkarınadır. Eğer serbest ticaret diğer ülkelerin de çıkarına olursa, kuşkusuz bu daha iyi olur. Ancak ne zaman başat ülkeler ticarete sınır koymanın (korumacılığın) kendi çıkarlarına olacağını düşünürlerse, bu seçenek en olası sonuçtur. Kapitalist sistemde hesaba katılan 'etkinlik' budur, kaynaklardan optimal yararlanma değil. Ekonomik krizlerin egemen bloktan bağımlı ülkelere geçici olarak kaydırılabilmesi bu türden bir 'etkinlik' yoluyla olur.

Öte yandan her ülkede işgören sermayeler, farklı ekonomik güçlerde, dolayısıyla farklı çıkarlarda olur. Dolayısıyla bir ticaret rejimi bazı sermayelerin yararına, bazılarının aleyhine olabilir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya ikili bir hareket çıktı. Bir yandan çokuluslu firmaların gücü, daha küçük sermayelere göre olağanüstü ölçülerde arttı. Öte yandan bazı ülkelerin çokuluslu firmaları diğer ülkelerin firmalarının aleyhine kazançlar elde etti. En önemli çokuluslu firmalar, Kuzey Amerika, Avrupa ve Japon firmalarıdır.* Böylece ulusal hükümetler, ticaret müzakerelerine katıldıklarında çelişkili çıkarları dengelemek zorundadırlar. Çokuluslu şirketlerin çıkarları önceliklidir, ancak yalnızca bunları savunmak olmaz. İstihdam etkileri, ödemeler dengesi, gelir dağılımı, ekonomik ya da askeri açıdan stratejik sanayilerin korunması, göz önünde bulundurulur. Çokuluslu şirketler, yani en güçlü sermayeler bir dizi ulusal kuruluşun aracılığına ihtiyaç duyarlar ve bunların aracılığı ile diğer toplumsal aktörlere kendi çıkarlarını empoze ederler.

Uluslararası kurumlar ise uluslararası arenada benzer bir rol oynarlar. GATT'ta yapılmış müzakerelerin genel çerçevesi bundan ibarettir. Ek olarak her GATT, kendisini başlatan ve müzakerelerin sonucunu belirleyen özel koşullar bağlamında kavranılmalıdır. GATT'ın başlangıcından bu yana 8 müzakere dönemi oldu. Bu bölümün amaçları bakımından bunların son üçü, 1958 Roma

* 1960 yılında dünyanın en büyük 50 şirketinin 42'si ABD, 8'i AT'na aitti. Japonya'nın hiç yoktu. 1994'te AB ve ABD, 14'er, Japonya ise 22 firmaya sahip.

Antlaşması'ndan sonra olanlar ele alınacak. Bunlar, Kennedy Dönemi (1963-67), Tokyo Dönemi (1974-79) ve Uruguay Dönemi (1986-93)'dir.

6.1.2 Kennedy Dönemi (1963-67)

Kennedy Dönemi'nden önceki yıllar, (savaş tarafından çökertilmeyen) ABD'nin büyük üretim kapasitesince harekete geçirilen önemli bir ekonomik büyümeyle ve Batı Avrupa ekonomilerinin hızla yeniden inşasıyla karakterize ediliyordu. ABD'nin ihracata, Batı Avrupa ülkelerinin ise ithalata ihtiyacı vardı. Avrupalıların ithalatı için güçlü bir Avrupa ekonomik büyümesi gerekliydi. Dolayısıyla böyle bir büyüme ABD tarafından da hoş karşılanıyordu. Ayrıca ekonomik bakımdan büyüyen Avrupa, özellikle İtalya, İspanya ve Fransa'da güçlenen komünizme karşı bir kale oluşturmak için de amaçlanıyordu. Marshall Planı'nın gerisinde bu iki temel gerekçe vardı. ABD tarafından dayatılan Marshall yardımının koşullarından birisinin Avrupa ülkelerinin Avrupa'nın birleşmesi çabalarını ilerletmek için çabalamaları gerektiği yönünde olması oldukça ilginçti. Bu, '"Avrupa hareketi"nin ta başından beri ABD tarafından teşvik edilip desteklendiğini ortaya koyması bakımından özellikle önemli bir noktaydı' (Swann, 1995, sf. 5). Bu ve Bölüm 1'de belirtilen nedenler yüzünden Avrupa Ekonomik Topluluğu, 1958 yılında kuruldu.

Ne var ki Avrupa'nın yeniden inşası, ABD için karmaşık bir durum ortaya çıkardı. AET'nun büyüyen ekonomik gücü ve Avrupa'nın korumacılığa yönelme olasılığı, ABD karar organlarını giderek kaygılandırmaya başlamıştı. Öte yandan, ABD Avrupa'ya askeri bir şemsiye sağlayan dünyanın en güçlü askeri gücüydü ve dolar rakipsiz dünya parasıydı. Bu iki etmen, ABD ile Avrupa arasındaki ilişkilerde ağırlığını hissettirdi. Bu durum, şunları açıklıyor: (a) AET tarifelerini indirmek için Kennedy Dönemi'nde inisiyatif alan ABD idi; (b) bu dönem, müzakerelerin temelde ABD ile AET arasında olduğu bir dönemdi; (c) sonunda ABD, tarife indirimlerini AET'na

kabul ettirdi; (d) bu indirimler ABD'nin beklediği ve umduğu oranlardan daha düşük olmuştu.

Kennedy Dönemi'nin başlangıcı, 1962'de ABD Kongresi tarafından Ticari Genişleme Yasası'nın kabul edilmesiydi. Bu yasa, ABD Başkanı'na (yalnızca belli bir dönemde belli mallar için değil) bütün mal kategorilerinde tarifeleri düşürme ve tarifelerin düşürülmesinden olumsuz etkilenen işletmeler ve işçiler için desteklemede bulunma yetkisi veriyordu. Kennedy Dönemi müzakerelerinde, ne Japonya ne de bağımlı ('az gelişmiş') ülkeler herhangi önemli bir rol oynamadılar. Bağımlı ülkeler, 1964 yılında UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Gelişme Konferansı) kurulduğunda sanayileşmiş ülkelerin pazarlarına girebilmek için Kennedy Dönemi müzakereleri dışında kurumsal bir kanala kavuşmuş oldular. Sonuç olarak Avrupa tarifeleri üçte bir oranında indirilirken ABD tarifelerinin bazılarında çok büyük düşüşler oldu.

Ne var ki ABD, AT tarifelerini tarımsal alanda indirtmeyi başaramadı. Oysa tarım alanında Avrupa'dan çok daha etkin olduğu için ABD bunu özellikle sağlamak istiyordu. Bölüm 7'de ayrıntılı biçimde görüleceği gibi tarımsal tarifelerin düşürülmesi, Avrupalı çiftçilerin çoğunun malıvolması anlamına gelecekti. Buysa, stratejik ve politik sonuçları bakımından hiç istenmeyen bir durum olacaktı.Stratejik bakımdan bu dönemde Avrupa tarımda kendi kendine yetmiyordu. İç tarımsal üretimin düşmesi, yiyecek üretiminde ABD'ye daha büyük bir bağımlılık anlamına gelecekti. AT projesinin genişlemeci doğası nedeniyle (Bkz. Bölüm 1) bu, stratejik olarak arzu edilmeyen bir sonuçtu. Politik bakımdan çiftçiler çok güçlü bir lobi oluşturdular. Öyle ki hiçbir politikacı (özellikle Hristiyan Demokratlar ve sağcı partiler) onlara kayıtsız kalamadı. AET, tarımsal alanda tarifelerin indirilmesi konusunda büyük bir direniş gösterdi. Öte yandan ABD de en büyük önceliği sanayi mallarındaki tarifelerin indirilmesine vermişti. Bu yüzden bu alanda elde ettiklerini riske etmemek için tarımsal alandaki tarife indirimleri konusunda AET'yi zorlamakta fazla ileri gitmedi.

6.1.3 Tokyo Dönemi (1974-79)

Kennedy Dönemi'nin kapanışından kısa bir süre sonra uluslararası ekonomik güç ilişkileri o kadar hızlı biçimde değişti ki yeni bir müzakere dönemi gerekli hale geldi. Bu değişikliğin nedenleri arasında birçoklarının yanı sıra şu üç neden zikre değer.

Birincisi, kötüleşen uluslararası ekonomik durumdu. Bölüm 4'te gördüğümüz gibi 1971 yılında ABD'nin mutlak ekonomik üstünlüğünün yıkılmasının sonucu olarak doların altına bağlı olması askıya alınmıştı. Devalüasyonun ardından petrol fiyatları birden yukarıya fırladı ve 1973'te petrol bunalımı ortaya çıktı. Batı Dünyası'nda yeni bir ekonomik bunalım hızla yayıldı. Genel kabul gören düşüncenin tersine, petrol bunalımı Batı dünyasındaki ekonomik bunalımın nedeni değildi. Tersine, petrol bunalımı, 1970'lerin başında belirmeye başlayan bunalım ve çöküşe doğru giden eğilimin önünü açmakta bir katalizör görevi gördü. Bunalım, yalnızca uluslararası ticarette bir kırılmaya neden olmadı, aynı zamanda korumacı uygulamaların ortaya çıkmasına da neden oldu. Kennedy Dönemi'nde tarife engellerinin artırılması durdurulduğundan ülkeler, kota sınırlamaları, ihracat sübvansiyonları, sanayi standartları, sağlık ve hijyen düzenlemeleri ve yabancıların hükümet ihalelerine girişlerini sınırlandırma türünden tarife dışı (TDE) engellere yöneldiler.

Ortaya çıkan ekonomik rahatsızlık nedeniyle AET içinde, özellikle zayıf sanayileri kollama biçiminde korumacılık yükseldi. Diğer ülkelere göre AET ülkelerinin rekabet gücünün zayıflamasıyla birlikte ticaret akımlarının yönü değişti. Petrol bunalımı öncesinde üçüncü ülkelerle yapılan ticaret AET içi ticaretten daha hızlı gelişirken, 1973'ten 1981'e kadar bunun tersi geçerli oldu. AET ülkeleri, OPEC ülkelerine ihracata yöneldiler. Bu arada büyük bütçe açıkları ve binek araçları sanayiindeki zorluklar nedeniyle ABD'deki korumacılık çağrıları da arttı. Amerikan rakiplerinden daha az benzin (bu önemli bir noktaydı, çünkü petrol fiyatları çok yükselmişti) tüketen küçük Japon arabalarıyla rekabet ABD'yi zor durumda bırakıyordu.

Kennedy Dönemi koşullarının güncellenmesinin ardındaki ikinci gereklilik, ABD ile AET arasındaki ilişkilerdeki değişikliklerdi. ABD hâlâ dünyanın hegemonik gücü olmakla birlikte, 1973 yılında İngiltere, İrlanda ve Danimarka'nın da katılması AET'nin iç pazarını ve ekonomik gücünü büyütmüştü. ABD, hâlâ Avrupa'ya askeri şemsiye olmayı sürdürüyor ve dolar uluslararası para olma konumunu koruyordu. Ancak ABD'nin ekonomisi görece düşüş eğilimine girmişti. Ayrıca ABD, AET'ye üye ülkeler arasında kendi ekonomik kapasiteleriyle daimi bir ordu oluşturmalarını önleyecek politik bölünme ve farklı ekonomik çıkarlar nedeniyle, başka koşullarda olabilecek olandan daha fazla ekonomik pay elde edebilirdi.

Uluslararası ekonomik sahneyi Tokyo Dönemi temelinde değiştiren üçüncü faktör, Japonya'nın ABD ve AET'nin yanı sıra üçüncü bir süper güç olarak pekişmesi oldu. Bu durum Japonya'nın hem ABD hem de AET ile ilişkilerini değiştirdi. II. Dünya Savaşı'ndan sonra egemen güç durumuna gelen ABD için önce Japon emperyalizmini silahsızlandırmak, daha sonra kendiliğinden oluşan işyeri komiteleriyle üretimin kontrolünü ellerine alan Japon kitlesel işçi hareketlerinin ortaya çıkması karşısında (Ichiyo,1987, sf. 14) Japon kapitalizmini anti-komünist bir kale olarak yeniden inşa etmek zorunlu olmuştu. Japon burjuvazisi, kendisine verilen görevi kitlesel işten çıkartmalar ve 'kızılların temizlenmesi' operasyonlarıyla yerine getirdi. Bu, işletme yönetimlerinin emek üzerinde neredeyse mutlak bir kontrolüne yol açtı. Bu politik iklim içinde 'üstün' Japon yönetim teknikleri uygulanmaya başlandı. Aralarında farklar olmakla birlikte bu tekniklerin tümü, bir yandan ataerkil bir yöneticilik tavrını ve emeğin iş idarecilerinin perspektiflerini kabul etmesini, diğer yandan Avrupa'da ilk sanayi devrimi dönemini andıracak biçimde uzun iş günü ve çok yoğun emek harcama yoluyla elde edilen son derece yüksek artı değer oranını bir arada bulunduruyordu. İşçi sınıfının yenilgisiyle ekonomik büyümenin yol açtığı emek arzındaki yetersizlik, modern üretim tekniklerinin uygulanmasını hızlandırdı. Böylece Japon sanayisinde teknolojik verimlilik çok yükseldi. Elde edilen yüksek kârlar yeniden yatırıma dönüştürülebildi. Böylece ser-

mayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi sağlandı. Büyük üretim kapasitelerine sahip dev şirketler ortaya çıktı. Bürokratik devlet aygıtı, kendi çıkarlarını bu büyük şirketlerin çıkarları ile özdeşleştirdi (bugün de aynı tutumu sürdürüyor) (Ichiyo, 1987, sf. 24).

Aynı zamanda, bir yandan ABD, Kore Savaşı için gerekli silahları üretmek için Japonya'da bol miktarda harcama yapmaya başladı. Öte yandan Japonya, savaş zararları için önemli bir tazminat ödemek zorunda kalmamıştı. Ayrıca savunma için ABD ve AET gibi fazla harcama da yapmıyordu (ABD'den % 4-5, AET'den % 2-3 daha az harcamakta idi). Japonya'nın kaynakları, doğrudan üretken yatırımlara yöneliyordu. Tüm bunlar, dünya kapitalist ekonomilerinin savaş sonrası dönemde hızlı ekonomik büyüme gerçekleştirdikleri bir dönemde oluyordu. Ayrıca Japonya, ABD ve AET ile yaptığı ticarette en fazla kayırılan ülke statüsünden yararlanıyor, ABD ve AET'in üzerinde mutabık kaldığı tarife indirimleri diğer bütün ülkeler gibi Japonya'ya da uygulanıyordu. Buna karşılık Japonya tarifelerini, kotalarını ve tarife dışı engellerini (TDE) ancak kısmen indirdi. Tüm bunların sonucu olarak Japonya'nın hem ABD ekonomisine hem AET ülkeleri ekonomilerine nüfuz etmesi ilerlerken, Japonya'daki ülke içinde üretilen ürünler lehine işleyen dağıtım sistemi ABD'nin ve AET'nin Japonya'ya ihracatını engellemeye başladı. Sonuçta bütün bu gelişmeler, II. Dünya Savaşı sonrası dönemde Japonya'nın iyi bilinen, etkileyici ekonomik büyümesini ortaya çıkarttı. Nitekim 1968 ile 1971 arasındaki dönemde ABD'nin Japonya'ya karşı ticaret açığı dört katına çıkmıştı.

Gerisinde bu gelişmelerin bulunduğu Tokyo Dönemi, 1974'te başladı. Hem tarifelerin hem de TDE'in düşürülmesini muhataplarından daha çok isteyen ABD, öncülüğü ele aldı. Ne var ki ABD ekonomisinin bazı önemli sektörleri yabancı mallara karşı tarifelerin sürdürülmesi ile daha çok ilgili idiler. Yeni yasama döneminde Kongre'den geçen yasalarla birçok ithalat kısıtlamaları getirilmişti. AET ülkeleri de kendi içlerinde bölünmüştü; bazıları ticaretin daha da serbestleştirilmesini isterken bazıları yeni sınırlamaların getirilmesini istiyorlardı. İki blok (ABD ve AET) içindeki bölünmeler,

değişen güç ilişkileriyle birlikte, Tokyo'da zorlu bir müzakere sürecine neden oldu. Japonya'nın da katılımıyla üç blok (ABD, AET ve Japonya) Tokyo Dönemi'nde zorlu bir mesai yaptılar.

Fransa'nın ısrarıyla AET, tarım konusunu müzakerelerin dışında tutmak istiyordu. Tabii ABD buna şiddetle karşıydı. ABD, çok etkin olduğu tarımsal ürünlerde ticaretin tamamen serbest olmasını istiyordu. Dolayısıyla AET'nin sübvansiyonlu fiyatlarla dünya tarımsal piyasalarında damping yapmaktan vazgeçmesini bekliyordu (Bkz. Bölüm 7). AET, tarımsal ithalat üzerindeki değişken vergilerin bir tarife engeli değil, tarımsal desteğin bir türü olduğunu ileri sürüyordu. ABD, bu tarifelerin bedelinin tazmin edilmesini talep ediyordu. AET ise bunun kabul edilmemesi durumunda ABD'nin misillemede bulunmasından endişe ediyordu. Ayrıca, AET'nin ABD'ye sınai ürünlerde yapacağı tarife indirimleri üzerinde de anlaşılamıyordu.

TDE, gündemin bir diğer önemli konusuydu. ABD, AET'nin koyduğu kota sınırlandırmaları, sanayi standartları uygulama, ticareti engelleyen hijyen ve sağlık düzenlemelerine karşıydı. ABD, ayrıca Avrupa hükümetlerinin açtıkları ihalelere katılan ABD firmalarına karşı ayrımcılık yapılmasına da karşıydı. ABD, ihracat desteklerine de karşı çıkıyordu. AET ise ABD'nin koyduğu telafi edici gümrük vergilerine karşı çıkıyordu. Ayrıca hem ABD hem de AET, Japonya'ya karşı ortak çıkarlara sahipti. Ansızın ortaya çıkan yeni bir ihracat kaynağını, yani Japonya'yı engellemek ve kontrol altında tutmak oldukça önemliydi. Bunun için koruyucu hükümler koymak gerekiyordu. Tabii Japonlar, bu hükümlere karşıydılar. Öte yandan AET ile Japonya arasında giderek çoğalan "gönüllü ihracat kısıtlamaları" uygulaması da ABD'nin şiddetli itirazları ile karşılaşıyordu. Bağımlı (sözde 'daha az gelişmiş') ülkelere gelince bunlar, üç büyük rakip arasında oynanan oyunun seyircileri konumundaydılar. Örneğin koruyucu hükümler özelde Japonya'ya karşı konmak isteniyordu. Ancak bunlar aynı zamanda Brezilya, Singapur, Meksika ve Güney Kore gibi yeni yeni sanayileşmekte olan ülkelere karşı da uygulanacaktı. Ya da, tercih edilen tarifeler bu ülkelerin

sanayi ürünleri için de geçerli olabilecekti, ancak egemen bloktaki ülkeler bunu isterlerse yapacaklardı.

Sonunda sanayi ürünleri üzerindeki tarifeler, Kennedy Dönemi'nde olduğu gibi % 35 oranında azaltıldı. Ancak bunun anlamı pek de önemli değildi; çünkü birçok mal bu uygulamanın dışında tutulmuştu. Japonya, birçok sanayi ürününde kendi tarifelerini çok az indirmişti. Böylece AET ile Japonya ilişkileri bozuldu. Avrupalılar misilleme olarak birçok Japon ihraç ürününe benzer tarifeler koydular. Sonuçta AET'nin Japon'yadan gelen taşıt araçlarına, motorsikletlere, elektronik araçlara, yarı iletkenlere ve mikrodevrelere, vb. yönelik olarak koyduğu tarifelerde hiçbir değişiklik olmadı. 1980'lerde ABD Japonya'dan yaptığı ithalatı kısmak için "gönüllü ihracat kısıtlamaları"na başvurdu; birçok AET ve Japon firması da ABD engellerini aşmak için ABD'de yatırım yapmaya yöneldiler. Sonuçta Tokyo Dönemi, pek başarılı olmadı. Ancak korumacılık eğilimlerinin güçlendiği bir dönemde rakiplerin müzakere masasına oturmaları ve bazı sonuçlara ulaşmaları bile ileride ortaya çıkabilecek büyük ticaret savaşlarını önleyen önemli bir etken sayıldı.

6.1.4 Uruguay Dönemi (1986 – 1993)

Hem Kennedy Dönemi hem de Tokyo Dönemi, ABD inisiyatifi ile ortaya çıkmıştı. Birincisinin nedeni AET'nin ortaya çıkması ve ABD'nin Avrupa korumacılığından duyduğu korkuydu. İkincisinin nedeni ise ABD'yi vuran ekonomik bunalım ve ABD'nin ticaret açıkları idi. Müzakerelere katılan bütün ülkeler korumacılık eğilimlerinin güçlenmesinden kaygılıydılar. Bu kaygı Uruguay Dönemi'nin gerisindeki en önemli etmenlerden birisiydi. Yine de niteliksel olarak yeni gelişmeler de vardı. Kennedy Dönemi'nde ABD'nin ekonomik gücü her türlü tartışmanın ötesindeydi. Tokyo Dönemi'nde ise AET'nin ABD'ye yönelik ciddi bir meydan okuması vardı. Japonya, Kennedy Dönemi'nde bütünüyle ABD'ye bağımlı bir konumdaydı. Tokyo Dönemi'nde ise daha öne çıkmıştı. Ancak 1980'lerin başlarındaki ilk dönemde Japonya, bir ekonomik dünya gücü olarak ortaya çıktı. Uruguay Dönemi başladığında Amerikan ticaret açığı kay-

gı verici boyutlara ulaşmıştı. Aynı dönemdeki Japonya'nın ticaret fazlası ise ABD ticaret açığının yaklaşık yarısı kadardı.

İşte tam bu ortamda yine ABD, yeni bir ticaret müzakeresi dönemi talep etti. Bunun görünür ilk nedeni ülkesinin Japonya'dan ithalatının giderek artmasıydı. Avrupa'da giderek artan işsizlik AT'nu ticarette liberalleşmeye yönelme konusunda kaygılandırsa da, Japonya ve AT, ABD korumacılığından çekindikleri için el ele verdiler. Ayrıca 1985'de AT, Tek Avrupa Senedi (TAS, Single European Act)'ni imzalamıştı. TAS'nin hedefi, hem AET'nin iç pazarını bütünleştirmek hem de ortak bir dış politikayı güçlendirmekti. Bunlar sağlandığı ölçüde AT, ABD'den hem ekonomik bakımdan (bunun anlamı Avrupa'da ABD'ye karşı korumacılığın güçlenmesi olacaktı) hem askeri bakımdan daha bağımsız olacaktı. Yakın ekonomik bağlar, bu yeni gelişmenin panzehiri olarak görülüyordu.

Uruguay Dönemi'nin gerisindeki ikinci önemli gelişme, sermaye ihracının giderek artan önemi ve bu sermayenin reel ekonomide yatırımlara yönelmesiydi. İşin aslında bu, kapitalizmde her zaman olan bir eğilimdi. Ancak son dönemde özellikle artmıştı; ticaretin önüne konulan engelleri aşma ve yabancı pazarlarda (belki de üçüncü ülke pazarları için) doğrudan üretim yapma gereği dolayısiyle. Örneğin 1988'de ABD, AT'na toplam 75 milyar dolar ihracat yaparken ABD firmaları AT içinde 620 milyar dolarlık üretimde bulunmuşlardı (Tsoukalis, 1993, sf.297-98). Sermayenin akış yönü de değişmişti. Geleneksel olarak ABD işletmeleri Avrupa ve Japonya'da yatırımlar yaparken, 1980'lerde durum değişmiş, Avrupa ve Japonya bu konuda ABD'yi yakalamaya başlamışlardı. 1988'de ABD'deki toplam AT yatırımları, ABD'nin Avrupa'daki yatırımlarını geçmişti. Ayrıca üç blokun herbirisi 'kendi arka bahçesi'ni oluşturmaya yönelmişti. Latin Amerika'daki yatırımlarda arslan payı ABD'nindi; Afrika, Hindistan ve Brezilya'da AT; Güney Kore ve Endonezya'da Japonya egemendi.

Üçüncü önemli gelişme, başlıca taşımacılık, turizm, telekomünikasyon ve özellikle mali alanlarla ilgili hizmet sektörlerindeki ticaretin payının giderek büyümesiydi. Mali hizmet alanlarının

önemi, finansal piyasaların çarpıcı büyümesi ile artmıştı. Bu büyüme, genellikle mali piyasaların işleyişini çok hızlandırıp kolaylaştıran yeni teknolojilere bağlanır. Gerçekte bu dev artışın kökleri, reel ekonomide kârlı yeni yatırım olanakları bulamayan çok büyük miktardaki uluslararası sermayenin tüm dünyada başıboş biçimde dolaşmasında aranmalıdır.

Mali piyasalarda elde edilebilecek büyük kârlar ve sermaye hareketlerini engelleyen kurallarla bu piyasaların sınırlandırılması karşısında bu piyasaların kuralsızlaştırılması, yani kapitalist ülkelerin çıkarları doğrultusunda mali sermaye yatırımlarının kolaylaştırılması gerekiyordu. 1980'lerde önde gelen Batı Avrupa ülkeleri sermaye kontrollerini kaldırdılar. Böylece en etkin ve en zengin mali kuruluşlar yatırımda bulunabilecek, ayrıca yabancı kaynaklardan para da çekilebilecekti. Mali hizmetler konusunda en verimli hizmet sunanlar, ABD ile Batı Avrupa ülkeleriydi. Dolayısıyla yeni düzenlemelerden sonra bu ülkeler, mali piyasaları liberalleştirmek için hemen harekete geçtiler. Ancak Hindistan ve Brezilya gibi bazı gelişmekte olan ülkeler, mali yapılarındaki zayıflıklar nedeniyle buna karşı çıktılar. Ayrıca ABD, Japon sermaye piyasasının bir dizi kurumsal ve yasal düzenlemeler nedeniyle bu liberalleşmeye kapalı olmasından şikayetçiydi.

1982'de ticaret dengesindeki açıklardan kaygılanan ABD, yeni bir GATT müzakereleri dönemini başlatmak için nabız yoklamaya başladı. Ancak AET ile Japonya, ABD'nin çağrılarını duymazdan geldiler. Özellikle ABD'nin tarımsal sınırlamaları ve yüksek teknoloji konularını gündeme getireceğini bildiği için AET, durgunluk koşullarında ticaret liberalleştirmelerinin daha da ilerletilmesini pek istemiyordu. Japonya da tarımın müzakere masasına konmasını istemiyordu. Ayrıca Japonya'daki tarımsal korumacılık ve böylece yüksek tarım fiyatları çok yüksek arazi fiyatlarına ve gayrımenkuller fiyatlarında artışa yol açmıştı. Gayrımenkullerin fiyatlarının yüksek olmasının bir nedeni de, gayrımenkule yatırım yapan Japon bankalarının sermaye değerlemesinin büyük ölçüde bunların fiyatlarına bağlı olmasıydı. Tarımsal liberalleştirme ve bununla birlik-

te ortaya çıkan düşük tarım fiyatları, Japon mali yapısı için ciddi sonuçlar doğuracaktı. Avrupa ve Japonya'nın isteksizliği karşısında ABD, diğer ülkelerle bir dizi ikili anlaşmalar gerçekleştirdi. Bu gelişme ve buna ek olarak ABD korumacılığı korkusu (ve Japonya'nın Avrupa korumacılığı korkusu), sonunda Avrupa ve Japonya'yı yeni bir müzakere dönemini, Uruguay Dönemini kabul etmeye yöneltti. Farklı çıkarları birbiriyle uyumlu kılmakta karşılaşılan zorluklar nedeniyle, öncekilerde olduğu gibi dört yıl sürmesi öngörülen bu müzakere döneminin üç yıl daha uzamasına neden oldu. Ancak sonrasında müzakereler üç yıl daha sürdü. Sonuçlar özetle şöyle kümelendirilebilir:

Birincisi, sanayileşmiş ülkeler, sanayi tarifelerini ortalama % 5'den % 3.5'a indirmeyi kabul ettiler. Sonuçta tüm AB ithalatının % 40'tan fazlası, artık gümrük vergisinden muaftı. Bu indirim, egemen ülkelerin ve bu ülkelerdeki başlıca ekonomik aktörlerin (çoğunlukla verimliliği yüksek oligopollerin) çıkarlarıyla uyumluydu.

İkincisi, tarımdaki bütün ticaret engellerinin, zengin ülkelerde % 36 indirilecek olan tarifelere dönüştürülmesi kabul edildi. AB'nin çiftçilere yaptığı yardımlar, altı yıllık bir süre içinde % 20'lik bir kesintiye uğrayacaktı. Bu indirimler, aynı zamanda hem ABD'nin hem de AB'nin çıkarlarını yansıtıyordu. Bir yandan ABD, tarımsal alanda AB ülkelerinden daha verimliydi ve ticaret açıklarını azaltmakiçin tarımsal ticareti liberalleştirmek istiyordu. Öte yandan AB'nin sürdürdüğü sübvansiyonlu tarım politikaları, büyük tarımsal üretim fazlaları oluşturmaya başlamıştı. Her iki ticaret bloku da, tarımda liberalleştirmeyi savunuyordu. Taraflar, büyük üreticiler lehine olan Ortak Tarım Politikası (OTP) çizgisine yakın sayılar üzerinde anlaştılar (Bkz. Bölüm 7).

Üçüncüsü, hizmetler, yatırımlar ve fikri mülkiyetle ilgili esas sonuç, Hizmetler Ticareti GenelAnlaşması (GATS)'nın imzalanması oldu. Anlaşmayı imzalayanlar, bir ülkeye sağlanan bir ayrıcalığın ayrımsız olarak diğer bütün ortaklara da uygulanacağını kabul etmişlerdi. Fikri mülkiyet alanındaki ticaretle ilgili yeni kurallar, royalty ödemelerini sağlama bağladı; patentler, ticari markalar ve

telif hakları konularındaki güvenceleri güçlendirdi. Aynı zamanda, sınırları aşan yatırımlarla ilgili kısıtlamalar da gevşetildi. Bu nokta, AB için çok önemliydi; çünkü dünyadaki doğrudan yabancı yatırımların % 36'sını AB gerçekleştiriyor ve bunların % 19'unu alıyor.

Fikri mülkiyeti (patentler, ticari markalar ve telif hakları) ilgilendirdiği kadarıyla uluslararası oligopoller, çok büyük yatırımlarla gerçekleştirilen araştırma ve incelemelerin sonucu olarak ortaya çıkan kendi icatlarını ve teknolojik yeniliklerle ilgili haklarını korumak zorundaydılar. Amerikalı, Avrupalı ve Japon çokuluslu şirketleri, Tayland ve Güney Kore gibi Doğu Asya ülkelerinden gelebilecek entelektüel 'korsanlık' girişimlerine karşı kendilerini güvenceye almak istiyorlardı. Ancak daha da önemlisi, egemen blok teknolojik yeniliklere erişmeyi sınırlandırarak, bağımlı blokun teknolojik alanda rekabet edebilmekteki yetersizliğini kurumsallaştırıyordu. Böylece uluslararası fiyat sistemi aracılığıyla bağımlı ülkelerin değer transferi yapması sürüp gidecekti (Bkz. Bölüm 3).* Benzer biçimde uluslararası yatırımların önündeki engellerin kaldırılması, çokuluslu şirketlerin kârlarını yükseltmek için dünyanın uygun buldukları herhangi bir yerinde yatırım yapabilme gereksinmelerini yansıtıyordu. Yukarıda değinildiği gibi, bu gereksinme, uzun vadede Batı dünyasını vuran ekonomik bunalım tarafından büyütülmüştü.

Dördüncüsü, bağımlı ülkeler kendi sanayilerini korumayla ilgileniyorlardı. Zaten borç bunalımı bu ülkelerin boçlarını ödeyememe olasılığı tehdidini ortaya çıkarmıştı; bunun sonucunda bu ülkelerin egemen ülkelerden yaptıkları ithalat durma noktasına gelebilirdi. Ancak egemen ülkelerin de bağımlı ülkelere ihracat yapmaya ihtiyaçları vardı. Böylece ortaya çıkan borç bunalımı, GATT müzakerelerinin başlamasını hızlandıran yeni bir etmen oldu. Bağımlı ülkelere uygulanan ayrım yapmama ilkesi, yalnızca onların ekonomik çöküşlerini önlemek, böylelikle bağımlılıklarını artırarak sürdürmek içindi.

---

* Örneğin, Mc Dowell'in (1994) sözleriyle "Hindistan, çokuluslu firmaların ihtiyaçlarına hizmet eden bilgi teknolojisi ticaretinin liberalleştirilmesine karşı çıktı."

Bir başka öğe de, bağımlı ülkelerin ilk kez ortak bir blok oluşturmayı başaramamalarıydı. Bir yandan, yeni sanayileşen ülkeler (YSÜ), (yüksek teknoloji ile yüksek artı değer oranlarıyla birleşen) yüksek bir verimlilik düzeyine ulaşmışlardı. Onların gelişmesi, ihracata yönelik bir gelişmeydi. Bu modelde yüksek artı değer oranı, ülke içindeki satın alma gücünün düşüklüğü anlamına geliyordu. Bağımlı ülkeler için yeni bir GATT, esas olarak Amerikan pazarına serbestçe giriş anlamına geliyordu. Öte yandansa, Hindistan ve Brezilya gibi diğer az gelişmiş ülkeler için yeni GATT, daha iyi hammadde fiyatları, bir fiyat istikrarı fonu ve uluslararası mali ve para sistemi reformu anlamına geliyordu. Hizmetler, fikri mülkiyet hakları ve ticaretle ilgili yatırım önlemleriyle ilgili olarak GATT müzakerelerinde konuşulan yeni kuralların uygulanmasına şiddetle karşı çıkanlar, bağımlı ülkelerin bu ikinci grubuydu. Bu ülkeler, yeni önerileri adaletsiz görüyorlardı; çünkü yeni kurallar getirilmeden önce, onlara karşı uygulanan korumacılığın durdurulması ve tersine çevrilmesi gerekliydi. Bu öneriler esas olarak Batılı çokuluslu şirketlerin dünya pazarlarını fethetmelerine hizmet ediyordu.

6.1.5 Dünya Ticaret Örgütü (1995)

Sovyetler Birliği'nin yok olması ve Sovyet blokunun dağılmasının sonucu olarak ABD, AET ve Japonya, dünyanın tartışmasız ekonomik güç odakları olarak ortaya çıktılar. Bu troyka içinde ABD, diğer iki dünya ekonomik gücünün büyüyen gücüyle aşındırılsa bile hegemonyasını korumayı bildi. GATT'ın Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'ne dönüşmesinin gerisindeki temel neden, bu yeni durumdu. DTÖ, 15 Nisan 1994'te toplanan Marakeş Bakanlar Toplantısı'nda imzalanan Marakeş Antlaşması'yla biçimlendirildi. 1 Ocak 1995 tarihinde ise resmen kuruldu. DTÖ, şunları getiriyordu:

mallarla (GATT), hizmetlerle (GATS) ve ticarete konu fikri mülkiyet haklarıyla (TRIPs) ilgili ticaret anlaşmalarının müzakeresi için kurumsal bir çerçeve; ve
üye devletlerin ticaret politikalarını düzenlemek için bir dizi yasal yükümlülüğün oluşturulması.

DTÖ, genellikle GATT'ın basit bir devamı olarak sunulur. Ne var ki bu devamlılığın yanı sıra önemli farklar da var. İlk olarak, 1947'den beri GATT'ın geçici bir anlaşma olduğu düşünülüyordu. Ne yasal bir bütünlüğü vardı, ne kurumsal bir yapısı. Ne var ki, oluşmasından kısa bir süre sonra, devamlı bir organa ihtiyaç olduğu ortaya çıktı. Yıllar geçtikçe bir örgütsel yapı yavaş yavaş ortaya çıkmaya başladı. '1990'ların başlarında iyi çalışan bir GATT makinesi' şekillendi (Hoekman ve Kostecki, 1995, sf.13). Öte yandan DTÖ, yalnızca bir örgütsel yapı olarak ortaya çıkmadı. O aynı zamanda kendi hükmi şahsiyeti olan uluslararası bir örgüttü. (Kendi başına görece önemsiz de olsa) bu hukuksal değişiklik, GATT ile DTÖ arasındaki ikinci, ama önemli bir fark doğurdu. DTÖ, giderek artan önemli bir gücü elinde tutuyor. DTÖ, yalnızca (GATT gibi) anlaşmalar sağlayan bir forum değil, aynı zamanda bu anlaşmaları uygulayan ve uygulatan bir örgütsel yapı. GATT, uluslararası ticaret görüşmelerini kolaylaştıran bir yapıydı. Ancak bunun ötesinde bir yaptırım gücü yoktu. DTÖ ise yalnızca çokuluslu görüşmelere bir çerçeve sunmakla kalmıyor, aynı zamanda çokuluslu anlaşmaları yönlendiriyor ve belli yaptırımlar yoluyla onların uygulanmasını sağlıyor. Bu amaçla karar alma ve uygulama süreçleri önemli ölçüde değiştirildi.

Şimdi DTÖ içindeki karar alma süreçlerinde izlenen kuralları ele alalım. Bunlar şunlardır: (a) ayrımcılık yapmama, (b) karşılıklılık (mütekabiliyet), (c) pazara giriş, (d) adil rekabet. Birinci kural, ayrımcılık yapmama, En Fazla Kayırılan Ülke (EFKÜ) ilkesine göre oluşturuldu. Bu ilkeye göre, bir DTÖ üyesinin bir diğer üyeye uyguladığı en iyi tutum (örneğin tarife indirimi), otomatik olarak diğer bütün DTÖ üyelerine de uygulanmalıdır. EFKÜ'nün küçük ülkelere, büyük ülkeler tarafından onlara karşı tarifeler yükseltilerek pazarlarının sömürülmeyeceği garantisini sağladığı varsayılabilir; çünkü o zaman büyük ülkeler bu kuralı diğer bütün DTÖ üyelerine de uygulamak zorunda kalacaklardır (Hoekman ve Kostecki, 1995, sf.26-27). Gerçekteyse işler oldukça farklı olmakta.

Örneğin bir tarife indirimini alalım. Eğer merkezdeki bir ülke,

merkezdeki bir başka ülkeye karşı tarifeyi düşürürse, birinci ilkeye göre bu indirimi diğer bütün ülkelere de, dolayısıyla bağımlı bloktaki ülkelere de uygulaması gerekir. Bu, merkezdeki ülkeler (sermayeler) için olumsuz sonuçlar doğuracak bir durum değildir; çünkü bağımlı ülkelerin rekabet güçleri çok zayıftır. Ancak bağımlı bir ülke kendi pazarını bir başka bağımlı ülkeye açarsa, EFKÜ ilkesi gereği bu ülke pazarlarını çok büyük rekabet gücü olan merkezdeki ülkelere de açmak zorundadır. Dolayısıyla bu ilkenin sonuçları, zayıf ülkeler için yıkıcı olmaktadır. Yasal eşitlik kılıfı altında EFKÜ ilkesi, merkezdeki ülkelerin (sermayelerinin) çıkarlarına hizmet etmektedir.

İkinci ilke, karşılıklılık ilkesi, bir ülkenin üstlendiği yükümlülüklerin, bir başka ülkenin üstlendiği benzer yükümlülüklerle karşılanması gerektiği anlamına gelir. Burada da biçimsel ya da yasal görünüm, farklı ekonomik gerçekleri, yani farklı ülkelerin ekonomik güçlerindeki asimetrinin etkilerini gizlemektedir. Somut olarak 'küçük ülkeler, büyük ülkelere ihracat potansiyelleri bakımından fazla bir olanak sunamazlar... küçük ekonomilerin (yani gelişmekte olan ülkelerin), müzakere masasına getirebilecek çok az şeyleri vardır' (Hoekman ve Kostecki, 1995. sf.29).

Üçüncü ilke, pazara giriş ilkesi, açık bir ticaret sistemine girmenin yükümlülüklerini ortaya koyuyor. Bu biçimde dile getirildiğinde bu ilkenin, DTÖ'nün hedeflerini gereksiz bir biçimde yinelediği gibi bir izlenim doğabilir. Oysa gerçekte bu ilke, "çoktaraflı anlaşmaların, ülkelerin kendi iç hukuk sistemlerine uygulayıcı mevzuat ile yerleştirilmesi gerektiğini" vurguluyor (Hoekman ve Kostecki, 1995, sf.31). Böylelikle DTÖ aracılığıyla uluslararası ticarette önemli başrolü oynayan merkezdeki ülkeler, bağımlı ülkelerin hükümetlerine merkezdeki sermayenin çıkarları için işlevsel bir yasal mevzuat oluşturmalarını dayatır.

Dördüncü ilke, adil rekabet ilkesi, DTÖ bağlamında özel bir anlama sahiptir. Bu ilke, eğer uluslararası rekabetin etkileri bir ülke için çok olumsuz sonuçlar doğurursa, bu ülkenin kendisini koruyucu bazı önlemler almasına olanak sağlar. İlk bakışta bu, zayıf ülke-

lerin lehine bir durummuş gibi görünebilir. Ne var ki gerçek hayatta bağımlı ülkeler, kendilerini böylesi zararlardan koruyabilmek için büyük ve gelişmiş ülkelere karşı uygulayacakları karşı tedbir olanaklarına pek sahip değillerdir.

Tüm bunlar yetmezmiş gibi bağımlı ülkelerin güçsüzlüğü, ortaya çıkan ihtilafları gidermek için oluşturulan Anlaşmazlıkları Çözümleme Kurulu (AÇK)'nun işleyiş kurallarıyla daha da pekiştirilir. AÇK, panel düzenleme yetkisine sahiptir. Panelde görevlendirilecek üç kişiyi bu kurulun Sekreterliği önerir. Bunlar genellikle emekli bürokratlar ya da ticari konularda uzman kişilerdir.

> "(Panellerde) çıkar çatışmaları üzerine getirilmiş kurallar yoktur. Panelistler çoğu kez yerel hukuk veya hükümetin işçileri, çevreyi ve insan haklarını koruma yükümlülükleri konularında yeterli bilgiye sahip değildirler. Böylelikle kamu sağlığı ya da çevreyle ilgili olarak DTÖ'de dava konusu yapılan yapılan yasaların çoğunun DTÖ kurallarına aykırı bulunmasında şaşılacak hiçbir yan yoktur" (DTÖ/MAI Çalışma Grubu, 1999).*

Panelde bir rapor yazılıyor. Sonra bu rapor hem AÇK hem de konunun taraflarına sunuluyor. "DTÖ mahkemeleri gizli oturumlarla yürütülüyor. Belgeler, ses kayıtları ve sunumlar gizlilik altın-

---

* Hormonlu sığırlardan kaynaklanan sağlık riskleriyle ilgili olarak AB ülkeleri bir çalışma başlattı. Sonunda böylesi riskli hayvanların (özellikle ABD'den) ithal edilmesi AB tarafından yasaklandı. 1998'de DTÖ, serbest ticaret adına AB yasağına karşı çıktı. Böylece Avrupalı tüketicileri potansiyel bir sağlık tehdidine açık duruma getirdi. DTÖ'nden böyle bir karar çıkmasının olanağı vardı; çünkü DTÖ'den önce bir şirket ürününü piyasaya sürmeden önce, bu ürünün sağlığa zararlı olmadığını kanıtlamak zorundaydı; oysa DTÖ'den sonra ürünün zararlı olduğunu kanıtlama zorunluluğu ithalatçı ülke üzerinde bulunuyor. Oysa bu ancak söz konusu şirketin ürünleri pazara çıktıktan, bazı hastalıklar görülüp ölümler gündeme geldikten sonra olabilecek bir işti. Bir başka örnek, ABD'nin karides satışlarını kendi ülkesinde yasaklamasıyla ilgiliydi. Bunun gerekçesi karideslerin yakalanma yönteminin varlığı tehlike altında olan deniz kaplumbağalarının ölümüne yol açmasıydı. Ancak DTÖ, yine serbest rekabet adına, dört Asya ülkesinin (Hindistan, Malezya, Pakistan ve Tayland) çevreye zarar veren yöntemlerle sürdürdükleri karides avcılığını serbest bıraktı. Üçüncü örnek: ABD bir "Küresel Serbest Ağaç Kesim Antlaşması" istiyor. Burada da orman ürünleri üzerindeki tarifelerin kaldırılması serbest ticaret adına isteniyor, ama "dünyanın yok olma tehlikesiyle karşı karşıya olan ormanlarında çok yakınlarda ağaç kesimleri artmaya başlayacak" (DTÖ/MAI Çalışma Grubu, 1999).

da...Dışarıdan gözlemci katılamıyor." (DTÖ/MAI Çalışma Grubu, 1999). Rapor, AÇK'nda altmış günde kabul edilmek zorunda. Rapor kabul edildiğinde kusurlu olan taraf, rapordaki tavsiyelere uymak zorunda. Eğer kusurlu taraf buna uymazsa, şikayetçi taraf misillemede bulunmak için izin başvurusunda bulunabiliyor. Genelde bu izin veriliyor, çünkü bu iznin verilmemesi için oydaşma gerek.

Bu, olumsuz bir oydaşmadır. Olumlu oydaşma, bütün ülkelerin temsil edildikleri AÇK'de bir misillemenin kabul edilmesi üzerinde anlaşmayı gerektirir. O zaman herhangi bir ülke, veto gücüne sahip oluyor.

GATT kurallarına göre, kusurlu ülke de dahil olmak üzere herhangi bir ülke, panelin oluşumunu ya da panelin raporunun kabul edilmesini bloke edebilirdi. Eğer kusurlu taraf, başat bir ülkeyse, veto gücüne sahipti. DTÖ'de, yalnızca AÇK bir panel oluşturma ve tavsiyeleri kabul etme hakkına sahip; ayrıca bu tavsiyelerin reddedilmesi için olumsuz oydaşma gerekiyor, yani (şikayetçinin de dahil olduğu) bütün ülkelerin, misillemeyi reddetme üzerinde anlaşmaları gerekiyor. Bağımlı ülkeler, böylece veto haklarını yitiriyorlar.

Biçimsel olarak konuşursak, bunun zıttı olan durumda da aynı şey geçerli olmalı: Diyelim ki kusurlu taraf merkezdeki bir ülke ve şikayetçi bağımlı ülkelerden birisi. Ancak, bir kez daha, yasal biçimsel eşitliğin farklı ekonomik gerçekleri gizlediğini görüyoruz. Hoekman ve Kostecki (1995)'nin açıkyüreklilikle bildirdikleri gibi "Eğer büyük oyuncular panelin tavsiyelerinden mutsuzsa, bunlar düpedüz uygulanmayabiliyor" (sf.50). Bu durumda bağımlı ülkenin misillemede bulunması, ya etkisiz oluyor ya da uygulansa bile bu ülkenin kendisine zarar veriyor. Bu durumda da şikayetçi ülke misillemede bulunmaktan vazgeçmek zorunda kalıyor. Eğer şikayetçi bağımlı ülkelerden birisi ve kusurlu olan ve tavsiyelere uymamakta ısrar eden de merkez ülkelerden birisiyse, teoride DTÖ devreye girerek bu ülkeye örgütten ayrılması çağrısında bulunabilir, ama pratikte böyle bir şey olanaksız. Bütün bunların sonucu şu: Bağımlı ülkeler veto haklarını kaybetmiş bulunuyorlar ve "... büyük ticaret ortakları

beğenmedikleri değişiklikleri kabule zorlanamıyor." (Hoekman ve Kostecki, 1995, sf.50).

Bağımlı ülkelerin zayıflığı, üç etmen tarafından daha da kötüleştiriliyor. SB Bloku' nun çökmesinden sonra birçok bağımlı ülke, sınırlı da olsa COMECON'da bulunabilecek alternatif pazar ve tedarik olanaklarını da kaybetti. Ayrıca SB'nin çökmesinden sonra politik nedenlere (anti- Sovyet kaygılarla) sağlanan bazı uygun ticaret olanakları da bu tehdidin kalkmasıyla birlikte daraldı. Son olarak sömürgecilik karşıtı hareketin çökmesiyle birlikte "Üçüncü Dünya Ülkeleri" birlikte hareket etme olanaklarını yitirdiler. Böylece bu ülkelerin ortak çıkarlarını savunma güçleri oldukça zayıfladı. Bu durumda, "DTÖ'nun kurulmasıyla birlikte... gelişmekte olan ülkelerin çoğu oyunun kurallarına uymak için daha hevesli olduklarının işaretlerini verdiler" (Hoekman ve Kostecki, 1995, sf. 10). Kuşkusuz buradaki "hevesli" sözcüğü, epeyce edebi bir deyim.

DTÖ ile birlikte değişen oyun kurallarının, Sovyet Bloku ile sömürgecilik karşıtı hareketin yok olmasından sonra ortaya çıkan bağımlı ülkeler ile egemen ülkeler bloku arasındaki yeni güç ilişkilerini yansıttığına biraz yukarıda değinilmişti. DTÖ kurallarının (genellikle çokuluslu şirketler anlamına gelen) uluslararası oligopollerin ticaretten en büyük yararısağlamaları yönünde konmuş olması ve bu oligopollerin emperyalist merkezlerde yoğunlaşmaları, DTÖ'nün temelde bu işletmelerin çıkarlarına hizmet ettiğini ortaya koyuyor. DTÖ tarafından ortaya konan farklı ticaret kategorileri bunu açıkça kanıtlıyor. Bunlar, GATT (Ticaret ve Tarifeler Genel Antlaşması), GATS (Hizmetler Ticareti Genel Antlaşması) ve TRIPs (Ticarete Konu Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması)'dır. GATT DTÖ altında varlığını sürdürür ve örgütsel yapısı DTÖ'nün yapısının bir parçası olmayı sürdürürken, Uruguay Dönemi'nde GATS ve TRIPs, DTÖ'ye özgü olarak kuruldu.

GATT, esas olarak maddi metalarla ilgili ticaret politikalarını düzenliyor. Tarifeler, ithalatta miktar kısıtlamaları, gümrük işlemleri (örneğin ithalatçı ülke adına ihraç edilen ülkede nakliye öncesi denetlemeler), ithalatla rekabet eden ya da ihracat yapan sanayilere

verilen sübvansiyonlar, devlet ticareti, teknik düzenlemeler ve standartların belirlenmesi, ticaretle ilgili yatırım önlemleri ve hükümet satın almaları... Bütün bu alanlarda ticaret engellerinin azaltılması, çeşitli GATT müzakere dönemlerinde sağlanmıştı. Merkez ülkelerde zamanla korumacı önlemler yeniden ortaya çıkmazsa, DTÖ bu yoldaki çabalarını sürdürecek.

Aynı durum, GATS için de geçerli. Hizmetler geniş anlamıyla "görünmeyenler" olarak tanımlanır. Bu kategori, bankacılık, sigortacılık, telekomünikasyon, nakliye, yolcu taşımacılığı, turizm, danışmanlık, vb. gibi alanları kapsıyor. Merkezdeki ülkeler, hem malların üretiminde, hem de hizmetlerin sunumunda teknolojik bakımdan öncülük yapıyorlar. Bu nedenle bu ülkelerin çıkarları, hem GATT hem de GATS'ın ticari engelleri olabildiğince azaltmayı amaçlamasından yanadır. GATS'ın ana ilkesi, GATT için olduğu gibi, EFKÜ kuralında yansıyan ayrımcılık yapınama ilkesidir. Yukarıda kısaca açıklandığı gibi bu ve benzer kurallar biçimsel eşitlik ve karşılıklılığa vurgu yapsalar da gerçekte yalnızca en büyük ticareti gerçekleştirenler, yani uluslararası oligopoller lehine işler. Ticaret için daha büyük serbestlik, işlevsel olarak merkezdeki ülkelerin, yani bu ülkelerde yerleşmiş olan çokuluslu şirketlerin çıkarları içindir. Bu serbestlik onların çıkarlarına hizmet etmediği zaman, korumacılığa karşı önlemlere en başta bu serbest ticaret şampiyonu ülkeler başarıyla direnmeye çalışırlar. Bunun belki de en çarpıcı örneği, Uruguay Dönemi'nde yeniden gündeme oturan tarımdır. Bu sektörün gündeme gelişi hem ABD, hem de AB'de korumacılık gerektiren şartların değişmesi dolayısıyledir (Bkz. Bölüm 7).

Ticarete konu fikri mülkiyet haklarıyla (TRIPs) ilgili durumlar da oldukça farklılık gösteriyor. Fikri mülkiyeti, özel mülkiyete konu olan bilgi sahipliği olarak anlamak gerekiyor. Bilgi, patentler, telif hakları, ticari markalar vb. yoluyla özelleştirilebilir. Böylece rakiplerin izin almadan, yani bunun için belli bir ödeme yapmadan, onu kullanmaları (ya da onunla yapılan malları yeniden üretmeleri) engellenir. Kapitalist bakış açısıyla konunun tam anlamı budur.O zaman sorun şudur: (a) fikri mülkiyet olarak bilgi nasıl bir ticaret

konusu haline geliyor; ve (b) DTÖ, fikri mülkiyet ticaretini nasıl ve kimin yararına düzenliyor?

Birinci sorunun yanıtı bellidir. Her üretim süreci, üretim araçlarına gerek duyar. Her üretim aracı, belli tipte bilgileri biraraya getirir. Bunların (genellikle satın alma yoluyla) üretim aracına dahil olması, aynı zamanda bu özel tipte bilgilerin de üretim sürecine katılmasını sağlar. Ancak eğer bu bilgiye ücret ödemeden sahip olunabilirse, yani bu üretim araçları için bir ödeme yapılmazsa, bu üretim araçları imal edilebilir ve böylece bu ürünler üretilip (satılabilir). Gelişmiş bilgilerin (genellikle de teknik bilgilerin) çoğaltılması, bunlara tek başına sahip olanların, çoğunlukla da merkezdeki oligopollerin çıkarlarını zedeler.

Böylece Uruguay Dönemi'nde, başını ABD'nin çektiği merkezdeki ülkelerin,bilginin çoğaltılması konusunu bilgi korsanlığı ve bilgi hırsızlığı çerçevesi içine almaya çalıştıklarını görüyoruz. Öte yandan bağımlı ülkeler ise fikri mülkiyetin korunmasıyla ilgili OECD ölçütleri benimsenirse, bunun kendi halklarının refahını olumsuz etkileyeceğini ileri sürdüler. Örneğin tohumlar ve gübreleme üzerindeki patentler yiyecek üretimindeki maliyetleri artırırken farmakoloji alanındaki patentler de ilaç fiyatlarını çok yükseltir. Bunlar doğru olabilir; ancak sözü geçen refah argümanlarına dayanarak, bağımlı ülkelerin yanında yer almak zor.

Eğer ülkeler temelde sınıflardan oluşuyorsa, hükümetlerin müzakerecileri sınıf çıkarlarını temsil ederler. Hükümetlerin masadaki müzakerecileri, kendi nüfuslarının refahını kendi kapitalist sınıflarının çıkarlarıyla uyumlu olduğu ölçüde savunurlar.* Patentlerin, ticari markaların, telif haklarının, vb. korunmasına, refah iddiaları temelinde karşı çıkılıyor. Ancak bu, çok ince örtünün altında fikri mülkiyet haklarının uygulanmasıyla ilgili bir başka korku daha var. Eğer bu korunma sürdürülürse, teknolojik bakımdan geri olan ülkelerin (sermayelerin) daha ileri ülkeleri (sermayeleri) yakalamaları giderek daha da zor olacak, böylece teknolojik geriliğin on-

Kuşkusuz bu büyük bir basitleştirmedir. Bu basitleştirmenin amacı, bir ülkeyi sınıflardan ayrı, sınıfsal temeli gözardı ederek ele almayı reddetmektir.

ları hapsettiği kötü koşullar sürecek ve fiyat mekanizması yoluyla uğradıkları değer kayıpları devam edecektir (bkz. Bölüm 3 ve 4). Dolayısıyla fikri mülkiyet haklarının korunması, ticaret üzerinde (ve gelecek kesimde ele alacağımız gibi, gelişme üzerinde de) büyük etkileri olan önemli bir ticari konu mertebesine yükselmiş oluyor. DTÖ, fikri mülkiyeti 'koruyarak', aynı zamanda merkezin, yani merkezdeki sermayenin bir belirlenimi olan çokuluslu şirketlerin çıkarlarını korumaktadır. Bu bağlamda, Bölüm 4'te sözü edilen bazı verileri burada yinelemekte yarar var: "mevcut patentlerin yalnızca yüzde biri, Üçüncü Dünya'da bulunan bireylere ya da şirketlere aittir ve bu patentlerin % 84'üne yabancılar sahiptir." (Mihevc, 1995, sf.172). Ya da 1999'daki İnsani Gelişme Raporu'nda belirtildiği gibi "TRIPs anlaşması, dengesizdir: çokuluslu şirketlere elverişli bir ortam sağlamakta, onların teknolojik alandaki egemen konumlarını sağlamlaştırmakta, gelişmekte olan ülkelere teknoloji transferini engellemekte ya da maliyetini artırmaktadır" (Birleşmiş Milletler Gelişme Programı, 1999, sf. 35).

Tüm bunlar Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS)'ne ekleniyor. GTS yoluyla bağımlı ülkelere başat ülkelerin mamul mallarına verilen tavizler karşılığında ayrıncı olmayan ticaret taahhüdü verilmektedir. Böylece bağımlı ülkelerin DTÖ aracılığı ile en güçlü ülkelerin ve onların çokuluslu şirketlerinin insafına terk edildiği açıkça görülür. Egemen blok, özellikle de ABD, temelde çokuluslu şirketlerin çıkarlarını kollayan ticari düzenlemelerin uygulanması ve yaptırıma bağlanması için bir örgüt oluşturmuştur. Ancak hepsi bu değil. Birçok bağımlı ülke, sanayi ürünlerinin ithalatını karşılamak için yapacağı tarımsal ürün ihracatına güvenir. Ancak "Üçüncü Dünya'nın tarımsal ürünlerinin çoğu, kırsal alandaki küçük çiftçiler tarafından sağlanır. Bazı durumlara ihracat için bu metaların üretilmesi, ülkedeki yiyecek üretimini sekteye uğratır" (Abugre, Mihevc'den alıntı, 1995, sf. 146-47). Dolayısıyla bazı bağımlı ülkelerdeki açlık ile bu ticaret modeli arasında neden ve sonuç ilişkileri bakımından doğrudan bir ilişki vardır. Bunun sorumluluğu, IMF ile Dünya Bankası'nın yanı sıra özellikle bu po-

litikaları uygulatan DTÖ'nündür. Bu politikalardan tarım sektörü yararlandığı sürece, bundan yararlananlar elbette ki büyük tarımsal işletmelerdir. Küçük işletmelerin durumu ise giderek kötüleşir (Bkz. Bölüm 7).

Bu bağlamda biyoteknoloji konusunda da birkaç söz söylemek gerekiyor. Bunun bağımlı ülkelerdeki açlık sorununu ortadan kaldıracağı muştulanıyor. Az önce söylendiği (ve Bölüm 7'de daha da açıklanacağı) gibi açlığın nedeni, esasta teknolojik değil ekonomik-toplumsal bir sorundur. Tekniğin kendisi gerçekte ekonomik-toplumsal koşulların bir dışavurumudur. Bir başka deyişle teknik, sermayenin belirlediği koşullarda uygulanır. Dolayısıyla tekniğin uygulanması ekonomik-toplumsal koşullardan kaynaklanan sorunlara kendiliğinden bir çözüm sağlamaz. Bu konu üzerinde biraz duralım. Biyoteknoloji alanındaki AR-GE yatırımlarının çok büyük bir bölümü özel kesim tarafından fonlanır ve ağırlıkla tohum üretme, kimya ve eczacılık alanlarındaki çokuluslu şirketlerde yoğunlaşır. Üniversiteler dahil kamu araştırma kurumları, bağlı kuruluşlar ve ortak girişimler veya çokuluslu şirketlerden dağıtılan sözleşmeler yolu ile giderek artan ölçülerde özel sermayenin fiili kontrolu altına girmektedir. Bu araştırma kurumlarının yaptıkları araştırmalardan ne tür bir biyoteknoloji çıkıyor?

Biyoteknoloji, varolan genetik yapıyı yönlendiriyor. Dünyadaki genetik bitki kaynaklarının % 95'inin dünyanın en yoksul ülkelerinde bulunduğu tahmin ediliyor (Mihevc, 1995, sf. 211). Dolayısıyla dünyanın en zengin ülkelerinin, yani çokuluslu şirketlerin özelleştirmeye (kuşkusuz yoksul ülkeler tarafından yapılacak özelleştirmelere) karşı, ancak "ortak miras"a yandaş olmalarında şaşılacak bir yan yok. Genetik mühendislik yoluyla bu kaynakların yönlendirilmesi için çokuluslu şirketlerin bu kaynaklara serbestçe ulaşmaları gerekiyor. Tabii daha sonra ortaya çıkan ürün (örneğin tohum) yine bu yoksul ülkelere çok yüksek fiyatlarla satılacaktır. Dolayısıyla bu büyük şirketler ağırlıkla ihracata-yönelik üretim yapacaklar, bu yüzden de ülkedeki açlığı ortadan kaldırmak bir yana, azaltmayacaklar bile!

Bu teknolojilerin bağımlı ülkeler için elde edilmesi serbest teknolojiler olması gerektiği öne sürülüyor. Ancak bu da kapitalist akılcılığa ters bir durum. Kapitalizmin savunucularına göre (örneğin Hoekman ve Kostecki, 1995, sf.146), patent korunması (ve bununla birlikte gündeme gelen yüksek fiyatlar), büyük ölçekli birimlerin araştırma-geliştirmeye özendirilmesi için gereklidir. Ayrıca uzun vadede bu teknolojilerin gerektirdiği büyük yatırımlar, bağımlı ülkelerdeki sermayenin yapabileceği bir iş değildir. Bağımlı ülkeler, bu konuda rekabet edebilmek için söz konusu teknolojilere bedelsiz sahip olmak zorundalar (merkezin bağımlı ülkelerdeki genetik "havuz"u serbestçe kullandıkları düşünülürse, bu mantıklı bir öneri). Ancak patentler bir "kamp"ı koruyor, ötekini değil. Dolayısıyla geleneksel, küçük ölçekli üretim birlikleri tahrip edildikten sonra bağımlı ülkelerde kendi gıda sektörlerini geliştirme için ne olanak kaldıysa, bu sistem onu da yok eder.

Sonuçta bütün bunlar, başka koşullarda tarafsız olabilecek teknolojinin yanlış uygulanmasının sonuçlarıdır. Bağımlı ülkeler bu tekonolojilere serbestçe ulaşabilseler ve AR-GE'ye yatırılan büyük miktardaki sermayenin alıcısı olabilseler, her şey yolunda olurdu. Tam bu noktada bu teknolojilerin kapitalist doğası ortaya çıkar. Tarımda biyoteknoloji, böceklere ve hastalıklara dirençli bitkiler geliştirilmesine yöneltilmemekte, çok uluslu şirketlerin aynı zamanda pestisidler üretimine duydukları ilgi nedeniyle, artan miktarlarda herbisit ve pestiside dayanıklı bitkilerin geliştirilmesine yöneltilmektedir. Dolayısıyla bağımlı ülkeler, giderek artan oranda bu kimyasalların kullanımına bağlanıyorlar. Bunun çevresel olanlar bir yana ekonomik-toplumsal sonuçları felaket olabilir. Bu taraflı durumu, ancak radikal olarak farklı bir bilim anlayışı tersine çevirebilir.

Sonuç olarak, Mihevc (1995)'in haklı olarak belirttiği gibi, DTÖ'nün fikri mülkiyet haklarıyla ilgili kuralları, gerçekte çokuluslu şirketler (ve böylece merkez) için bir korumacılık sağlıyor. Böylece DTÖ kuralları fikri mülkiyet alanında korumacılığı desteklemekte, mal ve hizmet ticaretinde ise serbest ticaret ilkelerini öngörmekte-

dir. DTÖ'nün temel işlevi, ulusal sermayelerin farklı sektörlerinin farklı çıkarlarını bağdaştırarak bu politikayı biçimlendirmektir. Freeman'ın özlü bir biçimde dile getirdiği gibi, DTÖ, IMFve Dünya Bankası ile birlikte bağımlı ülkelerin kaynaklarını emen merkezin üçüncü ayağı konumundadır (Freeman, 1998a, 1998b).

6.1.6 Dünya Ticaretinde AB'nin Payı

Ticaret müzakereleri, üye ülkelerin görevlendirmesi ile Avrupa Komisyonu tarafından yapılmaktadır. AB için AB dışı ticaretin önemi tablo 6.1'de özetleniyor.

Tablo 6.1'den görülebileceği gibi AB, dünyanın en büyük ticaret bloku olarak düşünülebilir. Tablo 6.2 'de görüldüğü gibi AB-iç ticareti dış ticaretten daha büyüktür.

1996'da AB içi ticarette fazla veren en önemli ülkeler, Hollanda (toplam AB-iç ticaretinin % +37'si), Almanya % (+19), Belçika ve Lüksemburg % (+12.4) ve İtalya % (+10). En önemli açık veren ülkeler ise Avusturya % (-11.4), Yunanistan % (-8.7), İngiltere % (-8.2) ve İspanya % (-6.9) idi.

Tablo 6.1 Dünya Ticaret Payı Yüzdeleri, 1996 yılı

	İhracat	İthalat
AB	20.2	17.9
ABD	15.9	19.9
Japonya	10.5	8.5

AB dış ticareti ile ilgili olarak verilen sayılar, AB dışı ticarete göre hesaplanmıştır..
Kaynak: Eurostat, 1997, sf. 26-28.

AB-dışı ticaret dengesine göre Almanya, en yüksek fazlaya (toplam AB-dışı ticaretin % 32.6'sı) sahip ülke. Onu İtalya (% +24.7), Fransa (%+16.4), İsveç (%+ 12.1) izliyor.

Tablo 6.2 AB- iç ve dış ticareti, 1996 yılı (milyar ECU)

	İhracat	İthalat
AB dışı	623.4	580.0
AB içi	1058.4	1011.8

Kaynak: Eurostat, 1997, sf. 11, 12 ve 21.

En büyük açık veren ülkeler ise Hollanda (% - 27.2) ve İngiltere (% - 17.2) (Eurostat, 1997, sf. 99).

Ticareti yapılan mallara gelince, Tablo 6.3, AB'nin hammadde, enerji ve çeşitli sanayi mallarını daha fazla ithal ettiğini gösteriyor. AB'nin özellikle enerji alanında dünya pazarlarına bağımlılığı oldukça anlamlı. Bu, bir sonraki kesimde ele alınacak stratejik önemde bir konu. AB kimya ürünleri, sanayi ürünleri, makineler ve taşımacılık donanımı ihraç ederken, az miktarda içecek ve tütün de ihraç ediyor. AB, daha çok düşük teknoloji ürünlerini ithal ederken yüksek teknoloji ürünlerini ihraç ediyor. Bunlar Bölüm 4, Kesim 2'de sunulan verilerle tutarlı.

Tablo 6.3 Sektörlere göre AB-dışı ticaret, 1996 yılı (milyar ECU)

	İthalat	İhracat	Denge
Gıda ve canlı hayvan	42.0	30.8	-11.2
İçecek ve tütün	3.6	10.3	+6.7
Yakıt hariç hammaddeler	35.0	11.4	-23.6
Enerji	79.5	15.3	-64.2
Bitkisel yağ, hayvan yağı ve balmumu	2.2	1.9	-0.3
Kimyasal ürünler	44.9	80.7	+35.8
Mamul mallan	75.6	103.5	+27.9
Makina ve nakliye donanımı	187.2	281.7	+94.5
Değişik mamul mallar	94.3	79.5	-14.8
Diğer	15.5	8.1	-7.4
Toplam	579.8	623.2	+43.4

Kaynak: Eurostat, 1997, sf. 69 - 71.

Tablo 6.4, dış ticarete konu malları bölgeler itibariyle veriyor. Burada yalnızca üç önemli partner listelenmiştir.

Her üye devlet, bazı coğrafi bölgelerle diğerlerine oranla daha yakın ilişki içinde. Dolayısıyla İrlanda ile İngiltere, ABD ile Japonya'dan daha yakın ilişki içinde. Danimarka ile İsveç, EFTA ülkeleriyle; Almanya, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleriyle; İtalya, Yunanistan ve Fransa Akdeniz havzasıyla; Portekiz, Afrika, Karayipler ve Pasifik ülkeleriyle; İspanya, Latin Amerika ülkeleriyle, vb.

Tablo 6.4 Ticaret ortakları itibariyle AB-dışı ticaret, 1996 yılı (milyar ECU)

	İthalat	İhracat	Denge
ABD	112.5	114.3	+1.8
Japonya	52.5	35.5	-16.9
İsviçre	42.6	51.3	+8.7
Toplam	580.0	623.2	+43.2

Kaynak: Eurostat, 1997, sf. 44 - 45.

Ancak bu özel bağların ötesinde AB, *bir bütün olarak* üçüncü ülkeler ya da ülke grupları ile sıkı bir ticari ilişki içinde.Bu amaçla AB ticaret ortaklarıyla serbest ticaret, ticaret birlikleri ve tercihli ticaret anlaşmalarından oluşan çok katmanlı bir ticaret ilişkiler ağı geliştirmiş durumda. Tüm bu anlaşmaların özü, genel olarak üçüncü ülkeler ve diğer ülke gruplarıyla kurulan ilişkilerde AB'nin egemenliğini sağlamaktır. Bu konu, sözü geçen anlaşmalardan ikisinin, yani Afrika, Karayipler ve Pasifik ülkeleriyle oluşturulan Lomé Konvansiyonu ve Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri (MDAÜ) ile oluşturulan Avrupa (veya Ortaklık) Anlaşmaları'nın incelenme-

si ile sergilenecektir.* İddiamızı bir sonraki kesimde doğrulamaya çalışacağız.

6.2 Avrupa Birliği ve Bağımlı Gelişme

Önceki kesimde AB emperyalizmini uluslararası ticaret bağlamına yerleştirmiştik. Bu kesimdeyse AB emperyalizminin diğer iki bağımlı blokla, Afrika, Karayip ve Pasifik Ülkeleri (AKPÜ) ve Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri (MDAÜ) ile ilişkisi bağlamında konuya daha yakından bakacağız. Burada ortaya konan tez, AB'nin AKPÜ ile sömürgecilik tipinde bir emperyalist ilişki kurduğu, ancak MDAÜ'nin bazılarıyla farklı türden bir emperyalist ilişki kurabildiğidir. Konuya AKPÜ ile başlayalım.

AB'nin AKPÜ ile ticaret ve yardım ilişkileri oldukça ilginç. Bunun nedeni yalnızca bu ülkelerin geçmişte Avrupalıların sömürgeleri olmalarından kaynaklanmıyor. AB, aynı zamanda bu ülkeleri özellikle tercih ediyor. Yaklaşık 30 yıl süren bir yardım ve tercihli uygulamaların ardından bu ülkelerin belli ölçüde bir ekonomik büyüme gerçekleştirmiş olmaları beklenebilirdi. Ancak durum hiç de böyle değil. Roma Antlaşması'nın özgün hükümleri AET (ve üye ülkeler) ile denizaşırı ülkeler ve varolan sömür-

* 1955'de AB başka anlaşmalar da öngörmüştü. (1) AB ile EFTA ülkeleri arasında Avrupa Ekonomik Sahası Anlaşması imzalandı. Avrupa Ekonomik Sahası, serbest mal, insan ve sermaye dolaşımı sağladı. Bu antlaşma 1 Ocak 1994'te yürürlüğe girdi. (2)Akdeniz Ülkeleri Antlaşması (Kıbrıs, Malta ve Türkiye; 1 Ocak 1996'dan beri Türkiye, gümrük birliği ile AB'ne bağlı). Ortak bir tarife politikasının yanı sıra bu, sanayi malları hareketinde serbestliği, ticaretin önündeki teknik engeller üzerinde ortak mevzuatı ve AB rekabet ve fikri mülkiyet kurallarının uygulanmasını temin ediyor. (3) Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ile Ortaklık ve İşbirliği Anlaşmaları (OİA). Bu anlaşmalar uyarınca çelik ve tekstil ürünleri dışında BDT'den yapılan ithalat üzerindeki miktar sınırlandırmaları kaldırılıyor. Hem AB'nin BDT'deki doğrudan yatırımları, hem de fonların ve temettülerin AB'ye transferi sınırlanmayacak. (4) Asya ile Anlaşmalar ve Sözleşmeler. Bunlar da tercihli olmayan Ortaklık ve İşbirliği Anlaşmaları'dır. Konsey, Asya ile anlaşmaya yüksek bir politika önceliği verilmesi gereğinin altını çiziyor. Kuşkusuz bu, Japonya'yı kastediyor. (5) Diğer Bölgelerle Sözleşmeler. Bunlar, üyeleri Arjantin, Brezilya, Bolivya, Şili, Paraguay ve Uruguay olan Mercosur ile sürdürülen müzakereleri işaret ediyor. Kısa vadeli hedef, ticaret ve işbirliği anlaşmaları; uzun vadeli hedef ise bir bölgelerarası birliğin kurulması.

geler arasında tek yanlı ortaklıkları öngörüyordu. 1960'lı yıllar sömürgeciliğin ortadan kalktığı yıllardı. Dolayısıyla Topluluk ile geçmişin sömürgeleri arasındaki ilişkilerde bir değişiklik gündemdeydi. Bu değişiklik ihtiyacı, İngiltere'nin Topluluk'a katılmasıyla daha da güçlenmişti. İngiltere'nin sömürgeleri konumundaki Commonwealth ülkeleri ile genişlemiş AET arasında yeni bir ilişki biçimi geliştirmek gerekiyordu. Sonuçta Topluluk ile eski sömürgeler arasındaki ilişkiler Lomé Konvansiyonları ile kurumsallaştırıldı. 1975, 1980, 1985 ve 1989 yıllarında dört konvansiyon hazırlandı. Sonuncusuna 69 ülke katıldı. Bu sayı, BM'in üçte birine denkti. Beşincisi Mart 2000'de yürürlüğe girdi.

Lomé Konvansiyonları'nın ilk özelliği, AKPÜ'ne verilen 'gelişme' yardımları (esas itibariyle bağışlar)dır. 1995-2000 yılları arasında toplam 13 trilyon ECU'luk fonların 12 trilyon ECU'su bağışlar biçiminde ve 1 trilyon ECU'su da risk sermayesi (ödünçler, ortaklık payları ve sermaye destekleri) biçiminde bu ülkelere verildi. En göze çarpan özellik, AKP ülkelerinin yararına olacağı varsayılan Stabex, Sysmin ve yapısal uyum bağışlarıdır. Stabex denilen 'System for the Stabilization of Export Earnings' (İhracat Kazançlarını İstikrarlandırma Sistemi) bağışlarla, AKP ülkelerinin belli ürünlerdeki ihracat kazançlarının istikrarsız olmasından doğacak zararlarını karşılamayı hedefliyordu. Lomé I ve II'de Stabex paraları verilirken herhangi bir koşul konmamıştı. Lomé III ile birlikte bazı şartlılıklar getirildi. Lomé IV'le birlikte bunlar daha da sıkılaştırıldı. Artık öncelik, kayıpların olduğu sektörde olacaktı. Mali akımların çeşitlenmeyi artırma amacıyla kullanılmasına ancak bu sektördeki güçlükler aşıldıktan sonra izin verilebilirdi. Bu güçlüklerin yapısal niteliği göz önünde bulundurulduğunda, böyle bir şart aslında Stabex'in çeşitlenme (dolayısiyle bağımsız gelişme) amaçlarıyla kullanılmasını yasaklama anlamını taşıyordu.*

* Söylemeye gerek yok ki bu çeşitlenme ve sanayileşme bağışı veren ülkenin çıkarlarına zarar vermeyecekse özendirilir. Örneğin Hollanda, Tanzanya'ya her yıl bu ülkenin süt endüstrisini desteklemek için 200.000 euro vermektedir. Ne var ki aynı zamanda Hollanda'nın kendi ülkesinde süt tozu üreten ve bu süt tozlarını Tanzanya'ya ihraç eden üreticilere yaptığı yardım bunun tam üç katıdır (Van der Laan, 1999).

Sysmin denilen "System for Stabilizing Minerals" (Mineraller için Stabilizasyon Sistemi), madencilik sektörüne aşırı bağımlı olan ve bu sektörde zorluklarla karşı karşıya olan AKP ülkelerine uygulanıyor. Sysmin, zor durumdaki ülkeleri, eski üretim düzeyine gelmeleri, üretimi akılcılaştırmaları ya da çeşitlendirmeleri için mali bakımdan destekliyor. Böylece Sysmin, AB için çok önemli bir ekonomik girdi olan madenlerin eski sömürge ülkelerinde üretilmelerinin devamını sağlıyor. Burada da çeşitlendirme, tıpkı yukarıda açıklanan nedenlerle içi boş bir söz.

Son olarak yapısal uyum, ekonomideki dengesizlikleri azaltmayı amaçlayan bir politika kümesi olarak tanımlanıyor. Uzun vadeli gelişme, üretimde ve istihdamda büyümenin hızlandırılması, ekonomik gelişme ve toplumsal refaha vurgu yapılıyor. Yardım ve gelişme politikalarının sıradan bir gözlemcisi bile merkezden "bağışlanan" bu paranın bir kısmının merkez tarafından bağımlı ülkelere dayatılan ekonomik politikaların dayanılmaz sonuçlarını hafifletmekte kullanılacağını bilir. Dolayısıyla Lomé bağışları, eski sömürge ilişkilerini sürdürebilmek için AB tarafından AKPÜ'ye verilen kırıntılardır.

Lomé Konvansiyonu'nun ikinci özgül özelliği, AKP ülkelerinden yapılan ihracata AB tarafından tercihli muamele uygulanmasıdır. Uygulamada bütün AKP ülkelerinin AB'ye (çoğu hammade türünden) ihracatı, AB'ye gümrük vergisiz girer. Bu uygulamanın önemi, AKP ülkelerinin toplam ihracatının % 40'ının AB'ne yapılan ticaret olmasından anlaşılabilir. Kuşkusuz yapılan ihracatla ilgili bazı istisnalar (örneğin tarımsal ürünler gibi) vardır (bkz. aşağıda).

Lomé programının bir değerlendirilmesi, oldukça düşündürücüdür:

> "Sınai ihracat ürünleri girişinin serbest olmasına ve tarımsal ürünlerde korumacı Ortak Tarım Politikası'na verilen tavizlere karşın, yaklaşık 20 yıldır AKP ülkelerinin Avrupa'ya yaptıkları ihracat, hayal kırıklığı yaratıyor. Bu ülkelerin AB pazarlarındaki payı 1976'da %6.7 iken 1993'te % 3.4'e düştü; buna karşılık gelişmekte olan ülkelerin tercihli uygulamalardan daha az yararlananları daha başarılı oldular" (Davenport vd., 1996, sf.63).

1994'te bu pay daha da azalarak % 2.8'e düştü (Kalkınma Politikaları İdaresi için Avrupa Merkezi, 1996, sf. 21) "Aynı zamanda AKP ülkeleri, büyük oranda AB pazarlarına bağlı kaldılar ve ihracatlarını çeşitlendirmek konusunda başarısız oldular" (Hewitt ve Koning, 1996, sf. 63). Birkaç AKP ülkesi ihracat paylarını artırmayı başardı, ancak bunun tercihli muamele nedeniyle olup olmadığı kuşkulu. Buradan çıkan ilk sonuç şudur: tercihli sistem, en iyi durumda yetersiz, en kötü durumdaysa sınırlı bir düzeyde de olsa sağlanabilecek bağımlı gelişmenin bile bir engeli olabilir.*

Kısmen bu eleştiriler (ve birazdan değinilecek diğer nedenler) yüzünden, 2000 Şubat'ında Lomé Konvansiyonu yerine geçecek yeni bir AKP-AB anlaşması imzalandı. Gelecek beş yıl boyunca 13.5 milyar euro, Avrupa Gelişme Fonu (AGF) aracılığıyla AKP ülkelerine akıtılacak. Bu paranın 1.3 milyar eurosu bölgesel işbirliği için, (Avrupa Yatırım Bankası tarafından yönlendirilecek) 2.2 milyar eurosu 'yatırım kolaylıkları', yani özel sektörün geliştirilmesi için verilecek (Elf-Thorffin, 2000, sf. 25). Bu türden birkaç sayı, yeni Anlaşma'nın gerisindeki farklı 'felsefe'yi ortaya koymaya yeter. Neoliberal ideolojide bölgesel işbirliğine, özel sektöre ve gelişmeye pek bir katkısı olmadığı söylenen yardım yerine ticarete daha fazla vurgu yapılıyor. Gerçekteyse başarısız olan yardım değil, ama özellikle bu türden 'yardımlar'dır. Gelişme yardımının %70'inin AB'ye bağlandığı, yani yeniden AB'ye döndüğü neredeyse unutuluyor (Nijerya cumhurbaşkanı Obasanjo'nun konuşması, *ACP-EU Courier*, sf.27'den alıntı). Dolayısıyla bunu bir yardım politikası olarak düşünmek için biraz hayalgücü gerekiyor. Ayrıca daha büyük mali kaynaklar özel sektörün büyümesi için tahsis edilmektedir; bunun gerçekten yardım olduğu neredeyse yine unutuluyor. Hükümetlere ve kamu kuruluşlarına (ortodoks iktisat için kötü bir şey olan) 'yardım' diyerek gerçekte AB'nin özel şirketlerine ihracat sübvansiyonları veriliyor.

Her durumda, tercihli ülke statüsü yakında sona erebilir. AKP ülkelerinden yapılan muz ithalatını ele alalım. DTÖ kurallarına göre EFKÜ ilkesi gereği, bir ülke bir ürünle ilgili olarak farklı ülkelere aynı olanakları sağlamak zorunda. Dolayısıyla diğer muz üreticileri, özellikle de ABD sermayesinin elindeki Güney Amerika'daki büyük muz plantasyonları da aynı koşullarla AB pazarlarına girecekler. Bu durumda AKP ülkelerindeki küçük muz üreticileri kesinlikle iflas edeceklerdir.

"Yatırım Kolaylığı" denilerek gerçekte özel sektöre yardım ediliyor. (AKP ve AB ülkeleri tarafından benimsenen) egemen ideoloji, Lomé Konvansiyonları gibi son derece sulandırılmış bir biçimde bile olsa uluslararası işbirliğini itibarsızlaştırıyor.

Yeni Anlaşma'da önemli bir öğe daha var. Berlin Duvarı'nın çökmesinden sonra AB'nin jeopolitik çıkarları, AKP ülkelerinden Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri'ne (MDAÜ) doğru kaydı.* O zaman AB'nin MDAÜ'ne yönelen yeni ilgisinin etkilerini ele alalım.

SB'nin çöküşünden sonra AB, MDAÜ ile birçok Avrupa Anlaşması ya da ortaklık anlaşması imzaladı.Bu anlaşmaların özü, anlaşma imzalanan ülkelerde üretilen birçok sanayi ürününün miktar kısıtlamaları ve tarifeler olmaksızın (bazı ECSC çelik ürünleri, bazı tekstil ve giyim ürünleri dışında) AB pazarlarına serbestçe girmesiydi. Tarım alanında, Avrupa Anlaşmaları, Genelleştirilmiş Tercih Sistemleri (GTS) başlığı altında kişi başına geliri küçük olan ve AB'ne ihracatı görece düşük ülkelere sunulan tercihleri sağlamlaştırdı. Sonuçta MDA ülkeleri ticaretlerini AB'ne yönlendirdiler ve kısa zamanda AB'nin en önemli ticaret partnerleri durumuna geldiler. 1996'da MDA ülkeleri AB'nin AB dışı ticaretinde ithalatın % 8.5'ini, ihracatın ise % 11.1'ini sağlıyorlardı (Eurostat, 1998, sf.1). Burada önem taşıyan soru şudur: bu ticaret ortaklığının, ticaret örüntüleri ve gelişme bakımından MDA ülkelerine etkisi ne oldu?

İlk olarak tarıma bakalım. Bölüm 4, Kesim 1'de, sömürgecilik başlığında gördüğümüz gibi merkezdeki ülkeler, bağımlı ülkelerden yapılan hammadde ve tarımsal ürünler ithalatçısı idiler. Buna karşılık bu ülkelere sanayi malları ihraç ediyorlardı. Bu model, aşırı üretimin yalnızca sanayi sektörlerinde görüldüğü, tarımsal alanda görülmediği bir duruma tekabül eder. Oysa burada inceleyeceğimiz yeni durum, AB'nin yapısal tarım ürünleri fazlaları ile de karakterize edilmektedir. Tablo 6.5'e bakalım.

MDA ülkeleri şunlar: Arnavutluk, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, FYROM (eski Yugoslav Makedonya Cumhuriyeti), Macaristan, Litvanya, Letonya, Polonya, Romanya, Slovakya ve Slovenya.

Tablo 6.5 AB'nin MDA ülkeleri ile gıda, içki ve tütün ticareti, (milyar ECU)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
MDAÜ'den ithalat	2.2	2.2	2.1	2.3	2.6	2.7
MDAÜ'ne ihracat	1.7	2.3	3.2	3.4	4.2	4.7
Denge	-0.5	+0.1	+1.1	+1.1	+1.6	+2.0

Kaynak: Eurostat, 1996, 1998.

1991-96 döneminde AB tarımsal üretim ve yiyecek üretiminde net ithalatçı (1991'de -0.5 milyar) konumundan net ihracatçı (1996'de + 2 milyar) konumuna geldi. AB'nin DMA ülkelerinden yaptığı ithalat biraz artarken, bu ülkelere yaptığı ihracat neredeyse üç kat arttı. Bu rakamlara bakınca insan ister istemez soruyor: "Acaba imzalanan Ortaklık Anlaşmaları MDA ülkelerinin yiyecek ve tarım ticaretini iyileştirmeye mi hizmet ediyor, yoksa yalnızca OTP'yi mi kolluyor?" (Bojnec, 1996, sf.452). MDA ülkelerinin tarım sektörü, sanayi sektöründen sonra AB'nin tarımsal ürünlerini emen bir pazar olarak işlev görmeye başlamışa benziyor. Öte yandan klasik sömürgeci örüntü (hammaddelerde AB'nin ihracattan çok ithalat yapması) mineral yakıt ve yağlar ile benzer maddelerde ortaya çıkıyormuş gibi gözüküyor (Bkz. tablo 6.6).

Tablo 6.6 Madeni yakıt vb. içeren hammaddelerde AB-MDAÜ ticareti, 1996 yılı (milyar ECU)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
MDAÜ'den ithalat	2.4	3.1	3.4	4.0	5.7	5.5
MDAÜ'ne ihracat	1.0	1.4	1.7	1.7	3.0	3.4
Denge	-1.4	-1.7	-1.7	-2.3	-2.7	-2.1

Kaynak: Eurostat, 1996, 1998.

Şimdi de sanayi ürünlerine bakalım. Tablo 6.7'de görüldüğü gibi bu sektördeki ticaret, aynı dönemde neredeyse dört kat artmış ve

AB'nin bu sektördeki ticaret fazlası yapısal nitelik kazanmış (1991'de 3.0 milyar ECU iken 1996'da 19.2 milyar ECU). Bu, gelişmiş ülkelerdeki (AB'deki) aşırı üretim tezini destekleyen bir sonuç.

Bunun sonucu 'komünizm sonrası' ilk on yılda AB ile yapılan ticaretin bu ülkeler için yapısal bir ticaret açığı doğurmasıdır. Üç makroskopik örnek, Polonya (1988'de +604 milyon ECU'den 1994'te -1.7 milyar ECU'ye, 1996'de – 7.6 milyar ECU'ye), Romanya (1988'de + 1.6 milyar ECU'den 1994'te -134 milyon ECU'ye, 1996'de – 800 milyon ECU'ye) ve Macaristan (1988'de - 196 milyon ECU'den 1994 ve 1996'da -1.2 milyar ECU'ye)'dır.

Tablo 6.7 AB'nin MDA ülkeleri ile sanayi ürünleri ticareti (milyar ECU)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
MDAÜ'den ithalat	11.3	16.7	20.7	27.1	38.1	40.7
MDAÜ'ne ihracat	14.3	20.1	27.3	34.1	50.1	59.9
Denge	+3.0	+3.4	+6.6	+7.0	+12.0	+19.2

Kaynak: Eurostat, 1996, 1998.

1996'da Çek Cumhuriyeti 4.2 milyar ECU ticaret açığı ile Polonya'dan sonra en büyük açığa sahipti.* Tablo 6.7'deki sektörlerin ayrışması oldukça açıklayıcıdır (Bkz. tablo 6.8).**

1988 ve 1994 verileri *Avrupa Ekonomik Bülteni* (1995, tablo 5.3.2, sf. 114)'nden, 1996 verileri ise Eurostat (1998, sf.4)'ten alınmıştır.

** Tablo 6.8'deki 1991 verileri, 'maddeler itibariyle sınıflandırılmış mamul mallar' kategorisini "müteferrik mallar" kategorisi içinde veriyor. 1996 verileri ise bunları iki kategori biçiminde ayrıştırıyor. Dolayısıyla Tablo 6.8'de söz konusu iki kategori 1996'da "müteferrik mamul mallar"ı elde etmek üzere toplulaştırılmıştır.

Tablo 6.8 AB'nin MDA ülkeleri ile sektörler itbariyle sanayi ürünleri ticareti, (milyar ECU)

	Kimyasallar		Müteferrik mamul maddeler		Makina ve ulaşım cihazları	
	1991	1996	1991	1996	1991	1996
MDAÜ'den ithalat	1.5	3.3	7.4	24.0	2.3	13.4
MDAÜ'ne ihracat	2.0	8.1	5.1	23.7	7.2	28.1
Denge	+0.5	+4.8	-2.3	-0.3	+4.9	+14.7

Kaynak: Eurostat, 1996, 1998.

Tablo 6.8, AB için pozitif dengenin müteferrik mamul mallarda negatif (fakat azalan) ticaret dengesinin kimyasal ürünler, makina ve ulaştırma cihazlarındaki (yüksek teknoloji metalarındaki) pozitif (ve artan) ticaret dengesiyle fazlasıyla telafi edilmesinin sonucu olduğunu gösteriyor.* MDA ülkeleri yüksek teknoloji ürünlerinde ihracatlarını artırırken, ithalatları daha büyük oranda artıyor. Dolayısıyla bu mallarda ticaret açıkları 1991 yılında toplam 0.5 +4.9=5.4 milyardan, 1996'da 4.8+14.7=19.5 milyara ulaşıyor. Ayrıca MDA ülkelerinin AB pazarlarına nüfuz etmesi, dışarıya yönelik ticaret için işleme biçiminde gerçekleşiyor. Bu ticaret, MDA ülkelerindeki şirketlerin AB girişimleri için ara malı girdilerini işledikleri anlamına geliyor.** MDA ülkelerinden AB'ne yapılan ihracat rakamları, bu ülkelerin ihracat rekabeti gücünün abartılmış ölçüleridir.

MDA ülkeleri ile AB, mal ticareti yanı sıra hizmet ticareti de yapıyorlar. Bu alanda da MDA ülkeleri, AB için önemli bir yer tutuyor-

1995'te AB'nin MDA ülkelerine en önemli ihraç ürünleri, taşıtlar, sanayi ve elektrik makineleri, kimyasal ve tıbbi ürünler, ofis makineleri, bilgisayar, vb.'yi içeriyordu. Bu ülkelerden AB'ye yapılan ihracat ise tekstil ürünleri, demir-çelik eşyaları, mobilya, mantar ve ahşap ürünleri, kömür, kok, tuğla ve ayakkabı, vb. idi. Teknolojik bağımlılık modelinin açık bir örneğidir bu durum.

** "Doğu Avrupa ülkelerinin (Polonya, Macaristan, Romanya, Bulgaristen, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya), dahilde işleyerek AB'ye ihraç ettikleri ürünlerin toplam ihracat içindeki payı 1994'te % 18.5'a ulaştı. Tekstil ve giyim alanında ise bu oran % 75'i aşıyor (*Avrupa için Ekonomik Bülten*, 1995, sf. 109).

lar. 1995'de AB'nin toplam AB dışı hizmet ticaretinde MDA'nın payı ihracatta % 45, ithalatta %4.9 idi (Eurostat, 1998, sf.6). Tablo 6.9'da bu alandaki en önemli iki ülke görülüyor. Diğer AB devletleri bu konuda çok geride oldukları için Tablo 6.9'da gösterilmedi. Veriler 1995 yılına ait. Karşılaştırma yapmak için parantez içinde 1993 rakamları veriliyor.

Tablo 6.9 AB'nin MDA Ülkeleri ile hizmet ticareti dengesi (milyar ECU)

	İhracat	İthalat	Denge
Almanya	(1.3) 1.9	(2.5) 3.3	(-1.2) -1.4
Avusturya	(2.5) 2.9	(1.0) 1.4	(+1.5) +1.5
AB 15	(7.2) 8.1	(6.7) 8.5	(+0.5) -0.4

Kaynak: Eurostat, 1998.

1993-95 döneminde, toplam ticaret dengesi küçük bir fazladan küçük bir açığa doğru seyrediyor. En büyük hizmet ihracatçısı, 1.5 milyarlık fazlasıyla Avusturya. En büyük ithalatçı ise 1.4'lük açığıyla Almanya. Hizmet ithalatı ve ihracatı alt kesimlere bölünürse, en önemli üç kalem, taşımacılık, seyahat ve diğer iş hizmetleri olarak ortaya çıkıyor.

Son olarak AB, MDA ülkelerine yatırım yapıyor. Sayılar çok çarpıcı. 1995'te AB'den MDA ülkelerine yapılan doğrudan yabancı yatırımlar (DYY), 5.6 milyar ECU ile AB'nin toplam dış yatırımlarının % 12.6'sını oluşturuyordu. MDAÜ, bu ülkelerin kendi yabancı yatırımları için de önemli bir mahreç oldu. Öte yandan MDA ülkelerinden AB'ne gelen DYY, oldukça önemsiz, 0.1 milyar ECU ya da AB'ne dışarıdan gelen akımın yalnızca % 0,04'ü tutarında. Emperyalist ilişkiyi bundan daha açık hiçbir şey ortaya koyamaz. MDA ülkelerine yatırımla en çok ilgilenen ülkeler, Almanya (2.1 milyar ECU) Fransa (1.0 milyar ECU), Hollanda (0.9 milyar ECU) ve Avusturya (0.5 milyar ECU). Bu beş ülke, MDA ülkelerine AB'den gelen akımların yaklaşık % 82'sini gerçekleştiriyorlar (Eurostat, 1998, sf.8).

Bu bağlamda da başat rolü Almanya'nın oynadığı görülüyor. Birincisi, MDA ülkelerinin en önemli ticari partneri Almanya. Almanya'nın MDA ülkelerinde DYY'nın tutarı 2.1 milyar. Bu rakam, MDA ülkelerindeki toplam AB DYY'nın % 38'ini oluşturuyor. Bu, AB'nin doğuya doğru genişlemesinin Almanya'nın ne kadar çıkarına olduğunu kanıtlıyor. İkincisi, *Gündem 2000* (raporuyla) Komisyon, AB'ne katılmak isteyen 11 ülkeden altısı ile görüşmelere başlamayı önerdi. Bu altı ülkeden üçü, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya, doğrudan Almanya'nın sınır komşuları. Slovenya'nın da Almanya'nın uzantısı Avusturya ile sınırdaş olması Almanya'nın (AB'nin doğu sınırında yer almasa da) genişlemeye verdiği ağırlığı gösteriyor.*

Şimdiye kadar, cari açıklar, en azından kısmen, sermaye girişleri ile telafi ediliyordu. Bu konudaki sorun, yabancı sermayenin gelmesinin çok farklı nedenlerle durması olabilir. Bu, Meksika (bkz. Carchedi, 1997) ve Asya krizleri örneklerinde görüldüğü gibi, bir hayli karışıklık ve zorluklar yaratabilir. Ayrıca bu ülkeye akışın bir kısmı özelleştirmeden sağlanmaktadır, dolayısıyla bunların tekerrürü söz konusu değildir. MDAÜ'nin AB'e bağımlılığı, (MDAÜ'ni AB'ne ve IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası örgütlere de bağlı kılan) ticaret akımları yoluyla değil, ayrıca sermaye akımları yoluyla da sağlanır.

Kısaca, yukarıdaki veriler AB'nin Doğu'ya genişlemesinde Almanya'nın başat ağırlığını ve önderliğini gösteriyor. Bu süreç AB ile MDA ülkeleri arasında hammaddeler (tarımsal ve yiyecek ürünleri hariç) bağlamında bir sömürgecilik ilişkisi, tarımsal ürünler, sanayi malları ve DYY bağlamında ise bağımlı bir ekonomik gelişme ilişkisi üzerine kuruludur. Mal ticareti açısından AB ile MDA ülkeleri arasındaki ticaret, sanayi metaları üzerinde odaklanmış durumda. Bu ticaret, MDA ülkeleri için giderek büyüyen bir negatif ticaret dengesine yol açıyor. Bu ülkeler, teknolojik bakımdan daha az gelişmiş sektörlerde ve teknolojik bakımdan daha az gelişmiş üretim yöntemleriyle iş görüyorlar. Bu, eşitsiz değişimin sürmesi ve böylelikle ekonomik bağımlığın yeniden üretilmesi için kesin bir

* Diğer iki aday ise Kıbrıs ve Estonya.

reçetedir. Dolayısıyla bu durum, söz konusu ülkelerin merkezdeki AB ülkeleri grubuna katılmalarına olanak vermeyen bir gelişmeye yol açıyor. Soru şudur: Hangi MDA ülkeleri bağımlı gelişme eğilimlerini güçlendirerek sürdürebileceklerdir? Hangileri varolan sanayilerini tasfiye ederek (ya da sanayileşme sürecini başlatamayarak), bir tür sömürge konumuna düşeceklerdir (ya da bu konumda kalacaklardır)?

Ortaya konulan bu tezin, yani MDA ülkelerinin içinde bulundukları ekonomik kötü durumun nedeninin onların emperyalist sistemle bütünleşmelerinden kaynaklandığı görüşünün karşıtı olarak, resmi iktisat bize başka bir masal anlatıyor. Ona göre varolan sorunların nedeni, bu ülkelerin kapitalist dünya sistemiyle bütünleşmelerinin yetersiz olmasıdır. Bu noktada ısrarla öne sürülen iki iddia var. Birincisi, MDA ülkelerinin AB pazarlarına girişlerini gösteren sayılardan ortaya çıkan, bu ülkelerin verimlilik ve modernleştirme konularındaki kazanımlarıdır. Ne var ki MDA ülkelerinin AB'ne yaptıkları ihracatta artışın nedeni gerçekte bunlar değil. Bu artışın temel nedeni, bu ülkelerin geçmişte COMECON ülkelerine yaptıkları ihracatın şimdi AB'ne yönelmiş olması. 1990-91'de Ortaklık Anlaşmaları'nın bir parçası olarak Soğuk Savaş döneminin ticaret engellerinin ortadan kalkmasıyla birlikte, COMECON da ortadan kalkınca, bu ülkelerin ticareti yön değiştirdi. Sovyetler Birliği'nin çökmesinden önce MDAÜ'nin AT'ye mamul mal sokma eksikliği, yalnızca düşük kalite, kötü pazarlama, vb., yani 'komünizmin' mirası yüzünden değil, aynı zamanda AT'nun politik bakımdan yönlendirilmiş korumacılığı yüzündendi (Gowan, 1995, sf. 21).

İkinci iddia, 'şok tedavisi' üzerine odaklanıyor. MDA ülkelerinin AB ile bütünleşmesini savunanlar, bu ülkeler için AB'nin çok önemli olduğunu öne sürüyor; çünkü AB pazarı bu ülkelerin metalarını emecek büyük bir pazar ve AB'den gelen girdiler oldukça ucuz. Bir ülke ne kadar küçükse, onun AB pazarına girmekten daha büyük ticari avantaj elde edebileceği, böylece de dış ticaretin ülke ekonomisi üzerinde daha büyük etki yapacağı söyleniyor. Sağlıklı bir ekonomi politikasının, güçlü bir para gerektireceğine inanılıyor. Böylece teknolojik bakımdan ileri üretim araçlarının ucuza ithal edilmesiyle

birlikte, MDA ülkelerinin geriliklerinin üstesinden gelmeleri için bir olanak ortaya çıkabilir. Öte yandan güçlü bir paranın ihracat üzerinde olumsuz etkileri vardır. Bu etkileri dengelemek için düşük enflasyon gerekir. Bu da neoliberal inançlar bağlamında ücretleri sınırlama politikası ile eşanlamıdır. Kısacası bu iddianın özü, MDA ülkelerinin, rekabetçi devalüasyon ile değil, 'yüksek verimlilik'li ve yüksek katma değerli üretim ile düşük enflasyon, yani düşük ücretler aracılığıyla rekabet etmek zorunda olduklarıdır. Hem AB'nin hem de diğer uluslararası örgütlerin (IMF, Dünya Bankası, vb.) istedikleri yeniden yapılanma budur.* Bunun anlamı, ekonominin uluslararası rekabet gücü olmayan büyük bölümünün tasfiyesidir. Kaçınılmaz biçimde bazı işletmeler kapanacak ve yüksek işsizlik ortaya çıkacaktır. Ancak inanılmaktadır ki bunlar işin henüz ilk aşamasıdır. MDA ülkelerinde uluslararası rekabete açık ekonomik yapılar ortaya çıktıkça istihdam büyüyecek ve ekonomik refah artacaktır. Bu, şok tedavisinin abecesidir. Bu ülkeler böylece kapitalizmin altın çağına ulaşacaklardır (!)

Daha açıkçası, şok tedavisi şunları öngörüyor: (1) ilk aşamada (çoğu devlet tekeli olan) daha az etkin işletmelerin ortadan kalkması, (2) (teknoloji transferi yoluyla) teknolojik bakımdan ileri (özel sektöre ait, serbest rekabete açık) işletmelerin ortaya çıkması, (3) bu ileri teknolojiyle üretilen yüksek katma değerli ürünlerin ihracının ateşlediği bir derlenip toparlanma ile, önceki merkezi planlamaya dayalı ekonomiden daha yüksek standartta bir yaşam düzeyine ulaşılması.**

(1) İlk noktayla ilgili olarak, MDA ülkelerinin ekonomileri, (özellikle tüketim malları sektöründe) birçok işletmenin yok olması ile gerçekten yıkıma uğradılar. Örneğin Macaristan'da, iki önemli tüketici elektroniği firması 1991 ve 1992'de iflaslarını ilan ettiler; en önemli demir ve çelik üreticileri ise yok olmanın eşiğinde idiler (Gowan, 1995, sf. 24-31). Ne var ki bu iflaslar ve kapanmalar, MDA

Bağımlı ülkeler devalüasyon aracılığıyla da rekabet yürütebilirler. Ancak bu, onların merkezin ihtiyaç duyduğu bağımlı gelişmesini uyarmaz.

** Burada söylenenler ağırlıkla Gowan, 1995'e dayanıyor.

ülkelerinin rekabet konusundaki zayıflıklarından kaynaklanmıyor. Tam tersine eldeki kanıtlar MDA ülkelerinin, uluslararası rekabet konusunda oldukça yeterli olduklarını ortaya koyuyor. MDA ülkelerinden yapılan ithalat için AB ticaret engellerinin 1990-91'de azaltılmasının ardından, "1989'u 100 olarak alırsak, Polonya'nın AB'ne ihracatı 1992 yılında dolar üzerinden 208.2'ye, Çek Cumhuriyeti'ninki 250'ye ve Macaristan'ınki 178.6'ya yükseldi" (Gowan,1995, sf. 21). Dolayısıyla işletmelerin yok olmalarının nedenini farklı yerlerde aramak gerekiyor.

Birincisi, Batılı ülkeler, COMECON'nun ortadan kalkması ve böylelikle bölgesel ticaret ve üretim bağlantılarının yok olması üzerinde ısrarla durdular. Bunun büyük yıkıma yol açması kaçınılmazdı. İkincisi, COMECON içindeki üretim ve ticaret ilişkilerin yerini AB ile ilişkilerinin alması, MDAÜ ile varılan Avrupa Anlaşmaları ve eski Sovyet cumhuriyetleriyle imzalanan diğer anlaşmalarda içerilmiş bulunan ticareti serbestleştirici tedbirler önünde çıkmaza saplandı. Bunlar asimetrik biçimde AB lehine gelişmelerdir. Örneğin, Avrupa Anlaşmaları yalnızca tarifeler üzerinde odaklanıyor. Tarife dışı engeller ile AB'de varolan tekstil ve tarım yasaklamaları dışlanıyor. Üçüncüsü, uluslararası mali kuruluşlar ödünçleri durdurma tehdidi ile hükümetlerin açıklarını azaltmaları ve kamu harcamalarında kesintiye gitmeleri konusunda ısrarlı oldular. Bu, II. Dünya Savaşı'ndan bu yana görülen en ciddi daralma döneminde önemli bir kredi sıkışıklığı doğurdu. Bunun sonuçları, MDAÜ için felaket oldu. AB ülkeleri, daha az kötü dönemlerde bile böylesi önlemleri kendi ekonomileri için asla uygulayamazlardı.

(2) İkinci nokta, (yani Batı Avrupa ile rekabet edebilecek yeni bir sanayi yapısının ortaya çıkması) gündemde olmadı; yukarıda gösterildiği gibi tam tersi oldu. İlk olarak, şok tedavisi kapsamında alınan önlemler, makinaların yenilenmesi ve modernizasyonu yerine, MDA ülkelerinin AB ile rekabet edebilme kapasitelerini azaltmayı hedefliyordu. Şunlar bu hususu açıkça ortaya koyuyor:

> Eğitimde altyapı ve Ar-Ge harcamaları, uluslararası mali kuruluşların yüksek eğitim ve sağlık harcı istekleri doğrultusunda ya da bu

harcamaları olumsuz etkileyen bütçe kısıntıları ile devamlı olarak azaltıldı.

DYY ile ilgili olarak şok tedavisi kuramcıları, MDA ülkelerinin teknolojik bakımdan ilerlemeleri ve ihracata dönük gelişmenin bu ülkelerde sağlanması için DYY'nin mutlaka gerekli olduğunu söylüyorlardı. Bu olduğu takdirde DYY, teknolojik olarak üstün üretim tesisleri kuracak, varolan pazarları elde etmek için mevcut tesisleri satın almaya gitmeyecekti. Ancak gelişmeler bunun tam karşıtı yönde oldu. Devletin yönettiği akıldışı bir sistemin yerine akılcı bir işleyişi getireceği varsayılan özelleştirmelere gelince, yaşananların ortaya atılan hayallerden çok farklı olduğu görüldü. İlk olarak, özelleştirilen firmaları satın almak için MDA ülkelerine yönelen DYY akışının görece az olmasına karşın, satılan işletmelerin sayısı çok fazlaydı (1993 sonunda 55.000). Dolayısıyla bu firmaların çoğu yabancı sermayeye yok pahasına satıldı. Bu durum bunların özelleştirme öncesinde yeniden yapılandırılmalarına getirilen yasak kadar, özelleştirmeye ekonomik durgunluk koşullarında girişilmesinin sonucuydu. Özelleştirme ideolojisi, şunu ileri sürer: yeniden yapılanma devlet tarafından değil, özel kapitalistler tarafından uygulanmalıdır; çünkü sistemin akılcılığını özel kapitalistler taşır. Gerçekteyse potansiyel olarak kârlı olan işletmeler yeniden yapılandırılmadan satıldığı için, kapitalistler bunları gerçek fiyatlarının çok altında bir fiyatla satın aldılar. Ayrıca büyük yabancı sermaye, şok tedavisinin savunucularının istediklerinin tersine olarak, ısrarla yerli hükümetlerden kendilerine yerel pazarlarda tekelci güç kazandırmalarını istiyorlardı. Son olarak özelleştirilen işletmeleri satın alan yerli sermaye sahipleri, çoğunlukla eskinin yozlaşmış-yiyici bürokratları ve hükümet görevlileri, spekülatörler ve düpedüz dolandırıcılar idi. Bunların hiçbirisi kapitalizmin (en azından neoliberal düşüncedeki) ekonomik akılcılığını temsil etmiyordu.

(3) Üçüncü noktayla, yani kapitalizmin daha yüksek yaşam standartları getirdiği iddiası ile ilgili olarak, günlük basını üstünkörü izleyen birisi bile MDA ülkelerinde ve eski Sovyet cumhuriyetlerinde kitlelerin refahına yönelik ne kadar vahşi saldırıların gerçekleştirildiğini kolayca fark edebilir. Yüksek ölüm oranları, sağlık bunalımları, yoksulluk ve kötü beslenme türünden olgular büyük ölçülerde arttı. IMF, Batı'nın "vitrini" Polonya darlacak'da

bile 'yaşam standartlarının en erken 2010 yılına kadar 1989'daki eski düzeyini yakalayamayacağını tahmin ediyor (Gowan, 1995, sf. 55). O bile kuşkulu! Diğer bağımlı ülkelerin deneyimleri, bunun yanlış kurama dayanan yanlış öngörülerin bir başka örneği olabileceğini gösteriyor. Eğer ihracata dönük canlanma bazı MDA ülkelerinde görülse bile bu, yalnızca bir başka bağımlı (dolayısıyla da sınırlı) gelişme örneği olacaktır.

Belli ölçüde sanayileşme ve ekonomik gelişme gerçekleştirebilecek MDA ülkelerindeki teknolojik gelişmelerin düzeyi, AB'nin gelişmiş ülkelerindeki düzeyin sürekli olarak gerisinde kalacağından bu ülke mallarının uluslararası pazarlardaki satışı, sürekli bir değer kaybı anlamına gelecektir. Bu yapısal değer kayıpları nedeniyle bu ülkelerin sermaye birikimleri de tehlikeye düşecek, gelişmiş merkezlerdeki sermaye birikiminin lehine bir tablo ortaya çıkacaktır. Dolayısıyla bu ülkelerin, önde gelen AB ülkeleriyle hem ihracatları ve hem de ithalatları, pazarın doygunluk düzeyine, ve böylece bu AB ülkelerindeki ekonomik çevrime bağlı olacaktır. Bu ülkeler, AB pazarları tarafından emilemeyen AB metalarını ithal edebilmek için yeterli dövizi kazanmak zorunda olacaklardır.

MDA ülkelerinin görece geriliği, bu ülkelerde ücret düşüklüğünü gerektirecektir. Bu ülkelerdeki kitlelerin satın alma güçlerindeki ve böylelikle tüketim kapasitelerindeki kayıplar geçici bir fenomen olmanın ötesinde 'gelişmiş ülkelerin' onlara dayattıkları koşullarla birlikte kucakladıkları kapitalist sistemin yapısal bir özelliği olacaktır. Dünyanın önde gelen ekonomik güçleri adına uluslararası mali kuruluşların dayattığı gelişme modelinin uygulanmasının acı sonuçlarından birisi de işsizliktir. Bu ülkelerdeki işsizler, gelişmiş ülkelerdeki sermaye biriminin ihtiyaçlarına göre ya bu ülkelere yönelecek veya geri döneceklerdir. AB'nin MDA ülkelerine dayatmaya çalıştığı ihracata dönük gelişme modeli, yalnızca bu ülkelerin uluslararası ekonomide kendilerine yüklenen yeni rolü gerçekleştirmek zorunluluğunda olmalarının akılcılaştırılmasıdır.

Her türden tarifenin ve ticaretin önündeki engellerin kaldırılma-

sıyla, karşılaştırmalı üstünlükler nedeniyle bütün ulusların bundan kazançlı çıkacaklarını kabul eden anlayışın ortaya koyduğu romantik tablonun gerçeklere uymadığını gördük. İlkesel olarak ticaretin önündeki engeller bugünkü koşullarda ancak çokuluslu şirketlere yaradığı takdirde kaldırılmaktadır. Ancak çok uluslu şirketlerin hangi süreçlerle ve hangi ölçülerde kazançlı çıkacakları düpedüz ve açık olmaktan çok uzaktır. Çokuluslu şirketler, kendi ulusal hükümetlerinin yanı sıra AB gibi uluslararası kuruluşlar aracılığıyla da kendi çıkarlarını savunabilirler. Ulusal hükümetler, yalnızca büyük şirketlerin çıkarlarını değil, aynı zamanda küçük kapitalistlerin ve birbirleriyle çatışan diğer grup ve sınıfların çıkarlarını da temsil etmelidirler. Uluslararası kuruluşlar, aynı işlevi çok daha geniş bir bağlamda yaparlar; yani onlar farklı ulusal sektörlerin, sınıfların ve sınıf fraksiyonlarının çıkarlarını dengelemeye çalışırlar. Hangi ticaret engellerinin kaldırılacağını veya kaldırılmayacağını (ya da yeniden konulacağını) belirleyen şey (kendileri de farklı ulusların ekonomik güçlerinin dolaylı bir ifadesi olan) güç ilişkileridir. Çoğu kez resmi ideolojinin bazan tanınamaz duruma getirdiği bu farklı çıkarların dengelenmesiyle ilgili oyun dışında bir şey açıkça ortaya çıkıyor. Günümüzde uluslararası ticaretin üçte biri, sayıları 100'ü bulan uluslararası girişimlerin kendi işletmeleri arasında gerçekleşirken, diğer üçte biri ise farklı uluslararası girişimler arasında gerçekleşiyor. Bir başka deyişle uluslararası ticaretin üçte ikisi, yaklaşık 100 adet çokuluslu şirket tarafından yürütülüyor. Çatışan çıkarların temsilinin getirdiği kısıtlamalar altında ticaret özgürlüğü, 100 çok uluslu şirketin kendi kurallarına göre oynama özgürlüğüdür (Strange, 1998, sf. 13).

6.3 Avrupa Birliği ve Ortak Savunma Politikası

EPB'nin başlatılmasından önce AB, ABD emperyalizmi için gerçek bir tehdit oluşturmuyordu. Bazı Avrupa ulusları (sermayeleri) bazı sektörlerde ABD'nin güçlü rakipleri konumuna gelmeyi başarırken, genel olarak ABD ekonomisine ve onun dünyadaki ba-

şat konumuna, ne herhangi bir Avrupa ülkesi ne de genel olarak AB meydan okuyabilecek güçteydi. ABD'ye yönelik ilk ciddi meydan okuma EPB'nin ve böylelikle euronun ortaya çıkması oldu. Bunun oluşmasının iki temel nedeni vardı. Birincisi, yukarıda gösterildiği gibi teknolojik liderler ve böylelikle egemen emperyalist ülkelerin teknolojik bakımdan geri kalanların ürettiği artı değere el koymaları idi. Buna eşitsiz değişim de deniyor. Mekanizma, teknolojik bakımdan ileri ülkenin parası nesnel olarak belirlenen nedenlerle değerlenirken, teknolojik bakımdan geri olan ülkenin parasının değer yitirmesiyle çalışır. Böylece teknolojik liderler, teknolojide geri kalanların zararına olarak sermaye birikimini çoğaltır.

Egemen emperyalist ülkenin ikinci avantajı, ulusal parasının dünya parası olmasıdır. Bu ülke, karşılığı olmayan ulusal parasını (belli sınırlar içinde) basarak uluslararası değere basitçe el koyar. ABD dolarının rolü budur. Ancak bu ayrıcalıklı konum euro tarafından tehdit edilebilir. Açıktır ki ABD, bu durumun gerçekleşmesini önlemek için yoğun çaba harcıyor. Önemli nokta şudur: ABD dolarının gerçek bir rakibi olması için euronun güçlü bir ekonomik blokun (AB) parası olması yetmez. Bunun fazlasına ihtiyaç var. Birincisi, bu para sanki bir dünya parasıymış gibi idare edilebilmeli (Bkz. Bölüm 4, kesim 3). İkincisi, bu para, yeterli bir askeri güçle desteklenmeli. Gerçekten de, eğer AB veya AB'nin üye ülkeleri için ekonomik ya da jeopolitik önemi olan ve AB'nden ithalat yapan ülkeleri AB emperyalizmine boyun eğdirecek ve onları fethedecek (örneğin AB yatırımlarını "koruyacak" veya bağımlı gelişme veya sömürgeci soygun için işlevsel bir iktisat politikası dayatacak) bir askeri güç uygulanabilirse, euro da tıpkı dolar gibi bir dünya parası olarak kabul edilebilir. AB, genel olarak ekonomik gücüyle ABD'ye meydan okuyup euroyu sanki bir dünya parasıymış gibi kabul ettirmeye çalışmakla beraber ekonomik gücüne oranla askeri açıdan çok yetersiz kalıyor. ABD, askeri gücünü etkili bir biçimde kullanırken, AB bunu gerçekleştiremiyor. ABD, euronun dolara rakip bir dünya parası olarak ortaya çıkmasını askeri düzeydeki çabalarıyla engellemeye çalışıyor. Dolayısıyla sorun şudur: neden

AB kendi askeri gücünü geliştirmiyor? Bunun yanıtı, Avrupa'da askeri gücün ortaya çıkmasıyla ilgili çelişkili süreçlerde yatıyor. Bununla ilgili göze çarpan bazı noktaları gözden geçirelim.*

AB'nin, kendi (az gelişmişlik) ve ticaret politikalarını başkalarına dayatabilmek için bir askeri orduya ihtiyaç duyduğu, resmi literatürde defalarca dile getirildi. Örneğin 4 Aralık 1998'de Saint-Malo'da imzalanan Ortak Savunma Politikası ile ilgili antlaşmada İngiltere ve Fransa şunları öne sürmüşlerdi:

> "AB'nin uluslararası arenada etkili rol oynayacak bir konuma gelmesi gerekiyor. Önünde sonunda Birlik, güvenilir bir aske-

* 1999'da Yugoslavya'ya karşı yürütülen NATO savaşını açıklayan önemli konulardan birisi budur. Ancak başka nedenler de var kuşkusuz. Burası yeri olmasa da bu konuyla ilgili birkaç noktaya değinmekte yarar var. Birincisi, bu savaşın nedeninin emperyalistler arası çelişkiler olmadığı iddia ediliyor. Biz yukarıda aksini savunduk. ABD, emperyalist rakiplerinin yükselmesini önlemeye çalışıyor. ABD ve Sovyetler Birliği arasındakine benzer biçimde emperyalistlerarası çelişkilerin yeniden, bu kez ABD ile, AB de dahil olmak üzere, diğer bloklar arasında ortaya çıkması olasılığı yok sayılamaz. İkincisi, Sovyetler Birliği'nin çökmesinden sonra NATO'nun bir savunma örgütü olmaktan çıkıp bir saldırgan güce dönüştüğü söyleniyor. Aşağıda farklı bir görüş sunulacak. Üçüncü bir iddia, bunun 'insani amaçlarla', Kosovalı Arnavutları Sırpların etnik temizliğinden kurtarmak için sürdürülen bir savaş olduğu yönündeydi. Bu şaşırtıcı bir iddiadır; çünkü hem ABD hem de NATO'nun kaba ve yaygın insan hakları ihlalleri karşısında sadece kayıtsız kaldığını değil, bu ihlalleri fiilen desteklediğini gösteren sayısız örnek var. Ancak işin daha da garibi kamuoyunun bu yalanı yutmuş görünmesidir. Üstelik bu ülkede insanlığa karşı suçların (hem Kosovalılara, hem Sırplara karşı) işlendiği ortada olmasına rağmen.

Yukarıda sözü edilenin yanı sıra NATO'nun Yugoslavya'ya müdahele etmesinin en azından üç temel neden var. Birincisi, ABD/NATO, dünyaya kendi güçlerini göstererek gözdağı vermek istiyordu. ABD'nin büyük gücüne karşı koymanın akıllıca bir iş olmadığı herkese gösterilecekti. Bu özellikle Rusya'ya (Rusya'nın Batı emperyalizmine boyun eğmesini eleştirip, bu eğilimi tersine çevirmeye çalışacaklar varsa, onlara) yönelik bir gözdağı idi. İkincisi, hem ABD hem de AB, Balkanlarda ekonomik çıkarlara sahipti. Özellikle Hazar petrollerinin Bulgaristan, Makedonya ve Arnavutluk üzerinden taşınması için boru hattının döşenmesi açısından bu bölge çok önemliydi. Bu nedenle Balkanların ABD ve AB'nin nüfuzu altına girmesi gerekiyordu. Üçüncüsü ABD/AB, 'insani' bir gerekçe yaratarak (insan haklarını ya da bir etnik grubu savunma ya da terörizme karşı önlemler olarak haklı çıkarılacak) benzer müdahelelere hazırlamak istiyordu. İnsan haklarını ihlal ettiği ya da uluslararası terörizme destek verdiği için Küba gibi 'şer' odaklarına veya (her ikisi de çok etnili, ve etnik çatışmanın örtülü operasyonlar ya da propaganda aracılığı ile kışkırtılabileceği) Rusya ve Çin'e savaş açma, Yugoslavya'nın yıkımı örneğinde sınanabilir, haklı çıkarılabilir ve akılcılaştırılabilirdi (Bkz. Carchedi, 1999).

ri gücün desteklediği biçimde özerk hareket etme kapasitesine ulaşmalıdır. Uluslararası bunalımlara yanıt vermek ve kararlılıkla kendi tutumunu ortaya koymak için bu gereklidir. (*The New York Times*, 5 Aralık 1998)"

AB için zorluk, tek bir ülkenin (Almanya'nın) ekonomik üstünlüğüne karşın, bu ülkenin askeri gücünün olmamasıdır. Askeri planda, Birlik içinde hiçbir ülkenin diğerine belirgin bir üstünlüğü olmadığı gibi her ülkenin askeri araçları kendi ülkesinin çıkarlarının emrinde olmayı sürdürüyor. AB'nin askeri alandaki güçsüzlüğü bakımından bu nokta oldukça önemli.

Bu durum, başlangıçtan, yani II. Dünya Savaşı'ndan sonra imzalanan ilk savunma antlaşmasından beri söz konusuydu. 1948'de imzalanan Brüksel Antlaşması ile Batı Avrupa Birliği (BAB) kuruldu. Birlik'in üyeleri Belçika, Fransa, Lüksemburg, Hollanda ve İngiltere idi. Amacı, ekonomik, toplumsal ve kültürel alanlarda işbirliği ve ortak savunmanın sağlanması idi. Bir üye devlete askeri bir saldırı tehdidi olduğunda, 'diğer üyeler saldırıya uğrayan bu üye ülkeye güçleri oranında askeri ve diğer yardım ile destekleri sağlayacaklar'dı (madde 5). Ayrıca "NATO'nun askeri kadrolarının yanı sıra mükerrer kadrolar oluşturmanın istenen bir durum olmadığı" bilindiği için BAB, 'askeri konularda bilgi ve tavsiyelerini almak için NATO'nun askeri yetkililerine güvenmeyi' taahhüt etti (madde 4). Böylece BAB, NATO'nun Avrupa'daki güçlü bir ayağı ve Batı emperyalizminin savunmasını üstlenen askeri bir yapı olarak ortaya çıktı.

Yine de bu, ABD'nin hegemonyasından (görece) bağımsız olmak için ortak bir Avrupa savunma projesinin geleneksel destekçisi Fransa için yeterli değildi. 1950-54 döneminde, Fransa'nın yeni bir proje, yani Avrupa Savunma Topluluğu (AST) üzerinde yoğunlaştığı görüldü. Bu proje, Jean Monnet'in yazdığı Pleven Planı tarafından da desteklenen bir tasarıydı. Bu projeyle birlikte NATO çerçevesinde bir Avrupa ordusunun kurulması öneriliyordu. Yürütülmesi Avrupa Savunma Bakanlığı'nda olacak, bir Bakanlar Kurulu ortak kumandayı, ortak bütçeyi ve ortak ordu ihalelerini yönetecekti.

Almanya dışındaki bütün üye devletler, sömürgeci ve başka amaçlar için kullanabilecekleri kendi ordularını bu yeni ordudan ayrı tutacaklardı. Aslında bu öneri, soğuk savaşın gerektirdiği bir olgu olarak Almanya'nın, yeni bir Alman ordusu kurmadan yeniden silahlanması çağrısı idi.

Bu şema, De Gaulle'ün "bütünleşmiş, fakat bir dizi ulusal komuta merkezini koruyan Avrupa ordusu" vizyonu ile karşılaştırılabilirdi (Howorth, 1997, sf.13). Aradaki farklara karşın iki planın ortak bir özelliği vardı: "Kendi ordusu olmadan bir Avrupa düşünülemez" inancıydı bu ortak özellik (Howorth, 1997, sf. 12). Sonunda 31 Ağustos 1954'te Fransa Parlamentosu'nun reddi ile AST'yi kurma girişimi başarısızlığa uğradı.* Ardından Almanya 1954'te BAB'a ve NATO'ya katıldı. De Gaulle'ün süper güç olma hayallerine gelince, bunlar diğer NATO üyesi Avrupalı devletler tarafından paylaşılmadığı için suya düştü.

AST'nun kurulmasındaki başarısızlık nedeniyle BAB, 1954'te Brüksel'de imzalanan değiştirilmiş bir antlaşma temelinde yeni bir hız kazandı. Bazı küçük değişikliklerle 1954 Antlaşması, yine kendini savunma konusunda NATO'nun enformasyon ve tavsiyelerine güvenerek (4. madde) işbirliği çağrısı yaptı (5.madde). Öncülünde olduğu gibi 1954 Antlaşması da AST'nin soluk bir kopyası olmaktan öteye geçemedi ve fiili olarak NATO'nun varlığını, dolayısıyla

* Fransız Parlamentosu'nda bu konuda çok değişik görüşler ortaya kondu. Bazıları AST'ın silahlanma yarışını başlatacağını; çünkü Sovyet Bloku'nun onu bir tehdit olarak algılayacağını savundu. Bazıları AST'ın NATO'nun dışında bir güç olarak Almanya'nın askeri tehdit olmasını kontrol edemeyeceğini öne sürdüler. Bazıları savaşta yenilen iki ülke ve üç küçük ülke ile aynı önem düzeyine konulmanın uygun olmadığını söylediler. Ancak Fransa dışında AST genel kabul gördü. AST Antlaşması Altılar'ın hükümetleri tarafından imzalandığı ve beş parlamento tarafından onaylandığı gibi, Başkan Eisenhower de projeyi destekliyordu. Bunun nedeni ABD donanmasının bir danışmanının gerici çevrelerde geniş ölçüde paylaşılan bir görüşünden anlaşılabilir. Buna göre, birinci sınıf taktiksel ve stratejik Avrupa askeri gücünün kurulmasının Avrupalılara maliyeti GSMH'larının % 7'si kadar bir yük olacaktı. Ancak bu güç SB'ne GSMH'nin % 30'u kadar bir yük bindirecekti. Buysa Sovyet ekonomisini mahvedecek, oradaki yaşam standartlarını yükseltmeyi olanaksız kılacaktı (Galtung, 1972, sf. 214). 1971'de dile getirilen bu görüş, Soğuk Savaş Dönemi'nden SSCB'nin çöküşüne kadar geçen sürede değişmedi.

da ABD hegemonyasını onaylamış oldu. BAB, 1980'li yılların başına kadar uykuya yatmış bir durumda kaldı. NATO'nun Aralık 1979'da ara nükleer güç (ANG) silahlarını Avrupa'ya yerleştirme kararı almasından sonra ortaya çıkan 'Avrupa füzeleri' krizinden sonra ise BAB yeniden gündeme geldi. Ancak 'Sovyet tehdidi' varlığını sürdürdüğü sürece, BAB'ın güçlenmesinin NATO'yu zayıflatabileceği ile ilgili kısa dönemli korku bağımsız bir Avrupa ordusunun kurulmasıyla elde edilecek uzun dönemli avantajdan ağır basıyordu. Berlin Duvarı'nın yıkılmasından sonra NATO'nun rolünün küçülmesi, buna karşılık BAB'ın rolünün artması umulabilirdi. Ancak az sonra göreceğimiz gibi hiç de böyle olmadı.

1991 Maastricht Zirvesi'nde BAB'a üye devletlerin bildirgesinde şunlar okunuyordu: "Hedef, AB'nin ortak savunma bileşeni olarak aşama aşama BAB'ın inşa edilmesidir. Bu amaçla BAB, AB'nin talebi üzerine, Birlik'in savunma konularındaki kararlarını ve eylemlerini yönetmek ve gözden geçirmek için hazırdır.' 1992'deki Petersberg bildirisi, yapılacak operasyonların kapsamını "insani yardım ve kurtarma görevleri; barışı sağlama görevleri; bunalım yönetiminde (barışı tesis etmeye yönelik olanlar dahil) muharebe görevleri" biçiminde açıkladı. Bu, BAB'ın yalnızca savunmayla yetinmeyerek oldukça geniş bir alanda faaliyet sürdüreceğini gösteriyor. Böylece ne zaman AB'nin çıkarları dünyanın herhangi bir bölgesine müdahaleyi (yani saldırıyı) gerektirirse, "insani yardım ve kurtarma görevleri; barışı sağlama görevleri; bunalım yönetiminde (barışı tesis etmeye yönelik olanlar dahil muharebe görevleri" bahane edilerek bu "müdahele" meşrulaştırılabilir. NATO'nun 1999'da Yugoslavya'ya yönelttiği 'insani' saldırı, söylenenlerin ne kadar gerçek ve gerçekleştirilebilir olduklarını kanıtladı.

Öte yandan Maastricht bildirgesinde belirtildiği gibi "Amaç, Atlantik İttifakı Avrupa ayağının güçlendirilmesinin bir aracı olarak BAB'ın geliştirilmesidir... BAB, Atlantik İttifakı'nın benimsediği konumla uyum içinde hareket edecektir." BAB, kendi eylemlerini gerçekleştirecek, ancak uygulamada bunu NATO'ya ve ABD'ye ba-

ğımlı biçimde yapacak.* Bu sınırlar içinde ABD, BAB'ın güçlendirilmesini destekliyor. Yakın bir gelecekte AB'i ikincil önemde bir emperyalist güç olarak kalmayı sürdürecektir. Ancak bunun uzun dönemde böyle kalması gerekmiyor. Güç ilişkileri AB'nin lehine gelişebilir. Dış politikada böylesi bir gelişme, dünyada yeni bir çatışmanın habercisi olabilir.

İki etmen, AB'nin süregelen bu zayıflığını açıklamaya yardımcı oluyor. Birincisi, BAB'ın kendi içindeki bölünmeler, yani üye devletler arasında BAB'ın rolü ve onun NATO ile ilişkileri konularındaki görüş ayrılıklarıdır. Bu görüş ayrılıklarının önemli bir göstergesi, İngiltere'nin özerk bir Avrupa askeri gücüyle ilgili olarak hemen hemen hiç konuşmamasıdır. İngiltere, askeri işbirliklerine her zaman açık oldu, ancak askeri bütünleşmeye hep karşı oldu.** Bu tutumun, tarihsel ve ideolojik bazı nedenleri var; İngiltere'nin ulusal egemenliğini ya da "İkinci Dünya Savaşı sonunda yaptığı gerçek bir dünya gücüne yakın olma ve onu etkileme tercihini" yitirme korkusu (Chuter, 1997, sf. 114). Ancak, bu ve benzeri faktörler bilinçli ekonomik politikalar ve çıkarlarla açıklanmalıdır. Ulusal egemenlik kavramına bağlılık ve onu yitirme kaygısı, İngiltere'in büyük bir emperyal güç olduğu tarihsel evrenin bir kalıntısı. Bu örnek, bazen ideolojilerin kendilerini belirleyen ekonomik durum ortadan kalktıktan sonra da yaşayabileceklerini ortaya koyuyor. Emperyal çağdan kalma bu ideolojinin İngiltere'de varlığını sürdürmesinin nedeni, İngiliz sermayesinin en zayıf kesimlerinin çıkarlarını savunması ve hâlâ savunmaya devam etmesidir. Bu kesimler Avrupa bütünleşmesinin daha katı biçimlerinden en fazla kayıplı çıkacak ve "ulusal egemenliği yitirme" argümanını (1973 öncesinde) AB'ye katılmaya, o tarihten sonra da AB'nin derinleşmesine karşı bir ideolojik silaha dönüştürecek olanlardır.

İngiltere'nin büyük güç konumunu sürdürme çabasını, Bölüm

---

* Bugün BAB, on Avrupalı tam üyeye, beş gözlemciye, üç ortak üyeye ve on asosye ortağa sahip.

BAB'ın güçsüzlüğünün göstergelerinden birisi, İngiltere'nin BAB'a katılmakla birlikte AST'a düşmanca tavır almasıdır.

I'de ele almış, başlangıçta İngiltere'nin önce AET'ye katılmamakta, sonra Birlik'e 1973'te katılmakta çok özel ekonomik çıkarları olduğunu belirtmiştik. Başlangıçta İngiltere bir serbest ticaret bölgesinden en fazla kazançlı çıkabileceğini düşünürken EFTA'nın oluşmasından kısa bir süre sonra hem ticaret akımlarının hem de sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesinin AB'ye katılmayı gerektirdiğini algıladı. Bununla birlikte, İngiltere, bugün de ekonomik bütünleşmenin kapsamını sınırlandırmak istiyor; çünkü tam bütünleşme, güçsüz olan İngiliz sanayi sermayesi ile mali sermayesinin çıkarlarına uygun olmayacaktır. İngiliz mali sermayesinin durumunu EPB bağlamında ele alalım. EPB içinde İngiliz poundunun yerini euro alacaktır. Euro (dolaylı bir biçimde de olsa) daha çok Alman oligopol sermayesinin çıkarlarını yansıtan ölçüler uyarınca idare edilmektedir (Bkz. Bölüm 4, Kesim 3). Dolayısıyla bu durumda Londra, hem genel olarak ekonomik bakımdan, hem de özelde mali piyasalar bakımından ikincil bir rol oynamaya başlayacaktır. Bağımsız bir askeri güç, bir tür (federalist) Avrupa devletinin doğmasını ve böylece İngiltere'nin AB ile tam ekonomik entegrasyona yönelmesini güçlendiren bir etmen olacaktır. Bu, etkin bir askeri güç olarak BAB'ın oluşturulmasına İngiltere'nin neden muhalefet ettiğini açıklıyor.* Ancak EPB'nin bütünleşme sürecine hız kazandırması, bu politikayı geçersiz kılabilecektir.

1997 Amsterdam Antlaşması öncesinde BAB sorununun ele alındığı öngörüşmelere (Hükümetlerarası Konferans) bu söylenenler ışığında bakılabilir. İngiltere, BAB'ın NATO'nun altında özerk bir yapı olarak sürdürülmesini savunuyordu. Almanya ve Fransa ise BAB'ı AB'nin ikinci ayağı, Ortak Dış Güvenlik Politikası (ODGP)'nın bir parçası yapmak istiyorlardı. Bu farklılık, İngiltere'nin Fransa ve Almanya'nın daha çok istedikleri (federalist) bir Avrupa devletine gidiş hareketine direnme arzusunu ortaya koyuyor. Ayrıca Avrupa Parlamentosu, üç temel sütunun sürdürülmesine karşıydı

---

* Kuşkusuz İngiltere'deki önemli politik oyuncular arasında farklar var. 1970'lerde ve 1980'lerde Muhafazakar Parti, Topluluk'un sınırlandırıcı para ve mali politikalarıyla uyumlu politikalar izleme eğilimindeydi ve bunu Avrupa ekonomilerinin uyarılmasının *yöntemi* olarak görüyordu. İşçi Partisi ise ithalat kontrolleri, devlet müdahaleciliği ve gerileyen sanayilere destek vermeye daha yatkındı (Newman, 1989).

ve ODGP'nin (ve ayrıca Adalet ve İçişleri'nin) AT çerçevesine getirilmesini istiyordu. Tüm bunların (eski Yugoslavya'ya müdahale etmekte yakın geçmişte yaşanan başarısızlıkta görüldüğü gibi), şu an pratikte varolmayan ortak bir dış politikanın oluşturulmasını teşvik edeceğine inanılıyordu. Bu, aynı zamanda AB dış politasının demokratik içeriğini artıracaktı. Amsterdam Antlaşması'nın sonucunda ortaya çıkan BAB, Almanya ve Fransa'nın çok istemesine karşın İngiltere'nin muhalefeti nedeniyle henüz AB ile bütünleşmedi. Ne var ki bu politikanın uzun dönemde sürdürülüp sürdürülemeyeceği oldukça kuşkulu görünüyor (bkz. aşağıda).

BAB'ın zayıflığının ikinci nedeni, ABD'nin askeri gücüdür. ABD, iradesini doğrudan doğruya empoze etmeden askeri üstünlüğünü NATO aracılığıyla sergiliyor. NATO, 1949 yılında görünüşte Sovyet yayılmacılığına karşı olarak kuruldu. Ancak esas amaç NATO'nun askeri gücü aracılığıyla SB'ni yıkmak ve ABD'nin meydan okunamayacak dünya egemenliğini tesis etmekti. 1991'de SB'nin çözülüp dağılmasından sonra NATO (ve gerisindeki ABD), askeri ağırlığını daha da artırmayı tercih etti. ABD'nin NATO aracılığıyla BAB üzerindeki üstünlüğünü ortaya koyan yakın üç örnek var.

Birincisi, eski Yugoslavya'nın dağılması ile ilgilidir. Hem ABD hem de AB (özellikle Almanya), Yugoslavya'nın dağılmasından ve böylece fiilen yeniden sömürgeleştirmesinden yararlandılarsa da, ABD tek yanlı kopmaları fazla arzulamıyordu; ancak Almanya "tüm Orta Avrupa'da ekonomik başatlık politikası izlemenin" bir yöntemi olarak bunu arzuluyordu (Chossudovsky, 1997, sf. 252). Ancak ABD, BAB karşısındaki mutlak askeri üstünlüğünü Dayton Uzlaşması aracılığıyla sürdürdü. Gerçekte BAB ülkeleri, BAB ve Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Örgütü (AGİÖ) çerçevesinde NATO altyapısını kullanarak (muhtemelen ABD'nin katılımı olmadan) Yugoslavya'ya dönük askeri operasyon kararı almışlardı.* Resmi ağızların dile getirdiği

AGİK (Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Konferansı) 1974'te Helsinki Konferansı'ya başladı ve sonradan AGİÖ'ne dönüştü. 1992'de AİGÖ'nün barışı koruma, erken uyarı ve kriz yönetimindeki rolünün geliştirilmesi kararı alındı. NATO, AİGÖ görevlerini desteklemek üzere kaynaklarını ve deneyimini sundu. AİGÖ, bütün Avrupa ülkeleriyle birlikte ABD ve Kanada'yı da içine alıyor. BAB içinde ise MDAÜ ve Baltık ülkeleri ortak üye statüsündeler.

gibi, Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Hüviyeti (AGİH)'nin geliştirilmesi için temel hazırlanmıştı.* Ancak operasyonel altyapıyı NATO sağladıkça ve gündemi kollamayı sürdürdükçe Avrupa'nın askeri bağımsızlığı düşüncesi bir hayalden öteye geçmiyor. Güç ilişkileri bakımından ABD'nin Avrupa üzerinde kontrolü ve herhangi bir AB askeri girişimi üzerindeki veto hakkı sürüyor.

ABD'nin BAB üzerinde askeri gücünü sergilediği ikinci olay, NATO ile Rusya arasında askeri ve politik alanlarda işbirliğini öngören son anlaşma sırasında görüldü. Mayıs 1997'de Rusya Federasyonu ile NATO arasında Karşılıklı İlişkiler, İşbirliği ve Güvenlik Üzerine Kurucu Antlaşma imzalandı. Bu, Rusya'nın umduğu gibi bağlayıcı bir antlaşma olmadı. Yalnızca hükümet ve devlet başkanlarınının taahhütlerini dile getiriyordu. Rusya ile NATO, sürekli bir komite oluşturacaklardı. Ancak NATO, acil durumlarda ve kriz anlarında kendi başına karar almayı sürdürecekti. Açıkça Rusya, NATO'ya bağımlı bir konuma girmeyi kabul etmişti. Bu durum, hem Rusya'nın hem de pek çok Avrupa ülkesinin artırmayı istedikleri AGİÖ'nün gücünü azalttı. Bunun nedeni belliydi: ABD, AGİÖ'dekine kıyasla NATO içinde çok daha etkili bir konumdaydı.**

Üçüncü olarak ABD'nin askeri üstünlüğü ve BAB'ın ona bağımlılığı, bir yandan NATO'nun MDAÜ'ne yönelik politikasında, öte yandan da Arap ülkelerine karşı sürdürdüğü politikada ortaya çıktı. NATO'nun Doğu'ya doğru genişlemesi, Polonya, Çekoslavakya ve Macaristan'ı NATO üyesi yaptı. Diğer MDAÜ de sıradalar. Bu politikanın özgül amacı, ABD'nin ekonomik ve askeri etkisini Doğu Avrupa'ya yaymak, böylece AB'nin (özellikle de Almanya'nın) bu ülkelerle kurduğu ekonomik bağları dengelemekti. Gerçekte NATO üyeliği, yeni üye devletlerin yeniden

---

Howorth (1999)'un işaret ettiği gibi "mükemmel belirsizliğiyle 'hüviyet' kavramı, hiçbir kurumsal (institutional) ayağa basmamak için semantik bir girişimdir" (sf. 10).

** NATO'nun büyüyen etkisi, Fransa'nın BAB'ı güçlendirmeye yönelik adımların eksikliğini algılamasıyla ve (en azından kısmi olarak) NATO'ya yeniden girmek için 5 Aralık 1995'te açıklanan kararıyla güçlendi. Fransa 1966 yılında NATO'dan ayrılmıştı. Birleşik Avrupanın arkasında böyle bir hegemonik bir projenin güçlü, bağımsız bir askeri örgüte gerek duyduğunu bilerek bunu yapmıştı.

silahlanması ve silahlarının NATO silahları ile uyumlu hale getirilmesi demekti. Örneğin yeni üye devletler Sovyet Mig savaş uçakları yerine F-16 bombardıman uçakları almaya başladılar. Üstelik, bir kez bu silahlar satın alındıktan sonra, bakım, yedek parçalar ve yenilemeler için daha da fazla harcamak gerekekecekti. Böylecedünya silah ticaretinin yarısını ellerinde tutan Amerikan askeri sanayi kompleksleri için yeni ve dev bir pazar ortaya çıkmış oldu. Söz konusu ülkeler bu kadar büyük harcamaları yapabilecek durumda olmadıkları için ABD kredilerine başvurdular. Böylece ABD'ye ekonomik bağımlılıkları giderek arttı (Dinucci, 1998b, sf.26). Aynı durum, dev gibi, 'modası geçmiş' silahlarını yenilemesi gerekecek Rusya için de geçerliydi.

Arap ülkelerine gelince, ABD politikaları Körfez'deki petrol rezervlerini elde etmeyi amaçlıyordu. ABD, Suudi Arabistan'dan sonra dünyanın ikinci büyük petrol üreticisi olsa da, elindeki kaynakların (bugünkü kullanım düzeyinde) yalnızca on yıllık ömrü olduğu biliniyor. Irak'ın rezervlerinin ömrü de on yıllıkken, Suudi Arabistan'ınkiler 80 yıllık. Öte yandan Orta Doğu petrolleri ihracatının % 57'si Asya ülkelerine (bunun % 25'i sadece Japonya'ya), % 25'i ise Batı Avrupa'ya gidiyor. Dolayısıyla bütün bu rezervler üzerinde kontrolü sağlamak ABD'nin (müttefikleri de dahil olmak üzere) tüm ülkeler üstündeki ekonomik ve askeri önderliğini sürdürebilmesi açısından büyük önem taşıyor (Dinucci, 1998, sf. 27). Bu, NATO'nun, dünya barışı ve demokrasinin yeni tehdidi olarak 'komünizm' yerine 'Arap fundamentalizmi'ni geçirmesi de dahil Orta Doğu politikalarını açıklıyor.

Bu gelişmelerin sonucu olarak NATO'nun politik söylemi değişmeye başladı. 1980'lerin sonuna kadar NATO'nun temel işlevi, Sovyet tehdidine karşı duran bir 'savunma' örgütü olarak algılanırken NATO, SB'nin çöküşünden sonra yeni bir çehreyle ortaya çıktı. Örgüt, şimdi 'Arap fundamentalizmi'ne karşı korunma' da dahil olmak üzere dünya ölçeğinde 'güvenlik' sağlamayı kendisine iş edindi. Bu iş, devletler arasında savaşları önlemeyi, devrilen demokratik hükümetlerin yeniden tesisini ve demokratik olmayan

hükümetlerin yıkılmasını kolaylaştırmayı da kapsıyor. Kuşkusuz hangi savaşların önleneceğini, hangi hükümetlerin demokratik olduğunu, (gerekirse uluslararası hukuku gözardı ederek) kimlere savaş açılacağını NATO'nun kendisi belirleyecek. Artık NATO, dünyanın kollektif bilincinde dünyada demokrasinin, barışın, düzenin ve insan haklarının garantörü olarak sunuluyor. Dolayısıyla NATO, 1990'lı yıllardan bu yana çok daha güçlü bir biçimde ortaya çıktı. BAB'ın kendi içindeki zayıflığına ek olarak bunlar, ABD tarafından sürdürülen egemenliğe karşı alternatif bir askeri güç oluşturmayı hedefleyen BAB ve AGİÖ gibi projelerin önünü kesen öğelerdir.

AB'nin askeri zayıflığı, onun (askeri kudreti ekonomik gücü ile uyumlu ve onu artıracak) gerçek bir süper güç olmasını frenleyen bir etmen. Ne var ki bu zayıflığın önemli bir nedeni, yani İngiltere'nin daha ileri bir politik ve askeri entegrasyon konusundaki isteksizliği, ekonomik güçler tarafından aşındırılıyor ve beklenenden önce sona erebilecek. Örneğin (Londra dahil) hiçbir Avrupa borsasının diğer ve daha büyük borsalarla rekabet edemeyeceği ile ilgili farkındalık giderek büyüyor. Aşağıdaki ifadeler bu konuya bir açıklık getiriyor:

> "11 euro ülkesi ile İngiltere'nin borsasının toplam değeri, 1997 yılı için 5.5 trilyon dolar olarak tahmin ediliyor. Bu rakam, ABD borsasının yaklaşık yarısı ve Japonya'nın iki katı kadar... Ancak büyüme potansiyeli çok büyük. Avrupa ekonomisi Amerika'dan az da olsa daha büyük. Ayrıca AB hükümetleri, önümüzdeki yıllarda yaklaşık 300 milyar dolar değerinde binlerce şirketi özelleştirecekler." (Buerkle, 1998)

Dolayısıyla birleşme zorunlu oluyor. Bu koşullarda Londra'nın (Alman sermayesinin merkezi ve Avrupa Merkez Bankası'nın yerleştiği) Frankfurt'la birlik araması tesadüf değil. Bu, Avrupa şirketlerinin en büyüklerinden 300'ünün yer aldığı tek bir borsanın oluşturulması yönünde bir ilk adım sayılabilir. Sonuçta diğer Avrupa borsaları da buna katılacak ve böylece tek bir Avrupa menkul değerler ticaret sistemi ortaya çıkacak. Bunun avantajları,

daha fazla likidite, olasılıkla daha düşük faiz oranları, daha düşük işlem maliyeti ve yatırımcılar için döviz kuru risklerinin ortadan kalkması olacak. Bütünleşmenin ödülü komisyonlar ve benzer hizmet gelirleri olacak. Euronun başlatılmasıyla birlikte, yatırımlar kolaylaşacak, fon yöneticileri farklı ülkelerdeki şirketlerin kazanç beyannamelerini tek bir para cinsinden kıyaslayabilecekler. Londra Borsası başkanı'nın "eğer üyelerinin çoğunluğu böyle bir değişikliği desteklerse, borsa işlemlerinde euroya geçebileceğini" (Buerkle, 1998) açıklaması bu bakımdan oldukça önemli. Bu, İngiltere'de euronun kullanılmaya başlanmasını teşvik edecek önemli bir adım olacaktır. Tüm bu nedenlerle İngiltere, er ya da geç EPB'ne katılacaktır. Bu noktada İngiltere'nin ortak bir askeri güçle ilgili tavrı da değişecektir. Buna bağlı olarak bütünleşmiş ve görece bağımsız bir askeri güç ortaya çıktığı ölçüde AB daha güçlü bir "uluslararası aktör" olacaktır.

BAB'ı güçlendiren bir başka önemli faktör, paradoksal bir biçimde NATO'nun ve ABD'nin gücüdür. AB'nin sınırlı askeri kapasitesi, 1999'da Yugoslavya'ya yapılan 'insani' müdahele sırasında apaçık ortaya çıktı. NATO'nun kendisi 'krizin yönetimi' konusunda Avrupa'nın daha fazla rol oynamasını istedi. Tüm şartlar altında BAB, NATO'ya bağlı kalacaktı ve BAB'ın genişletilmiş rolü, bazı askeri operasyonların yükünü, ABD'nin (ve NATO'nun) üzerinden AB (BAB)'a aktaracaktı. Bu, Haziran 1999'daki Köln Zirvesi'nde ifade edilen BAB'ı AB'ye entegre etme arzusunu açıklıyor (*Europa van Morgen*, 1999; Avrupa Konseyi, Köln, 3-4 Haziran 1999, Başkanlık Kararları, Ek III, 5. madde). Bu olay söz konusu entegrasyonun sağlanamadığı Amsterdam Antlaşması'ndan çok kısa bir süre sonraydı.

BAB'ın güçlenmesi tam da bunun saçma sonuçları giderek daha açık bir biçimde ortaya çıktığında gerçekleşiyor. Bir örnekle bunu görelim. 1994'te İtalya'nın askeri harcamaları GSMH'nın % 2'siydi. Bu, 20 milyar dolardan daha fazla bir miktar. Bu, görece düşük bir rakam gibi görünüyor. Ancak bu miktarın alternatif amaçlarla kullanılması durumunda mucizeler sağlanabilir. Örneğin, Bölüm 8'de değinilecek ilköğretimin küresel düzeyde sağlanmasının ma-

liyeti 7 ile 8 milyar dolar arasındadır. Bu para, yalnızca İtalya'nın silahlara harcadığı paranın üçte birinden bile azdır. İkincisi İtalya'da askeri harcamalar GSMH'nın % 2'si, fakat merkezi hükümetin harcamaları % 4'tür. Eğer İtalyan Hükümeti yıllık merkezi hükümet harcamalarının yüzde 4'ünü tüketim araçlarına veya eğitim ve sağlık hizmetlerine, ya da yoksullara dağıtılacak konutlara tahsis etse, (kullanım değeri cinsinden) reel ücretlerde bir sıçrama olurdu.

Üçüncüsü, silah satışları, satın alan ülkelerdeki kaynakların önemli bir bölümünü yiyip tüketmektedir. 1989 sonrası dönemde ABD, AB ve Rusya'da askeri harcamalar düşerken, bağımlı (azgelişmiş) ülkelerde son yıllarda askeri harcamalar her yıl yaklaşık % 15-20 oranında artıyor. Silah satışları bu ülkelerin gelişmesi için ölü harcamadır. Bu silahları bu ülkelerin kendilerinin istedikleri söylenebilir. Öyledir, ancak bir kere bu silahları isteyenler bu ülkelerdeki çürümüş yönetimler. Çoğunlukla da bu silahlarla ülke içindeki muhaliflerini ezmeye çalışıyorlar. İkincisi, bu ölüm araçlarını satarak emperyalist ülkeler bu çürümüş yönetimlerin işledikleri suçlara ortak olmaktalar. Ayrıca söz konusu çatışmaların çoğunun nedeni eski sömürgeci geçmişten doğrudan ya da dolaylı olarak miras kalan sorunlardır.* Sonuç olarak diğer birçok mal insanların refahı ve yaşamını kolaylaştırmak için kullanılırken silahların kullanılması tam tersi sonuçlara yol açıyor. Bir makineli tüfeğin maliyeti oldukça düşüktür, ama maliyetinin çok üstünde ekonomik tahribata ve parayla ölçülemeyecek insan ıstıraplarına yol açabilir.**

---

* Kuşkusuz şunlar tesadüf değil: "BM Güvenlik Konseyi'nin daimi beş üyesi, yani ABD, İngiltere, Rusya, Fransa ve Çin, dünyanın en büyük silah tedarikçileridir. Bunların ilk üçü dünya pazarlarının egemeni durumundalar. Soğuk Savaş'ın ardından sanayileşmiş ülkelerde silah taleplerinin düşmesi üzerine bunlar azgelişmiş ülkelere ve gelişmekte olan ülkelerde yeni pazarlar açmaya yöneldiler." (Kempster, 1998, sf. 2).

** BM, son on yılda yaklaşık iki milyon çocuğun (çoğunlukla azgelişmiş ülkelerdeki) silahlı çatışmalarda öldüğünü tahmin ediyor. Bunun yaklaşık üç katı sayıda çocuk ağır biçimde yaralanmış ve sakat kalmış durumda. Milyonlarcasının ise yaşam düzenleri bozulmuş: Açlık, hastalık, evsizlik, cinsel şiddete maruz kalma ve, bazı-

Bir ülke için söylenenler AB ve dünya düzeyinde katlanıyor (Tablo 6.10'a bakınız).

Tablo 6.10 AH (Askeri Harcama), AH/GSMH ve AH/ MHH (Merkezi hükümet harcamaları), 1995

	AH (milyar ABD dolar)ı	AH/GSMH	AH/MHH
Dünya	864	2.8	9.9
Batı Avrupa	300	2.9	7.3

Kaynak: ABD Silahları Kontrol ve Silahsızlanma Ajansı, 1996, Tablo 1.

AB'nin ikiyüzlülüğü "Geçen yıl, yani 1997'de Avrupa Parlamentosu, savunma için GSMH'nın % 1'inden daha fazlasını ayıran AKP ülkelerine yapılan gelişme yardımının durdurulmasını önerdiğinde" (Broek, 1998, sf. 3) ortaya çıkmıştı: oysa AB ülkeleri savunma için GSMH'nın % 2.9'unu ayırıyorlar (!)

Yalnızca silahlanma için ayrılan paraların farklı amaçlarla kullanılması yoluyla değil, silahların kullanılmasıyla verilen onca zararın önlenmesiyle de emekçiler ve tüm dünya için insani açıdan birçok mucizelere imza atılabilir. Ne var ki yalnızca ham hayal sahipleri kapitalizm koşullarında savunma sanayiinde böylesi bir dönüşümün olabileceğini düşleyebilir. Kapitalizm, çelişkileri ve savaşları yaratır. Kapitalizmin askeri sanayiye ve militarizme her zaman ihtiyacı vardır.* Kapitalizm koşullarında dönüşüm kabul edilebilir, ancak tek bir koşulla: bu dönüşüm kârları artıracaksa! Burada insani koşulların hiçbir önemi yoktur. Eski Sovyetler Birliği deneyimi

---

ları için, savaşa zorlanmanın travması." (Kempster, 1998, sf.1).

Aynı yazar, bir yandan askeri harcamalar ve diğer yandan toplumsal yatırım eksikliği, dış borç yükü (gelişmekte olan ülkelerin borçlarının yaklaşık yüzde 20'sinin silahlanma alımlarına tahsis edildiği tahmin ediliyor) ve çevrenin bozulması arasındaki ters ilişkiyi de vurguluyor.

Ordu, gerçekten diktatoryal bir örgütlenmedir. Bu özellik, askeri eğitimde açıkça ortaya çıkar. Bu eğitimde amaç, (askerlerin) bireyselliklerini ortadan kaldırmak ve bireyi düşünmeksizin kendisine söyleneni yapmaya, yani öldürmeye alıştırmaktır (Dumas, 1998, sf. 6). Savunma sanayilerinde dönüşüm, aynı zamanda askeri aklın da yeniden eğitilmesini ima eder.

bu açıdan çarpıcı bir örnektir. SB'nin askeri sanayisi, ülkenin derin ekonomik bunalımları dolayısiyle dönüştürülemedi; bunalımların kökeninde silahlar yerine üretilebilecek, sivil halkın kullanacağı mallarla ilgili piyasaların yokluğu yatıyordu (Menshikov, 1998).

Ne yazık ki hem ABD hem de AB emperyalizminin genişlemeci dürtülerinin güçlenmesi, 1970'lerdeki kitlesel toplumsal hareketlerin yenilmesiyle başlayan bir dizi bozgunun ardından bir türlü toparlanamayan Avrupa işçi sınıfının güçsüzlüğüne denk düşüyor. Avrupa sosyal demokratlarının 1999'daki Yugoslavya'ya karşı savaşı coşkuyla desteklemeleri, bu berbat resme vurulan son fırça darbesi oldu. Tüm bunlar yeni binyılın başındaki emperyalistlerarası Atlantik-ötesi ilişkilere bakarak yeni bir kapitalist gelişme aşamasına girmekte olduğumuzu söylememizi olanaklı kılıyor. Bu yeni aşama, kaygı verici tehlikelerle yüklü ve yeni bir küresel çatışmanın habercisi olabilir.

BÖLÜM 7

ORTAK TARIM POLİTİKASI*

7.1 Dönüm Noktaları: Yeşil Kurlar ve Değere El Koyma

Bugünlerde AB'deki gelir yaratıcı çalışmalar içinde tarım görece küçük bir rol oynuyor. Tarım AB'nin GSYİH'sının % 3'ünden daha azını ve çalışan nüfusun % 6'sını (toplamda 8 milyon kişi) oluşturuyor. Bu ortalama rakamlar, uluslar ve bölgeler arasındaki büyük farklılıkları gizliyor. Tarımın istihdamdaki payı Yunanistan'da % 22, Portekiz'de % 18 iken Belçika, Almanya, Lüksemburg ve İngiltere'de % 3'ten daha az (Avrupa Komisyonu, 1994a, sf.17). Buna karşın tarım AB ekonomisi içinde önemli bir sektör olarak kalmayı sürdürüyor. Bunun iki nedeni var. Birincisi, tarım kırsal alanlarda nüfusun oldukça önemli bir kesiminin uğraş alanı. İkincisi, tarımın AB ihracatına katkısı az olsa da AB, dünyada ABD'den sonra en büyük tarımsal ürün ihracatçısı konumundu.

Kuruluşundan kısa bir süre sonra Ortak Pazar bir Ortak Tarım Politikası (OTP) oluşturdu. OTP kapsamındaki tarımsal harcama büyük çoğunlukla AB bütçesinden karşılanıyor, OTP'nin tarım kaynaklı gelirleri tarımsal ithalat üzerine konan vergiler ile üreticilerden alınan vergilerden geliyor. Bu biçimde elde edilen gelirler 1970'lerde yıllık 1 milyar ECU iken 1991 ve 1992'de yıllık 4 milyar ECU'den fazla idi. Ancak 1992'den sonra yapılan OTP reformundan sonra 1.5 milyara düştü. OTP harcamaları her zaman sözü geçen kaynaklardan elde edilen gelirden fazla olduğu için AB bütçesinden sürekli olarak tarıma ek kaynak ayrılıyor. Birleştirilen kaynaklar,

* Bu bölüm Amsterdam Üniversitesi'nden Prof. Gerrit Meester ile yapılan birçok tartışmadan yararlanılarak yazıldı. Ancak elbette sorumluluk yalnız bana ait.

Avrupa Tarımsal Rehberlik ve Garanti Fonu (ATRGF)'nda toplanıyor. Rehberlik bölümü yapısal reformları desteklerken Garanti bölümü fiyat desteği sunuyor. Bu durum Tablo 7.1'de görülebilir.

Tablo 7.1 ATRGF (milyar ECU)

	1973	1980	1985	1986	1992	1996
	(AB9)	(AB9)	(AB10)	(AB12)	(AB12)	(AB15)
Garanti	3.6	11.3	19.7	22.1	31.2	40.8
Rehberlik	0.01	0.3	0.7	0.8	2.8	3.7
Toplam AB bütçesi	4.7	16.5	28.8	35.8	60.3	85.1
AB bütçesinin % olarak garanti	77	68	68	62	52	48

Kaynak: Tracy, 1996, sf.13, Tablo 1.3.

Tablo 7.1'den iki sonuç çıkıyor. Birincisi, gelir transferleri esasta fiyat desteklemelerine giderken yapısal reformlar için ayrılan pay çok küçük. Yıllar içinde Garanti bölümü mutlak değerce artarken, toplam Topluluk bütçesi içindeki göreli payı azalıyor. 1973'te % 77'den 1996'da % 48'e geriliyor.

Bu sayıları anlamak için 1958 yılına kadar geri gitmemiz ve tarımın AET'nin ortak politikasına dahil edilme nedenlerine bakmamızda yarar var. Genellikle 1958 Roma Antlaşması'nın birbiriyle çatışan ulusların çıkarları arasında hassas bir denge kurduğu söylenir. Şu noktalar özellikle vurgulanır. Birincisi, Almanya, sanayideki yüksek etkinliliği nedeniyle sanayi mallarının serbest ticaretinden büyük kazançlar elde ederken, Fransa tarım sektöründeki verimliliği nedeniyle bu sektördeki serbest ticaretten büyük kazanç sağlıyordu. Bu iki ülkenin rekabetçi konumlarını dengeleyebilmek için her iki sektörde de malların serbest ticaretinin sağlanması gerekiyordu. İkincisi, 1958'de tarımda verimlilik oldukça düşüktü. Çalışan nüfusun % 20'si bu alandaydı. Hükümetler üretimi ve verimlilik artışını uyarırken belirli ve istikrarlı fiyatları amaçlamak zorundaydılar. Son olarak, II. Dünya Savaşı yıllarında yaşanan korkunç açlığın

anıları Avrupa'nın yiyecek üretiminde kendi kendine yetebilmesinin gerekli olduğu algısını yaratmakta çok etkiliydi.

Sınıfsal çözümlemeye dayalı farklı bir okuma yaparak bu projenin yapısını açığa çıkartabiliriz. Birincisi, tarımın ortak bir ekonomi politikasına dahil edilmesinin eşitlikle ilgisi yok. Bu, esasta ekonomik entegrasyon açısından gerekli bir adımdı.* İkincisi, Avrupalı çiftçilere az da olsa bir gelir desteği yapılmasının nedeni, kesinlikle toplumsal adaletin sağlanması değildi. Tersine, çiftçi topluluğu, Avrupa'daki yönetimdeki partiler, özellikle Hristiyan Demokratlar ve sağcı partiler üzerinde etkin bir lobi faaliyeti ile büyük bir baskı kurmuşlardı. Çiftçiler için (fiyat desteği biçiminde) belli ölçüde garanti edilmiş gelir sağlanması, Soğuk Savaş'ın egemenliği altındaki politik ve ideolojik iklimde çok duyarlı ve önemli siyasal bir konuydu. Tarımsal fiyatların düşmeden istikrarlı kalması, tarımda çalışan emeğin düzenli biçimde serbest kalmasına yardım edecekti. Son olarak tarımsal üretimde kendi kendine yetme temel amacı (savaş gibi olağanüstü koşullarda geçerli bir amaç olan) açlığın önlenmesi için benimsenmemişti. Tersine, yeterli bir besin ürünleri arzı, emperyalizme içkin bir özellik olmasa da, emperyalist politikanın mutlak bir önkoşulu durumuna geldi.

AT Antlaşması'nın 39. maddesinde ortaya çıkan OTP amaçlarını biçimlendiren işte bu çıkarlardı. Bu amaçlar şunlardı: (a) tarımsal verimliliğin artması; (b) çiftçiler için adaletli bir yaşam düzeyinin sağlanması; (c) piyasalarda istikrar sağlanması; (d) arzda belli bir kesinliğin sağlanması; (e) tüketicilere tarımsal ürünlerin uygun bir fiyattan sunulması. Ancak Roma Antlaşması, bu amaçlara nasıl ulaşılacağını ortaya koymamıştı. Tahıllar için pazar örgütlenmesinin başlatıldığı 1962'de OTP başlatıldı. OTP ile ilgili birkaç dönemden söz edilebilir.

---

* Ayrıca tarım yeşil kurlarının aşağıdaki çözümlemesi, bu sistemin Fransa'dan çok Almanya'nın işine yaradığını ortaya koyacaktır.

7.1.1 Orijinal Sistem: 1962-68

Kurucu ilk altı devletin kendi ulusal paraları ve döviz kurlarının varlığı önünde, AET içinde yeknesak fiyatların oluşması, iki koşulun varlığına bağlıydı. Birincisi, fiyatlar ortak bir payda ile ifade edilmeliydi. Bu, 1962'de başlatılan *Tarımsal Hesap Birimi (*THB*)* idi. (AT Resmi Gazetesi, 1962).* THB, bir ulusal para değil, yalnızca bir hesap aracıydı. Altın üzerinden tanımlanıyordu ve değeri (ABD dolarının da değeri olan) 0.88867088 gram saf altındı. Doların altına dönüştürülebilir olduğu hatırlanırsa, bunun anlamı THB değerinin 1 ABD doları olarak saptanmasıydı (*Bu nedenle THB'ye genel kullanımda daha çok AT doları denmekte; -çev.).*

THB üzerinden tarımsal fiyatlar, ulusal paralar cinsinden fiyatlara dönüştürülmek zorundaydı. İkinci koşul, bu dönüştürmede kullanılan döviz kurlarının istikrarlı olması gereği idi; aksi taktirde kur dalgalanmaları rekabetçi avantajlara ya da dezavantajlara yol açabilirdi. Bu döviz kurlarına yeşil döviz kurları ya da kısaca *yeşil kurlar* adı verilmişti.** Döviz kurlarının dolara bağlı biçimde sabitlenmesiyle birlikte, piyasa kurları aracılığıyla THB üzerinden hesaplanan tarımsal fiyatların ulusal paralara dönüştürülmesinin uygun olacağına karar verildi. Daha doğrusu, piyasa kurlarının ve yeşil kurların birbirinden ayrılması olası olmakla birlikte, bu fark çok düşük olacaktı. "IMF'nin o dönemde geçerli olan kuralları altında ülkeler, kendi ulusal paraları ile 1 ABD doları arasındaki kendi paritelerini % + ya da – 1 dalgalanma sınırları içinde tutmak zorundaydılar... Döviz kurları böylece tüm amaç ve işlemler için sabitlenmişti ve merkez bankalarının müdahaleleriyle bu dalgalanma sınırları içinde tutulmaktaydı (Irving ve Fearn, 1975, sf. 3)."Kitabımızın amaçları bakımından, Tablo 7.2'de görüldüğü gibi piyasa kurları

* Hesap birimi, bir dizi nedene bağlı olarak seçildi. Böylece: payda olarak bir ulusal paraya ihtiyaç duyulmayacaktır; fiyatlar ya da söz konusu miktar tüm Topluluk'ta aynı olacaktır ve son olarak da bu sistem, piyasaların bütünlüğünü korumak için, parasal gelişmeler doğrultusunda uyumun gerekli olduğunu ima eder" (Avrupa Parlamentosu, 1992, sf. 10).

** Yeşil kurların eş anlamlısı sözcükler, yeşil para, tarım parası, tarımsal amaçlarla resmi dönüştürme oranı ve temsili kurlar.

ve yeşil kurların birbirine denk düştüğünü varsayacağız. Örneğin, eğer bir ton buğdayın THB üzerinden fiyatı 100 THB ise, bunun Alman markı ve Fransız frankı olarak karşılıkları 493.707 Frank ve 400 Mark olacaktı.

Yeşil kurların uygulandığı THB fiyatları Topluluk tarafından hedef fiyatları, eşik fiyatları ve destek fiyatları olarak saptanmaktaydı. Bu durumu, tahıl, arpa ve mısırın desteklenmesiyle ilgili fiyatları ele alarak (diğer ürünlerde de benzer sistemler uygulanmaktaydı) örneklemeye çalışalım. Durum, Şekil 7.1'de örneklenmiştir.*

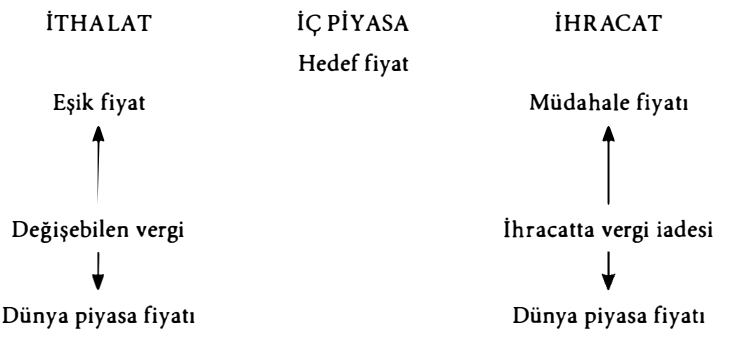
İlk olarak, Topluluk (işin aslında Bakanlar Konseyi), herbir mal kategorisi için (durum buğdayı, arpa, mısır, vb.) *bir hedef fiyat* belirliyor. Bu, çiftçilerin Almanya'nın Duisburg kentinde almaları gereken piyasa fiyatıydı. Duisburg, Topluluk'un başlıca tarımsal açık bölgesinin merkezi olduğu için, yani piyasa fiyatlarının burada daha yüksek olması beklendiği için hedef fiyat, dalgalanan pazar fiyatlarının içinde bulunduğu fiyat bandının en üst ucunu oluşturuyordu.

Tablo 7.2 Yeşil kurlar ve piyasa kurları: başlangıç durumu, 1962

	Fransa	Almanya
Piyasa kuru	1 THB = 4.93707 Fran. frangı	1THB = 4 Alm. markı
Yeşil kur	1 THB = 4.93707 Fran. frangı	1THB = 4 Alm. markı

Bkz. de Bont, 1994; Harris vd., 1983; Irving ve Fearn, 1975; Silvis ve Mookhoek, 1994.

Şekil 7.1 Buğday, arpa ve mısır için orijinal fiyat destekleme sistemi



Fiyat bandının düşük ucunda *müdahale fiyatı*, yani en büyük tarımsal fazlanın elde edildiği bölgenin pazar fiyatı, Fransa'nın Ormes kasabasında oluşuyordu. Müdahale fiyatı, hedef fiyattan Duisburg ile Ormes arasında nakliye maliyeti artı pazarlama marjı kadar düşüktür. Eğer çiftçiler ürünlerini (veya bir kısmını) müdahale fiyatından daha yüksek bir fiyata satamazlarsa, müdahale depoları bu fiyattan fazla ürünü satın alacaklardı. Eğer talep yüksek olursa çiftçiler ürünlerini müdahale depolarına getirmek yerine pazarda daha yüksek fiyattan satabilirlerdi.

AT'deki tarımsal fazlalar dolayısiyle genellikle pazar fiyatları müdahale fiyatlarına yaklaşma eğilimindeydi. Ancak bazı ürünlerin (mısır ve sert buğday) pazar fiyatları, eğer Topluluk bu üründe kendi kendine yeterli değilse, hedef fiyatlara doğru seyredebiliyordu. Eğer çiftçiler ürünlerini müdahale biriminin ödemeleri geciktireceğini düşünürek ya da yeterli kalitenin sağlanmadığı gerekçesiyle müdahale birimi ürünlerini kabul etmeyeceği için ürünlerinin ellerinde kalacağından korkarak pazar fiyatlarına satmayı kabul ederlerse, pazar fiyatları müdahale fiyatlarından daha düşük olabilirdi. Müdahale ofislerinde toplanan ürünler, dünya pazarlarına dünya pazar fiyatlarıyla satılabilirdi. Bu fiyatlar genellikle iç pazar fiyatlarından daha düşük olduğundan tüccarlar iç ve dış pazarlar arasındaki farka denk bir ihracat sübvansiyonu alıyorlardı. Dünya pazar

fiyatı, iç pazar fiyatından daha yüksek de olabilirdi. Bu durumda, ihracat için değişen oranlı vergiler, ithalat için de sübvansiyonlar uygulanıyordu.

Genellikle dünya pazar fiyatları hedef fiyatlardan daha düşük olduğundan değişen oranlı bir ithalat vergisi, dünya fiyatına eklenmekteydi. Böylece ürün Topluluk'a hedef fiyat düzeyinde girmiş oluyordu. Bu, *eşik fiyat idi.* Bu, Rotterdam'dan (AT'nun ana tahıl ithalat limanı) Duisburg'a olan taşıma maliyeti göz önünde tutularak hedef fiyattan hesaplanıyordu. Eğer eşik fiyatı iç pazardaki fiyattan daha yüksek olursa ithalat duruyordu (bu Şekil 7.1'de betimlenen durumdur). Karşıt durumdaysa ithalat gerçekleşiyordu. Avrupa Komisyonu'nun (1994a) işaret ettiği gibi:

> "Destekleyici müdahalelerin diğer biçimleri de mevcuttu (örneğin İngiltere'nin zararların ödenmesi sistemi gibi); ancak bunlar, Topluluk'un küçük bütçesinden büyük ödemeler yapılmasını gerektiriyordu... oysa pazar desteği OTP harcamalarını karşılamak, belki de tümüyle dengelemek üzere ithalat vergileri hasılatının kullanılmasını öngörüyordu (sf. 63)."

Görüldüğü gibi bu sistem çok korumacı bir sistemdi. ABD, baştan beri bu sisteme karşıydı; çünkü ABD tarımı daha etkindi ve dış piyasalara yönelmişti. Ancak başka (ve çoğunlukla ekonomik olmayan) nedenlerle Avrupa entegrasyonunu destekleyen ABD, AET'nin tarım pazarlarını kendisine kapatmasını sineye çekmek zorunda kaldı" (Rieger, 1996, sf. 106).

7.1.2 Tarımparası Sistemi, 1969-71

Orijinal OTP sistemi, döviz kurlarının (göreli) istikrar hali için uygundu. Ancak 1960'ların sonuna doğru para piyasalarında çalkantılar ve döviz kurlarında oynaklık ortaya çıkmaya başladı. Bu, tarımsal fiyatlar üzerindeki önemli bir yansımanın ve Fransız frangı devalüe ve Alman markı revalüe edildikten sonra 1969'da başlatılan

tarımparası sisteminin kaynağı oldu.* İlk olarak frankın 1 ABD $= 4.93707 FF'den 1 ABD $=5.55419 FF'a devalüasyonunu ele alalım. Bir ton buğdayın THB maliyeti 100=100 ABD $ olduğunu varsayalım. Eğer yeşil kur piyasa kurunu izlerse Fransız çiftçileri, 493.707 FF yerine 100 THB= 100 ABD $=555.419 FF alacaklardı. Bu, tarımsal fiyatlarda ve gelirlerde bir yükselişe ve olasılıkla bir enflasyonist harekete yol açacaktı. Bundan sakınmak için Fransa'nın müdahale fiyatlarıyla ilgili kendi eski yeşil kurunu, yani 1 ABD $=4.93707 FF oranını korumasına müsaade edildi (bkz. Tablo 7.3).

Ancak şimdi Fransız tüccarlar, Almanya'ya nakletmek ve orada Alman müdahale ajansına 400 marktan satmak için bir ton buğdayı Fransız çiftçilerinden 493.707 FF'a alabileceklerdi (piyasa fiyatı ile müdahale fiyatının denk olduğunu varsayıyoruz). Bunlar 400 DM'yi piyasa kurundan 555.419 FF ile değiştirebilecekler, yani 555.419-493.707= 61.712 FF'a eşit bir kâr elde edeceklerdi (bu işi Alman tüccarlar yapsa 45 DM kazanacaklardı). Fransa'dan Almanya'ya buğday ihracatı, yalnızca bu döviz kuru dalgalanması nedeniyle arttı. Bu rekabetten kaynaklanan dezavantajı düzeltmek için, Almanya'ya yapılan Fransız tarımsal ihracatı üzerine bir ihracat vergisi kondu. Bir ton buğday satmak isteyen bir Fransız tüccar, Fransa'da 493.707 FF ve Almanya'da 400 mark= 555.419 FF alacaktı. Ancak bu olumlu fark, tüccarın Almanya'ya ihracat yapmak için ödemek zorunda olduğu eşit miktarda bir vergi tarafından ortadan kaldırılıyordu.** Benzer biçimde Fransız tüccarlar, bir ton buğdayı ya Fransa'da 493.707 FF'tan ya da Almanya'da 400 marktan satın alabileceklerdi. 400 markı satın almak için döviz piyasasında 555.419 FF'na ihtiyaçları vardı. İthalat bundan zarar görüyordu. Buna karşı tedbir ola-

---

* Daha 1968'de, 653 sayılı Konsey Düzenlemesi 'Bütün Üye Devletlerin döviz paritelerinin aynı anda ve aynı yönde hareket etmesi' ve 'gerekirse, Konsey kararıyla, Üye Devletler'in paraları arasındaki parite ilişkisinde bir değişme olursa' THB'nin değerinin otomatik olarak' değişmesine izin vermişti (*Avrupa Topluluğu Resmi Gazetesi*, 1968a). 1134 sayılı Düzenleme (*Avrupa Topluluğu Resmi Gazetesi*, 1968b), 653 sayılı Düzenleme'nin uygulanma kurallarını belirtiyor.

** Bir ton buğdayın vergisi, (493.707=100/555.419)-100= % 11.11 idi. Yani, bir ton buğdayda vergi yükü 555.419 FF X %11.11= 61.70705 olacaktı. O zaman da 555.419 - 61.70705= 493.71 oluyordu.

rak Almanya'dan ithalat yapan Fransızlara bir ithalat sübvansiyonu sağlandı.

Tablo 7.3 Yeşil kurlar ve piyasa kurları: frank'ın devalüasyonu

	Fransa	Almanya
Piyasa kuru	1 THB = 5.55419 Fran. frangı	1THB = 4 Alm. markı
Yeşil kur	1 THB = 4.93707 Fran. frangı	1THB = 4 Alın. markı

Bunun tersi, Alman markının 1$=4 marktan 1$=3.66 marka revalüe olmasında görüldü. Yeşil kurun 100$=366 marka değişmesi, Alman tarım fiyatlarında ve böylece de tarımsal gelirlerde bir düşüşe yol açacaktı. Bu, politik nedenlere Almanya'nın sakınmak istediği bir durumdu. Almanya'ya kendi eski yeşil kurunu, yani 1$=4mark'ı korumasına izin verildi (bkz. Tablo 7.4).

Tablo 7.4 Yeşil kurlar ve piyasa kurları: mark'ın revalüasyonu

	Fransa	Almanya
Piyasa kuru	1 THB = 5.55419 Fran. frangı	1THB = 3.66 Alm. markı
Yeşil kur	1 THB = 4.93707 Fran. frangı	1THB = 4 Alm. markı

Ancak şimdi Alman tüccarları bir ton buğdayı Fransız çiftçilerinden döviz piyasasındaki 355 mark üzerinden onlara mal olan 493.707 FF'dan satın alabileceklerdi. Almanya'ya getirilen bu buğday, Alman müdahale ofisine 400 marka satıldığında Alman tüccarlar 400mark-355mark=45 marklık bir kâr elde edebileceklerdi (taşıma ve diğer masrafları bir yana bırakıyoruz). Bu durum ithalatı kayırdığından, Fransa'dan Almanya'ya buğday ithal edenler üzerine bir ithalat vergisi kondu. Benzer biçimde Alman tüccarlar bir ton buğdayı ya Alman müdahale ofisine 400 marktan ya da Fransa'da 493.707 FF'tan satabiliyordu. Piyasa kurlarında 493.707 FF, 355 DM ile değiştirilebiliyordu. Dolayısıyla Alman ihracatçısı, dezavantajlıydı. Böylece Fransa'ya buğday ihraç eden Almanlara bir sübvansiyon sağlandı.

Devalüasyon ve revalüasyonların bir sonucu olarak konan vergiler ve sübvansiyonlara, *parasal tazmin miktarları* (PTM) denildi. Böylece, devalüasyon durumunda (Fransa)'da ithalat için sağlanan tazmin miktarları ve ihracata yüklenen tazmin miktarları biçiminde negatif PTM'ler uygulandı. Revalüasyon durumunda (Almanya) ise ithalata yüklenen tazmin miktarları ve ihracat için sağlanan pozitif PTM'ler uygulandı. Pozitif olarak adlandırılan PTM'ler, piyasa kurlarından daha yüksek duruma gelen yeşil kurları tazmin ediyorlardı. Negatif olanlar ise piyasa kurlarından daha düşük yeşil kurları tazmin ediyorlardı.

Ayrıca tazmin etme olmadığında, üye olmayan ülkelerin ayarlanan döviz kurlarını izlemelerinin sonucu olarak iç ticarette çarpıklıklar ortaya çıkıyordu. Böylece revalüasyon yapan bir ülkeye, ithalat üzerine PTM yükleniyor ve ihracat üzerine de bir PTM sağlanmış oluyordu (*Resmi Gazete*, 1971). Devalüasyonla karşılaşan ülkeler için de bunun tersi oluyordu.

Ek olarak, PTM'lerin olmaması, ihracata uygulanan vergi iadesi ve ithalat vergilerinden kaynaklanan ticaret çarpıklıklarına da neden olacaktı (bkz. Avrupa Parlamentosu, 1992, sf. 11-12). Alman markının, yeşil kur 1$=4 mark'ta değişmeden kalmak üzere 1 $=4 mark'tan 1$=3.66 mark'a revalüe olduğunu varsayalım (bkz. Tablo 7.5). Eğer tüccarlar Fransa'dan ihracat yaparlarsa ihracat geri ödemesi 493.707 FF (Fransız müdahale fiyatı) eksi dünya piyasa fiyatı idi. Bunlar 493.707 FF'ını, döviz piyasasında 366 markla değiştireceklerdi. Eğer tüccarlar Almanya'dan ihracat yaptılarsa 400 mark (Alman müdahale fiyatı) eksi dünya piyasa fiyatına denk olan ihracat geri ödemesi alırdı. Bu çok büyük ihracat geri ödemesi, topluluğun Almanya'dan yapılan ihracatını besledi. PTM'ler uygulandı.

Tablo 7.5 Değişmeyen yeşil kurlarla markın revalüasyonu

	Fransa	Almanya
Piyasa kuru	1 THB = 493.707 Fran. frangı	1THB = 3.66 Alm. markı
Yeşil kur	1 THB = 493.707 Fran. frangı	1THB = 4 Alm. markı

Şimdi Fransa'nın yeşil kuru değişmeden kalırken 1$=493.707 FF'dan 1$=555.419 FF'na devalüasyon yaptığını varsayalım. Eşik fiyat ile müdahale fiyatının birbirine denk olduğunu kabul ediyoruz. Bu, Tablo 7.6'da gösteriliyor. Şimdi tüccarlar Fransa'ya ithalat yapabilirdi, böylece 493.707 FF eksi dünya piyasa fiyatına denk bir vergi ödeyebilirdi ya da Almanya'ya ithalat yapıp böylece 400 mark eksi dünya piyasa fiyatı ödeyebilirdi. Ancak bu 400 mark için tüccarlar, 555.419 FF ödemek zorundalardı. Bu, Topluluk'un Fransa'ya ithalatını besliyordu. Bu durumda da PTM'ler uygulandı. Bu bölümde tartışılan PTM'lerin sabit olduklarına dikkat etmek önemlidir.

Konsey'in kabul ettiği gibi (Resmi Gazete, 1973) 1973'te bu sistem, 'son derece karmaşık' bir hale gelmişti. Ayrıca PTM'ler, ortak bir iç pazara aykırı idiler ve özel olarak AT Antlaşması'nın 9. maddesiyle yasaklanmışlardı. Buna göre Topluluk'un "ithalat ve ihracat üzerindeki gümrük vergilerinin ve aynı sonucu yaratacak bütün yükümlülüklerin Üye Devletler arasında yasaklanması... gerekecektir." Ne var ki PTM'ler, uygulanmaya sokuldu, yani çiftçi fiyatları, eşitlendi;* çünkü bu, 'Almanya sorununa' (Weinstock, 1975, sf.120-21), yani Alman çiftçilerinin gelirlerindeki kesin bir düşüşü önleme ihtiyacına bir yanıttı. Öte yandan negatif PTM'ler, daha zayıf parası olan ülkeler için çok daha önemsizdi; çünkü bunların yokluğu, çiftçilerin gelirindeki kesin bir yükselme anlamına gelecekti (politik olarak itiraz edilemeyecek bir sonuç); ayrıca bunu zorunlu

* Örneğin, yukarıdaki tablo 7.3 bakımından, bir Fransız çiftçisi, Fransa'da 493.707 FF ya da bir ihracat vergisi konduktan sonra Almanya'da aynı fiyatı alacaktı.

olarak enflasyonun izlemesi de gerekmiyordu.* AET ilkelerinin açık bir ihlali konumundaki tarımparası sistemi, başlangıçtan itibaren Almanya'nın, yani Alman muhafazakâr yönetici sınıflarının çıkarlarını hem yansıttı hem de besledi.

Tablo 7.6 Değişmeyen yeşil kurlarla frankın devalüasyonu

	Fransa	Almanya
Piyasa kuru	100 THB = 555.419 Fran. frangı	100THB = 400 Alm. markı
Yeşil kur	100 THB = 493.707 Fran. frangı	100THB = 400 Alm. markı

7.1.3 Tarımparası Sistemi, 1971-79

1960'ların sonlarına doğru Batı dünyasındaki uzun süreli ekonomik büyümenin sonuna geliniyordu. Giderek daha fazla sermaye reel alanda yeterince kârlı pazarlar bulamayarak yüksek kâr oranlarının elde edilebileceği mali piyasalara akıyordu. Mali sermayedeki bu kitlesel spekülatif değişiklik, Merkez Bankaları'nın müdahaleler yoluyla kendi merkezi kurlarını sürdürme yeteneklerinin altını oymaya başladı (Bkz. Carchedi 1991, Bölüm 5). Mayıs 1971'de Batı Almanya, IMF kuralları tarafından tavsiye edilen dalgalanma marjlarını göz önünde tutmayı bırakmaya zorlandı ve mark dalgalanmaya bırakıldı. Aynı yılın ağustosunda doların altına konvertibilitesi askıya alındı ve Benelüks ülkeleri ile İtalya, paralarını dalgalanmaya bıraktılar. Bu, ülkeler için eski dalgalanmaöncesi düzeylerinde sabit olarak kalan piyasa kurları ile yeşil kurlar arasında bir farklılık gereği yarattı. Bu farklılıkların etkilerini karşılamak için (bkz. yukarıya) PTM'ler başlatıldı; yalnızca şimdi bunlar, piyasa kurlarının değişebilirliği koşullarında değişebilen

---

Devalüasyon ve enflasyon arasında zorunlu bir ilişki yoktur. İthalat fiyatları yükseldiği ve daha fazla satın alma gücü ithalat için harcandığı sürece, dahilde üretilip fiyatları düşen ürünler için daha az satın alma gücü harcanır. Bu ikinci tür mallar için kullanılabilecek para miktarı artarsa bunu enflasyon izler. Yalnızca bir örnek vermek üzere İtalya'nın 1992-93'te oldukça büyük bir devalüasyona başvurduğu, ancak enflasyonun mutedil ölçülerde kaldığı söylenebilir.

bir yapıdaydılar. Böylece PTM'lerin ABD doları referansıyla hesaplanmasına devam edildi.

Uluslararası döviz sisteminin istikrarsızlığı, 1972'ye kadar sürdü. Sonuç olarak aynı yıl altının fiyatı ons başına 35 $'dan 38 $'a yükseltilerek ABD doları devalüe edildi. Ayrıca yeni bir sistem başlatıldı. Bir yandan dolar çevresindeki dalgalanma bantları, % +/- 1'den % +/-2.25'e yükseltildi. Çevresinde dalgalanmaların gerçekleştiği bu kurlar, *ABD dolarına göre merkez kurlar* olarak adlandırıldı. Öte yandan AET Maliye Bakanları Konseyi, üye devletlerin paraları arasındaki merkezi kurlar etrafında dalgalanma marjlarını +/- 1.125 ile sınırlandırmaya karar verdi. Bu düzenlemeye, "tüneldeki yılan" dendi. Yılan, AET ülkeleri arasındaki daha dar dalgalanma bantlarını ve tünel de ABD dolarına göre AET ülkelerindeki daha geniş dalgalanma bantlarını ima ediyordu.

1973'te dolar, bir kez daha devalüe edildi ve Belçika, Danimarka, Fransa, Almanya, Lüksemburg ve Hollanda, paralarını dolara göre % +/-2.25 bandında tutmama kararı aldılar. Bunun yerine, dünya paralarından oluşan bir 'sepet', Özel Çekme Hakları (ÖÇH) ile tanımlanan kendi merkezi kurları çevresindeki % +/-2.25 bant sürdürülecekti. Bu, '*ortak dalgalanma*' olarak tanındı. Bu teknik değişikler, ABD'nin zayıflayan egemenliğinin ve böylelikle (doların devalüasyonlarının açığa vurduğu gibi) doların çökmesinin bir ifadesiydi. Bir yandan merkezi kurlar ABD dolarından ÖÇH'na dönüştürülerek tanımlandı, öte yandan bazı Avrupa ülkelerinin merkez kurları ABD doları yerine birbirlerine göre dalgalanmaya bırakıldı.

OTP'na gelince bu, PTM'lerde daha sık değişiklik anlamına geliyordu. Sistem, aşırı derecede kullanışsız olmuştu. Böylece en azından ortak dalgalanmaya katılan üye devletler (Batı Almanya, Hollanda, Belçika, Lüksemburg ve Danimarka) için sabit PTM'lerin başlatılmasına karar verildi. Sabit PTM'ler, piyasa kurları ve (değişmeden kalan) yeşil kurlar arasında sabit bir ilişki gerektiriyordu. Birinciler dalganırken, ikinciler de dalgalanmak zorundaydı. Bu, ÖÇH'na göre üye ülkelerin merkez kurlarının bir ortalaması olarak THB'nin tanımlanmasıyla sağlandı. Daha sonra, eğer ortak dal-

galanma içindeki bir ülke merkez kurunu değiştirdiğinde, bu ülke sabit PTM'lerin korunması için yeşil kuru da değiştirmek zorundaydı (1973 Eylül'ünde Hollanda örneği). Yeşil kur aynı kaldığında sabit PTM'ler de değişiyordu (1973 Haziranı'nda Almanya örneği). Serbest dalgalanmalara gelince, İngiltere, İrlanda ve İtalya kendi PTM'lerini değiştirmediler.

Bu sistemin temel kusuru, iki yanlıydı. Son derece karmaşıktı ve Avrupa ve ABD arasında değişen ekonomik ilişkileri yansıtmıyordu. Avrupa merkez kurları, ÖÇH yoluyla olsa da hâlâ dolara bağlıydı. Ancak iki blok arasındaki değişen ilişkilerin yanı sıra Avrupa içindeki entegrasyonun artması, ulusal paraların bağlanabilecekleri, böylece revalüasyonlar ve devalüasyonların azaltılabileceği bir Avrupa parasının oluşturulmasını gerektiriyordu.

7.1.4 APS, ECU ve PTM'ler, 1979-84

Bu para, Avrupa Para Sistemi (APS)'nin bütünsel bir parçası olarak 1979'da başlatıldı* ve buna ECU dendi. Bu, 4. bölümde ele alınmıştı. OTP'nın amaçları bakımından ECU'nun başlatılmasının birkaç avantaj sağlayacağı varsayılıyordu. Birincisi, ECU, döviz kurları dalgalanması için istikrarlı bir referans sağlayacaktı. Ulusal paralar ECU'ya bağlanarak istikrar sağlanacak, böylece hem devalüasyonlar hem de revalüasyonlar önlenecekti. İkincisi, diğer paralar için bir çapa olarak ulusal paraların birisini seçmeyle ilgili politik bakımdan zorlu sorundan kurtulmayı sağlayacaktı. Üçüncüsü, bu amaçla ABD dolarının kullanılma olasılığını devre dışı bırakacaktı (ayrıca politik bakımdan önemli bir husus). Sonuncu, ama aynı derecede önemli olan, ECU, döviz kuru dalgalanmaları ve bunla-

*"THB ile ifade edilen fiyatlardan ECU ile belirlenen fiyatlara geçiş, THB'deki bütün sabit miktarların – ve bütün yeşil kurların- 1.208953'lik bir katsayı ile çoğaltılmasıyla yapıldı; çünkü ECU'nun değeri, başlangıçtaki THB'nin değerinden daha düşüktü" (Avrupa Parlamentosu, 1992, sf. 13). 1975'te AET'nin AGF (Avrupa Gelişme Fonu) ve AYB (Avrupa Yatırım Bankası) idaresi amacıyla bir hesap birimi başlattığına dikkat edilsin. Bu, AET paralarından ECU'ya çok benzeyen bir 'sepet' idi (Bkz. Irving ve Fearn, 1975, sf.54-56).

rın ima ettiği bütün olumsuz sonuçlarla ilgili tek kesin çözüm, tek bir Avrupa parasının öncüsü olarak görüldü. 1979'dan başlayarak PTM'ler, ECU'ye göre merkez kurlar ile yeşil kurlar arasındaki farklara kıyasla hesaplanmışlardı. Başlangıçta bütün sistem, döviz kurları üzerinde istikrarlandırıcı bir etkiye sahipti; çünkü bütün üye ülkeler, kendi merkez kurlarını değiştirmemeye çalışmış, ancak gerçekte, Bölüm 4'te görüldüğü gibi, döviz kurlarında istikrarın bir hayal olduğu kanıtlanmıştı.

7.1.5 Mekanizmanın değiştirilmesi, 1984-92

1984'te Konsey, pozitif PTM'lerin aşamalı olarak kaldırılmasına veyeni pozitif PTM'lerden kaçınılmasına karar verdi. Eski PTM'lerin aşamalı olarak kaldılmasını ilgilendirdiği kadarıyla çiftçiler, yeşil kurların revalüasyonunun ardından güçlü ülkelerdeki (özellikle Almanya) tarımsal fiyatların düşmesi halinde desteklenceklerdi. Yeni pozitif PTM'lere gelince, mekanizma değişimi başlatılacaktı. Temel olarak, ne zaman güçlü bir ülkenin parası (Almanya) merkez kurunu revalüe ederse, yeni pozitif PTM'lerin konması yerine, zayıf paralı ülkelerde varolan negatif PTM'ler artırıldı. Teknik olarak bu, *yeşil merkezi kurlar* başlatılarak başarıldı. Bunlar, 'değiştirme faktörü' ile çoğaltılan merkez kurlarına eşitti. Bunun nedeni, o sırada 'ECU cinsinden fiyatlardaki artışların ciddi biçimde sınırlanmış olmasıydı' (Avrupa Parlamentosu, 1992, sf. 42). Bu yöntem tarımsal ürünler için merkez kurlarda bir artışa tercih edildi.

Tarımsal fiyatlar ECU ile ifade edildiğinden ve yeşil merkezi kurlar, merkez kurlardan yüksek olduğundan yeşil kurların yeşil merkez kurlara uyarlanması, Almanya dışındaki bütün üye devletlerin ulusal paralarıyla tarımsal yüksek fiyatların ortaya çıkmasıyla sonuçlandı (Almanya'nın revalüasyon nedeniyle düşük kalan tarımsal fiyatları, yüksek yeşil merkez kurları ve böylece yüksek mark fiyatları ile tazmin edilmişti). Varsayımsal olarak, Alman parasının 1ECU=4 mark'tan 1 ECU= 3.5 mark'a revalüe olduğunu kabul edelim. Bu durumda, bir ton buğday= 100 ECU, bir Alman çiftçiye,

400 mark yerine 350 mark kazandıracaktır (politik bakımdan istenmeyen bir sonuç). Bu durumda değiştirme faktörü, yeşil merkez kuruna şöyle uygulanacaktır: 1 ton buğday=400 mark. Yeşil kur, 1 ECU=3.5 mark'a düşmedi, ancak 1 ECU=4 mark'ta kaldı. Alman çiftçilerin gelirleri, düşmedi. Ancak o zaman diğer üye ülkelerdeki yeşil kurlar, ayni yüzdeyle artırılmak zorundaydı. Bu ülkelerdeki ulusal paralar cinsinden fiyatlar yükseldi. Aynı zamanda diğer üye devletlerdeki merkez kurlar ile yeni (yüksek) yeşil kurlar arasındaki fark, arttı. Bu, ticaret çarpıklıklarının etkilerini karşılamak için bu ülkelerde varolan negatif PTM'lerde bir artışı gerektirdi.

Böylece bu sistem, tarımsal fiyatlarda gizli bir artış sağladı.

> On üyeli Topluluk'u ilgilendirdiği kadarıyla ECU ile belirlenen ortak fiyatlar, 1983/4'den bu yana bir düşüş kaydetti ise de, yeşil kurların ayarlanmasının sonucu olarak bu fiyatlar ulusal paralar cinsinden önemli bir yıllık artış sergilemişlerdi... Fransa, İrlanda ve İtalya, söz konusu dönemde, kendi paraları cinsinden yıllık yüzde 4'ü aşan oranlarda nominal artışlar elde ettiler (Avrupa Parlamentosu, 1992, sf. 43).

Resmi açıklamalara göre mekanizma değiştirmenin başlatılmasının nedeni şuydu: Negatif PTM'leri tasfiye etmek (böyle bir uygulama tarımsal fiyatları artıracağı için politik olarak kabul edilebilecek bir sonuçtu), pozitif PTM'leri tasfiye etmekten daha kolaydı (karşıt nedenle). Sonuç olarak, ilk önce, hiçbir yeni pozitif PTM, empoze edilmedi (Avrupa Parlamentosu, 1992, sf.15). Bu, zayıf ülkelerdeki negatif PTM'lerin artırılmasını gerektiriyordu. Resmi gerekçelere karşıt olarak asıl konu, bu sistemin benimsenmesinin en güçlü ülkenin, Almanya'nın ekonomik çıkarlarını beslediğiydi. Markın revalüasyonunun politik olarak arzulanmayan etkisi (Almanya'da düşük tarımsal fiyatlar), diğer ulusların fiyat düzeyleri, yani bu ülkelerde enflasyonist hareketlere neden olma pahasına elde edildi. 1984-88 döneminde Alman revalüasyonları, ortak tarım fiyatlarında yüzde 13.7'lik bir yükselişe neden oldu (Avurpa Parlamentosu, 1992, sf.42). Bir başka deyişle diğer üye devletlerin tarımsal mallarında fiyat artışlarına Almanya'nın sanayi gücü ve bunun kendi

tarımsal fiyatlarının istikrarını sürdürmede Almanya'nın çıkarını yansıtması neden oldu.

7.1.6 1992 (MacSharry) Reformu

1970 ve 1980'ler boyunca bu sistemi finanse etmek giderek daha zorlaştı. Üretim ve verimlilik artarken Topluluk, birçok tarımsal malda net ihracatçı durumuna geldi. 1990-91'de AB, sıvı ve katı yağ ile taze meyve dışında temel yiyecek metalarının hepsinde kendi kendine yeter duruma gelmişti. Böylelikle, bir yandan, hem müdahale maliyetlerinin, hem de ihracat sübvansiyonlarının yükü giderek arttı. Öte yandan da, başlangıçta OTP harcamalarının üçte birine denk olan ithalat vergisi, giderek önemini yitirdi.* Bu, üç temel dayanak üzerinde yükselen 1992 reformunun başlatılmasına yol açtı. Birincisi, müdahale fiyatlarında tahıllar için yaklaşık yüzde 33'lük ve sığır eti için yüzde 15'lik bir indirim yapıldı. İkincisi, düşük fiyatlar, doğrudan gelir ödemeleriyle tazmin edilecekti. Fiyat desteğinden doğrudan gelir desteğine dönüşün ticarette çarpıklıklara yol açmayacağı düşünüldü. Ve üçüncüsü, tahıllar için tazminat, çiftçilerin, ekilebilir toprağın % 15'ini ekimden düşürmeyi (üretimden çekme sistemi) kabul etmeleri şartına bağlıydı. Bu şart, yalnızca büyük ölçekli üreticilere, yani üretim düzeyleri 92 ton tahıla denk olan miktarı aşanlara uygulanıyordu. Bu, çiftçileri fazla üretimi kısmaya teşvik etmeyi amaçlıyordu. Reform teklifleri, hayvan ürünleri

Tarımsal fazlaların maliyetlerinin azaltılması girişimleri, Mansholt planıyla birlikte 1968'e kadar geriye gidiyor. Bu plan, vurgunun pazar ve fiyat desteklemesinden yapısal iyileştirmelere kaydırılmasını amaçlıyordu. Daha büyük çiftliklerin yaratılmasına (ayrıca küçük toprakların birleştirilmesine) ihtiyaç vardı ve makinalaşma, verimliliği yükseltecekti.

"Mansholt planı, büyük bir şok olarak karşılandı. Çiftçiler, kendilerinden pek çoğunun gereksiz hale geleceği haberleriyle yüzyüze geldiklerinde OTP henüz yeni başlamış sayılabilirdi. Dr. Mansholt'a 'köylü katili' ünvanının verilmesi hiç de şaşırtıcı değildi! Açıkçası plan, politik bir bombaydı – o kadar ki Bakanlar Konseyi, plana karşı çok soğuk davrandı (Swann, 1995, sf. 257).

1968'de Topluluk'un yiyecek üretimi bakımından henüz kendi kendine yeterli olmadığı bir gerçekti. Oysa 1990'ların başlarında bu sağlanmıştı. Bu noktada, çiftçi lobileri, güçlerini kısmen yitirmeye başladı.

için çok daha az zorlayıcıydı. Bunlar, hâlâ varolan ve aşağıda tartışılacak sistemin öğeleridir.

Brouwer ve van Berkum (1996, sf. 28), tahıllar açısından 1992 reformlarının ilk iki yılını değerlendirdiler. 1994-95'te üretim, yaklaşık 160 milyon ton, yani reformdan önceki üç yılın ortalamasına göre yüzde 6 ile 7 arasında azaldı. Aynı zamanda verimlilik, verimli topraklar üretimden daha az çekildiği için yüzde 5 ile yüzde 7 arttı. Üretim, aynı zamanda, buğdayın yüksek verimliliği nedeniyle arpadan buğdaya doğru değişti. Bu üretim artışı, müdahale fiyatlarında bir düşmeyle birlikte (bkz. yukarıda) tahılların insan tüketiminden hayvan yemi olmasına doğru bir değişmeyle sonuçlanabilecektir. Bu, Kesim 7.2'de tartışılacak olan, yiyeceklerin bozulmasıdır.

7.1.7 Tek Pazar ve Yeni Parasal Çalkantılar, 1992-93

1992'de tamamlanan tek pazar, üye devletler arasındaki ticarette bütün vergiler ve sübvansiyonları ortadan kaldırmayı amaçlıyordu. PTM'ler ulusal sınırlarda konulan vergiler olduğundan, bunlar da kaldırılmak zorundaydı. PTM'lerin mevcut olmadığı yeni sistem, Konsey tarafından uluslararası para piyasalarında görece sakin bir dönem boyunca tasarlanmıştı. Oynaklığın olmaması nedeniyle AT paralarının pratik olarak sabit döviz kurlarıyla birbirlerine bağlanacağı düşünülüyordu. Dolayısıyla bir kez daha yeşil kurların piyasa döviz kurlarına bağlanmasının olanaklı olacağı düşünülüyordu. Zayıf paralı ülkelerde bu iki kur arasında farkın çok büyük olması durumunda, yeşil kurlar otomatik olarak, Konsey'in müdahalesi olmaksızın piyasa döviz kurlarına göre ayarlanacaktı. Bu ayarlama, üç gün sonra, çok hızlı olarak yapılabilecekti. Paraları güçlü olan ülkeler için (bunlar, döviz kuru mekanizmasında %+/-2.25 bantı olan ülkelerdi) yeşil kurlardaki değişiklikler, yalnızca merkez paritelerin yeniden düzenlenmesi durumunda olanaklı olacaktı.

1992 sonbaharındaki parasal çalkantılar, senaryoyu bütünüyle değiştirdi. Pratikte bütün ülkelerin döviz kurlarında önemli dalgalanmalar olurken Konsey, Komisyon'un önerisini önemli ölçüde

revize etti. Kısacası, ana hatları çizilen bu sisteme ek olarak, mekanizma değiştirme, varlığını korudu. Bunun anlamı, merkez kurların, Alman markının (APS içindeki en güçlü paranın) revalüasyonu yüzünden her ayarlanışında değiştirme faktörü, (yeşil merkez kurlarını yükseltmek için) yükselmek zorundaydı. Bu, AB'ne artan bir bütçe yükü getiriyordu. Daha yüksek yeşil merkez kurları, daha büyük miktarda ECU'nün müdahale için kullanılması anlamına geliyordu. Bu sistem, 1995'te sona erdi.

7.1.8 Bugünkü Sistem

Bugünkü pazar fiyatını destekleme sistemi, orijinal sistemin bazı öğelerini sürdürüyor. Ancak bazı önemli farklar da var. Bunların başlıca nedeni ECU'nun yerine euronun geçmesidir.

Yabancı üreticilerin mallarını AB içindeki eşik fiyatlar üzerinde satmalarını sağlayan değişken ithalat vergileri, bazan günlük olarak dünya pazar fiyatlarının seviyesine göre belirleniyor. Dünya pazar fiyatları, Rotterdam'daki fiyatlardır. Uruguay Dönemi'nden sonra (Bkz. Bölüm 6), vergiler yerini tarifelere bırakacaktır.

İhracat geri ödemeleri de dünya pazar koşullarına göre değişiyor. AB, (genellikle eşik fiyatların altında olan) AB içindeki fiyatlarla daha düşük dünya fiyatları arasındaki farkı ihracatçılara ödüyor. Bu, tüm AB ülkelerinde aynı biçimde uygulanıyor. 1 Ocak 1999'dan önce hem ihracat geri ödemeleri hem de ithalat vergileri, ortak ECU fiyatları ve ECU'ya çevrilmiş dünya fiyatları temelinde hesaplanıyordu. 1 Ocak 1999'dan sonra ihracat geri ödemelerinin hesaplanmasında euro, ECU'nun yerini aldı. İthalat vergileri ve dünya fiyatları artık euroya çevriliyor *(Resmi Gazete,* 1998, madde 2, paragraf 1 ve 2).

Euronun yürürlüğe girmesinden önce müdahale fiyatları (arz fazlası piyasa fiyatlarını müdahale düzeyinin altına düşürdüğünde AB'nin alım yaptığı fiyatlar), ECU ile tespit ediliyordu. Sonra yeşil kurlar aracılığıyla bu miktar ulusal paralara dönüştürülüyordu. Euronun başlatılmasından sonra müdahale fiyatları da euro ile hesaplanıyor *(Resmi Gazete,* 1998b, madde 2, paragraf 1 ve 2), ardından ulusal paralar ile euro arasındaki geriye dönüşsüz olarak saptanmış bulunan

sabit kurlara göre EPB'ne üye ülkelerin ulusal paralarına çevriliyor *(Resmi Gazete,* 1998b, madde 10, paragraf 3).
EPB'ne üye olmayan Topluluk devletleri çiftçilerine eğer ciddi bir değerlenme varsa tazmin edici bir yardım yapılabilirler *(Resmi Gazete,* 1998b, madde 4, paragraf 1*)*. Parasal tazminatın yarısı Topluluk tarafından ödeniyor, diğer yarısı ise ulusal hükümet tarafından ödeniyor (ancak ulusal hükümet bunu mutlaka yapmak zorunda değil) *(Resmi Gazete,* 1998b, madde 6)*
Müdahale fiyatlarındaki azalmalar, çiftçilerin ürün ektikleri topraklarının belli bir yüzdesini üretimden çekmeleri koşuluyla kendilerine ödenen tazminatlar tarafından telafi edilmektedir. Bu koşul, ürün almak için tohum ektikleri bütün alanlar üzerinden tazminat ödemesi alan, 92 tona kadar tahıl üreten çiftçiler olarak tanımlanan küçük üreticilere uygulanmaz. Bu rezerv alanlar, insan ya da hayvan yiyeceği üretmek için kullanılamazlar. Ancak başka amaçla kullanıma izin verilmiştir.

Bugünkü biçimiyle OTP'nın bir değerlendirmesi, gelecek kesimde yapılacak. Burada bu politikanın savunucularının söyledikleri bazı sakıncalar üzerine birkaç söz söylemek yeterli olacaktır. Birincisi, orijinal fiyat destekleme politikasında gündeme gelen birçok deneysel ve özel değişiklik nedeniyle OTP'nın yönetimi giderek karmaşık bir biçim aldı ve işin içine birçok hile-dolap girmeye başladı. İkincisi, harcanan onca çabaya karşın AB içindeki tarım gelirleri arasındaki farklılıklar varlığını sürdürüyor. Üçüncüsü, OTP'nın finansmanı giderek masraflı olmaya başladı. Gelecekteki katılımlarla bu maliyetin daha da artacağı kesin. Ayrıca Topluluk kendi kendine yeterli duruma geldiğinde, ulusal düzeyde ve genelde Topluluk içindeki tarım lobileri güçlerini yitirmeye başlıyor. Böylece korumacı politikaları savunmak giderek zorlaşıyor; tarım reformlarının içeri-

Katılımcı olmayan üye devletler, çiftçilerine ödemelerini euro ile yapmayı tercih edebilirler. "Bu seçeneği tercih eden bir üye devlet, o zaman, [bir revalüasyon ya da devalüasyon] durumunda, başka durumda ulusal parayla yaptığı ödemeden daha yüksek bir miktar almamasını sağlamak için gerekli adımları atmak zorunda." Bu hüküm, zorunlu olarak "böylesi harcamaların kontrolü ve yönlendirilmesinde daha büyük karmaşıklık ihtiyacı anlamına gelmez" (*Avrupa Topluluğu Resmi Gazetesi*, 1998a).

ği de bunu gösteriyor. Yine de bu lobilerin politikacılar üzerinde büyük bir etkilerinin olduğu açık. Politikacılar onları görmezden gelemiyorlar. Bu durum, hem Kennedy hem de Tokyo Dönemleri'nde neden tarımın müzakere dışı bırakıldığını açıklıyor; ama bu durum, Uruguay Dönemi'nde devam edemedi. Bu iç etmenler, dış etmenlerle de birleşiyor. Özellikle Topluluk'un ABD'de ilişkileri bu bakımdan önemli. Tarım, ABD'nin GATT görüşmelerine dahil etmekte her zaman duyarlılık gösterdiği sektörlerden birisiydi.

Uruguay Dönemi'nin sonucunda OTP ile ilgili olarak şu kararlar alındı. Buna göre altı yıl içinde şunlar yapılacaktı: (a) gümrük vergileri dışındaki sınır koruma önlemleri (esas itibariyle değişken ithalat vergileri) tarifelere çevrilecek, hem gümrük vergileri hem de tarifeler % 36 oranında azaltılacak; (b) diğer ülkelere, AB'nin kendi tüketiminin başlangıçta % 3, daha sonra % 5 oranında AB'ne ihracat yapma izni verilecek; (c) doğrudan ihracat sübvansiyonu harcamaları % 36 ve desteklenen ihracat hacmi % 20 düşürülecek; (d) iç pazar destekleri % 20 düşürülecek (ancak pek çok istisna üzerinde mutabık kalındı).

Ayrıca daha ileri müzakerelerin 1999 yılında başlatılmasına da karar verildi. Bu müzakereler, yeni bir ticaret müzakeresi olmayacak; Uruguay Dönemi'nin bir gözden geçirilmesi olacak. Hazırlıklar 1999 yılında DTÖ tarafından başlatıldı. En az gelişmiş ülkelerin DTÖ'de hiçbir delegeleri olmadığı için, tarım konusunda ve diğer alanlarda bunların çıkarlarının yeterince temsil edilememesi kaçınılmaz.

7.2 Tarımsal Fiyatlar, Korumacılık ve Dünyada Açlık

Önceki kesimde OTP'nın temel özelliklerini inceledik. Şimdi de kısaca bu politikayla ilgili olarak resmi ağızlar tarafından dile getirilen başarı iddialarını ele alalım.

7.2.1 Uluslararası Fiyatlar ve Gıda Edinimi

İlk iddia, OTP'nın tarımsal fiyatlarda düşme yönünde bir basınç sağladığı, böylece gıda üretim ve tüketimini canlandırdığı yönünde. Son yirmi yılda hane halklarının gıda maddesi harcamalarının toplam içindeki payının yüzde 28'den yüzde 20'ye düştüğü belirtiliyor (Avrupa Komisyonu, 1996b, sf.7).* Genellikle iki sakınca kabul ediliyor. Birincisi, sistemin karmaşıklığı, ikincisi üretim fazlası. Ancak 1992 reformlarından sonra fiyat destekleme sürecinin basitleştiği ve üretim fazlasının önemli ölçüde azaldığı da belirtiliyor. 1995'te tarımsal stoklar 28.000 ton, yani bir haftalık üretimden daha azdı. Buğday stoğu 1990'da 25 milyon tondan 5 milyon tona ve sığır eti stoğu da üretimin % 5'ine kadar düştü (Avrupa Komisyonu, 1996b, sf.10).

Bu alt kesimde ilk olarak şu iki konu üzerinde yoğunlaşacağız. Birincisi, uluslararası tarım fiyatlarının oluşması, emperyalist merkez (dolayısıyla AB) tarafından bağımlı ülkelerin ürettikleri değere el konulmasını gözlerden saklıyor. Bu olgu, gıda fiyatlarının alçalıp yükselmesinden bağımsız olarak ortaya çıkan dünyadaki açlıkla kendisini açığa vuruyor. İkincisi, tarımsal fiyatların düşmesi, yoksul ülkelerin gelirleri üzerinde olumsuz sonuçlar doğuruyor. Bu dünyadaki açlığı daha da artırıyor.

İlk noktayı kanıtlamak için Bölüm 4'te ulaşılan sonuçlara dayanacağız. Sermayenin farklı organik bileşimleri (sabit ve değişen sermaye arasındaki ilişki), hem sektörler arasında hem de sektörler içinde söz konusudur. Dolayısıyla hem sektörlerin kendi içinde hem de farklı sektörler arasında uygulanmaya başlanan yeni ve farklı teknikler, yatırılan birim sermaye başına yaratılan değer ve dolayısiyle artı değer miktarını değiştirir. Bu alt kesimde emperyalist merkez ile bağımlı ülke arasındaki ilişkiler üzerinde odaklanacağız. Şu varsayımı yapıyoruz: Merkezdeki ülkeler hem üretim araçları hem de tüketim araçları (burada gıda sektöründen söz ediyoruz) üretirken bağımlı ülkeler yalnızca gıda ürünleri üre-

Tracy, 1989 için yüzde 16.5 oranından söz ediyor (Tracy, 1993, sf.82)..

tiyor. O zaman sorun şudur: bu üretim araçlarında ve üretilen yiyecek maddelerinde bulunan değerin yeniden dağıtımının nesnel hareket yasaları nasıl işliyor? Bunun yiyecek edinme ile, yani açlık sorunuyla ilgisi nedir? İlk olarak hangi hareket yasalarına atıfta bulunduğumuzu belirleyelim.

(Artı) değerin yeniden dağıtımının ilk nedeni, farklı sektörlerde üretilen metaların, yani farklı kullanım değerlerinin değişimidir. Önceki bölümlerde gördüğümüz gibi sermayenin farklı organik birleşimlerinde (SOB), düşük SOB olan sektörler değer yitirirken SOB yüksek olanlar kazanırlar. El konulan/kaybedilen miktarı öğrenmek için farklı sektörlerde bulunan sermayelerin *aynı kâr oranlarını* gerçekleştirdiği kabul edilir. Bu, sermayenin gerçek hareketinde gözlemlenen, yani sermayenin düşük kâr oranı bulunan sektörlerden yüksek kâr oranı bulunan sektörlere geçmesinde de doğrulanan bir gerçektir. Farklı kâr oranları, (artı) değerin yeniden dağıtılmasıyla ilgili eğilimlerin değişmesine neden olur. Bu, eşitsiz bir değişimdir; çünkü farklı sektörlerdeki ürünler birbirleriyle değiştirildiğinde (eğilim olarak ya da fiilen) değere el konulması olgusu ortaya çıkar. Bir sektördeki bütün metalardan yitirilen (ya da kazanılan) değerin, bir başka sektördeki metalardan yitirilen (ya da kazanılan) değere eşit olduğu kabul edilir. Ne var ki bu, sektörler içinde teknolojik farklılıkların olmadığı örtük olarak varsayılırsa geçerlidir. Şimdi bu varsayımı terk edelim.

(Artı) değerin yeniden dağıtımının ikinci nedeni, farklı tekniklerle (SOB) üretilen aynı tip metaların başka metalarla değiştirilmesidir. El konulan/kaybedilen miktarı öğrenmek için farklı verimlilik düzeylerinde üretilen metaların *aynı fiyatlarla* satıldıkları kabul edilir. Yine bu süreç de, gerçek hareketin gözlemlenmesiyle, yani aynı sektörde fiyat rekabetinin üretilen bütün metaları (aynı kullanım değerlerini) aynı fiyata satılmaya zorlamasıyla doğrulanır. Kuşkusuz bunlar eğilimsel durumlardır. Aynı metalar için farklı fiyatların varolması, yalnızca bu eğilimsel fiyat düzeyinden sapmaları gösterir. Bu metalar birbirlerinin değerine el koymazlar (aynı sektördeki ürünlerin birbirleriyle değiştirilmediğini kabul ediyoruz).

Tersine, onlar satıldıkları zaman, yani başka sektörlerin metalarıyla değiştirildiklerinde bu sektörlerin değerine (farklı niceliklerde olmak üzere) farklı teknolojik düzeyleri nedeniyle el koyarlar.

Böylece değerin yeniden dağıtımını sorgulamamıza izin veren hareket yasaları, farklı sektörler arasındaki kâr oranlarının ve aynı sektör içindeki fiyatların eşitlenmesine doğru bir eğilimde kendisini gösterir. Şimdi yukarıda ortaya koyduğumuz soruyu ele alabiliriz. Bu hareket yasalarının uluslararası gıda edinimi ve dünyadaki açlık üzerindeki sonuçları nelerdir?

A ülkesinin emperyalist merkezde üretim yapan bir ülke olduğunu ve üretim araçları (ÜA) ihraç ettiğini, B ülkesinin ise bağımlı bir ülke olduğunu ve tüketim araçları (TA), yani yiyecek ürünleri ihraç ettiğini kabul edelim. B ülkesi, 200.000 TA üretir. Bunun 100.000'nin iç tüketim için yeterli olacağını (burada konuyu basitleştirmek için bu 100.000 TA'nın ücretler ve kârlar arasında bölündüğünü kabul edeceğiz) geriye kalan 100.000'nin de ihraç edildiğini (yani A ülkesinin ürettiği 100 ÜA ile değiştirildiğini) kabul edelim. Bildiğimiz gibi değer nicelikleri, para nicelikleri olarak da okunabilir. Tablo 7.7'ye bakalım.

Tablo 7.7 A ve B ülkesinin kâr oranlarının eşitlenmesi yoluyla B ülkesinin gıda kaybı

A 80c + 20v + 20s = 120V	100 ÜA
B 60c + 40v + 40s = 140V	200,000 TA
100,000'ü iç tüketim için	
100,000'ü ihracat için	

Ortalama kâr oranı, p =yüzde 30'dur. B ülkesi 10 V, yani 200,000x10/140=14,286TA kaybeder. Bu miktar B ülkesinin tüketim kaybıdır. Varsayalım ki A ülkesi, verimliliğini artırdı, böylece daha az değer (120V yerine 110V) üretti. Bu Tablo 7.8'de görülen durumdur.

Tablo 7.8 A ülkesinin sermaye malları sektöründeki verimlilik artışı nedeniyle B ülkesinin gıda kaybı

A 90c + 10v + 10s = 110V 110 ÜA
B 60c + 40v + 40s = 140V 200,000 TA
100,000'ü iç tüketim için
100,000'ü ihracat için

Şimdi ortalama kâr oranı, yüzde 25'dir. Bu durumda B ülkesi 15V= 200,000x15/140=21,429 kaybeder ve tüketimi de (A'daki verimlilik artışı öncesindeki duruma kıyasla) 7.143 TA daha azalır. B ülkesi, daha az ÜA ithal etmeye, böylece daha TA'ndan vaz geçmeye başlar. Ancak B ülkesinin sanayileşmek ya da A ülkesini yakalayabilmek için olabildiğince ÜA elde etmesi gerekir. Öte yandan (kârlılık sorunuyla karşılaşan ve böylece gerçekleştirme sorunu yaşayan) A ülkesi B ülkesine olabildiği kadar ÜA'yı ya zorlayarak ya da daha az görünür emperyalist yöntemlerle (örneğin uluslararası kuruluşların kredileriyle, vb.) satmaya çalışır. A ülkesi verimliliğini, buna bağlı olarak uluslararası düzeyde ÜA ticaretini artırdıkça, B ülkesi daha fazla TA'yı gözden çıkarır ve daha fazla açlıkla karşı karşıya kalır.
Şimdi tablo 7.9'da verilen örneğe bakalım. Burada A ve B ülkelerinin tarımsal sektörleri veriliyor.

Tablo 7.9 A ülkesinin tüketim malları sektöründeki daha yüksek verimliliği nedeniyle B ülkesinin gıda kaybı

A 80c + 20v + 20s = 120V 200 ÜA p = % 48.5
B 60c + 40v + 40s = 140V 150,000 TA p = % 11.5

Burada kâr oranları değil ama fiyat eşitliği var. Yeniden dağıtım için varolan toplam değer, 120+140=260. Toplam meta miktarı 350. Eğilimsel birim fiyatı, 260V/350TA= 0.7429. Böylece A ülkesi 0.7429x200= 148.5, yani % 48,5'a denk düşen bir kâr oranı elde eder. B ülkesi ise 0.7429x 150= 111.5, yani % 11.5'a denk düşen bir kâr oranı elde eder. A ülkesi diğer sektörlerden (ülkelerden) daha fazla

değere el koyarken, B ülkesi diğer sektöre (ülkeye) değer kaptırmış olur. Eğer diğer sektörlerin (ülkelerin) değeri, ÜA'da içerilmişse, A ülkesi, B ülkesine kıyasla herbir TA için daha fazla ÜA elde eder. Bu durum, B'nin ekonomik büyümesini ve böylece dolaylı olarak B'nin TA üretimini de engeller. A'nın diğer sektörler (ülkeler) tarafından üretilmiş metaları satın alma olasılığı, B'nin zararına olmak üzere, artar. A'nın verimliliğinde sağlanan artış, aradaki farkı B aleyhine daha da büyütür.

Tablo 7.8 ve 7.9'da basitleştirilerek sunulan çözümlemenin sonuçları birleştirilirse, A ülkesinin verimlilik artışının B ülkesinin zararına olduğu görülebilir. B ülkesi, A ülkesinin ÜA sektöründeki verimlilik artışının sonucu olarak gıda maddesi (TA) kaybının yanı sıra A ülkesinin TA sektöründeki verimlilik artışının bir sonucu olarak da ÜA kaybı yaşar. B ülkesinin bu kayıplara karşı koyması gerekir. Dolayısıyla dünyadaki açlığın, kapitalizmin fiyat oluşma mekanizması yoluyla uluslararası değerin yeniden dağıtılmasında örtük olduğu ortaya çıkıyor. B'de düşük ihraç fiyatları ya da değişmeyen ihracat düzeyi, ister istemez B ülkesinin durumunu daha da kötüleştirir.

Tarımsal meta satışını artırmanın bir yolu, B ülkesinin emperyalist merkezin ihtiyaç duyduğu gıda ürünlerini yetiştirmek için daha fazla alanı tarıma açmasıdır. AB'nin bağımlı ülkelerden yaptığı gıda ithalatı, bu ülkelerin topraklarını AB'nin ihtiyaç duyduğu gıda ürünlerinin üretiminde kullandırması demektir. Karşıt olarak AB tarafından bağımlı ülkelere yapılan ihracat AB toprağının bağımlı ülkeler için kullanılması demektir. Tahıllar, pirinç, patates, şeker ve sebzelerin (AB ürünleri) ticareti ile turunçgiller, muz, soya fasulyesi, tapyoka, melas, kahve, kakao, ayçiçeği, palmiye yağı, pamuk, çay, tütün, yer fıstığı ve doğal kauçuk (bağımlı ülkelerin ürünleri) ticaretini düşünelim. AB'nin gıda tüketimi ihtiyacını karşılamak için bağımlı ülkelerde kullanılan toprak miktarının 228.000 kilometre kare olduğu tahmin ediliyor. Bağımlı ülkelerde tüketilen gıda ürünleri için kullanılan AB toprakları ise yalnızca 97.000 kilometre kare. AB, bağımlı ülkelerin (yaklaşık Yunanistan'ın yüzöl-

çümüne denk olan) 130.000 km2'lik bir alanını kendi tüketimi için kullanmaktadır. Bu toprak, bağımlı ülkelerde gıda maddeleri üretimi için kullanılabilir (geçmişte çoğunlukla böyle kullanılıyordu).* Bu alt kesimden çıkartılabilecek ikinci önemli nokta, eşitsiz değişim yoluyla değere el koymanın yanı sıra, vergi mükelleflerinin finanse ettiği ihracat destekleri ve Avrupa'daki fazla üretimin damping için kullanılmasıyla dünya pazarlarındaki fiyatların dengesinin bozulmasıdır. Bu durum, bağımlı ülkelerdeki (özellikle küçük çiftçilerden oluşan) üreticilerin ürünlerinin pazar bulmasını engelliyor. Bunun üç önemli olumsuz etkisi oluyor. Birincisi, bağımlı ülkelerin ödemeler dengesi sorunları (kıt döviz varlıklarının kayda değer bir bölümünün gıda ithalatına ayrılması ile) artıyor. İkincisi, birçok bağımlı ülke yiyecek ithal etmeye bağımlı bir konuma düşüyor. Üçüncüsü, bu ülkelerde gıda ürünlerinin üretimi ve dağıtım birkaç şirketin elinde toplanıyor. "Dünyadaki tahıl ticaretinin yüzde 70'i yalnızca altı uluslararası şirketin elinde" (PANOS, 1997, sf. 63).Uruguay Dönemi'nden sonra uygulanmaya başlanan ticaretin liberalleştirilmesiyle ilgili önlemler, bağımlı ülkelere koruyucu tarifeleri düşürmelerini dayatarak bu eğilimi kesinlikle daha da güçlendirecektir. Tüm bunların, bağımlı ülkelerdeki küçük işletmeleri iflasa zorlayacağı ve böylelikle merkezileşmeye, işsizliğe ve tarımda yıkımlara yol açacağı açıktır.

Öte yandan düşük dünya fiyatları, gıda konusunda ihracata bağımlı ülkelerin yiyecek maddelerini satın almalarını kolaylaştırmıştır. Çoğu durumda bu, yoksulların yararına değildir; bağımlı ülkelerdeki tarımın yıkımına yol açar. Ancak "siyaseten oynak kent merkezlerine ucuz yiyecek sağlamakta işe yarar" (Middleton vd., 1993, sf, 129). Ayrıca Uruguay Dönemi'nde ihracat sübvansiyonlarında azalmanın kabul edilmesi, dünya gıda fiyatlarını artıracaktır. Böylece gıda açığı bulunan düşük gelirli ülkelerin gıda ithalat faturaları bundan olumsuz etkilenecektir. Tahminler çok değişik. BM Gıda ve Tarım Örgütü (FAO)'ne göre bu ülkelerin yiyecek itha-

* Bu sayı AB 12'ye dayanıyor. Bu veriler farklı kaynaklardan ve 1990'dan 1993'e kadar farklı referans yılları için alındı.

latı 1987-88 yılındakine göre 2000 yılında % 55 daha yüksek olacak. Küçük çiftçilere gelince, bir kez düşük tarımsal fiyatlar nedeniyle topraklarını terk ettikten ve yerlerini büyük tarım işletmelerine bıraktıktan sonra, fiyatlar yeniden yükselirse, geriye dönecek toprak bulamayacaklar. Dolayısıyla yükselen fiyatlardan büyük çiftçiler ve büyük işletmeler yararlanacak. Bugün topraklarını ekip biçmeyi sürdüren köylülere gelince, bu yüksek fiyatlardan onlar da yararlanabilecek. Ancak "ABD ve AT tarafından yüksek oranlı sübvansiyonlarla desteklenen üreticilerle rekabet etmek zorunda kalacaklar" (Middleton vd. 1993, sf.130).

Yukarıda anlatılanlar bize, ortodoks ekonomi ideolojisinin dört yerleşik inancını kırmak olanağını veriyor. Bu inanca göre, düşük fiyatlar talep ile verimlilik artışını izleyen tarımsal ürün arzındaki artış arasındaki dengeyi yeniden kuracak, böylelikle de Avrupalı kitlelere daha çok tüketim sağlayacaktır. Birincisi, önceki bölümlerde gösterildiği gibi, kapitalist sistem pazar dengesi sağlamayı ne başarabilir ne de buna eğilimlidir. Arz ve talep arasında bir dengeye ulaşılsa bile, dengesizlik kaçınılmazdır, dolayısıyla bunalımlar çıkacak ve bir biçimde ulaşılan denge yine de bozulacaktır. İkincisi, teknolojik yeniliklerin sonucu ortaya çıkan düşük fiyatlar işsizliğe neden olacak ve böylece (piyasalara daha fazla kullanım değeri sürülmesine karşın) satın alma gücü düşecektir. Dolayısıyla düşük fiyatlar, en azından bir ölçüde, kapitalist üretim ilişkileri içinde teknolojik yeniliklerin sonucu olarak kullanılabilir gelirlerde düşme (ve işsizlik) ile eşleşecektir. Üçüncüsü, gördüğümüz gibi, tüketim için kullanılabilecek tarımsal ürünlerin giderek artan bir bölümü, eşitsiz değişim yoluyla bağımlı ülkelerden merkeze geçecektir. Dördüncüsü, düşük fiyatlar, küçük çiftçileri topraklarından sürecek, böylece merkezileşmeyi artırıp daha verimli büyük tarım işletmelerinin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Şimdi biraz da bu sürecin sonuçlarına bakalım.

7.2.2 Kazananlar ve Kaybedenler

OTP'nı savunanların ikinci iddiası bu politikanın tarımda akılcılığı besleyeceği, yani büyük çiftlikler yönünde bir eğilim doğuracağıydı. Elbette bu olmaktadır. Kapitalizm, doğası gereği, yoğunlaşma ve merkezileşme eğilimleri yaratır. Ancak sorunu şöyle koymak gerekiyor: OTP tarımsal yoğunlaşma ve merkezileşmeyi nasıl destekliyor ve bu kapitalist rasyonelleşme sürecinden kazançlı çıkan kimlerdir?

Birincisi, OTP müdahale fiyatlarını artırdığı sürece, bu daha verimli çiftçilerin, yani yatırılan birim sermaye başına daha fazla ürün alan büyük çiftçilerin yararına olacaktır. Düşük tarım fiyatları söz konusu olduğunda, bu durum, düşük verimlilik düzeyindeki çiftçileri, bunların kâr marjları düştüğü ve ekonomik güçlükleri aşmakta kullanacakları finansman imkanları yetersiz olduğu için, verimli çiftçilere göre daha olumsuz etkileyecektir. Böylece olumlu fiyat hareketleri büyük çiftçilere küçük olanlara göre daha fazla yarar sağlarken, olumsuz fiyat hareketleri, küçük çiftçileri büyüklere oranlara daha fazla vuracaktır.

OTP'nın yoğunlaşma ve merkezileşmeyi desteklemesinin ikinci yolu, gelir transferleridir. "Bir tahmine göre (CEC, Temmuz 1991) OTP harcamalarının % 80'i çiftçilerin yalnızca % 20'sine, yani bunların en büyük ve en zengin olanlarına gidiyor. Bu, bir ölçüde harcamaların yapılan üretime bağlanmasından, bir ölçüde de 'kuzeydeki üreticilere' yönelik ayrımcılıktan kaynaklanıyor" (Avrupa Komisyonu, 1994a, sf. 27).* Sonuç olarak küçük (1'den 10 hektar (ha)'a kadar) ve orta boy (10'dan 50 ha'a) çiftlik sayısında azalma yönünde bir eğilim var. Oysa büyük çiftliklerin (50 ha'dan büyükler) sayısında bir artış var (Tablo 7.10). Bu büyük çiftlikler günümüzde toplam çıktının yüksek bir bölümünü üretiyor. Ancak Avrupa tarımının yapısı, ölçek ve verimlilik bakımından ABD ile karşılaştırılırsa, koruyucu duvarlar olmadan ABD ile rekabet edemez.

(Hayvancılık ve tahılda yoğun olan) kuzey ürünlerinin destekleme rejimi, (meyve, sebze ve şarap üreten) güneyinkine oranla daha cömert olmuştur.

Sonuç olarak, "bugün bütün Avrupa tarımsal üretiminin yüzde 75'i çiftliklerin yüzde 25'inden geliyor" (Middleton vd., 1993, sf, 127). Bu rakamlar, esas olarak ABD'ninkilerden farklı değil. ABD'de tarımsal holdinglerin yoğunlaşmasının sonucu olarak 1991'de tarımsal sübvansiyon ödemelerinin 8.5 milyar $ yüzde 84'ü brüt gelir sıralamasına göre en tepedeki çiftliklerin yüzde 30'una gitti" (Roodman, 1997, sf, 139). Sonuçta, tarım içindeki gelir farklılıkları arttı, çünkü küçük çiftlikler, fiyat desteğinden görece daha az kazanıyorlardı. Ayrıca fiyat desteği çiftlik gelirlerinde büyük bir azalmayı önlemekle birlikte, ulusal gelir içindeki tarımsal pay düşüyor ve 'tarımdan diğer sektörlere insan gücü transferi, önemli olsa da, birçok ülkede tarım ile ekonominin geri kalanı arasındaki kişi başına gelir açığının daha da genişlemesini önlemeye yetmiyor (Tracy, 1993, sf. 162).

Tablo 7.10 Çiftliklerin büyüklük bakımından sayıları (bin adet), (ha=hektar)

	Toplam	< 1ha	1-5 ha	5-10 ha	10-20 ha	20-50 ha	>50 ha
AB10							
1970	7,667		3,087	1,244	1,115	850	201
1975	7,100	703	2,728	1,044	938	867	325
1977	6,802		2,632	1,012	895	865	330
1979	6,820	1,362	2,494	923	847	852	338
1983	6,515	1,338	2342	866	762	830	355
1985	6,359	1,321	2275	826	751	816	367
1987	5,005		2,312	813	719	780	373
AB12							
1987	6.920		3,411	1,163	936	946	473

Kaynak: Avrupa Komisyonu, 1994a, sf. 53.

7.2.3 Avrupa'nın Tarımdaki Korumacılığı ve Değer Kuramı

Şimdi değerler, fiyatlar ve dünyadaki açlık arasındaki bağıntıyla ilgili olarak Kesim 7.2.1'de ulaşılan sonuçları özetleyelim. Genel olarak sanılanın tersine bağımlı ülkelerdeki açlığın asıl nedeni, çarpık tüketim ilişkileri değildir. Bir başka deyişle merkezdeki ülkeler çok tükettiği için bağımlı ülkeler az tüketmiyorlar. Ülkeler (ve ülkeler içindeki sınıflar) arasındaki yiyecek tüketimiyle ilgili çarpıcı eşitsizlikler, kuşkusuz kapitalizmin yapısından kaynaklanıyor. Bu durum, güç ilişkilerinde aynı ölçüde çarpıcı eşitsizliklerin çeşitli görünümlerinden yalnızca biri. Bu güç ilişkileri, yalnızca kapitalist üretim ilişkilerinin yarattığı nesnel yasalarla açıklanabilir. Bu yasalar bir kez ortaya çıkınca, kapitalizmin çılgın mantığı ortaya çıkar. Bu mantık:

* dünya nüfusunun büyük çoğunluğuna çok az mal tüketmeyi (çok az gıda tüketmeyi) dayatır; çünkü emperyalist blok çok az artı değer üretir, yani merkezdeki satın alma gücüne oranla çok fazla sayıda meta üretir.
* daha fazla miktarda artı değer (kâr) gerçekleştirme ve böylece gerekli satın alma gücünü bulma ihtiyacı merkezdeki sermayeyi ihraç pazarlarına yöneltir.
* Artı değerin uluslararası rekabet sürecinden doğan uluslararası fiyatlarda içerilmiş yeniden dağılımı, bağımlı blok ülkelerini, emperyalist blok ülkelerinin ürettikleri herbir metayı kendi ürettikleri (yiyecek) metalarının giderek daha büyük oranıyla değiştirmek zorunda bırakır.
* Fiziksel olarak bunun anlamı, bağımlı blok ülkelerindeki kitlelerin daha az yiyecek maddesi tüketmeleri, yani dünyadaki açlık demektir.
* Dünyadaki gıda maddelerinin fiyatlarının düşmesi bu sonucu daha da kötüleştirir.
* AB'ni ilgilendirdiği kadarıyla öykü, basittir: AB'deki daha fazla tüketim ile eşitsiz değişim arasında, ikincisi birincinin tek nedeni olmasa bile, doğrudan bir ilişki vardır.

Bu çarpık mekanizma, zorunlu olarak korumacılığı gerektirmez. Ancak korumacı politikalar, değere uluslararası düzeyde el konmasının altını çizer. OTP gibi fiyat destekleme mekanizmaları, Avrupa toplumlarının belirli kesimlerinden tarımsal alana bir değer transferi üzerinde biçimlenmiştir. Bu değer transferi, Avrupa ekonomilerinin belli sektörlerindeki kâr oranlarını düşürür. Böylece onları verimlilik artışına zorlar, bunun sonucu olarak da eşitsiz değişim yoluyla başkalarının değerine el konulmasına yol açar. Yukarıda açıklandığı gibi, bütün bunlar dünyadaki açlığı artırır. OTP gibi fiyat destekleme mekanizmaları tarımsal fazlalara yol açarsa, *korumacı politikalar hem merkez ülkelerde yiyecek maddesi fazlasının hem de bağımlı ülkelerde açlığın ortaya çıkmasına neden olur.* Bu nedenle bazı ülkelerde yiyecek maddeleri fazlalığı bulunurken, bazı ülkelerde de açlıkla karşılaşılır.

Ortodoks iktisatçılar bile bu kötülüğün köklerinin çarpık bölüşümde olduğunu görebilirler. Ancak ortodoks iktisatçıların göremediği, bu çarpık bölüşümün kapitalist sistemin yapısından kaynaklandığı, kapitalist üretim ilişkilerinin, dolayısıyla dağıtım ilişkilerinin zorunlu bir belirlenimi olduğu gerçeğidir. Bunun anlamı basittir. Teknolojik yenilikler nedeniyle azalan değer üretimi pratikte hem işsizlik, hem de kullanım değerlerinin üretiminde bir artışla ortaya çıkar. Bu değer azalması, daha sonra hem sektörler arasındaki kâr oranlarının hem de sektörler içindeki fiyatların eşitlenmesi eğilimiyle yeniden dağıtılır. Bu yeniden dağıtım ise uygulamada kendisini çarpık gelir dağılımında gösterir. Bir başka deyişle kapitalist üretim ilişkileri, zorunlu olarak kapitalist bölüşüm ilişkilerini yaratır. Birincisinin sakıncalarını ortadan kaldırmadan ikincisini düzeltmeye çalışmak, ortodoks iktisadın kasden sürdürdüğü tehlikeli bir yanılsamadan başka bir şey değildir.

Sorun, esas olarak ahlâki bir sorun, yani 'zengin ülkeler'in ellerindeki fazlaları 'yoksul ülkeler'e vermek istememesi değildir. Kapitalistlerin böyle davranmaları, salt insani ihtiyaçlar açısından bakıldığında son derece ahlâkdışı görünse bile kapitalizmin mantığı bakımından son derece akılcıdır. Eğer sistem (temel gıda madde-

lerinde) değere el konulması sayesinde işliyorsa, bu değere el koyanlara onu geri vermeleri gerektiğini söylemenin hiçbir anlamı yoktur. AB, kendi çiftçilerini bağımlı ülkeler için üretimde bulunmaları için desteklemiş olsaydı, bu farklı bir politika anlamına gelirdi. Böylesi bir politikanın finansmanı, devlet kurumları aracılığıyla kapitalist sınıftan ya da işçi sınıfından alınan artı değerle yapılabilirdi. İlk durumda, AB ülkelerindeki kârlılık bunalımı daha da kötüleşirdi. İkinci durumdaysa üretilen metalardaki değerin gerçekleşmesi sorunu büyürdü. Bunlar esasta eşitsiz değişimden, dolayısıyla (gıda maddeleri bağlamında da) artı değere el konulmasından kaynaklanan sorunlar. Bu nedenlerle tarım fazlasının AB içinde ihtiyaç sahiplerine dağıtılması politikası da uygulanmıyor. Eğer böyle bir politika uygulansaydı bu ürünlere talep düşer, böylelikle müdahale fiyatları artardı. Bu yüzden bu tür bir uygulamaya ayrılabilecek ürün fazlası miktarı çok sınırlıdır.* Bir sayı, sorunun doğru perspektifle algılanmasına yardımcı olabilir. 1987'den sonraki 9 yıl içinde hemen hemen 1 milyar ECU'lük gıda maddesi, AB'deki yoksullara dağıtıldı (Avrupa Komisyonu, 1996b, sf. 9). Bu meblağ, ATRGF'nin Garanti bölümünün yalnızca bir yıllık tutarının (1996 yılı için 40 milyar ECU'dan daha fazla) yüzde 2.5'undan daha az bir miktar.

Bolluk ve israfla yanyana yürüyen yoksulluk, açlık ve açlıktan kırılmanın derin ahlâkdışılığı, ne sistemin kusurlu işleyişinin ne de vurdumduymazlığın bir sonucudur.Tersine bu olumsuzluklar, kapitalist sistemin işleyişinin ortaya çıkarttığı sonuçlardır. Yukarıda açıklandığı gibi tarımsal artığın azaltılması girişimleri ile bu durum daha da kötüleşmiş oluyor. Dolayısıyla şimdi bu artığın azaltılmasının iki önemli biçimine odaklanalım: üretimden çekme sistemi ve yiyeceklerin tahribatı ve çürümeye terk edilmesi.

Üretimden çekme sistemiyle, yani çiftçilerin üretimde bulunmamaları karşılığında onlara belli bir ödeme yapılarak tarımsal fazla miktarı düşürülebilir (Bkz. Avrupa Komisyonu, 1994a; Marsh 1977 (zikreden Swann, 1995, Bölüm B). Üretimden çekilen toprak mik-

* 1980'de İngiltere'de yaşlı emeklilere maaşlarıyla birlikte küçük tereyağ paketleri dağıtılmıştı (Bkz. Middleton vd., 19993, sf. 127)

tarı, gerçekte bu sistem olmaksızın doğacak fazlalığın aksidir. Bu, potansiyel artığın bir göstergesidir. Bu yolla, fazla üretim (daha az artı değer üretimi) sorunu çözülemez ama yalnızca gizlenmiş olur. AB'deki tarımsal fazla ortadan kalksa bile dünya pazarında yiyecek dampingi, üretimden çekme sistemi ve yiyeceklerin tahribi ve çürümesi, varolan (fakat görülmesi engellenen) potansiyel fazlanın açık bir işaretidir.

Bazı temel olgular, bu sorunun daha sağlıklı görülebilmesini sağlayabilir. Bir yandan, 1994-95'de, (AB 12)'nin 49 milyon ha.'lık "ana alanı"ndan 33 milyon ha.'sına "ticari" üreticiler sahipti. Bunun 6 milyonunu üretimden çektiler; 'küçük çiftçiler' 12 milyon ha.' sahipti, ve dolayısıyla üretimden çekme sisteminin dışında kaldılar (Tracy, 1996, sf. 20). Bunun anlamı, kullanılabilir toprak alanının % 12,25'inin kasıtlı olarak ekilmediğidir.*

Tabii, ABD'de de böyle bir üretimden çekme programı var. Bu program, 1970'te başlatıldı ve bazı değişimlerden geçerek 1985'te Yiyecek Güvenlik Yasası (YGY) ile yeni bir biçime kavuştu. Bu yasaya göre 'fiyat destekleri hızla düşürülecek ve etkili alanın azaltılması, tarımsal destekten yararlanmanın koşulu olacaktır' (Tracy, 1996, sf.52). Tablo 7.11, ABD'de üretimden çekilen toprak büyüklüğünü gösteriyor.

Günümüzdeki sistemin bir başka kaygı verici yanı, yiyecek tahribidir. Konunun konjonktürel doğası ve duyarlılığı nedeniyle yiyecek tahribiyle ilgili istatistiklere ulaşmak oldukça zor. Yine de konuyla ilgili anekdotlar ve gazete haberleri, bunun bazı üye devletlerde ortak bir uygulama olduğunu gösteriyor. Bu konuda başvurulan esas

---

Üretimden çekme programları, çevre zararlarını azaltabilir:
"Birçok sanayi ülkesi, çevreye zarar veren tarımsal etkinliklerin sınırlandırılması ya da engellenmesi yönünde çevresel önlemlerin alınması için teşvik uygulamaları başlattı. Örneğin Rezerv Koruma Programı çerçevesinde ABD'de 'yüksek erozyon' riski bulunan 14.4 milyon hektarlık (ABD'deki ekilebilir arazinin yaklaşık %8'ini kapsayan) bir alanın üretim dışı bırakılması için çiftçilere ödeme yapıldı (Tobey ve Smets, 1996, sf. 75).

OTP ile çevre arasındaki ilişki bir sonraki kesimde ele alınacak.. Bu noktanın burada zikredilmesinin nedeni, üretimden çekmenin çelişkili etkilerini vurgulamaktır.

yöntem, yiyeceklerin çürümeye terk edilmesi oluyor. Kavram biraz belirsiz görünebilir. Burada fiziksel çürüme ile ekonomik çürüme arasında bir ayrım yapmak gerekiyor. Fiziksel çürüme, insan tüketimine elverişli yiyeceklerin başka bir nesneye dönüştürülmesi ya da (açlık ve kötü beslenme durumlarında) besin değerinin azaltılması anlamına geliyor. Ekonomik çürüme ise üretilmiş yiyeceklerin dönüştürülmesi için bir emek gerektiğinde, ürüne yeni bir değer ekleme yerine onu başlangıçtaki değerinden daha az değer içerecek biçime dönüştürmektir. Bu, değeri tahrip eden emeğin bir örneğidir (Bkz. Carchedi, 1991a, Bölüm 5).

Tablo 7.11 ABD'de ekili alanların azalması

	azalan ekili alan %	
	buğday	mısır
1987	27.5	20
1988	27.5	20
1989	10	0
1990	5	10
1991	15	7.5
1992	5	5
1993	0	10
1994	0	0
1995	0	7.5

Kaynak: Tracy, 1996, sf. 54.

İlk olarak et örneğini alalım. Taze et, birinci kalite ettir. Ancak fazla üretilmiş taze et dondurulursa, otomatik olarak ikinci kalite et konumuna gelir. Burada etin besinsel içeriği değişmezse, burada fiziksel bir çürüme yok demektir. Eğer bu dondurulmuş et, gelecekte tüketilecekse ya da taşınıp bu amaç için farklı bir yerde kullanılacaksa, burada ekonomik bir çürüme de yok demektir. Ancak süt, tereyağ ve şarapta durum farklıdır. Fazla süt, süt tozuna dönüştürülür. İnsanların tüketimi için kullanıldığı sürece bir çürüme söz konusu

değildir. Tam tersine, sütün bozulmadan daha uzak yerlere taşınabilmesi ve daha sonra kullanılabilmesi için süt tozuna dönüştürmek yararlı bir işlemdir. Ancak süt tozu, piliçlerin ya da domuzların beslenmesinde kullanılırsa, burada hem fiziksel hem de ekonomik çürüme var demektir. Seçenek olarak süt, tereyağına da dönüştürülebilir. Burada da yine bir çürüme söz konusu değildir. Ancak tereyağı insan beslenmesi için uygun olmayan bir yağa dönüştürülürse, o zaman bir çürümeden söz edilebilir. Ya da şarap örneğini alalım. Eğer şarap buharlaştırılarak içindeki alkol özü alınırsa ve bu ürün kimya sanayisinde kullanılırsa, o zaman bir çürüme söz konusudur. Tahıllara gelince. "Bugün tavuklar, koyunlar, domuzlar ve sığırların yediği tahıllar AB'de üretilen tahılların % 57'sidir... İhraç edilen tahıl oranı ise yalnızca % 7'dir. Dolayısıyla AB üreticileri, kendi insanlarının yiyeceğinin üç katı kadar tahıl üretmektedir" (Roodman, 1997, sf. 140). 1974'e kadar Topluluk, ürünlerin doğasının değiştirilmesi için ödemeler yapıyordu. Buğday için bunun anlamı, insan gıdası olarak kullanılamaması için buğdaya boya ya da balık yağı katılmasıydı. Örneğin 1972'de ürünlerin doğasını değiştirmek için kullanılan primlerin tutarı 7.7 milyon ECU idi (Harris vd., 1983, Tablo 4.2, sf. 64).

Böylece, bir yandan üretimden çekme ve çürütme söz konusu. Ama bir yandan da "Dünyada yaşayan insanların yedide biri, ya da 800 milyon insan hâlâ kronik yetersiz beslenmenin pençesinde. Dünya çocuklarının üçte biri, kötü besleniyor. Açlık genellikle azgelişmiş ülkelerde görülüyor. Afrika'daki nüfusun % 37'si, Asya'nın % 20'si ve Latin Amerika'nın % 13'ü açlık çekiyor. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerin tarım sektörüne yapılan yardımlar, (sabit (1985) dolar fiyatlarıyla) 1982'de 10 milyar dolardan 1992'de 7.2 milyar dolara düştü" (PANOS, 1997, sf. 64). FAO'nun sözleriyle bu durum dünyada 'açlık sorununa cevap vermekteki siyasal irade eksikliğine' işarettir: "Gelecek 15-25 yıl içinde dünya nüfusundaki ve gelirlerdeki artışın sonucu olarak yiyecek ihtiyacı yaklaşık % 50 oranında artacak...Oysa dünyadaki yiyecek üretimi 1960'larda yüzde 3, 1970'lerde 2.4 ve 1985-1995 arasındaki son on yılda yüzde 1.6 oranında arttı. FAO, bu rakamın 2010'a kadar % 1.8 olacağını öngö-

rüyor" (PANOS, 1997, sf. 64). Son olarak "mısır stokları son elli yılın en düşük düzeyinde, buğday stokları, son yirmi yılın en düşük düzeyindedir. Bu kıtlık, dünya piyasa fiyatlarını yüzde 30-35 yukarıya itti. Bu da 'düşük gelirli gıda açığı bulunan ülkeler'in gıda faturalarını tahminen 3 milyar ABD $ artırdı" (PANOS, 1997, sf. 46).

Bazı araştırmacılar, dünya yiyecek üretimindeki büyüme oranının düşmesinin, büyümenin sınırlarına gelindiğini ortaya koyduğuna inanıyorlar. Bazıları ise "yeni tekniklerin uygulanmadığı bölgelere yeni tekniklerin götürülmesi ve su kullanımında artan etkinlikle birlikte daha yapılacak çok iş olduğunu söylüyorlar" (PANOS, 1997, sf. 64). FAO'ya göre yiyecek üretiminde büyüme oranlarının düşmesinin nedeni, teknik-doğal nedenler değil. Esas sorun, nüfus artışının azalması, gelişmiş ülkelerdeki talebin doygunluğa ulaşması ve bağımlı ülkelerdeki yetersiz satın alma gücüdür. Bu itiraf, sorunun esasını açıklıyor.

Yukarıda belirtildiği gibi merkezdeki talebin doygunluğa ulaşması, biyolojik anlamda değil, ekonomik anlamda anlaşılmalıdır. Satın alma gücündeki eksiklik, sistemin yapısının tekerrür eden bunalımlara eğilim göstermesindendir. Dolayısıyla 1970'lerde uzun süren ekonomik çöküşün vurduğu Batılı gelişmiş ülkelerde azalan talebin ortaya çıkması tesadüf değil. Benzer biçimde bağımlı ülkelerdeki yetersiz satın alma gücü, bağımlı ülkelerden emperyalist ülkelere pompalanan değerlerin doğal bir sonucuydu.

> "Birçok gelişmekte olan ülkenin ihracatının bel kemiğini oluşturan tarımsal metalarda ticaret hadleri, 1970'li ve 1980'li yıllarda büyük düşüşler gösterdi.Gelişmekte olan ülkelerin dünyadaki tarımsal ihracat içindeki payı 1960'ların başında % 40 dolayında idi. Bu oran 1993'te % 27'ye düştü. Oysa aynı dönemde AB'nin payı % 20'den % 45'e çıktı" (PANOS, 1997, sf. 70).

Teknolojik yenilikler ve kapitalist üretim ilişkileri içindeki daha yüksek verimlilik nedeniyle ortaya çıkan ve gelişmiş ülkelerden kaynaklanan uzun dönemli bunalımların yükü, bağımlı ülkelerdeki geniş kitlelerin üzerine, yoksulluk, yoksunluk ve açlık biçiminde yansıyor.

7. 3 Ortak Tarım Politikası ve Çevre

OTP'nın değerlendirilmesinde önemli bir konu daha var: bu politikanın çevre üzerindeki etkileri. Bu önemli konu üzerinde ayrıca ve özellikle durmakta yarar var.

7.3.1 Niyet Bildirileri

OTP'nın hedeflerini listeleyen Roma Antlaşması'nın 39. maddesinde çevreyle ilgili bir atıf yok. Bu eksiklik, Maastricht Antlaşması'nda giderildi. Madde 3 (k) "Topluluk faaliyetleri... çevreyle ilgili bir politikayı da içerecektir" diye belirtiyor. Bunun anlamı, bütün Topluluk politikalarının çevre politikasının amaçlarına saygılı olmak zorunda olmasıdır. Gerçekten de madde 130 r (2) şöyle diyor: "Çevreyi koruma gerekleri için yapılacaklar, diğer Topluluk politikalarının tanımlanması ve uygulanması ile bütünleştirilmelidir." Dolayısıyla bu durum, tarım politikaları için de geçerlidir. Bunları göz önünde tutarak, Topluluk'un çevre politikalarının OTP ile ilişkisinden önce Topluluk'un çevre politikalarına bakalım.

Topluluk'un çevre politikasının amaçları madde 130 r (1)'da belirtiliyor. Bunlar: (a) çevrenin niteliğini geliştirme, sürdürme ve koruma, (b) insan sağlığını koruma, (c) doğal kaynakların tedbirli ve akılcı kullanımı, (d) bölgesel ve dünya çapındaki çevre sorunlarıyla ilgili olarak uluslararası düzeyde önlemlerin alınması. Bu amaçların yerine getirilmesi, beş ilkeye dayanmaktadır.

Birincisi, *sürdürülebilirlik*. Verhoeve vd. (1992, sf. 14-15)'nin belirttikleri gibi bu konuda iki eksiklik söz konusu. Birincisi, sürdürülebilirlik kavramı tanımlanmış değil. İkincisi, Avrupa Birliği Antlaşması (ABA), neyin sürdürülebilir olması gerektiği konusunda açık değil. Öyle görünüyor ki 'sürdürülebilir ekonomik ve toplumsal ilerleme', 'gelişmekte olan ülkelerin sürdürülebilir ekonomik ve toplumsal gelişmesi', 'sürdürülebilir ve enflasyonist olmayan çevreye saygılı büyüme' ifadeleri arasında bir ayrım yapılmıyor. İlerleme, gelişme ve büyüme, Antlaşma terminolojisinde birbiri yerine kullanılabiliyor. Oysa büyüme, gelişmeden daha sınırlı bir

kavramdır. Kavramlarla ilgili bu belirsizliklerin, Topluluk'un somut çevre politikaları üzerinde etkili olup olmadığını saptamak zor. AB Antlaşması'nın 2. maddesinde "sürdürülebilir ve enflasyonist olmayan, çevreye saygılı büyüme"den, yani çevrenin korunması ve sürdürülebilirliğinin (en azından kuramsal düzeyde) Topluluk'un ekonomik politikalarıyla bütünleştirilmesi gerektiğinden söz edilmesi oldukça önemli (Verhoeve vd., 1992).

Bu ilk ilkenin ardından gelen ikinci ilke, çevre politikalarının diğer politikalarla, özellikle ekonomik politikalarla *bütünleştirilmesi* ilkesidir.

Üçüncüsü, madde 130 r (2)'de çevre politikalarının *yüksek düzeyde bir koruma* sağlamayı hedeflediği belirtiliyor. Bu, 'üye devletler arasında en yüksek düzeyde' biçiminde yorumlanabilir. Ancak aynı madde hemen ardından şunu ekliyor: "Topluluk'un değişik bölgelerindeki çeşitli durumları göz önünde bulundurarak." Açıktır ki bu ifade, az önce vurgulanan ilkeyi sınırlandıran bir ifade. Farklı ülkelerin farklı çevre koruma standartlarına sahip olması yüzünden ortalama, hatta düşük bir düzeydeki standartların benimsenmesi bile söz konusu olabilir gibi gözüküyor.

Dördüncü ilke, *ihtiyati tedbir ilkesi*dir. Buna göre çevreyi tehdit edecek bir eylemin sonuçları önceden alınan önlemlerle engellenmeye çalışılmalıdır.

Beşinci ilke, *kirleten öder ilkesi* (KÖİ)'dir. Bu ilkeyi biraz daha ayrıntılı ele almakta yarar var. Bu ilke, suç sayılan davranışla ilgili kesinleşmiş durumlarda istisnasız uygulanır. Ancak bu ilke "çevre kirliliğine neden olanlar, bu kirliliğin önlenmesi ve kontrol altına alınmasının maliyetini üstlenmek zorundadır" anlamında yorumlanırsa (ki genellikle böyle yorumlanır), "güçlü politik ifadeler, genellikle bunlara denk düşen eylemlerle desteklenmemektedir" (Tobey ve Smets, 1996, sf. 64-65). Örneğin, "Altı Avrupa ülkesindeki (Belçika, Danimarka, Fransa, Almanya, Hollanda ve İngiltere) tarımsal konularda çevrenin korunmasıyla ilgili önlemler üzerine yapılan ayrıntılı alan araştırmalarında, tarım sektöründeki çevre korunmasıyla ilgili maliyetlerin üretim maliyetlerine kıyasla anlamsız

oldukları saptandı" (Tobey ve Smets, 1996, sf. 68). Ayrıca "üretim maliyetleri içinde kirlenmeyi azaltıcı harcamaların, kirletmeye en çok yol açan sanayilerde bile oldukça küçük olduğu görülüyor" (Tobey ve Smets, 1996, sf. 69).

Ancak en önemli nokta, fiili tarımsal uygulamaların KÖİ'yi anlamsız kılmasıdır. Roodman (1997)'ın ikna edici sözleriyle "Kirleticilerin ödüllendirilmesine son verilmedikçe... toplumların 'kirleten öder' uygulamasını başlatmalarının pek bir anlamı yoktur" (sf. 134). "Tarımsal yardımlar, ürün çeşitliliğini azaltmayı, şiddetli erozyona neden olan ürünlerin aşırı üretimini, toprağın erozyonunu artırmaya ve topraktaki nemliliği azaltmaya eğilimli marjinal toprakların ekimini, sulak alanları ve orman sahalarını tarım alanına çevirmeyi destekliyor. Tarımsal metalara uygulanan yüksek ve istikrarlı fiyat desteklemeleri de ekim yöntemlerini, fazla gübre kullanımını, böcek öldürücülerin ve kimyasalların kullanımını, toprak kullanım yoğunluğunu, vb. etkiliyor" (Tobey ve Smets, 1996, sf. 82)..

Böylece 'ABDve Avrupa'daki çalışmalar, bir bölgedeki sübvansiyon düzeyi ile kimyasallar kullanan çiftlik miktarı arasında açık bir bağ olduğunu ortaya koyuyor" (Roodman, 1997,sf. 141).

Eğer tarımsal sübvansiyonlar çevresel zararlardan sorumluysalar, çevresel korunma ve kirlenmenin azaltılmasının maliyetlerinin bu yardımların yanında çok önemsiz oluşu, ister istemez KÖİ'nin pratik etkisinin ciddiyetini sorgulamaya neden oluyor. Roodman (1997)'ın tavsiyesi bu açıdan oldukça mantıklı:

> "Tarımda büyük ölçekli üretimin sübvansiyon listelerinden düşürülmesi, bütçe maliyetlerini önemli oranda düşürecek, küçük çiftçileri güçlendirecek ve çevreye zarar veren çiftçiliğe yol açan yapay özendiricileri ortadan kaldıracaktır. Sübvansiyonları

---

* Bu bir gerçek. Ancak KÖİ'nin OECD tarafından 1972 yılında çevresel nedenlerle değil de ekonomik amaçlarla başlatıldığını belirtmek de aynı ölçüde önemli, yani (a) kirliliği önleyici tedbirlerin sübvansiyonlarla karşılanması, kirleten sanayilere rekabet avantajları kazandırabilirdi (Tobey ve Smets, 1996, sf.74); ve (b) kirletmeyi önlemek için alınan önlemlerin maliyetleri nedeniyle tarımsal fazlanın azalması söz konusu olabilirdi.

> üründen çok refah ödemesi biçimine çevrilen- gelire dayalı olarak yapmak, bu politikaların etkililiğini daha da artıracaktır" (sf. 142).

Bu tavsiyeler, kirliliğin azaltılmasıyla ilgili neoklasik anlayışa ters. Örneğin Tobey ve Smets (1996), dikey eksende dolarları ve yatay eksende salınan kirliliği gösteren basit bir diyagram çiziyorlar. Bu diyagram, Marjinal Toplumsal Zarar (MTZ) eğrisinin yukarıya doğru ve "çiftliklerden salınan kirlilikle ilgili ek çevresel maliyeti temsil eden" Marjinal Önlem Maliyeti (MÖM) eğrisinin aşağıya doğru eğimli olduğunu gösteriyor" (sf.81). İki eğrinin kesişmesi, denge noktasıdır, yani çevre niteliğinin arzulanan düzeyidir.

Bu, neoklasik modelin yetersizliğinin iyi bir örneği.* Birincisi, doğanın pratikte sonsuz sayıda olan bileşim öğeleri arasında karşılıklı bağlılık varken, MTZ eğrisinin hem şeklini hem de nicel koordinatlarını bilmenin hiçbir yolu yok. Dolayısıyla MTZ eğrisini parasal bakımdan nicelleştirmek olanaksız. Bir çiftçinin bu bilgiye ulaşmasının ise çok daha zor olacağı ortada. İkincisi, çiftçi MTZ eğrisini bilse bile ona aldırmayacak ve MÖM eğrisi üzerinde kirletmeyi durdurduğu noktanın MTZ eğrisi ile ilgisi olmayacaktır. Çiftçinin MTZ ve MÖM eğrilerin birbirlerini kestikleri noktada kirletmeyi durdurması için herhangi bir neden yoktur. Bu 'denge' noktası anlamsızdır. Dolayısıyla, diyagram çiftçinin gerçek davranışını (eğer KÖİ bir ekonomik politika aracı olmayı amaçlıyorsa, bu zorunlu bir öngerekliliktir) açıklayamaz. Son olarak, yukarıdakiler gözardı edilmek istense bile, eğrilerin kesişme noktası, bireysel çiftçinin 'denge' noktası olacaktır. Ancak bunun doğanın yeniden üretiminin denge noktası olacağını varsaymak için de ortada hiçbir neden yok. Piyasa mekanizması, doğal kaynakların kullanımı üzerine bir fiyat etiketi koyabilir, ancak bunun sürdürülebilir çevre ve doğanın korunmasıyla hiç ilgisi yoktur.

---

* MÖM eğrisinin şekli, eğer salınan kirlilik düşükse, kirlilik azaltma önleminde kullanılacak her ek birim harcamanın salınan kirlilik düzeyinin yüksek olması durumundakine kıyasla kirliliği daha az gidereceği biçiminde (keyfi) bir varsayıma dayanıyor.

Konunun biçimsel yanına gelince Avrupa Tek Senedi anlaşmalar için Konsey'de oybirliğini istiyordu ve Parlamento'nun tümüyle danışma niteliğindeki rolünü artırmıyordu. Avrupa Birliği Antlaşması (ABA), bunu nitelikli oy çokluğuna dönüştürdü ve Parlamento'nın gücünü hem işbirliği hem de birlikte karar alma yönünde genişletti. Ne var ki Antlaşma'nın 130. maddesi, bunlardan hangi koşullarda hangisinin benimsenmesinin gerektiği konusunda açık değil. Çevre politikasının amaçlarının tanıtıldığı bu maddenin 1. paragrafında çevre politikasının amaçlarının 189. madde uyarınca, yani işbirliği sürecinin işletilmesi ile sağlanacağı ifade ediliyor. Ancak aynı maddenin 3. paragrafına göre, "başka alanlarda,* öncelikli amaçları saptayan genel eylem programının Konsey tarafından kabul edilmesi, 189. maddede belirtilen işlemle", yani birlikte karar almayla uyum içinde olmalıdır. Bu belirsizliğe rağmen, genel kural olarak, çevreyle ilgili yasaların kabul edilmesinde işbirliği süreci standart karar alma yöntemi olarak kullanılmaktadır (Verhoeve vd., 1992, sf. 31). Üstlendiği yükümlülükleri yerine getirmeyen üye devletlere Adalet Divanı ceza verebiliyor. Bu durum çevre konularında da geçerlidir.

Kısacası ABA, ekonomik büyümenin sürdürülebilir olması kuralını koyarak, yüksek koruma düzeyini amaçlayarak, Konsey'de nitelikli oy çoğunluğu ve belirli çevre koruma önerilerinde Parlamento ve Konseyin birlikte karar alma ilkelerini getirerek AB'nin çevreyle ilgili politikalarını biçimsel olarak güçlendiriyor. Yine de bu olumlu özellikler, sürdürülebilirlik kavramındaki belirsizlik ve yüksek düzeyde çevre korumasına getirilen nitel kısıtlamalar nedeniyle önemli oranda sınırlanmış durumda. Ayrıca hukuki metinlerde işbirliği ve birlikte karar alma süreçleriyle ilgili belirsizlik de işin cabası.

7.3.2 Kaynaşma Fonu

AB çevre politikasının en önemli aracı, Kaynaşma Fonu'dur. Fon, 1993'te, 7 yıllık bir süre için 16 milyar ECU'lük bir bütçe ile

* Bu maddenin bu ifadeyle hangi alanlara atıfta bulunduğu belirsiz.

kuruldu. Amacı, "çevre konularında ve taşımacılık alt yapısı alanında tüm Avrupa'yı kapsayan bir ağ kurulması için mali katkıda bulunmaktır" (AT, madde, 130d). Bir projedeki kamu harcamalarının % 80-85'ini fon karşılıyor. Bu oran, (Bölüm 8'de ele alınacak olan) Yapısal Fon'unkinden çok daha yüksek bir oran. Kaynakları oldukça kısıtlı. 1999'da yaklaşık 3 milyar euro, yani toplam bütçenin % 3.5'u kadardı (Avrupa Komisyonu, 1999, sf. 9).

Fonun Maastricht Antlaşması ile eşzamanlı oluşması ve APB'nin resmen başlatıldığı döneme denk gelmesi bir tesadüf değildir. Maastricht kriterleriyle uyumlu olması ve bütçe sınırlamalarıyla aynı anda gündeme gelmesi, üye devletler arasında toplumsal yakınlaşmanın ve ekonominin desteklenmesi için gerekli kamu politikalarının uygulanmasının, yani taşımacılık altyapısının kurulmasının bir engeli olabilirdi. Alınacak önlemlerin olumsuz etkilerinin olabileceği de yadsınamazdı. Fon, bu önlemlerden kaynaklanan çevre zararlarının giderilmesinde kullanılacak paraları da sağlıyor. Kaynaşma Fonu, "sıkı bütçe disiplini yüzünden kamu harcamalarında herhangi bir indirime gidilmesinin son derece zararlı olduğu" (Avrupa Komisyonu, 1994a, sf.5) alanlardaki projeleri de finanse ediyor. Yapısal Fon'un güçlendirilmesi yerine yeni bir fon kurulmasının iki amacı var: Bir yandan, Kaynaşma Fonu, taşımacılık sektörü ve çevre konularına odaklanıyor; oysa Yapısal Fon, her sektörle ilgilenebiliyor. Diğer yandan, Kaynaşma Fonu, GSYİH'sı topluluk ortalamasının %90'ı, ya da daha düşük olan ülkelere mali yardımlar yaparken, Yapısal Fon için böyle bir sınırlama yok.

Gelişkin bir taşımacılık ağı, Avrupa düzeyinde hem üretim hem de dağıtımın daha verimli olması açısından önemli bir koşul. Fon tarafından finanse edilen projeler, özellikle tüm Avrupa'yı kapsayan bir ağ kurulmasıyla ilgili diğer AB projelerini tamamlayıcı bir nitelik taşıyor. İlke olarak bu geliştirilmiş ulaşım ağından bütün ekonomik özneler eşit biçimde yararlanabiliyor olsalar bile, bundan en çok kazançlı çıkanlar hiç kuşkusuz büyük girişimler olmaktadır. Yüksek verimlilikleri nedeniyle, hem AB içinde hem de komşu ülkelerde yeni pazarlara ulaşmak bakımından bu yeni altyapı yatı-

rımlarından en çok onlar yararlanıyor. Ayrıca geliştirilmiş otoyol ağı, bir avuç Avrupalı binek aracı üreticisi (oligopoller) yararına olmaktadır. Genişleyen otoyol sistemi, kamusal ulaşım sisteminin seyrelmesi ve motorlu araç kullanımı ile üretiminin artışı arasında bir ilişki var. Motorlu araç sanayisinin neden olduğu çevrenin bozulması ve kirlenme koşulları göz önünde tutulduğunda, Fon'un çalıştığı iki alan arasında içsel bir çelişki var gibi gözüküyor. Gerçekte Fon'un çevre projeleri, en iyi biçimde, Avrupa'yı kapsayan otoyol ağı tarafından yaratılacak çevreyle ilgili zararları giderme girişimi olarak anlaşılabilir.

Fon'un çevre (ve altyapı) projelerini finanse etmesiyle ilgili olarak şunları vurgulamak gerekiyor:

> "Fon'dan yararlanan Üye Devlet, genel kamu açığının büyümemesi için çaba harcamalıdır. Eğer bir ülke Birlik Konseyi tarafından belirlenen bir sürede kamu finansmanını kontrol altına sokmazsa Fon'dan alacağı yardım askıya alınabilir" (Avrupa Komisyonu, 1994a, sf 6).

Bu, AB'nin çevre politikası felsefesinin bir özetidir: çevre politikaları, çevre sorunlarının asıl nedenleri olan ekonomik, mali ve bütçe politikalarına hiçbir engel koymadıkları sürece kabul edilebilirler. Çevre politikalarının uygulanması ile hem yaşadığımız doğal çevrenin temizlenmesinin hem de özel girişim tarafından sürdürülen politikalarla ekonomik büyümenin canlandırılmasının birlikte sağlanabileceğini düşünen herkes için bu biraz hayal kırıcı olsa gerek. Ekonomik büyümenin gereklilikleriyle ilgili olarak çevresel konuların ikinci plana atılması, yalnızca AB'nin çevre felsefesinde değil, aynı zamanda kapitalist ekonomik sistemin kendisinin de doğasında içkindir.

7.3.3 Ortak Tarım Politikası'nın Yeşilleşmesine Doğru mu?

Şimdi gerçek duruma bakalım. Tarımsal alanlar ekilip biçilen, sürekli otlak ve çayır olarak kullanılan topraklar anlamına geliyorsa, AB'ndeki durum Tablo 7.12'de gösterildiği gibidir.

Tablo 7.12 AB'de kullanılan topraklar, 1990 (%)

Tarımsal alan	59
Orman	24
İnşa alanı	8 *
Tümüyle korunan	0.4
Diğer alanlar	8
Su kaynakları	1

*Bunun %34'ü karayolu ve demiryoludur.
Kaynak: Dünyanın Dostları/ Avrupa, 1995, sf.51.

Tam koruma altındaki bölgelerin önemsiz miktarda olduğu görülüyor. Toplam tarım için kullanılan toprakları ele alırsak, aşağıdaki rakamlar, şimdiden ortaya çıkan zararların derecesini gösterecektir. Bütün Avrupa'da, eski SSCB dahil, toplam tarım alanının % 23'ü, yani 2.188.000 km2 toprak bozulmuş, yani erozyon ya da kirlenme nedeniyle tarım dışı kalmış durumdadır. Bu durum, Tablo 7.13'de gösteriliyor.

Tablo 7.13 Tarım topraklarını bozulma derecesi, 1991

Aşırı ölçüde bozulmuş (bütünüyle tarım dışı kalmış)	31.000 km2*
Ciddi ölçüde bozulmuş (yeniden verim alabilmek için önemli bir yatırım gerektiren)	107.000km2
Orta ölçüde bozulmuş (geriye dönüşü olmayan tahribata karşı önlem alınması gereken)	1.444.000km2
Az bozulmuş (işlenme biçimi değiştirilirse tamamen düzelebilecek)	606.000km2

* Belçika'nın yüzölçümü kadar.
Kaynak: Dünyanın Dostları/ Avrupa, 1995, sf. 52

Orta, ciddi ve aşırı ölçülerde bozulmuş topraklar tek bir kategori olarak ele alınırsa, Avrupa topraklarının yaklaşık % 20'si önemli ölçüde bozulmuş demektir. Bu, dünyada ikincilik anlamına geliyor. Orta Amerika ve Meksika'da bu oran % 24.1. Dünyanın geriye

kalan bütün bölgelerinde, dünya ortalamasının % 10.5 olduğunu göz önünde tutarsak, toplam tarım toprağına göre bozulma oranı Avrupa'dan düşük. Kuzey Amerika'da bu oran % 4.4'tür (Middleton vd., 1993, sf. 144).

Çevre kirliliği bakımından tarım, özellikle yeraltı suyunun ve dolayısıyla tarım arazisinin kirlenmesinde esaslı bir rol oynuyor. "Salma sulama nedeniyle tarım toprakları balçık haline geliyor ve tuzlanıyor" (Roodman, sf. 144). Ya da:

> "Esas sorunlar, çözünebilir gübreler (özellikle nitrat) ve böcek öldürücü kimyasalların suda erimesiyle birlikte fosfatın ekosfere erozyon nedeniyle nüfuz etmesi sonucunda ortaya çıkıyor. Ayrıca genelde küçümsenen havadan gelen kirlenmeyi de göz önünde tutmalıyız. Havadaki nitrojenin % 85'ini tarımsal amonyak salınımı sağlıyor (*Dünyanın Dostları/ Avrupa*, 1995, sf. 57).

Nitrojen ve fosfat salınımı, Kuzey Denizi üzerinde yıkıcı etkiler yaratmaktadır. "Zararlı yosun salgınıyla birlikte denizde oksijen kıtlığı ortaya çıkıyor. Kitlesel balık ölümleri, hatta balık zehirlenmeleri, böylece insanların besin zincirinde olumsuz sonuçlar ortaya çıkıyor" (a.g.e., sf.57). Ayrıca "aşırı nitrat yoğunluğu nedeniyle karalardaki suların bir kısmı artık içme suyu olarak kullanılamıyor. Aşırı nitrat yeraltı su kuyularında da tespit ediliyor" (a.g.e., sf. 57)

Avrupa Komisyonu da hemen hemen benzer sonuçlara ulaşmıştır:

> "Fiyat destekleme politikasıyla yüksek üretim düzeyi arayışı doğal kaynakların kalitesi üzerinde olumsuz etkiler doğuruyor. Bu istenmeyen etkiler arasında nitratlı gübrelerden kaynaklanan kirlenme, ekim alanı genişletme ve yoğun stoklamanın yol açtığı estetik zararlar ve hayvancılığın aşırı yapay yöntemlerle sürdürülmesi var. Yalnızca pazar destekleri, bu sorunlarla başa çıkamayacağı gibi çevre ve hayvan sağlığı düzenlemelerine rağmen, bu sorunları artırabilir de. Öte yandan, üretimden çekme programları, olayın karmaşıklığı karşısında yetersizdir" (Avrupa Komisyonu, 1994a, sf. 29)

Nasıl OTP'nın üretim fazlaları ile dünyadaki açlık arasında

bir ilişki varsa, OTP'nın üretim fazlaları ile artan çevre sorunları arasında da bir ilişki vardır. OTP, uluslararası düzeyde ancak yoğun, yani çevreyi kirleten üretim tekniklerini kullanarak rekabet edebilen büyük ölçekli tarım işletmelerinin oluşmasını destekliyor. Küçük çiftçiler ise rekabet etmek ve ayakta kalmak için onların peşinden sürükleniyor.

Tablo 7.14'de, hem Avrupa hem de eski SSCB örneklerinden yola çıkılarak gösterildiği gibi, tarım toprağın bozulmasında büyük bir rol oynuyor.

Tablo 7.14 Toprak bozulmasının nedenleri (%)

Sanayi	*9*
Tarım	*29*
Aşırı otlatma	*23*
Ormansızlaaştırma	*39*

Kaynak: Dünyanın Dostları /Avrupa, 1995, sf.62.

Eğer aşırı otlatma ve ormanların yok edilmesi, sürdürülebilir bir tarımın sonuçları olarak görülürse, o zaman bu tür bir tarım, doğrudan ya da dolaylı biçimde, toprağın bozulmasından % 91 oranında sorumludur. Dar anlamıyla tarım toprağın bozulmasından zararlı tarım arazisi kullanma pratikleri (örneğin uygunsuz gübre kullanımları, monokültür, nadas sürelerinin kısaltılması, gerekli önlemler alınmadan eğimli yerlerin ve dağ yamaçlarının ekilmesi) dolayısıyla sorumludur. Sanayiye gelince, büyük sanayi yoğunlaşmaları zararlı atıklarını doğaya salarak toprağın bozulmasına katkıda bulunuyorlar (*Dünyanın Dostları/ Avrupa*, 1995, sf. 62).

Ayrıca içerdiği amonyaklı girdiler nedeniyle tarım giderek ormanlar için en büyük tehdit durumuna geliyor. Buna trafikten, enerji merkezleri ve sanayi bölgelerinden çıkan zehirli gazları da eklemek gerekiyor. Ayrıca ormanlarla ilgili olarak yürütülen bazı modern uygulamalar (hızlı büyüyen ağaç monokültürü, okaliptüs gibi yerli olmayan ve çok su istediği için su dengelerini tehdit eden

ağaç türlerinin yetiştirilmesi, açık alan kesimi) da ormansızlaşmaya yol açıyor.* Tüm Avrupa'daki ormanların yaklaşık dörtte birinde % 25 oranında yapraksızlaşma var. Ancak tüm bunların dışında en tehlikeli gelişme, biyolojik çeşitliliğin tehdit altında olmasıdır. "Her bir bitki türüne bağlı olarak yaşayan yaklaşık on tür böcek var. Bu böcekler mikro ve makro ölçülerde kuşlar ve başka hayvanların yaşamları için çok önemliler" (a.g.e., sf. 72). Sonuç olarak yeniden ağaçlandırılan alanlarda doğal orman örtüsüne kıyasla genetik çeşitlilik büyük ölçüde yitiriliyor. Yukarıda zikredilen faktörler ve doğal alanların oluşturulması, ormanların geleceğin baskılarına uyum göstermesini zorlaştırmakta. Bu baskıların neler olduğu ortada: "artan zararlı gaz salınımıyla ozon tabakasının incelmesi UV-B radyasyonunu artırıyor, trafik ve tarımdan salınan nitrojen kapasite düzeylerinin yirmi katı, iklim değişikliği dolayısıyla artan sıcaklık ve buharlaşma, değişen yağmur çevrimleri ve uzun süreli kuraklık tehditleri..." (a.g.e., sf. 72-73).

Kısacası Avrupa'da çevrenin bozulmasının temel nedeni uygulanan tarım politikalarıdır. Bozulma su, toprak ve havanın niteliğinin bozulması, biyoçeşitliliğin azalması, manzaranın çirkinleşmesi ve doğal çevrenin yok olmasını içermektedir... Burada yalnızca söz edip geçmek zorunda olduğumuz çok önemli başka bir sorun daha var. Bitkisel tarımda aşırı kullanılan kimyasallar ve hayvancılıkta kullanılan hormonlar gibi suni yöntemlerden kaynaklanan ciddi sağlık sorunları da söz konusu. Bu konularla ilgili kamuoyunun artan ilgisi ve uygulanan yöntemlerin insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkileri, sonunda OTP'nı dört tür politika önlemi almaya yöneltti.**

(1) *Fiyat destekleme önlemleri.* Temelde bunun anlamı, düşük tarımsal fiyatlardır. Varsayım şudur: (a) bu, tarımsal ürün çıktısını, böylece bitki koruma girdilerini ve gübre kullanımını azaltacak, (b)

Ayrıca Güney Avrupa, yangınlardan çok büyük zarar görüyor. Yangınların nedeni tarımsal uygulamalar (örneğin otlak açmak için ağaçların yakılması) ile orman suçlarından oluşuyor.

** Bu dört kategori, Brouwer ve van Berkum (1996)'dan alındı.

'daha ekstansif (yaygın alana yayılan) çiftçilik sistemleri' desteklenerek yoğun yöntemlerden kaynaklanan çevre zararları azaltılacak. (Brouwer ve van Berkum, 1996, sf. 6). Bu sonuçlar, kapitalist üretimin dinamik yapısını ve rekabetçi yanını göz önünde bulundurmayan statik varsayımlara dayanıyor. Düşük ürün fiyatları, arzın azalmasından çok daha büyük bir rekabete neden olur. Artan rekabetin anlamı, daha verimli olanın, yani daha yoğun teknikleri kullananların üstünlük kazanmasıdır. Bunun anlamı ise tarımda kullanılan kimyasalların azalması değil, artmasıdır. Eğer düşük fiyatlar tarımsal ürün çıktısını düşürürse, bunu küçük üreticilerin iflası ve piyasadan çekilmeleri ile sağlayacaktır. Daha yoğun üretim teknikleri kullanıldığında, hem büyük işletmelerin verimliliği artar, hem de onların yoğun tarım kimyasalları kullanarak ürettikleri ürünlerin miktarı artar. Ayrıca bu durumda "büyük firmalar daha yoğun tekniklerle üretilen ve daha yüksek dozda kimyasal girdi kullanım gerektiren tarım ürünlerine (örneğin meyveler, sebzeler, patates) yönelirler" (a.g.e., sf. 149). Son olarak, bu politikalar fiyat desteklerinin ihmal edilebilecek ölçüde olduğu (yoğun hayvancılık gibi) ürünler için etkisizdir, böylece ciddi hayvansal gübre sıkıntısına yol açılır.

(2) Yapısal politikalar. Bu politikaların iki önemli ayağı var. Birincisi, daha az yeğlenen tarımsal alanlar için özel bir destek programıdır. Bu alanlardaki çiftçiler için tazmin edici bağışların bağlanacağı koşullar arazinin korunmasını ve çevrenin güvence altına alınmasını amaçlayan uygulamaları içerebilir. Ancak "ulusal programlarda bu tür koşullar çok sınırlı ölçüde konulmaktadır, böylece bu tür doğayı koruma programlarından sınırlı yarar sağlanabilir" (Brouwer ve van Berkum, sf.151). İkinci ayak, 1988'de Yapısal Fonlar'ın reforma tabi tutulmasıdır. Bu reform Avrupa Tarımsal Rehberlik ve Garanti Fonu (ATRGF)'nun Rehberlik bölümünü Avrupa Toplumsal Fonu ve Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu ile bütünleştirmiştir. Geri kalmış bölgelerin gelişmesini hızlandırmayı, kırsal gelişmeyi teşvik etmeyi ve tarımsal yapının iyileştirilmesini hızlandırmayı amaçlayan projeler Yapısal Fonlar'dan birlikte finanse edilebiliyor. Programların çevre üzerindeki etkisiyle çok

yakından ilgili önsel ve sonsal değerlendirme, yaklaşımın esasıdır" (Brouwer ve van Berkum, 1996, sf. 59). Burada da değerlendirme, düşündürücüdür. 1989-1993 yılları arasında Yapısal Fonlar tarafından finanse edilen programlar "çevreyi korumaktan çok (tarımsal olanlar da dahil) ekonomik etkinlikleri canlandırmaya odaklanmıştır" (Brouwer ve van Berkum, sf.59).

(3) *Ek Önlemler.* Bu önlemlerin amacı, yapısal olanlardan başka önlemlerle tarımsal yapıdaki uyumun canlandırılmasıdır. İlk program (Düzenleme 2080/92), toprakların tarım için kullanılmasına alternatif olarak ağaçlandırmayı hızlandırmayı amaçlıyor. Ne var ki, 1993-99 yılları için ağaçlandırmaya ayrılan 1.5 milyon hektarlık alanın ancak çok küçük bir bölümü 1996'da ormanlık alanlara katılabilmişti. Bunun temel nedeni, ağaç ekim maliyetine, ekilen ağaçların bakımına ve gelir kayıplarına karşın yapılan desteklemenin yetersiz olmasıdır. Ayrıca, düzenleme ve düzenlemede yer alan tazminat miktarları açık bir manzarayı korumak için öngörülen önlemlerle yarışır durumdadır" (Brouwer ve van Berkum, 1996, sf. 59). İkinci program, tarımsal alanlardaki uyumu teşvik etmek için yaşı 55'in üzerinde olan çiftçilerin emekli olmalarını özendirmeyi amaçlıyordu. Bu programın çevre ile ilgili şartı, erken emeklilik dolayısıyla diğer çiftçilere intikal edecek arazinin çevreyi iyileştirmeye hizmet edecek biçimde kullanılmasıydı. Bununla ilgili çalışmalar, Fransa, Yunanistan, İspanya ve İtalya'da başlangıçta oldukça başarılıydı. Almanya'da kayda değer başarı sağlanamadı. Lüksemburg, Hollanda ve İngiltere'de bu tür programlar geliştirilemedi bile.

(4) *Diğer politika önlemleri.* Bunlar, temelde organik tarımla ilgiliydi. En önemli iki AB düzenlemesi, 1991 tarih ve 2092 sayılı, 1992 tarih ve 2078 sayılı olanlardır.* 2092 sayılı düzenleme (*Resmi Gazete*, 1991), gerçeğe aykırı bir biçimde organik tarım yöntemleri kullanılarak ya da sentetik kimyasallar kullanmadan üretildiği iddia edilen ürünlere karşı tüketicilerin korunmasını amaçlıyordu. Bu düzenleme organik üretimi, şöyle tanımlıyordu: Biyolojik etkin-

Brouwer ve van Berkum, ek önlemler kategorisine 2078/92 düzenlemesini de katıyor; oysa burada bu düzenleme "diğer önlemler"de mütalaa edilmiştir.

liğin verimliliğinin artırılmasını ve sürdürülmesini (a) baklagiller, sebzeler ya da kazık köklü bitkiler ekiminin yıllara göre dönüşümlü olarak gerçekleştirilmesi ve (b) toprağa (gübre veya başkası) yalnızca organik bileşiklerin eklenmesi yoluyla sağlayan üretim. Ayrıca salgınlar, hastalıklar ve zararlı otlarla mücadele, uygun türlerin seçimi, uygun dönüşüm programı, mekanize ekim teknikleri, zararlıların doğal düşmanlarının korunması ve zararlı otların yakılması gibi yollarla yapılacaktır. Üretimin bütün aşamaları ve pazarlama, denetim altında olacaktır. Bu düzenleme, böylece, etkili biçimde organik üretimi kolaylaştırmaz, yalnızca organik olmayan ürünlerin etiketlerinin ucuzluğuyla sürdürülen haksız rekabete karşı bu sektörü korur.

İkinci düzenleme, No. 2078 (*Resmi Gazete*,1992), daha aktif bir çizgi izliyor. Çevre korunmasıyla ilgili gerekliliklerin OTP'nın bütünsel bir parçası olduğunu açıkça belirtiyor, çiftçilerin biyolojik tarımın bir sonucu olarak maliyetlerin artması ya da elde edilen ürünün azalması ve çevrenin iyileştirilmesinde oynayacakları rol dolayısıyla tazmin edilmesini amaçlıyor. Bir kısmını ATRGF'nın Garanti bölümünün, bir kısmını üye devletlerin karşılayacağı bir bütçesi olan bir Topluluk yardım programı oluşturuluyor. Bu çalışmalara katılan çiftçilere, belirli taahhütler karşılığında, verilecek primlerin miktarı ve nitelikleri tanımlanıyor. Buna göre: çiftçiler (a) gübre kullanımının ve/veya bitki koruma ilaçlarının azaltılması ya da organik tarım yöntemiyle üretilen ürünlerin sürdürülmesi ya da bu yöntemin başlatılmasını, (b) doğal kaynakları ve çevreyi korumak için yapılması gerekenlerle uyumlu diğer çiftçilik yöntemlerinin kullanılmasını, (c) çevre korunmasıyla ilgili olarak en azından yirmi yıllık bir dönem için bir kısım tarımsal alanın üretimden çekilmesi yoluyla hidrolojik sistemlerin korunmasını, doğal parkların ve biyoçeşitliliği barındıran rezerv alanlarının kurulmasını taahhüt edecekler.

Elimizde bu düzenlemelerin sonuçlarıyla ilgili somut veriler olmadığı için bir değerlendirme yapmak olanaksız. Gerçekte 1993'te organik tarım yapılan alan, (12 üyeli) AB'nin toplam tarımsal ala-

nının yalnızca % 0.3'ünü kapsıyordu (Brouwer ve van Berkum, sf. 153). Bu sayıya bakılarak sadece iki ve bir yıl önce çıkarılmış iki düzenlemenin etkili olmadığı iddia edilemez. Yine de, bu düzenlemeler için 1997'de bitecek beş yıllık bir dönem için ayrılan paranın "toplam tarımsal yardımın yüzde birinden az olmasına" (Tobey ve Smets, 1996, sf.79) bakılarak, söz konusu düzenlemelerin etkisinin oldukça sınırlı olacağı öngörülebilir. Eğer bilinçli tüketiciler yüksek fiyatlara rağmen organik ürünlere yönelirlerse, organik tarımın ileride daha büyük rol oynayacağı beklenebilir. Ancak organik tarımın çevreye yararları ne olursa olsun, (Avrupa'yı kapsayan yeni otoyol ağı örneğinde görüldüğü gibi) diğer "piyasa yönelimli veya yapısal" AB politikaları (Venneman ve Gerritsen, 1994, sf. 118) bu yararları fazlasıyla ortadan kaldıracaktır. Bu politikalardan türeyen büyük otoyol ağı projesinin gelişmesi ve artan enerji kullanımı Avrupa'daki doğal çevreye ciddi zararlar verecektir. Oysa Kaynaşma Fonu, bu çelişkili politikayı destekliyor.

Sonuç olarak AB'nin tarımsal önlem politikaları, geleceğe ilişkin çok az umut ışığı veriyor. Tarımsal toprakların bozulmasıyla, özel olarak "tarımsal" sayılamayacak daha ılımlı önlemlerle de mücadele edilebileceği ileri sürülmektedir. Bu konuda en sık sözü edilenler pazarlanabilir atık salma izinleri ve eko-vergidir.

(1) *Pazarlanabilir atık salma izni.* Bunlar, ulusal bir otorite tarafından verilir ve bu izinler ilgililere belli miktarda atığı boşaltma olanağı verir, izni alanlar belli bir fiyat öder ve aldıklarını ya kullanır ya da satarlar. Bu yolla, alınan izinler için bir piyasa oluşur. Bu izinlere ihtiyacı olanlar, bu izinler için daha yüksek bir fiyat ödemeye hazırdırlar, böylece bu izinler en akılcı bir biçimde kullanılmış olur. Ne var ki, böyle bir modele en azından üç ciddi eleştiri getirilebilir. Birincisi, teorik (neoklasik teori) çerçevede bile, ortaya atılan bu öneri, piyasa bölüşümünün rasyonalitesini, başlangıçtaki faktör cihazlanmasından bağımsız olarak piyasadaki alıcılar ve satıcıların büyük sayısına bağlar. Bu, besbelli ki karşılaşılan durum değil. Farklı biçimde konulduğunda, bu izinleri satın alanlar, zorunlu olarak onlara en çok ihtiyacı olanlar değil, daha yüksek fiyat

ödeyebilenlerdir. İkincisi, eğer izinleri (arz ve talep bakımlarından) rasyonel olarak dağıtılsa bile, onlardan kaynaklanan kirliliğin bölüşülmesi, zorunlu olarak çevre için daha az zararlı olmayacaktır. Ve üçüncüsü, burada tartışmalı bir konu ortaya çıkıyor. Tahribatın nicelleştirilip nicelleştirilemeyeceği bir yana, doğal çevrenin kendi kendini yenilemesini tehlikeye atma ve belli canlı türlerini tahrip etme hakkının belli bir fiyatla satılması etik midir? Atık salma izin bedelleri sonsuz yüksek tutulmalıdır. İlgiler, doğal çevreye dost üretim sistemlerine ve kirliliğe neden olmayan alternatif yöntemlere çevrilmelidir.

(2) *Eko-vergi.* Bu vergiler, doğal kaynakların kullanımında sürdürülebilirliği tehlikeye atanlara ceza vermeyi, bu arada da yeni iş fırsatları yaratmayı hedefliyorlar. Düşüncenin özü basit bir gelir transferine dayanıyor. Çevreye zarar verenlerden alınan gelir, devlete (ya da Avrupa Birliği kurumlarına) ve çevre açısından olumlu işler yapan kesimlere aktarılıyor. Bu tür bir verginin 'tarafsız' olması gerektiği çoğu kez vurgulanmaktadır, öyle ki çevre vergileri, arzu edilen faaliyetlerdeki (bu meyanda çevre koruma faaliyetlerindeki) vergi indirimleriyle denkleşmelidir. Bu, konu burada ayrıntılarıyla ele almamıza olanak vermeyecek kadar karmaşıktır. Yalnızca birkaç kısa değinide bulunmakla yetineceğiz. Bu günlerde çevre kirliliğinin en önemli en önemli kaynağı motorlu binek araçlarıdır. Binek araçlarının olumsuz etkileri, hem araç üretimini hem de tüketimini (kullanımını) caydırmakla giderilebilir. İlk önlemi bir tarafa bırakmak oldukça kolay oluyor. Eğer bir ülke bu türden bir vergi koyarsa, otomobil üreticileri, üretimlerini böylesi vergiler koymayan ülkelere kaydırıyorlar. Sınırlı ölçüde eko-vergi uygulamaları uluslararası rekabetin dayandığı maliyet/fiyat sistemini ciddi ölçülerde değiştirmezse olanaklıdır. Böylesi önlemlerin etkili olabilmeleri için, tüm dünyada uygulanmaları gerekir. Oysa bugün için bu, gerçekçi olmayan bir varsayım.

Ancak binek araçlarının yol açtığı kirlilik, esas olarak onların üretilmelerinden değil, kullanılmalarından kaynaklanıyor. Eğer tüketim ve üretimdeki özgül kapitalist toplumsal ilişkileri gözardı

ederseniz, araba kullanımından vaz geçerek alternatif (kamusal) taşıma sistemlerine geçmek oldukça mantıklı bir çözüm olabilir. Ancak kapitalist ilişkileri göz önünde tutacak olursanız, özel işletmeleri bir kenara bırakıp kamu taşımacılığına geçmenin otomobil üretiminde çok önemli bir indirim anlamına geldiğini ve böylesi önemli bir adımın yalnızca otomobil sanayisindeki milyonlarca işçiyi işinden etmekle kalmadığını, petrol sanayisi, yol yapımı, vb. için de aynı durumun geçerli olduğunu görürüz.Ayrıca otomobil sanayisi ile petrol sanayisinin güçlü lobilerini ve bunların arkasındaki çıkarları da hesaba katmak gerekir. Bu çıkarlar, bugün de otomobil çağının başlangıcında olduğu kadar büyüktür. Kamu taşımacılığına geçiş, kapitalist ekonomik ilişkilerde ve politik iktidar ilişkilerinde de önemli bir değişiklik anlamına gelir. Dolayısıyla hiçbir kapitalist AB hükümeti ya da AB kurumu, böylesi büyük bir değişikliği ne ister, ne de gerçekleştirebilecek güçtedir. Bütün bu nedenlerle araba kullanımını caydıracak eko-vergi, varolan özel taşımacılık sisteminde önemli bir değişiklik yaratmaz. Böylece araba kullanımının yol açtığı çevre zararları da sürer gider. Aynı durum, katalitik konvertörler ya da otoyolların kenarlarındaki ses engelleri gibi teknolojik uydurmalar için de geçerli. Bunlar ve diğer benzer 'çareler' piyasanın 'kusurlu' işleyişini düzelterek kapitalizmin berbat ekolojik zarar sicilini düzeltme anlamına geldiği sürece, hiçbir önemli iyileştirme beklenemez. Böylesi tedbirler, ancak daha geniş bir toplumsal değişim projesi bağlamına yerleştirilirse toplumsal ve ekolojik olarak bir işe yarar.

Açlık ve çevrenin tahribiyle ilgili radikal ve daha geniş bir yaklaşımın parçası olmayan teknolojik çözümlerin sınırlarıyla ilgili bir diğer örnek, yeşil devrim tarafından ortaya konmuş durumda. Orijinal olarak genetik mühendislik, tahıl türlerini değiştirerek büyük ürün artışı vaat etmişti ve bu sözünü tutmuş görünüyor. Ancak daha yakından bakıldığında bu yeni türlerin çok daha sorunlu ve hastalıklara, vb. açık oldukları görülebiliyor. Doğallıkla bu durum gübre ve böcek öldürücü kimyasalların kullanımını artırıyor. Ayrıca bu kimyasalları ancak büyük ve zengin çiftçiler kullanabiliyorlar

(tabii bu kimyasallar gelişmiş ülkelerde üretiliyor). Yoksul ve küçük çiftçiler ise bunları kullanamadıkları için daha da yoksullaşıyorlar. Aynı durum üretilen yeni türlerin su ihtiyaçları konusunda da görülüyor. Yeni türlerin tohumları çok hassas sulama sistemleriyle ürün verebiliyor. Bu sistemler ise oldukça pahalı. Bunları yalnızca büyük ve zengin çiftçiler kullanabiliyor. Böylece daha büyük çiftlikler ortaya çıktıkça emekten tasarruf sağlayan makinalar çoğalıyor, bunun sonucu ise işsizliğin artması oluyor. Ve son olarak yoksullar, artan hasılattan hiçbir kazanç elde etmiyorlar; çünkü gerekli satın alma gücünden yoksunlar.

Sonuç olarak, 1992'de yayınlanan bir raporda Avrupa Parlamentosu, OTP'nı şöyle değerlendiriyor:

"Sistem giderek artan biçimde karmaşıklaşmakta ve yıllar geçtikçe şeffaflığını yitirmektedir... Komisyon'daki üye devletlerin yönetimlerindeki ve özel sektördeki uzmanların dışında sistemin işleyişini bütünüyle anlayan insanların sayısı çok az" (Avrupa Parlamentosu, 1992, sf. 50-51).

Gerçekten de bu sistemin teknik yanlarını kavrayabilmek için büyük çaba ve sabır gerekiyor.Ne var ki bu özellikleri kavramak aynı zamanda, Avrupa Tarım Politikası'nı biçimlendiren ekonomik çıkarları ve güç ilişkilerini ortaya çıkarmak için gerekli bir koşul. Bu ilişkilerin ve çıkarların bilinmesiyse, OTP ile bir yandan dünyadaki açlık, bir yandan da çevreye verilen zararlar arasındaki ilişkilerin kavranması açısından oldukça önemli.

Piyasa odaklı ekonomik ve mali önlemler, OTP'nin açlık ve çevre kirliliği üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmayı hedefliyor. İşin aslında bu olumsuz sonuçlar, karmaşık toplumsal-ekonomik ilişkiler ağının bir ifadesi. Dolayısıyla çevre kirliliği ve açlığın tümüyle ortadan kaldırılması isteniyorsa, öncelikle bu toplumsal-ekonomik ilişkilerin (piyasa ilişkileri dahil) değiştirilmesi gerekiyor. Piyasaya odaklanmış önlemler, ancak geçici ve kısmi çözümler üretebiliyor. Böylece sorunların özüne dokunulmamış oluyor. OTP söz konusu olduğunda da durum bundan farklı değil. Bu konu, çok az sayıda insanın söz sahibi olduğu bir alan olmaktan çıkmalı. Bu politika-

nın sonuçları, yalnızca doğal çevreyi değil, dünyada yaşayan milyonlarca insanın fiziksel yaşam koşullarını da doğrudan doğruya etkiliyor. Bu politikanın olabildiğince çok sayıda insan tarafından sağlıklı biçimde kavranması, sistemde reformların yapılması ve karar alma sürecinin demokratikleştirilmesinin ilk adımıdır.

BÖLÜM 8

TOPLUMSAL POLİTİKA

8.1 Zenginlik Ortasında Yoksulluk

1997 yılı Haziran'ında Almanya başbakanı Helmut Kohl ile birlikte katıldığı bir basın konferansında Avrupa'daki yoksulluk konusunda Fransa başkanı Jacques Chirac "Burada bunu konuşmak doğru değil" demişti. Ne Chirac, ne diğer Avrupalı politikacılar, ne de iktisatçılar söz konusu olan "bu" konunun ne olduğunu tam olarak ortaya koymuş değiller. Önceki bölümlerde AB'nin çevrimsel işsizliğe, yoksulluğa, çevrenin tahribatına ve diğer birçok toplumsal soruna yol açan politikalarının AB'nin kapitalist doğasının eseri olduğunu tartışmıştık. Bu, AB'ye özgü bir şey değil. Tersine değere ve artı değere el koymanın yanı sıra kapitalist üretim sisteminden kaynaklanan diğer toplumsal kötülükler de var. Birkaç sayı bile bu sorunların ulaştıkları felaket boyutlarını ortaya koymaya yetecektir.

1998 ve 1999 İnsani Gelişme Raporu, bu konuda canlı ayrıntılar sunuyor:

> "Dünyadaki insanların % 20'si yüksek gelirli ülkelerde yaşıyor. Bu ülkeler toplam özel tüketim harcamalarının % 86'sını gerçekleştiriyorlar. Buna karşılık en yoksul % 20'lik nüfus, bunun % 1.3'ünü tüketiyor.... İnsanların 1 milyardan fazlası temel tüketim ihtiyaçlarından yoksun durumda. Gelişmekte olan ülkelerde yaşayan 4.4 milyar insanın yaklaşık beşte üçü, temel sağlık gereklerinden yoksun. Yaklaşık üçte biri temiz suya erişemiyor. Bu nüfusun dörtte birinin uygun bir konutu yok. Beşte biri, modern sağlık hizmetlerinden yararlanamıyor. Çocukların beşte biri, beşinci sınıfa kadar okula gidemiyor. Yaklaşık beşte biri, beslenme ile yeterli enerji ve protein alamıyor...Dünya çapında 55 milyonu sanayi ülkelerinde

olmak üzere 2 milyar insan, anemi (kansızlık) rahatsızlığından muztarip" (BM Gelişme Programı - UNDP- 1998, sf. 2)

1996'da dünya çapında işsizlik, küresel işgücünün yaklaşık üçte birini oluşturan bir milyar insanı etkiledi (Uluslararası Çalışma Örgütü - ILO- 1998, sf. 50) "Her yıl gelişmekte olan ülkelerde yaklaşık 17 milyon kişi, tedavi edilebilir enfeksiyonlar ve ishal, kızamık, sıtma, verem gibi hastalıklar yüzünden ölüyor" (UNDP, 1998, sf. 50).

Bu sorunlar, yalnızca bağımlı, ('azgelişmiş' ya da 'gelişmekte' olarak adlandırılan ülkeler) için geçerli değil. OECD ülkelerinde de

> "100 milyondan fazla yoksul insan var... En azından 37 milyon kişi işsiz... 15-24 yaş arasında işsizlik oranı çarpıcı yükseklikelere ulaştı. Fransa'da işsizlik genç kadınlarda % 32, genç erkeklerde % 22 oranında. İtalya'da % 39 ve % 30, İspanya'da % 49 ve % 36 ...200 milyon kişinin 60 yaşına kadar yaşayacağı umulmuyor... 100 milyondan fazla insan evsiz, bolluk ortasında şaşırtıcı ölçüde yüksek bir sayı" (UNDP, 1998, sf. 27).
>
> "Sanayi ülkelerinde de, insan yoksulluk ve dışlanmışlığı başarı istatistiklerinin arasında gizleniyor. Bunlar ülkeden ülkeye büyük farklılıklar gösterebiliyor... Dünyadaki en zengin ülkelerde yaşayan insanların sekizde biri, yoksulluk, uzun süreli işsizlik, 60 yaşına varmadan ölme, ulusal yoksulluk çizgisinin altında bir gelir alma ya da toplumda tutunabilmek için gerekli okuryazarlıktan yoksunluk içinde" (UNDP, 1999, sf.28).

Emperyalist merkez ve bağımlı blok arasındaki farklılıklar, akla durgunluk veriyor:

> "Kişi başına tüketim harcaması, (bazı Doğu Avrupa ülkeleri dahil) sanayi ülkelerinde (1995 fiyatlarıyla) 15,910 dolar iken, Güney Asya'da 275 dolar, Afrika'da Sahra Altı ülkelerinde 340 dolar... Dünya nüfusunun %15'ini oluşturan gelişmiş ülkeler, dünyadaki tüketim harcamalarının % 76'sını gerçekleştiriyorlar" UNDP, 1999, sf. 50).

Ayrıca "dünyanın en zengin beş ülkesinde yaşayan insanlar, genişleyen ihracatın % 82'sinden ve dış yatırımların % 68'inden yararlanırken, en yoksul beş ülkede yaşayanlar bunların yalnızca %

1'inden yararlanıyor" (UNDP, 1999, sf. 31). "Yoksul halklar arasında yayılan bir salgın olan AIDS'e yakalananların % 95'i gelişmekte olan ülkelerde" (UNDP, 1999, sf. 42).

Kapitalist dünyadaki kaçınılamaz eşitsiz gelişmeyi ve bunun sonucu olarak büyük kitlelerin maruz kaldığı olumsuzlukları en canlı biçimde ve rahatsız edici bir açıklıkla ortaya koyan sayılar şunlardır: 1997'de dünyanın en zengin 225 insanı, birlikte 1 trilyon dolarlık bir servete sahipti. Bu para, dünya nüfusunun % 47'sini oluşturan en yoksul insanların (2.5 milyar kişi) yıllık gelirine eşit" (UNDP, 1999, sf. 30). "Dünyanın en zengin üç kişisinin serveti, en yoksul ülkelerin GSMH'larının toplamına eşit" (UNDP, 1999, sf. 38). Bu sayıların arkasındaki yüz kızartıcı tablo, şunlar göz önünde tutulursa daha da çarpıcı olabilir:

> "Küresel düzeyde temel eğitimden yararlanma olanaklarından, herkes için temel sağlık hizmetlerinden, kadınlar için sağlıklı doğum hizmetlerinden, yeterli beslenmeden, temiz ve sağlıklı su kullanmadan yaşayan herkesin yararlanabilmesinin ek maliyeti yaklaşık olarak yıllık 40 milyar dolardır. Bu miktar, dünyanın en zengin 225 kişisinin toplam servetlerinin % 4'ünden daha azına denk geliyor" (UNDP, 1998, sf. 30)

Genel ilköğretime girmeyi sağlamak için 7-8 milyar $ yeterli olacaktır (UNDP, 1999, sf. 38). 40 milyar $'ın, dünyadaki gelirin % 0.1'i (bir yuvarlama hatasından çok az fazla)" (UNDP, 1999, sf. 3) olduğuna dikkat edilsin. Bağışlayıcı ülkeler, gelişme işbirliği için kendi toplam GSMH'larının yalnızca yüzde 2.5'unu ayırıyorlar. Bölüm 6'da açıklandığı gibi, verdikleri bu kırıntılar bile bağışlayıcı ülkelerin kendi çıkarlarını besliyor.

Bu dev başarısızlıklara karşın iktisat mesleğinin tekdüze reçetesi hiç değişmiyor: daha fazla kapitalist 'gelişme' 'şimdiye kadar' bu nimetlerden yararlanmayanlara genel refah getirecek! Bu tezin önceki bölümlerde sergilenen kuramsal tutarsızlığı aşağıdaki sayılarla da teyid ediliyor:

> "Son 30 yıl içinde 100'e yakın (hepsi gelişmekte olan ya da geçiş sürecindeki) ülke, ciddi ekonomik düşüş yaşadı. Bunun sonucu

olarak bu 100 ülkedeki kişi başına elde edilen gelir, 10, 15, 20, hatta 30 yıl öncekinden daha düşük" (UNDP, 1998, sf. 37) "1960 yılında dünya nüfusun % 20'sini oluşturan en zengin ülkelerdeki nüfusun geliri, dünya nüfusunun en yoksul % 20'sinin gelirinin 30 katıydı. 1999'de 74 katı oldu. Bu, yaklaşık iki yüzyıldır süren bir eğilim" (UNDP, 1999, sf. 36). "En zengin ve en yoksul ülkeler arasındaki açıklık, 1820'de 1/3 idi. 1913'te 1/11, 1950'de 1/35, 1973'te 1/44, 1992'de 1/72 idi. Daha da şaşırtıcı olan 1820'de İngiltere'nin geliri, 1992'deki Etiyopya'nın gelirinin 6 katı idi" (UNDP, 1999, sf. 38)

Bu insani bozulmanın derinliğinin arkasında bulunan nedenler, aynı zamanda çevrenin bozulmasının da kaynağıdır. Burada da zengin ülkeler bu bozulmanın nedeni, yoksul ülkeler ise bu bozulmanın sonuçlarına katlanan durumundalar.

"Atmosfere karışan karbon dioksit salınımının % 60'ı sanayileşmiş ülkelerden kaynaklanıyor. Ancak... bunun acısını gelişmekte olan ülkeler çekiyor. Örneğin Bengaldeş, eğer küresel ısınma böyle devam ederse, ülke topraklarının büyük kısmını yükselen deniz seviyesi nedeniyle yitirecek... Maldiv Adaları'nın yok olma tehlikesi ciddi bir olasılık olarak gündemde... Yoksul ülkeler, yükselen suları durduracak sedler inşa edecek olanaklara sahip değiller. Bu yoksul ülkeler, giderek artan içme suyu sorununu çözmek ve tarım alanlarının verimliliğini yükseltmek için kaynak bulamıyorlar" (UNDP, 1998, sf. 57)

"Dünyanın her köşesinde yoksul insanlar, genellikle pis fabrikaların dibinde, işlek otoyolların kıyısında ve çöp yığınlarının arasında yaşıyor" (UNDP, 1998, sf. 66)

"Tüm bunlar yetmezmiş gibi yoksul ülkeler giderek sanayi ülkelerinin çöplerini yığdıkları yerler haline geliyor" (UNDP, 1998, sf. 73)

Çarpık gelir dağılımının vardığı nokta açısından Avrupa da iyi durumda değil. Mayıs 1977'de AB nüfusunun % 17'si, yani 57 milyon Avrupalı, yoksul hane halkları idi. En kötü durum Portekiz'de (nüfusun % 29'u), en iyi durum ise Danimarka'da (% 9) idi. Gelir

eşitsizlikleri de (bir uçta ücret geliri elde edenlerin güvencesiz çalışma koşulları, öbür uçta sermaye kazançları ve vergiden kaçırma nedeniyle) giderek artıyor. En zengin ülke konumundaki Almanya bile, ekonomik sıkıntılardan ve artan eşitsizliklerden kurtulamıyor. 1996 Ekim'inden 1997 Ekim'ine kadar neredeyse yarım milyon insan işinden oldu. 1995 yılında refah yardımı alanların sayısı % 9.1 oranında arttı. Avrupa Merkez Bankası'nın bulunduğu Frankfurt'ta yaşayan beş kişiden birisi yoksulluk eşiğinin altına düştü. Bir yandan 1993'te Almanya'da işsizlik oranı artarken bir yandan da milyoner sayısı % 24 oranında arttı. 1994'te nüfusun yaklaşık % 10'u, ülkedeki servetin % 50'sini elinde tutuyordu (Vinocour, 1997a, 1997b).

Fransa'ya gelince ulusal zenginliğin % 14-20'si, nüfusun % 1'inin elinde bulunuyor. Aynı zamanda 1992-93 döneminde 31 milyon öğün yemek veren sosyal aşevleri, 1996-97 döneminde 61 milyon öğün yemek verdi. "1993'ten 1996'ya kadar temel refah yardımı alan hane sayısı... % 27 oranında artış gösterdi. 1989 ile 1994 arasında en fazla kazananların gelirleri % 17 oranında artarken, en az kazananların geliri % 3 oranında arttı." İngiltere'ye gelince Gelir Verileri Merkezi'nin gözlemleri şunu gösteriyor: "Önemli şirketlerin yöneticilerinin ortalama kazançları geçen yıl (1996 yılı) 570,000 sterlin idi bu kazançlar % 11.5 oranında, ya da kişi başına ulusal gelir artışının iki katından fazla arttı" (Vinocour, 1997a).

AB içindeki bu büyük ve giderek artan eşitsizliklerin nedenleri açık:

> "Gelir çizgisinin alt ucunda, part-time işler, kısa dönemli sözleşmeler ve gerekli iş niteliklerindeki değişiklikler yüzünden genel bir küçülme var. Böylece sınırlı niteliklere sahip insanların yoksulluğu giderek artıyor... Gelir çizgisinin üst ucunda ise daha fazla Avrupalı görece zengin oldu" (Vinocour, 1997a).

Yaygın kabul gören bir teze göre teknolojik yenilikler (TY), daha kalifiye ve nitelikli işler doğurarak çok daha iyi çalışma koşulları yaratırlar. Oysa gerçek, hiç de bu kadar parlak değil. Kuşkusuz, TY işçi sınıfının ayrıcalıklı tabakaları için daha uygun çalışma koşulları yaratır. Ancak aynı zamanda emeğin sermayeye bağımlılığını

artırdıkları da bir gerçektir. Örneğin bilgisayar, insan verimliliğini artırma yönünde atılmış büyük bir adım. Ancak bilgisayarın emek üzerindeki sermaye kontrolünü büyük ölçüde artırdığı da ortada. Daha da tehlikeli olan genetik mühendisliğinin attığı dev adımlar. Bir yandan insanların çektiği sıkıntıları azaltıyor, ama bir yandan da kapitalist işbölümünü yansıtan ve işin daha fazla kâra bağımlı olmasını yaratan yeni yaşam biçimleri ortaya çıkartıyor. Kapitalist rüyanın bir yanı da yaşamın kendisini kapitalist çehreye büründürmektir.*

Ancak emek üzerindeki yeni baskı biçimleri, eski biçimlerin varlığını ve işlemesini engellemiyor. TY, neoliberal politikalar ve Sol'un zayıflığı karışımının Avrupa emek hareketini getirdiği açmaz, Dublin'de yerleşik Avrupa Çalışma ve Yaşam Koşullarını Geliştirme Vakfı (1997) tarafından incelendi. Bilgisayar, iş yaşamının önemli bir bileşeni durumuna geldi (işçilerin % 38'i bilgisayar kullanıyor). Peki bu işçilerin çalışma koşullarını iyileştirdi mi? AB'de işsizlik düzeyi ortalama % 11'e yükselirken Avrupa'daki işçilerin yarısından fazlası haftada 40 saat, dörtte biri haftada 45 saat çalışmaya başladı. Öte yandan, part-time çalışan işçilerin oranı yüksek. Bunların %14'ü haftada otuz saatten az çalışıyor, çoğu kadın. Çalışma saatleri de oldukça yayıldı. İşçilerin % 52'si ayda en az bir kez cumartesi günü çalışıyor. % 29'u ayda en az bir kez pazar günü çalışıyor. %21'i ise bazı geceler çalışmak zorunda. İşçilerin % 33'ünün çalışma saatleri oldukça düzensiz. % 13'ü ise vardiya çalışması yapıyor.

Rahatsızlık veren fiziksel ortamda (gürültülü, kirli havalı, aşırı sıcak ya da soğuk, titreşimli, vb.) ve ağır fiziksel çaba gerektiren işlerde çalışan işçiler toplam işçilerin neredeyse üçte biri oranında.

---

* Genetik mühendisliğinin ürettiği ilk kuzu, yani Dolly, iki hafta önce doğdu (Temmuz 1997). Bir insan geni taşıyan fetus hücresinden kopyalandı... Klonlama uzmanları bunun bir kilometre taşı olduğunu söylüyorlar. İnsan geni taşıyan hayvanlar, hastalıklarla mücadele açısından önemli hormonların üretimine yarayacaklar. Böylece belki de ileride genetiği değiştirilmiş hayvanların uygun organları hasta insanlara (şimdikinden daha düşük organ reddi olasılığı ile) nakledilebilecek. Şimdi ufukta belirense insanın yapısını değiştirecek olan insan genetik mühendisliği! (Kolata, 1997). Kârla güdülenen laboratuvarlardan ne tür insan üretileceğini düşünmek bile insanı korkuyla ürpertiyor.

Zahmetli ve çok yorucu pozisyonlarda çalışanların oranı, yaklaşık % 40. 1996'da bu koşullar, hemen hemen 1991'deki koşulların aynısı. Aynı kuruluşun o zamanki araştırmaları da benzer sonuçlar vermişti. Öte yandan çalışma temposu 1991-1996 arasında giderek belirgin bir artış göstermekte. 1996'da işçilerin yarısından fazlası daha hızlı çalışmak ve dar zamanda iş teslim etmek zorunda. Çalışma saatleri arttıkça sağlık sorunları da artıyor. İşçilerin % 30'u kendilerine sorulduğunda sağlıklarının yaptıkları işten etkilendiğine inandıklarını söylüyor. Sırt ağrısı, stress, kollarda ve bacaklarda adale ağrısı, en sık rastlanan işçi rahatsızlıkları arasında. Yeni beceri kazandırma tam bir masal. İşçilerin % 37'si kısa sürelerde tekrarlanan işlemler yapıyor. % 45'inin işinde bir rotasyon sistemi yok. % 57'si mekanik el ya da kol tekrarına dayanan basit işler yapıyor. Geçmiş on iki ayda işçilerin yaklaşık dörtte birinin işleriyle ilgili sağlık nedenleri dolayısıyla devamsızlık göstermiş olması şaşırtıcı değil. İş zorluğu arttıkça, işçiler arasında devamsızlık da artıyor (devamsızlık ağır ve yorgunluk verici işlerde üç, tekrarlı işlemlerin bulunduğu işlerde iki katına çıkıyor).. Son olarak, işyerlerinde şiddet, ayrı bir sorun. 12 milyon işçi, işyerinde psikolojik şiddete maruz kaldığını belirtiyor. Fiziksel şiddete maruz kalanlar 6 milyon, cinsel tacize maruz kalanların sayısı ise 3 milyon.*

Kısacası bu, sermayenin Avrupası'dır, emeğin Avrupası değil. AB, bu olumsuzlukları nasıl hafifletmeyi düşünüyor? Bu soruya yanıt verebilmek için AB'nin toplumsal politikasına bakmamız gerekiyor.

---

* TY'in kapitalist üretim ilişkileri üzerindeki etkileri, tek başına (ana akım literatüründe ileri sürüldüğü gibi) ne tümüyle olumlu ne de tümüyle olumsuzdur. Tersine bu etkiler, belirli eğilimler ve karşı eğilimleri aynı anda içinde barındırır. Yıllardır öne sürdüğüm gibi TY, hem nitelikli ve kalifiye emek gerektiren yeni işler yaratır (gerçi bazı yeni işler beceri gerektirmeyen işler olabilir), hem de aynı zamanda varolan işleri becerisiz, kalifiye olmayan işlere dönüştürür. Birincisi bir eğilim ve ikincisi de karşı-eğilimdir; çünkü bir süre sonra yeni, nitelikli ve kalifiye işler, kalifiye olmayan ve niteliksiz işlere dönüşmeye başlar. Bu konuların tartışması için bkz. Carchedi, 1977, 1983, 1987, 1991, 1992.

8.2 Birlik'in Toplumsal Politikası

Toplumsal politika, her ne kadar başlangıçta ikincil bir rol oynadı ise de, başlangıçtan beri AB'nin temel amaçlarından birisiydi. AB toplumsal politikasının gelişmesindeki başlıca evreler şunlardı: Avrupa Toplumsal Fonu (ATF)'nu kuran Roma Antlaşması; bazı toplumsal konularda nitelikli oy çoğunluğunu başlatan Tek Avrupa Senedi (TAS); Toplumsal Sözleşme'nin ya da İşçilerin Temel Toplumsal Hakları Topluluk Sözleşmesi (İTTHTS)'nin kabul edildiği 1989 Strasbourg Zirvesi; Nisan 1995'te Komisyon'a sunulan 1995-97 dönemi için yeni Eylem Programı.

Şimdi bu evreleri ayrıntılarıyla ele alalım. AET Antlaşması'nın 117. maddesi, işçilerin yaşam düzeyleri ve çalışma koşullarının iyileştirilmesinin ve uyumlu kılınmasının gerektiğini kabul ediyor. Madde 118, toplumsal alandaki işbirliği alanlarını şu biçimde tanımlıyor: (a) istihdam, (b) iş yasaları ve çalışma koşulları, (c) mesleki eğitim, (d) toplumsal güvenlik, (e) iş kazalarının önlenmesi, (f) işyerinde hijyenin sağlanması, (g) sendikal haklar ve işveren ve işçiler arasında toplu pazarlık hakkı. Bu niyetler, madde 118a ile zayıflatılıyor. 118a'ya göre asgari şartları empoze eden Konsey direktifleri 'küçük ve orta boy girişimlerin kurulmasını ve gelişmesini engellememelidir.' Madde 119, kadın ve erkekler için eşit işe eşit ücreti kabul ediyor. 123'ten 125'e kadar olan maddeler ise ATF'nun kuruluşunu düzenliyor. Fon'un amaçları, istihdamı iyileştirmek, coğrafi ve mesleki hareketliliği artırmak, mesleki eğitimi ve yeniden eğitimi desteklemek.

Bu amaçlar, AB toplumsal politikasının ilk yıllardaki toplumsal içeriğini yansıtıyor. 1950'ler ve 1960'lar, canlı ekonomik gelişmelerin sağlandığı yıllardı. Bu koşullarda ekonomik büyüme, görece işçi azlığı, emek dolaşımındaki sınırlamalar ve nitelikli emek eksikliğinden olumsuz etkilenmişti. Ayrıca görece geri kalmış üye ülkelerin diğerlerine yetişecekleri, böylece ekonomik ve toplumsal yakınsamanın kolaylaşacağı düşünülüyordu. Görece geri ülkeler, kendileriyle gelişmiş ülkeler arasındaki toplumsal farklılıkları

AB'nin müdahalelerine gerek kalmadan azaltabilecek ekonomik olanakları kazanacaklardı. O zamanlar Avrupa sermayesi, uluslarüstü bir toplumsal politikaya ihtiyaç duymuyordu; çünkü ülkeler arasındaki toplumsal farklılıkların A(E)T'nin oluşması açısından bir tehdit oluşturacağı düşünülmüyordu. Daha da önemlisi, bu yıllar sermayenin emek üzerinde egemenliğinin tam olarak sağlandığı yıllardı. Bu, o dönem ATF'na neden bu kadar küçük bir rol yüklendiğini açıklıyor.

1960'ların sonuna doğru AT'nin bu konuda yaklaşımı değişti. Bunun temel nedeni, eşitlikçi hareketlerin ve işçilerin militan mücadelesinin 1960'ların sonunda patlayan ve 1970'lerde de süren büyük dalgasıydı. Bu büyük toplumsal hareketler, sermaye ile emek arasındaki güç ilişkisini ikincisinin lehine değiştirmişti. Bu durum da AT'yi etkisiz yaklaşımını terk ederek daha müdahaleci bir toplumsal politika benimsemeye zorladı. 1972'de Paris Zirvesi, ATF'nun yanı sıra, bölgesel bir politikanın oluşturulmasına karar verdi (ABGF, aşağıya bakınız). Ayrıca Komisyona 1974'te yürürlüğe girecek olan bir Toplumsal Eylem Programı oluşturma talimatı verildi. Bu, işyerlerinin işten çıkarmayı düşündükleri işçilerin haklarının korunmasıyla ve kadınların toplumsal güvenlik ve mesleki eğitimle ilgili olanaklardan eşit biçimde yararlanmalarının sağlanmasıyla ilgili bir dizi yeni yönerge doğurdu.

Ne var ki 1970'lerin ikinci yarısından itibaren dünya ekonomisi daralmaya başladı. Bununla birlikte işçilerin, kadınların, öğrencilerin ve diğer toplumsal kesimlerin mücadelesinde bir düşüş başladı. Bu da peşinden AT ülkelerinin toplumsal politikaya bakışını değiştirmelerine neden oldu. "Zengin üyeler, esasta yoksul ülkelerin yararlandıkları AB toplumsal politikalarıyla ilgili ödenti paylarını ödemekte isteksiz davranmaya başladılar. Yoksul üye devletler de kendi paylarına düşen miktarı ödeyemeyecekleri AB politikalarına karşı isteksiz davranıyorlardı" (Purdy ve Devine, 1994, sf. 288) Dolayısıyla konuyla ilgili Topluluk yönergelerinin "uygulanmasına geçildiğinde ekonomik ve politik bağlamda önemli değişiklikler olmuştu. Sonunda bu konuda Avrupa Toplumsal Programı'yla birlikte

oluşan umutlar büyük ölçüde boşa çıktı" (Purdy ve Devine, 1994, sf. 287)

Ancak bu durum da çok geçmeden değişti. 1980'lerde AB toplumsal politikası, farklı bir nedenle yeniden dikkatleri üzerine topladı. 1984'te Jacques Delors, Komisyon başkanlığına seçildi. Toplumsal politikanın canlandırılmasının itibarı, sanki bu onun kişisel tercihiymiş gibi Delors'a verilegelmiştir. Gerçekte Delors, artan işsizlikle ve buna bağlı biçimde giderek artan ekonomik ve toplumsal sorunlarla ilgili olarak Avrupa'nın dinamik sermayesinin kaygılarının sözcüsü oluyordu. AB toplumsal politikasındaki bu yeni yönelim, sermaye kalkanı altında, yani emeğin güçsüzlüğü ve sermayenin güçlülüğü koşullarında gündeme geldi. Dolayısıyla AB toplumsal politikası, farklı bir sınıfsal öz kazanmaya başladı.

Toplumsal politikanın canlanmasına yönelik bu ilgi, ilk olarak tüm üye devletlerin -İngiltere dışında- imzaladıkları İTTHTS (kısaca Topluluk Sözleşmesi)'nde kendisini ortaya koydu. Bu, "yalnızca niyet beyanını içeren, yasal bir yükümlülük getirmeyen" bir oluşumdu (Purdy ve Devine, 1994, sf. 283). Bu Topluluk Sözleşmesi, Maastricht Antlaşması'nın Toplumsal Bölümü'nün temellerini oluşturdu. İngiltere'nin ısrarıyla Toplumsal Bölüm, Antlaşma'ya dahil edilmedi; ancak Protokol No. 14 adıyla benimsendi. Sonuçta Toplumsal Bölüm, İngiltere katılmak istemese bile, diğer üyeleri bağlayan bir biçimde kabul edilmiş oldu. Toplumsal Bölüm, 117. maddedeki hedeflerin yalnızca üçünden, yani istihdam, iş yasaları ve çalışma koşulları ile toplumsal güvenlikten söz ediyordu. Ancak bunlara "iş yönetimi ile emek arasında diyalog" ve "kalıcı istihdamı hedefleyen biçimde insan kaynaklarının gelişmesi"ni ekliyordu. Burada yine sermayenin kaygılarının nasıl AT algısını biçimlendirdiğini görüyoruz.

Yüksek işsizlik ve toplumsal gerilim zamanlarında vurgu sadece iş imkanlarının yaratılması üzerine konulmaz. 1994'teki Komisyon Resmi Raporu (Avrupa Komisyonu, 1994b)'na göre iş yaratma 'öncelikli konu' idi; bunun yanında hem insan kaynaklarının geliştirilmesi, hem de toplumsal çatışmaları azaltacak bir toplumsal diyalog

ortamının oluşturulması da çok önemliydi. Dolayısıyla 1960'ların sonuyla 1970'lerin başında işçilerin sendikal hakları ve işverenlerle toplu pazarlık yapmalarına odaklanan gündem, 1990'larda yöneticilerle işçiler arasındaki diyalog kurulmasının önemine yapılan vurgu biçiminde değişti. Toplumsal diyalog, Maastricht Antlaşması'nın 118b Maddesi ile birlikte kurumsallaştırıldı. Madde 118b "Komisyon, iş yönetimi ile işçiler arasında Avrupa düzeyinde diyaloğun sağlanması için çaba harcanmasını" şart koşuyordu. İş yönetimleri ile işçiler arasındaki diyalog, 1995-97 Eylem Programı'nın da en önemli özelliklerinden birisini oluşturuyordu. Diğer amaçlar, istihdamın ve mesleki eğitimin geliştirilmesi, üye devletler arasında emeğin serbestçe dolaşımı, işgücü konusunda asgari gerekliliklerin oluşturulması, ırkçılıkla mücadele, vb. idi.

Yukarıda söz edilen toplumsal sorunlarla esnek bir mücadele yürütebilmek üzere Birlik'e gereken daha kuvvetli bir yasama gücünü oluşturmak için Toplumsal Bölüm, üye devletlere işyerinde sağlık ve güvenlik, çalışma koşulları, işçilere danışma ve bilgi verme, kadın ve erkekler için eşit iş olanakları oluşturma ve işçilerin çalışma yaşamı ile bütünleştirilmesi, vb. konularda oyçoğunluğu ile karar alma yetkisi veriyordu. Tüm bunlar sermaye açısından görece önemsiz konulardı. Toplumsal güvenlik, iş sözleşmelerinin sona ermesinde işçilerin haklarının korunması, diğer üye devletlerde yaşayan vatandaşların çalışma koşulları gibi kritik konularda karar almak için oybirliği gerekiyordu. Sermaye için çok önemli olan konularda (örneğin grev ve lokavt hakkı, sendikal haklar, vb.) kararlar üye devletlere bırakılıyordu. Açıkça, Birlik emek/sermaye ilişkilerinin en önemli konularını kendi ilgi alanının dışına çıkartıyor, oy çoğunluğunu yalnızca bunlardan doğan ikincil önemdeki konular için kabul ediyordu. Birlik yasalarının oluşturulmasında ve uygulanmasında sermayenin büyük etkisini ve gücünü gözardı etsek bile, yukarıda sözü edilen sınırlı yasal çerçeve, Birlik'in toplumsal politikasının sınırlılıklarının açık bir göstergesi konumunda. Şimdi bu sınırlı yasal çerçevenin uygulama araçlarına göz atalım.

8.3 Yeniden Dağıtımın Yoksulluğu

Toplumsal politikalar, yeniden dağıtım politikaları ile eşanlamlıdır. Bu amaçla Birlik'in bazı kaynaklara el koyması gerekiyor. Kaynaklara el koyma ve bunların yeniden dağıtımının (harcanmasının) temel aracı, bütçedir.* Değinilmesi gereken ilk nokta, bütçede hem borçlanmanın yasaklanması hem de bütçe tutarının sınırlandırılmış olmasıdır. Roma Antlaşması, denk bütçe ilkesini getirmişti. Bladen-Hovell ve Symons (1994)'ın işaret ettikleri gibi "sonraki iyileştirmeler yalnızca özel amaçlarla, örneğin ödemeler dengesini desteklemek ya da AB içinde yatırımları geliştirmek, vb. için borçlanmanın kısıtlarını gevşetmeye yaradı" (sf. 368). Bu durum, AB etkinlikleri üzerinde önemli bir sınırlandırma getiriyor (bütçe Birlik GSYİH'sının %1.2'si dolayında, oysa üye devletlerdeki ortalama çok daha yüksek). Bütçenin gerçek çapını ele alarak başlayalım. AB harcamaları, Tablo 8.1'de veriliyor.**

---

* Avrupa Gelişme Fonu (AGF) aracılığıyla eski sömürgelerdeki ticaretin ve yardım politikalarının finansmanı, Birlik bütçesine dahil değil.

** Bütçe, yükümlülüklerden kaynaklanan ödeneklerle doğrudan verilen ödenekler arasında bir ayrım yapıyor. Birincisi, sonraki birkaç mali yılda gerçekleştirilmesi beklenen harcamalardır. İkincisi ise her mali yılda tümüyle harcanıyor. Tablo 8.1'deki harcamalar, doğrudan verilen ödenekleri (yani yalnızca o yıl için verilenleri) belirtiyor. Ödemeler için (ama taahhütler için değil) ayrılan ödenekleri karşılamak amacıyla bütçede gelirler artırıldığından Tablo 8.1'deki toplam, aşağıda yer alan, beklenen gelirleri veren tablo 8.2'deki toplama denktir. Taahhütler için ayrılan ödenekler, tablo 8.1(a)'da veriliyor ve bunlar zorunlu olarak tablo 8.1'de verilenlerden daha büyüktür.

Tablo 8.1a Tahmini harcamalar, 1998 (milyon ECU) ve 1999 (milyon Euro)
Not: Parantez içindeki rakamlar yüzdelerdir.
Kaynak: Avrupa Komisyonu, 1998, sf. 7; ve Avrupa Komisyonu, 1999, sf. 7

Tablo 8.1a Tahmini harcamalar, 1998 (ECU milyon) ve 1999 (euro milyon)

	1998		1999	
ATRGF	40,937	(45.0)	40,940	(42.2)
Yapısal operasyonlar	33,691	(37.0)	39,260	(40.5)
Dış eylem	6,039	(6,6)	6,224	(6.4)
Araştırma ve geliştirme	3,491	(3.8)	3,450	(3.6)
Yönetim harcamaları	4,353	(4.8)	4,502	(4.6)
Diğer	2,502	(2.8)	2,544	(2.6)
Toplam	91,013	(100.0)	96,929	(100.0)

Not: Parantez içindeki rakamlar yüzdelerdir.
Kaynak: Avrupa Komisyonu, 1998, sf. 7; Avrupa Komisyonu, 1999, sf. 7.
EAGGF:ATRGF (Avrupa Tarımsal Rehberlik ve Garanti Fonu)

Tarım, hâlâ en büyük harcama kalemini oluşturuyor. ATRGF'nin Garanti Bölümü (Bkz. Bölüm 7), 1999'da Birlik'in mali taahhütlerinin % 47.8'idir. 1998'de bu oran % 59 idi. Yapısal operasyonlar, yani Avrupa toplumsal politikası ödenekleri, 1988'de % 18.5 iken 1999'da % 36 yakınlarına yükseldi. Bu kalem, Avrupa Toplumsal Fonu (ATF), Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu (ABGF), ATRGF'nin

Tablo 8.1 Tahmini harcamalar, 1998 (ECU milyon) ve 1999 (euro milyon)

	1998		1999	
ATRGF	40,937	(49.0)	40,940	(47.8)
Yapısal operasyonlar	28,595	(34.2)	30,658	(35.9)
Araştırma ve geliştirme	2,999	(3,6)	2,999	(3.5)
Dış eylem	4,508	(5.4)	4,275	(5.0)
Diğer	6,490	(7.8)	6,685	(7.8)
Toplam	83,529	(100.0)	85,557	(100.0)

Not: Parantez içindeki rakamlar yüzdelerdir.
Kaynak: Avrupa Komisyonu, 1998, sf. 8-12; Avrupa Komisyonu, 1999, sf. 8-12.

Rehberlik Bölümü, Balıkçılığa Rehberliğin Finansal Araçları ve Kaynaşma Fonu'nu içeriyor. Birlik'in araştırma politikası, tek tek üye devletlerin yaptıkları araştırmaları tamamlamayı amaçlıyor (Bkz. Bölüm 4). Amaç, enformasyon ve iletişim teknolojisi, sanayi teknolojileri, biyoteknolojiler, enerji, çevre ve sağlık türünden açıkça tanımlanmış az sayıda konuya odaklanmak. Dış eylemler ise, MDAÜ'nin ekonomik bakımdan yeniden yapılandırılması, üye olmayan Akdeniz ülkelerinin Büyük Avrupa Akdeniz sahasına katılmalarını sağlama, Latin Amerika ve Asya ülkeleriyle işbirliği kurma, eski SB egemenlik alanında bulunup bağımsızlığını kazanan ülkelerle ilişki geliştirme, yiyecek ve insani yardım sağlama konularını kapsıyor. Ayrıca bunların dışında bütçe aracılığıyla finanse edilen çok fazla sayıda politika var.

Şimdi de işin gelirler yanına bakalım. Orijinal katkılar sistemi, üye devletlerden sağlanan *doğrudan katkılara* dayanıyor. Her üye

devlet/ülke, kendi büyüklüğüne göre farklı oranlarda katkıda bulunuyor. Bu oranlar, Roma Antlaşması'nın 200. maddesinde belirtilmişti. Fransa, Batı Almanya ve İtalya, en büyük katkıyı yapıyorlardı. Belçika ve Hollanda, daha az ödeme yapıyorlardı; Lüksemburg ise en az katkıyı yapan ülke idi. Katkılar, ayrıca ATRGF, ATF, ABGF gibi farklı harcama kategorilerine göre de değişiyordu. Temel ilke fiili ödemelerin ödeme gücü farklılıklarını yansıtmasıydı. Ayrıca Fransa ve Batı Almanya, Avrupa Gelişme Fonu'na daha fazla katkıda bulunuyorlardı. Fransa, eski sömürgelerinin yardım alma bakımından Topluluk'a yük olması nedeniyle, Batı Almanya ise yardım yapılan bölgelere el atmaktan beklediği ekonomik avantajlar nedeniyle bunu yapıyordu.

Ayrıca Roma Antlaşması, farklı bir katkı sistemi daha getiriyordu. Madde 201, doğrudan katkıları yavaş yavaş Topluluk'un *kendi kaynaklarından* sağlanan katkılara dönüştürmeyi öngörüyordu. Sonuçta 1970'te Topluluk'un kendi kaynaklarına dayalı bir sistemin uygulanmasına başlandı. Altı ülke, ortak dış tarifeler (ilk kaynak), tarımsal ithalat vergileri (ikinci kaynak) ve katma değer vergisi ya da KDV (üçüncü kaynak)'den gelen paralara dayanan kendi kaynaklarına dönme konusunda anlaştılar. Üye devletler, ortak dış tarifelerin ve tarımsal ithalat vergilerinin % 10'unu toplama masrafları için alıkoyup geriye kalanını Brüksel'e ödemeye başladılar. KDV'ye gelince, üye devletler bunun % 1'ine kadar bir payı Topluluk'a ödemek zorundaydılar.

1970'lerde bu sistem zorlanmaya başladı. Bir yandan birincil ve ikincil kaynak gelirleri, GATT görüşmelerinin sonucu olarak tarifeler yavaş yavaş ortadan kalktığı ve Avrupa ülkeleri tarımda giderek kendi kendilerine yeterli hale geldikleri için (Bkz. Bölüm 6) düştü. Diğer yandan KDV gelirleri, üye devletlerin GSMH'daki tüketim harcamaları payı düştüğü için duraklamaya başlamıştı. O zamanlarda AT'nun harcama ihtiyacı da artıyordu. Bu nedenle 1984'teki Fountainebleau Zirvesi'nde, KDV oranı % 1.4'e yükseltildi. Bunun da yetersiz olduğu görülünce 1988 yılında her bir üye devletin GSMH'sına göre hesaplanan dördüncü bir kaynak üzerinde anlaşıldı. Dördüncü kaynağın yeknesak oranı, her yıl yeniden belirleniyor-

du. Örneğin 1992'de bu oran her üye devletin GSMH'sının % 0.17'si idi. AB'nin kendi kaynaklarının büyümesi 1996'da AB'nin toplam GSMH'sının % 1.2'si ile sınırlandı. Bu oran 1999'da % 1.27'ye yükselecekti. Bugün AB, tümüyle kendi kaynaklarına dayanan bir sisteme sahip. 1998 ve 1999 için tahmini gelirler Tablo 8.2'de veriliyor (kesin gelir rakamları, bu kitap yazılırken henüz elde edilememişti).

Tablo 8.2 Tahmini gelirler, 1998 (milyon ECU) ve 1999 (milyon euro)

	1998		1999	
Tarımsal harçlar ve şeker vergileri	1,671	(2.0)	1,921	(2.2)
Gümrük vergileri	11,144	(13.3)	11,894	(13.9)
KDV	34,135	(40.9)	30,374	(35.5)
Dördüncü kaynak	35,908	(43.0)	39,260	(45.9)
Bir önceki yıldan gelen fazlalar	44	(0.0)	1,478	(1.7)
Müteferrik	628	(0.8)	631	(0.7)
Toplam	83,529	(100.0)	85,558	(100.0)

Not: Parantez içindeki rakamlar yüzdelerdir.
Kaynak: Avrupa Komisyonu, 1998, sf. 23 ve Avrupa Komisyonu, 1999, sf. 23.

Şimdi de yeniden dağıtıcı bir araç olarak bütçeye odaklanalım. Birincisi, 1994 yılındaki döküme göre ödenek payları ve kullanılan ödeneklerin ülkelere dağılımı kabaca şöyle: Almanya (13 milyar ECU) ile İngiltere (5 milyar ECU) ile en fazla net katkı sağlayan ülkeler. Onları Fransa, Hollanda ve İtalya izliyor. İspanya, Yunanistan, Portekiz ve İrlanda ise bu ödeneklerden en fazla yararlanan net alıcı ülkeler (AB Sayıştayı, 1995, sf. 10-17)* Verici ülkelerin net olarak verdiklerinin büyüklüğü, onların 'sorumluluk duygularının' yüksek olduğu anlamına gelmiyor. Tersine, önceki bölümlerde belirtildiği gibi, uluslararası değere el koyma bakımından bu ülkelerin ileri ser-

* Lüksemburg da 1994'te net alıcı idi (0.2 milyar). Ancak 1995'de net bir katkı sağlayıcı oldu (0,1 milyar). Avusturya, İsveç ve Finlandiya 1994'te henüz AB üyesi olmadıkları için onlarla ilgili veri yok.

mayelerinin lehine oluşturulan sistemin sürdürülmesi, bu ülkelerin ödenekler konusundaki cömertliklerinin temel nedenidir. Ancak bu durum, söz konusu sermayelerin hükümetlerinin, ödenekler konusundaki 'adaletsiz muameleden' şikayet etmelerini engellemiyor.

İkincisi, önceki bölümlerde tartışıldığı gibi yeniden dağıtım, kökleri üretim ilişkilerinde olan toplumsal sorunları kalıcı olarak ortadan kaldırmaya yetmez. Ancak yeniden dağıtım politikalarının çalışan sınıfların yaşam koşullarında önemli farklılıklar yaratabileceği ve yarattığı da bir gerçektir. O zaman bu bakımdan AB'nin durumu nedir? Daha önce de belirtildiği gibi bütçe dengesi ilkesiyle hareket edildiğinde, bütçe aracılığıyla yeniden dağıtımın sınırları oldukça dar. Ayrıca söz konusu fonların yarısı, zaten tarımı desteklemek için harcanıyor (Bkz. Tablo 8.1) ve bundan en kazançlı çıkanlar da büyük tarım işletmeleri oluyor (Bkz. Bölüm 7). Dolayısıyla Avrupa'da kollektif emeğe dağıtılan pay, Birlik'in GSMH'nın % 1'nden daha az oluyor. Bu sonuç, yeniden dağıtım politikalarının yalnızca son derece sınırlı bir uygulama olduğunu değil, aynı zamanda sermayenin bu işten emekten çok daha kârlı çıktığını da ortaya koyuyor. Emeğe verilen, yemeği hazırladıktan sonra arta kalan kırıntılardan başka bir şey değil.

Şimdi de bütçenin yeniden dağıtımı düzenleyen ana kanallarına göz atalım. Bunlar Avrupa Toplumsal Fonu ve Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu'dur.

8.4 İstihdam Politikaları

Farklı görünümleriyle (uzun dönemli işsizlik, gençlerin işsizliği, vb.) işsizlikle mücadeleyi açıkça hedefleyen araç, Avrupa Toplumsal Fonu (ATF)'dir. Bu fon, "insan kaynaklarına yatırım yapmayı, işsizlikle mücadele etmeyi ve emek piyasasının işleyişini sağlamayı amaçlıyor" (Avrupa Komisyonu, 1994b, sf. 26) ATF, ön eğitim, danışmanlık, temel becerilerin yükseltilmesi, toplulukla çalışma veya iş deneyimi edinme, iş aramaya yardımcı olma, coğrafi

ve mesleki hareketliliği geliştirme gibi konularda ortak finansman sağlıyor (Avrupa Komisyonu, 1995, sf.6)* Para sözcüklerden daha fazla şey anlattığı için AB'nin taahhütlerine ne kadar bağlı kaldığına bir bakalım. ATF'na ayrılan euroları hem AB bütçesine, hem de AB'nin GSMH'sına göre inceleyerek başlayabiliriz. 1999'da, uzun süren bir işsizlik döneminin ortasında ATF, 9.6 milyar euro dağıttı. Aynı dönemde dağıtılan toplam ödenek tutarı, 85.6 milyar euro idi. Dolayısıyla bu rakam AB bütçesinin % 8.2'sinden daha az, AB'nin GSMH'sının ise % 0.08'i idi.

ATF, istihdamı desteklemek bakımından tek bir para kaynağı değil. 1989'dan beri dört yapısal fon, yani ATRGF Rehberlik (Bkz. Bölüm 7), ATF, Balıkçılığı Rehberlik için Finans Enstitüsü (BRFE)** ve ABGF (Bkz. biraz aşağıya)'ye ortak altı amaç belirlendi. 1. Amaç, kişi başına GSMH'nın Avrupa ortalamasının % 75'inden daha düşük olduğu bölgelerde, yani ekonomik gelişmenin geri kaldığı bölgelerde gelişmeyi ve yapısal uyumu özendirmektir. Bu bölgeler, Güney Akdeniz, İrlanda ve eski Doğu Almanya'dır. Bu bölgeler, toplam AB nüfusunun % 22'ini oluşturuyor. 2. Amaç, sanayinin zayıflamasından ciddi biçimde etkilenen bölgeleri dönüştürmektir. 3. Amaç, uzun dönemli işsizlikle mücadele ve genç nüfusun ve işsizlerin çalışma yaşamına katılmasını kolaylaştırmayla ilgilidir. 4. Amaç, sanayideki değişikliklere ve üretim sistemlerindeki gelişmeye işçilerin uyumunu kolaylaştırmaktır. 5. Amaç, kendi içinde 5A ve 5B ikiye ayrılıyor. 5A, OTP reformu sonrasında tarımsal yapıları uyumlaş-

ATF'nun çalışma biçimine göre programlama döneminin başında, yani 1994-99 yılları arasında, üye devletler, ATF'nun kaynaklarını kullanma konusunda planlarını hazırlıyorlar ve Komisyon'a başvuruyorlar. Her üye devlet bir *plan* sunuyor. Ardından Komisyon, başvuran devlet ile birlikte *Topluluk Destekleme Çerçevesi*'ni oluşturuyor. Burada öncelikler belirleniyor, kullanılacak para miktarları saptanıyor ve *operasyonel programlar* ortaya konuluyor. Operasyonel programlar Topluluk Destekleme Çerçevesi'nde belirlenen önceliklere erişmek için gerekli önlemleri belirliyor. Sonunda da süreci hızlandırmak için plan, Topluluk Destekleme Çerçevesi ve operasyonel programlar Komisyon'a danışma öncesinde Tek Program Belgesi olarak teklif ediliyor. ATF, bazı projelerde toplam maliyetin yarısını, bazılarında ise % 75'ini karşılıyor.

Bu kuruluştan burada söz edilmesinin tek nedeni benzer kuruluşların hepsinden söz edilmek istenmesidir. Yoksa bu kuruluşun kaynakları kayda değer şeyler değil.

tırmaktır. 5B ise kırsal bölgelerin geliştirilmesiyle ilgilidir. Son olarak 6. Amaç, nüfus yoğunluğunun son derece düşük olduğu bölgelerdeki gelişmeyi ilerletmektir. 1999 sayıları tablo 8.3'te verilmiştir.

Tablo 8.3 Hedeflerine göre yapısal fonlar, 1999 (milyon euro)

Hedefler	ATRGF Rehberlik	BRFE	ABGF	ATF	Toplam
1	2,573	473	11,580	5,378	20,004
2			2,942	673	3,615
3				2,190	2,190
4				914	914
5a	1,539	333			1,872
5b	1,008		1,013	388	2,359
6	53	2	119	68	242
Toplam	5,173	808	15,654	9,611	31,196

Kaynak: Avrupa Komisyonu, 1999, sf. 19.

Yukarıda verilen bu altı amaçtan yalnızca 3. ve 4. amaçlar, gerçekten ciddi olarak istihdamı destekleyici olabilir. Bunlar için ayrılan para, 3,104 milyon euro, yani toplam tahsisatın % 10'undan daha azdır. Diğer dört hedef (yani toplam tahsisatın % 90'ı) hem sermaye hem de emeğin yararlandıkları yapısal fonlardır. Bunlardan kollektif emeğin ne kadar yararlandığını bilmeye olanak yok. Ancak 3.1 milyar euronun hepsi emekçilere ayrılmış olsa bile iş olanakları yaratma taahhüdünü yerine getirmek için gereken paranın yanında bu rakam oldukça cılız kalır. Dolayısıyla bu paranın istihdam yaratma üzerine etkisi çok sınırlı olacaktır.

Hatta bu amaç için çok daha fazla para ayrılmış olsa bile çevrimsel işsizliğin ortaya çıkması yine de kaçınılmaz olacaktır. Neoklasik tezlerin tersine, (işsizlik, toplumsal farklılıklar gibi) sözde 'piyasa başarısızlıkları', kapitalist rekabet ve birikimin, son tahlildeyse kapitalist üretim ilişkilerinin kaçınılmaz sonuçlarıdır. Kapitalizmin kendisinde bir denge olmadığı gibi kapitalizm dengeye gidiş eğilimi

de taşımaz (Bkz. Bölüm 3). Yeniden dağıtım politikaları, potansiyel bir istikrarsızlık kaynağı durumuna gelip keskin bir biçiminde algılandıkları sürece bu eşitsizlikleri düzeltmeyi hedeflerler. Burada emekçiler için bazı iyileştirmeler elbette olabilir, ancak bunlar güçlü toplumsal hareketler tarafından dayatılmadıkları sürece, yalnızca Avrupa ileri sermayesinin çıkarları için işlevsel olduklarında gerçekleşecektir.

Avrupa ileri sermayesinin çıkarları, yalnızca AB politikalarını değil, aynı zamanda bu politikaları oluşturan dayanışma kavramını da biçimlendirir. Böylelikle de kollektif emek stratejisinin üzerinde temellenmesi gereken kavramı zayıflatır (bkz. aşağıda Bölüm 8.6). 1994'teki raporunda Komisyon, "verimlilik artışı üzerinde yükselen ve halen çalışmakta olanların gelirlerini artırmak yerine başkalarına yeni iş olanakları yaratan yeni bir dayanışmanın inşa edilmesi" çağrısı yapmıştı (Avrupa Komisyonu, 1994b, sf.18) Kuşkusuz bu, yeni bir dayanışma olmayacak. Bu, olsa olsa eski moda, işçilere yeni bir ücret tavanı dayatan bir politika olabilir. Artacak kârların sadece yatırılmakla kalınmayıp spekülatif amaçlar dışında reel sektöre yatırılacağı, reel sektörde de sermaye yoğun yöntemlere değil, emek-yoğun yöntemlere yatırılacağı umudu ile işçilerin bu politikayı kabul etmeleri beklenecektir. Bu koşulların gerçekleşmesi için bir güvenceye ihtiyaç olduğundan ve ekonomik bunalım dönemlerinde bu koşullar genelde sağlanamayacağından, kesinleşecek sonuç, düşük ücretlerdir.

Komisyon, ayrıca bağımlı blok işçileriyle de "dayanışma" gösterisine giriyor:

> "AB, diğer bölgelerin de düşük emek maliyetleri, düşük ücretler, uzun çalışma saatleri ve zor çalışma koşulları temelinde bir rekabete ihtiyaç duyabileceklerini anlıyor. Ancak işçilerin sömürülmesinin uluslararası rekabetin bir aracı olması, uluslararası işbirliğinin yararına değildir." (Avrupa Komisyonu, 1994b, sf. 60)

Bu, teknolojik bakımdan az gelişmiş ülkeleri, bu ülkelerdeki sermayenin uluslararası rekabeti sürdürebilmesinin tek yolu olan düşük ücret politikasıyla rekabet etmekten vazgeçmeye çağırmak-

tan başka bir anlama gelmez. Komisyon'un 'yeni dayanışması', AB içinde düşük ücreti, dışarıda ise yüksek ücreti savunan eski nakaratı tekrarlamak anlamına geliyor.

8.5 Bölgesel Politikalar

Ekonomik farklılıklar, hem devletler arasında hem de devletlerin kendi içinde var. Bunlar, yalnızca ciddi olmakla kalmıyor, aynı zamanda uzun dönemli bir kalıcılık da gösteriyor. Yoksul bölgeler yoksul kalma eğilimindeyken zengin bölgeler daha da zenginleşiyor (Armstrong vd., 1994, sf. 74). Ya da Steinle'in öne sürdüğü gibi:

> "Genel olarak ... Avrupa'nın daha az gelişmiş çevre bölgelerinde yer alan bölgeler durgunluk yaşıyor. Birkaç istisna dışında geri kalmış bölgelerin tepedekileri yakalama şansları hiç yok. Karşıt olarak, ortalarda yer alan bölgelerde hareketlilik var. Önemli sayıda bölge geride duruyor, bazıları gelişkinlere yetişme işaretleri veriyor." (Camagni, 1992, sf. 351).*

Tablo 8.4, bu sorunun 1990'da ulaştığı boyutu gösteriyor.

Tablo 8.4 Bölgesel işsizlik, 1990 (%)

Ülke	Ulusal ortalama	Bölgesel en fazla	Bölgesel en az
Almanya	5.2	10.4	3.0
İspanya	16.1	24.1	12.4
Portekiz	5.1	12.4	2.8
İngiltere	6.3	15.7	3.9
İtalya	10.2	21.7	3.4

Kaynak: Armstrong vd., 1994, 173.

* Daha genel olarak, "kısa dönemde, ister tarımda isterse de sanayide emek-yoğun üretime bağlı olan bölgelerin daha da kötü etkilenecekleri beklenebilir. Doğu'nun rekabeti nedeniyle sanayi bölgeleri ve kırsal bölgeler de gerileyebilir." (Camagni, 1992, sf. 310) Ayrıca, Amaç 1 bölgelerine referansla, "eğer destekten yoksun bölgeler grubu daralsa bile, ikili karşıtlık hâlâ açıktır: geri kalan bölgeler grubu, gelişmişlerden adım adım ıraksamaktadır ve olasılıkla gelecek on yılda da böyle davranmayı sürdürecektir" (Camagni, 1992, sf. 365).

Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu (ABGF), tarımsal farklılıkları ortadan kaldırmayı hedefliyor. Sayılara bakalım. 1999 bütçesi, ABGF için 15.6 milyar euro öngörüyor. Bu, bütçenin % 18'i ve AB'nin GSMH'sının % 0.2'si. Bu sayılar ATF'nun yaklaşık iki katı kadar olsa da pek önemli sayılmaz. Ancak ABGF bölgesel politikanın tek aracı değil. 1999'da bu fona ayrılan para 15.6 milyar euro iken bölgesel gelişmeyi destekleyen 1, 2, 5 ve 6. amaçlar için ayrılan toplam miktar 28.1 milyar euro idi (bkz. yukarıdaki Tablo 8.3). Bu, bütçenin % 33'ü ve yapısal fonlara ayrılan tahsisatın % 90'ıdır. Tahsisatın % 10'unu oluşturan ve sadece emeğin faydalanacağı varsayılan ödeneklere karşın, bu paradan hem emek hem de sermaye yararlanabilir. Bu sayılar sağlıklı bir sınıfsal persfektifle ele alındığında şu sorun ortaya çıkar: bu fonlardan kimlerin yararlandığına bakmaksızın, acaba daha büyük fonlar dengeli bir bölgesel gelişmeye yol açar mıydı? Kuşkusuz bunun yanıtı, yine hayır'dır.

Bölgesel çalışmaların sık sık gösterdiği ve gözlemlerin de desteklediği gibi teknolojik bakımdan ileri ve ekonomik açıdan güçlü firmalar belli bölgelerde yoğunlaşmak eğilimindeler. O zaman da bu bölgeler yüksek gelişme gösteren bölgeler oluyor. Önceki bölümde geliştirilen çözümlemenin uzantısı olarak şu açığa çıkıyor: yüksek gelişme gösteren bölgeler, düşük gelişme gösteren bölgelerin kaynaklarına el koymaktadır. Dolayısıyla bu durum, ekonomik büyümenin yanı sıra bölgesel ekonomik geriliğin yaratılmasını ve sürdürülmesini de sağlamaktadır. Eğer geri bölgeler ileri bölgelerle bir tür 'sömürge' ilişkisi kuruyorlarsa, onların ileri bölgelere ucuz emek gücü sağlamanın yanı sıra olabildiğince ucuz hammadde ve geçim araçları sağladıkları da söylenebilir. Eğer 'bağımlı gelişme' ilişkisi kuruyorlarsa ciddi ölçülerde birikim sağlayabilirler, ancak, aynı zamanda çok gelişmiş bölgelere (artı değerin teslimi) bağımlılıkları sürer. Farklı ülkeler arasındaki ya da bir ülkenin farklı bölgeleri arasındaki bu türden karşılaştırmalar, analizi fazla öteye götürmez. Örneğin, geri sermayeler (bölgeler), teknolojik bakımdan daha ileri sermayelerin (bölgelerin) çıkarlarını yansıtan bir döviz kurları düzeyi ve mekanizması aracılığıyla değer yitirdikleri için kendi ge-

riliklerini yeniden üretebilirler. Yitirilen bu değer, söz konusu bölgelere yeniden yatırılmaz, böylece azgelişmişlik yeniden üretilmiş olur. Bu, özellikle AB içindeki azgelişmiş bölgelerde sık görülen bir özelliktir. Şimdi buna biraz daha yakından bakalım.

Genel kural olarak teknolojik liderlerin (ülkelerin) revalüasyon, teknolojik bakımdan geri kalanların (ülkelerin) ise devalüasyon eğiliminde olduklarını görmüştük. Bunun anlamı, birincilerin ikincilerden değer transfer ettikleriydi. Benzer biçimde geri bölgeler, uluslararası pazarda kendi verimlilik düzeylerine göre aşırı değerli döviz kurları temelinde rekabet etmek zorundadırlar. Gerçekte ulusal döviz kurları, (tek başına olmasa da, en azından ilkesel olarak) büyük çokuluslu firmaların ticaret akımları, yani genellikle en verimli sermaye birimleri tarafından belirlenir. Bu, esnek döviz kurları için de geçerlidir. Sabit kurlar sisteminde de döviz kurları, (para otoriteleri aracılığıyla) ulusal hükümetler ve özel ve kamusal ekonomik çıkarlar arasındaki gayrıresmi, fakat somut politik ilişkilerle belirlenir. Kaçınılmaz olarak bu resmi olmayan müzakerelerde büyük çokuluslu firmalar ile en verimli ve ihracata-yönelmiş üreticiler, daha fazla söz hakkına sahiptirler. Dolayısıyla döviz kuru düzeyi, bu ülkedeki daha az gelişmiş bölgelerdeki daha az verimli işletmelerden çok, bu çokuluslu firmaların çıkarlarını yansıtacak biçimde belirlenir.* Eğer bu bölgeler bağımsız ülkelerse, devalüasyon yaparlar. Değillerse, o zaman dış ticaretlerini cezalandıran bir döviz kurunu kabul etmek zorunda kalırlar. Farklı biçimde söylersek, onların *fiili döviz kurları* aşırı değerlenmiş olur. Ya da onların *fiili ticaret dengeleri*, sürekli açık verir (Camagni, 1992). Bu dolaylı yöntemde, ileri bölgeler, geri bölgeleri ulusal değil, yabancı rakipler karşısında değer yitirmeye, böylelikle de geri konumlarını sürdürmeye zorlarlar.

Bu olumsuz süreç, EPB'nin yaratılmasıyla daha da büyümüştür. Bölüm 4'te tartışıldığı gibi Avrupa Merkez Bankası içinde karar alma sürecinde, ekonomik bakımdan en ileri sermayenin ve ülkelerin, en başta da Almanya ve Alman oligopollerinin Euronun

Kuşkusuz, kurumsal kanallar aracılığıyla bu çıkarların temsil edilmesi, doğrudan ve aracısız olmaktan çok uzaktır.

döviz kuru düzeyinin belirlenmesindeki ağırlığı belirleyicidir. Bu düzey, azgelişmiş ülkeler ve bölgeler söz konusu olduğunda genel olarak aşırı değerli bir düzeyde olmaya eğilimlidir. Az gelişmiş ülkeleri ve bölgeleri ilgilendirdiği kadarıyla bu aşırı değerli düzeyin olumsuz etkileri zamanla büyümektedir. Dolayısıyla geri kalanların ileridekileri yakalamaları giderek daha kuşkulu olmaktadır. Bu durum, gerçeğin karşılaştırmalı üstünlükler kuramını yalanladığını ortaya koyuyor. Bir kez yarışa önde başlayan yarışmacı, ilerleyen süreçte sağladığı avantajı katlamalı biçimde artırıyor, böylelikle bölgesel (ve diğer) farklılıklar kapanmak yerine daha da açılıyor. Kuşkusuz bazı az gelişmiş bölgeler gelişme yoluna girebilir ve bazı ileri bölgeler zamanla geri konuma düşebilir. Ancak bu, olsa olsa azgelişmişlik olgusunu yok etmeden yalnızca azgelişmişliğin haritasını değiştirir. Bu sürecin sonucunu, Camagni (1992) iyi dile getiriyor:

> verimsiz bölgeler (bütün olası sektörlerde), rekabet arenasından silinirler... Onların kaderi, (emek hareketliliği yüksekse) çölleşme ya da yüksek oranda işsizlik ve (emek hareketliliği düşükse) informel, kara para, hatta suç ekonomisinin genişlemesidir." (sf. 362)

Bunlar, bölgesel farklılıkların yaratılması ve yeniden üretilmesini sağlayan bazı mekanizmalardır. Ancak belli bir düzeyin ötesinde bölgesel ayrışma, kapitalist gelişmenin bir engeli durumuna gelebilir. Bunlara yukarıda söz edilen iki örnek daha eklenebilir. Ürünlerin ulaştırması ya da etkin bir iletişim bakımından altyapı yetersiz olabilir. Ya da üretilen ürünleri emmek bakımından geri bölgedeki satın alma gücü çok yetersiz olabilir. Doğallıkla bu da bölgede toplumsal gerilimlere yol açabilir. Eğer böyle bir durum varsa ve ekonomik konjonktür de uygunsa bölgesel bazı politikalar uygulamaya konulabilir. Bunlar değişik biçimlerde olabilir. Hükümet bağışları ve destekler ile gerileyen sanayilerin yoğunlaştığı bölgelerde özel sektöre yönelik mali teşvikler; kamu yatırımlarının (İtalya'da Mezzogiorno bölgesinde devletin sanayi kuruluşlarının kurulması örneğinde olduğu gibi bazen zorla) geri bölgelere kaydırılması; bölgesel istihdam politikala-

rı; eğitim programları; altyapının inşa edilmesi; yüksek işsizlik olan bölgelerdeki emek gücünün başka yerlere kaydırılması, vb. Zaten AB bölgesel politikaları da bu çerçevede anlaşılmalıdır.

Bu genel düşünceler, konjonktür çevrimleri bağlamına yerleştirilmelidir. Armstrong vb. (1994)'de belirtildiği gibi Avrupa devletleri, üç dönemden geçtiler. Birinci dönemde yalnızca gelecekteki iki AT üyesi devletin bölgesel politikaları vardı. Bunlar, İngiltere ve (Cassa per il Mezzogiorno'su ile) İtalya idi.* 1950'lerden 1970'lerin başlarına kadar uzanan ikinci dönemde, birçok Avrupa devleti İtalya ve İngiltere örneğini izledi ve bölgesel politikanın bazı biçimlerini kurumlaştırdı. Nedenleri, geri bölgelerde daha büyük yapısal yatırımlar gerektiren toplumsal gerginliğin yüksek düzeyi ve bu dönemi karakterize eden yüksek ekonomik büyümenin sonucu olarak elde edilen ekonomik olanaklar idi. 1970'lerin ortasında başlayan ve devam eden üçüncü dönemde bölgesel politikalar, ekonomik durgunluğun uzun dalgası nedeniyle gündeme gelen bütçe kesintileri yüzünden yeniden gözden düştü. Ancak bu dönem aynı zamanda AB'nin bu konudaki çabalarını arttırdığı bir dönemdi.

Bu durum ortaya ilginç bir soru çıkarıyor: devlet müdahalelerinin azaldığı ve bütçe kısıtlarının vurgulandığı bir dönemde AB neden bölgesel politikaya ağırlık verdi? Bunun birkaç nedeni var. Birinci etmen, AB'nin güney ülkelerine yayılmasıydı. Daha dengeli bir bölgesel gelişmeye ihtiyacı olan bu ülkeler Birlik'e uyum politikalarını uygulayabilecek finansal olanaklardan yoksundular. AB'nin bölgesel gelişme politikalarına büyük vurgu yapması, Birlik'e yeni giren bu ülkelerin politik baskısını yansıtıyor. İkinci etmen, Almanya'nın yeniden birleşmesiydi. ABGF'nin % 80'i, 'Amaç 1' olarak tanımlanan bölgelere ayrıldı. Bu bölgeler yalnızca Güney Akdeniz ve İrlanda'yı değil, aynı zamanda apaçık ideolojik nedenlerle Doğu Almanya'yı da içeriyordu. Almanya'nın politik nüfuzu, AB'nin bölgesel transferlere bu kadar büyük vurgu yapmasında önemli rol oynamıştı.

---

* Cassa per il Mezzogiorno: 1950-1984 arasında İtalya'nın güneyinde ve Sardunya adasında uygulanan bir 'gelişme' projesi. *-çev.*

Ne var ki bölgesel farklılıkları azaltma anlamına gelen gelir transferleri, daha az gelişmiş bölgelerden daha ileri bölgelere sızan gelirle etkisiz kılınabilir. Geri bölgelerde sermaye malları sektörü eksik olabilir. Bunun anlamı, hükümet harcamalarının çoğaltan etkisinden sağlanan yararların çoğunlukla ileri bölgelere gitmesidir.* D'Antonio'nın tahminine göre "64/1986 sayılı Mezzogiorno ile ilgili yeni yasanın desteklediği yatırım projelerinin toplam gelirdeki net çoğaltan etkisi, 1.79'a eşitti. Bu etki, Mezzogiorno ve Merkez-Kuzey arasında % 55 / %45 arasında paylaşılıyordu "(Aktaran: Camagni, 1992, sf. 373) Bu, geri bölgelerdeki kamu yatırımlarının etkisini azaltıyor ve ekonomik gerilikle birlikte teknolojik bağımlılık ilişkilerinin yeniden üretilmesini doğuruyor.

Kısacası bölgesel farklılıklar, Topluluk'un ilgi alanına yalnızca başat çıkarlarla (oligopollerin çıkarlarıyla) ilgili bir sorun oldukları ölçüde giriyorlardı. Bu politikalar, daha genel bir dille söylenirse bütün yeniden dağıtım politikaları, en fazla sermaye birikiminin ve sömürünün sonuçlarını yatıştırmaya yararlar. Eğer yakın geçmişte bu politikalar Avrupa halklarının yaşam koşullarında belli iyileşmeler sağladılarsa bunun nedeni, bu politikaların uzun dönemde ekonomik büyümeye hizmet etmeleri ve esas olarak bağımlı ülkelerden emperyalist merkezlere kitlesel değer transferi sağlamalarıdır.

8.6 Göç Politikaları

Göç politikalarını tartışırken genellikle iki tutum ortaya çıkıyor. Bir görüşe göre yabancı işçilerin kendi ülkelerine dönmeye zorlanmalarıyla birlikte, ulusal (yani yerli) işçiler iş konusunda daha serbest olacaklar ve böylelikle ücretleri yükseleceği için ekonomik büyüme için gerekli olan satın alma güçleri daha da artacaktır. Bu savın göz ardı ettiği bir olgu var. Bu yolla bazı yerli işçilerin daha kolay iş bulmaları olanaklı olmakla birlikte, bu durum yeni iş yaratıldığı anlamına gelmez. Olan, yalnızca varolan işlerin yeniden

* Hatırlayalım: gelir çoğaltanı, yeni bir değer yaratmaz ama varolan değerin, yani metaların gerçekleştirilmesini açıklar.

dağıtımı olacaktır. Yerli işçilerin kazandıkları yeni satın alma gücü, yalnızca gönderilen yabancı işçilerden alınmış olacaktır. Ancak bir süre sonra yerli işçiler için ortaya çıkan bu 'olumlu' etkiler (yüksek ücretler ve düşük işsizlik) ortadan kalkacak, kapitalist ekonominin kendi iç dinamikleri nedeniyle daha fazla işsizlik ortaya çıkacaktır. Bunun dışında, bu noktada başka sakıncalar da ortaya çıkacaktır. Yalnızca yabancı işçiler suçlanmakla kalınmayacak, bu arada emekçilerin mücadelesi zayıflayacak, işçiler sermayenin bakış açısını benimseyerek işsizlik ve bunalımların nedeninin "çok fazla işçi bulunmasından" kaynaklandığını kabul edeceklerdir. Dolayısıyla düşük ücret ve düşük satın alma gücünün sorumlusu da, sermaye değil (sayıları çok fazla veya tüketimleri düşük) işçiler olacaktır.

Yabancı işçilerin göçe zorlanmasına karşı çıkan bir görüşe göreyse göç, ücretlerin düşmesine neden olarak böylece kârlılık ve yatırımların artmasına neden olur; bu da ekonomiyi geliştirip istihdamı artırır.

Bu görüşe göre yüksek ücretler, bunalımların nedenidir. Burada da bunalımların nedeni sermaye değil, emek, yani yetersiz emek arzıdır. Ortodoks iktisatın farklı eğilimlerine dayanan bu iki açıklama da sezgisel olarak cazip; çünkü ortodoks iktisatın bazı dogmaları toplumun geniş kesimlerinin kafalarına çakılmış durumda. Ne var ki bu görüşlerin ikisi de yanlış. Bunalımların ve işsizliğin nedeni, ne çok yüksek, ne de çok düşük ücretlerdir.

Bölüm 3'te tartışıldığı gibi bunalımların esas nedeni, sermayenin kendisi, yani sermayenin sürekli olarak yerlerinden ettiği işçilerin yerine daha verimli teknolojileri uygulamaya sokma çabasıdır. Yüksek ücretlerin, gerçek kârları düşürdüğü doğrudur. Düşük ücretler ise kârları potansiyel olarak artırır, çünkü aynı zamanda kitlelerin satın alma gücünü düşürür. Dolayısıyla eğer satın alma gücü gerçekten artarsa (örneğin ihracat yoluyla) ancak o zaman potansiyel kârlar, fiili olarak gerçekleşmiş kârlar olur. Ancak bu durumda da ihracatı yapan, kendi zorluklarını ülke dışına ihraç etmiş olur. Ayrıca bu kârlar bir kez gerçekleştikten sonra onların (değer) üreten yatırımlara dönüşmesi, bireysel yatırımcının yeteneklerine ya da

niyetlerine bağlı değildir. Burada ekonominin o anki çevrimsel konumu da önemlidir. Dolayısıyla ücretlerin düzeyi, ne bunalımlara neden olur, ne de onların gelmesini süresiz geciktirebilir.

İlk olarak ekonomik genişleme dönemini ele alalım. Başlangıçta (olasılıkla önceki bunalımı izleyen koşullardaki bol işçi gücünün varlığı ya da göçmen işçiler nedeniyle) düşük ücret hadleri, potansiyel kârlılığı artırır. Aynı zamanda istihdam ve böylece üretilen (artı) değer artar. Dolayısıyla satın alma gücü de yükselir. Toplam satın alma gücündeki (toplam değer ve üretilen artı değerdeki) artış düşük ücet hadlerinden kaynaklanan azalışı telafi ediyorsa, kârlılık gerçekleşme güçlükleri ile karşılaşılmadan artar. Ekonomik büyüme dönemi sürer. Bununla birlikte (yavaş yavaş emek arzının sonuna gelindiği için) ücret hadleri de yükselmeye başlar. Bu, kârlılığı düşürür, ancak kitlelerin satın alma gücü yükselir. Gerçekleşme sorunlarının bulunmadığı koşullarda bile kârlılık düşer. Düşüşü önlemek için işletmeler, teknolojik yeniliklerin ritmini hızlandırırlar. Bu, teknolojik liderlerin işine yarar, ancak toplam kârlılık, büyüme ve istihdam düşer. Ardından ücretlere yönelik saldırılar başlar. Bu aşamada yüksek ücret hadleri, bunalımın ortaya çıkışını hızlandırmaya başlar. Düşük ücret oranları, bunalımın gelişini geciktirir, ancak tümüyle önleyemez.

İkinci olarak ekonomik düşüş dönemine bakalım. (Daha fazla işsizlik yüzünden) ortaya çıkan düşük ücret hadleri, kitlelerin satın alma gücünü düşürür, ancak potansiyel kârlılığı artırır. İstihdamın düşmesiyle birlikte satın alma gücü daha da azalır ve potansiyel kârlar gerçekleştirilemez. Fiili kârlılık düşer. Çöküş ve bunalım derinleşir. Eğer satın alma gücünün yükselmesi için ücret hadleri artırılırsa, fiili kârlar düşer. Satın alma gücünde gündeme gelen artışın etkisi, artan işsizlik nedeniyle satın alma gücündeki düşüş ile yok edilirse, gerçekleşme sorunu ortaya çıkmaz, ama kârlılık yine de düşer. Depresyon ve bunalımlar yoğunlaşır. Böylece hem düşük hem de yüksek ücret hadleri, ekonomik düşüş evresini olumsuz etkiler. Aradaki fark şudur: Satın alma gücü düşmese bile, yüksek ücret hadleriyle birlikte çöküş ve bunalımın kötüleşmesi sürer (orto-

doks iktisat, buradan ücret hadlerinde bir düşüşün olması gerektiği sonucunu çıkartır). Düşük ücret hadleri durumunda bu kötüleşme kendisini kitlelerin satın alma gücündeki bir düşüşle birlikte ortaya koyar (ortodoks iktisatın bazı savunucularıysa, buradan yola çıkarak yüksek ücret hadlerini savunur).

Kısacası ücret hadlerinin düzeyi, (yükseliş döneminde) bunalımın ortaya çıkışını hızlandırarak ya da geciktirerek ya da (düşüş döneminde) şu ya da bu biçimde kötüleşmeye neden olarak yalnızca konjonktür çevriminin biçimini belirler. Ancak ücretlerin düzeyi, ne bunalımların nedenidir ne de onların çözüm reçetesi. Bu sonuç, yabancı emek bakımından oldukça önemli. Eğer, neoklasik yaklaşımda olduğu gibi, düşük ücretler (yüksek kârlılığa, yatırımlara ve istihdama neden oldukları için) bunalımdan çıkışın bir yoluysa, o zaman (maliyetleri düşürmek, yani yaşlılık yardımları, eğitim ve sağlık kolaylıkları gibi yöntemlerle kaynakların emekçilere gitmesini azaltmak için) yabancı işçilerin gönderilmesi ve aynı zamanda ücret hadlerinin bastırılması anlamlı olacaktır. Eğer, Keynesçi anlayışla, yüksek ücretler (daha büyük satınalma gücü nedeniyle talebin canlandırılmasını sağlayarak) bunalımdan çıkışın bir yoluysa, o zaman (emek arzını düşürmek ve yerli işçilerin pazarlık gücünü artırmak için) yabancı işçilerin gönderilmesi ve ücret hadlerinin artırılması yine anlamlı olacaktır. Her iki durumda da yabancı işçilerin gönderilmesi ve böylece Avrupa emek gücünün bu iki kesimi arasındaki çelişkili nesnel çıkarların varlığı ekonomik akılcılık adına kabul edilmiş olacaktır.

Bunun tersine olarak eğer ücret hadlerinin yönlendirilmesiyle bunalımlardan çıkılamıyorsa, yabancı işçilerin gönderilmesi yalnızca konjonktür çevriminin biçimlenmesini değiştirecektir. Dolayısıyla ücret hadleri aracılığıyla bunalımdan çıkmak olanaklı değildir. Yabancı işçilerin gönderilmesi, işçi sınıfının her iki kesimine de zarar verir. Yerli işçilerle yabancı işçilerin ekonomik çıkarlarının birbiriyle çeliştiği iddiası, ortodoks iktisat çözümlemelerine dayanan bir masaldır. Ortodoks iktisat dogmalarının kabul edilmesi, ister istemez Avrupa emek hareketinin yerli ve yabancı işçilerden

oluşan iki kesimi arasında çelişkili çıkarlar olduğu sonucuna varır. Bu, emeğin kendi stratejisini geliştirme konusundaki şaşırtıcı yeteneksizliğini açıklayan bir durumdur.

Eğer bunalımların ortaya çıkmasıyla ücretlerin bir ilgisi yoksa, işçilerin stratejisinin özü de buna uygun olmalıdır. Eğer yabancı işçilerin gönderilmesi çözümün bir parçası değilse, yani kollektif emeğin iki farklı kesimini oluşturan yerli ve yabancı işçilerin çıkarları arasında nesnel bir çelişki yoksa, bu kesimlerin stratejisi varolan işleri birbirleri arasında paylaştırma yerine, uluslararası dayanışma temelindeki yeni ekonomik ilişkilerin kurulmasıyla daha fazla iş olanakları sağlama yönünde olmalıdır. Yabancı işçileri göndermeye karşı çıkarak ve bu görüşe karşı tezler geliştirerek işçiler, kendi politikalarının parçası olarak uluslararası dayanışma temelinde bir politik çizgi oluşturabilirler. Bunun için nesnel nedenlere sahipler. Bu konuda ahlâki tezler önemli olmakla birlikte yeterli olamazlar. Avrupalı emekçiler için yabancı işçilerin gönderilmesi, ekonomik bakımdan anlamsız olduğu gibi ideolojik bakımdan da bir yenilgi anlamına gelir. Ayrıca dayanışma eşitlikçilik gerektirir ve bu da kendi kendini yönetmeyi gerektirir. Uluslararası dayanışma, eşitlikçilik ve kendi kendini yönetme, emekçilerin stratejisinin en önemli üç ayağıdır. Bu konular, gelecek bölümde ele alınacak.

Bu konu üzerinde ayrıntılı olarak durmadan önce, AB içindeki yabancı işçi sorunuyla ilgili birkaç özgül sorunu ele almakta yarar var.

Birinci özgül sorun, AB'nin *demokratik açığıdır*. Bölüm 1, Kesim 4'te gördüğümüz gibi emekçilerin Avrupa yasalarını etkileme olasılıkları üye ülkelerde (esasen kısıtlı olan) imkânlara kıyasla çok daha sınırlı. Bu demokratik açık, AB'deki ülkelerin göçmen işçileri için çok daha geçerli. AB Antlaşması'nın 8. maddesi, üye devletlerden herhangi birisinin vatandaşı olan herkesin Birlik'in vatandaşı olduğunu vurguluyor. Bu, söz konusu kişiye üye devletler sınırları içinde serbestçe dolaşma ve yerleşme*, Avrupa Parlamentosu ve belediye seçimlerinde aday olma ve oy verme, diplomatik korunma ve temsil, Avrupa Parlamentosu'na başvurma, ombudsman'a başvurma gibi

* Ne var ki, "Bu Antlaşma'nın koyduğu koşullar ve sınırlamalar ve ona yürürlülük kazandırmak için benimsenen bazı önlemler" bu hakkı etkileyebiliyor.

hakları sağlıyor. Ancak (a) göçmenler hem bu hakların varlığını, hem de misafir oldukları ülkenin dilini ve kurumlarını bilmedikleri; (b) bu hakları kullanmaktan kısmen de haklı gerekçelerle korktukları veya çekindikleri için, söz konusu hakların kullanılmasında ciddi sınırlandırmalar söz konusu.

Bu zorluklar, AB üyesi olmayan ülkelerin göçmen işçileri için çok daha fazla. ABA, yukarıda sözü edilen sınırlı hakları, yasal olarak AB ülkeleri içinde oturan yaklaşık 9 milyon Üçüncü Dünya ülkesi vatandaşına tanımıyor. Yasadışı yollarla gelen göçmenlerinse adını bile anmıyor. Bu insanlara, AB'nin 16. üye devleti de deniyor. Ayrıca ABA, Birlik vatandaşı olmayı, bir üye devletin vatandaşı olma koşuluna bağlı tutuyor. Dolayısıyla, bu sınırlı hakların kullanımını da (esas itibariyle göçmenleri vatandaşlıktan yoksun bırakmayı amaçlayan) ulusal yasalara bırakıyor.

İşçi örgütlerinden dışlanmalarının yanı sıra, genelde sivil ve politik haklarını kullanmamaları için zorlanmaları da yabancı işçileri illegaliteye itmektedir. Bu, yabancı kaçak işçileri şantajla çalıştıran vicdansız işverenlerin kurbanı yapıyor ve böylece yasal olarak çalışan yabancı işçilerle yerli işçilerin pazarlık güçleri zayıflatılıyor.* Dolayısıyla emekçiler, hem bütün yasal göçmen işçilerin, hem de kaçak göçmen işçilerin hızla yasallaşmalarını ve şeffaf işlemlerle AB vatandaşlığı haklarını elde etmelerini talep etmelidir. Bu talepler, eşitlikçiliği, dayanışmayı ve kendi kendini yönetmeyi vurgulayan bir perspektife oturtulmalıdır.

İkinci özgül sorun, göçmenlerin AB'ne giriş haklarıyla ilgilidir.

AB üyesi olmayan işçilerin maruz kaldıkları yüksek sömürü oranı, bilinçli olsun olmasın bu devlet politikasının sonucudur. Örneğin Kanada'da yabancı işçiler, Göçmen Olmayanların İstihdamı Programı denilen bir uygulama aracılığıyla kabul ediliyor. Dolayısıyla bu işçilere belirli bir işverene bağlı özel işler, sınırlı bir dönem için veriliyor. Bu, söz konusu işçilerin pazarlık güçlerini azaltıyor ve onları şiddetli bir sömürünün muhatabı yapıyor. Bu işçiler, kendilerine sunulan her koşulu kabul etmek ya da sınırdışı edilmekle karşı karşıya kalıyorlar (Sharma, 1997, sf. 19). 1993'e kadar, göç eden/ettirilen işçilerin yüzde 70'ini geçici işçi vizesi alanlar oluşturuyordu. Sharma'nın öne sürdüğü gibi "emek gücünün özgür olmayan biçimlerinin yeniden dayatılması (ya da sürdürülmesi)... işverenlerin kârlarını güvenceye alma (ya da artırma) ve işçi sınıfının kollektif gücünü daha da zayıflatma girişimleri bağlamında görülmelidir" (sf.29).

Kapalı kapı politikası yürütmek göçlerin durduğu anlamına gelmez. Hem bağımlı ülkelerdeki geniş yığınların umutsuzluğa sürüklenmelerinin itişi, hem de AB içinde ancak artı değer oranlarını normalin üstüne çıkartarak ayakta kalabilecek işletmelerin çekişi nedeniyle kaçak işçi sayısı giderek artarken AB'nde çalışan yasal göçmen işçi sayısı giderek azalıyor. Farklı ölçülerde olsa da bu durum bütün üye ülkelerde görülüyor. Geleneksel olarak göçmen işçi veren Portekiz, İspanya, İtalya ve Yunanistan gibi ülkeler, hem göç veren, hem göç alan ülkeler haline geldiler. 1995'te İspanya ve İtalya'nın her ikisinde de AB'ne üye olmayan ülkelerden gelen, yaklaşık birer milyonu aşkın göçmen işçi vardı. Yunanistan'da kaçak işçi sayısı 500.000'in üzerindeydi (Geddes, 1995, sf. 201).

Eğer yerli işçiler, (yeni) yabancı işçileri tıpkı sermaye gibi iş konusunda kendilerinin rakibi olarak görürlerse, onları sermayeye karşı verilen mücadelede kendilerine yardımcı olacak bir güç olarak görmezlerse, bu emekçilerin gücünü zayıflatacaktır. Eğer işçiler, yabancı işçileri kendi sınıflarının birer üyesi, sosyalist bir perspektif içinde iş bulma ve yüksek ücretler için verilen mücadeleyle bütünleşecek unsurlar olarak görürlerse, bu yalnızca üye devletlerin herbirisinde sosyalist projenin geliştirilmesini olanaklı kılmakla kalmayacak, aynı zamanda bütün emekçileri sermayenin şantajlarından kurtaracak ve böylece uluslararası dayanışmaya katkıda bulunacaktır. Bunun doğal sonucu ise konak ülkedeki sosyalist projenin güçlenmesi olacaktır. Emek cephesi, sosyalist bir gelişme projesi için göçmen işçilerle bütünleşmeyi hedefleyen bir açık kapı politikasını desteklemelidir. Bu politika, örneğin bu ülkelerdeki sosyalist ekonomik büyümeyi destekleyen kitlesel yardım programları aracılığıyla AB üyesi olmayan ülkelerden zorla göçün nedenlerini ortadan kaldırma ihtiyacını vurgulayan, daha geniş bir politikayı ima ediyor. Bu açık kapı politikasının somut biçimi, içinde mücadele edilen somut koşullara göre belirlenmelidir. Burada sözü edilen tüm bu konular, bu politikanın sosyalist örgütlenme ilkelerine uygun olarak yürümesi amacıyla gerekli kolaylıklar yaratma fırsatını konak ülkeye vermek için düzenlenmek zorunda kalınabilir.

Üçüncü özgül sorun, AB içindeki göçün suça dönüşmesiyle ilgili-

dir. Schengen Antlaşması'nın 7. maddesi, üye devletlerin "güvenliği tehlikeye atan eylemlere ve yasadışı göçmenlere" karşı korunmasının gerektiğinden söz ediyor (*Tractatenblad van het Koninkrijk der Nederlanden,* No. 102, 1985). Bu yaklaşımı sürdüren ABA, sığınma, iç göç ve üçüncü ülkelerden göç konularını K.1 maddesinde ele alıyor. Bu madde, uyuşturucu bağımlılığıyla ve kaçakçılığıyla mücadele, uluslararası dolandırıcılık, terörizm ve diğer ciddi uluslararası suçlarla ilgili hükümler içeren maddedir. Ayrıca ABA, 6. madde ile üye devletler vatandaşları arasındaki ulusal ayrımcılığı, 119. madde ile cinsiyet ayrımcılığını yasaklarken, etnik ve ırka dayalı ayrımcılıkları yasaklamıyor. Toplumsal Sözleşme bile başlangıç bölümünde "her türden ayrımcılıkla mücadele çok önemlidir" dese bile, açık açık "cinsiyet, renk, ırk, görüşler ve inançlar esasına göre ayrımcılık"tan söz etmesine karşın, etnik ayrımcılıktan söz etmeyi unutmuş gözüküyor (Avrupa Komisyonu, 1990). Bu yaklaşımın sonuçları, felaket olabilir.

Birincisi, (hem yasal hem de yasadışı) göçmenlikle ve AB üyesi olmayan ülkelerden gelen sığınma talepleriyle ilgili olarak geliştirilen ve geliştirilmekte olan yaygın politik önlemler ve araçlar söz konusu. Bunların en çarpıcısı, Schengen Sistemi'dir.* Schengen Anlaşması, 14 Haziran 1985'te imzalandı. Anlaşma'yla birlikte Belçika, Fransa, Almanya, Lüksemburg ve Hollanda, ortak sınır kontrollerini adım

---

* Schengen'in habercileri, (1976'da terörizm konularında AB ülkeleri arasında işbirliğini geliştirmek için kurulan) Trevi grubu ve birkaç özel gruptur (örneğin Geçici Göçmenlerle ilgili Özel Grup, beklendiği gibi hükümetler değil, sığınmacılar tarafından yapılan suistimallere son vermek için kurulmuştu). Trevi grubu, "1980'lerin ortalarında görev tanımını göçler de dahil olmak üzere emeğin serbest hareketi, vizeler, sığınmacılar ve sınır kontrollarının politika ve güvenlik öğelerini kapayacak biçimde genişletti" (Webber, 1993b, sf. 142). Böylece göçmen ve sığınmacı politikaları, Birlik'in bu politikalarla ilgilenmeye başladığından beri suçla ilgili bir adalet(sizlik) konusu olageldi (Birlik, bu konunun düzenlenmesini her zaman tekil ülkelerin işi olarak kabul etmişti). Europol'ün Trevi grubunun yerine geçtiği kabul ediliyor (ABA, madde K.1). Başlangıçta Europol, bir istihbarat toplama operasyonu olarak düşünülüyordu. AB'nin göçmen ve sığınmacı politikaları konusu, AB entegrasyon sürecinin en utanç verici görünümlerinden birisidir; bkz. Bunyan, 1993; Webber, 1993a, 1993b. Bütün bu politikalardaki eğilim, "hükümetlerarası işbirliği şemsiyesi altında geçici grupların... Bakanlar Konseyi'nin himayesi altında bulunan daimi kurumlarla yer değiştirmesidir" (Bunyan, 1993, sf. 13).

adım kaldırmayı ve imzacı devletler, diğer üye devletler ile üçüncü ülkeler yurttaşları için hareket serbestliğini kabul ettiler. Aynı zamanda Anlaşma, üye devletlerin suça karşı mücadelelerinde eşgüdümü amaçlıyordu. Anlaşma, bir hükümetlerarası mutabakat idi; dolayısıyla uygulama için ne parlamentoların müdahalesini gerektiriyor, ne de uygulama için düzenleme ve garantileri belirliyordu. Söz konusu düzenlemeler ve garantiler, aynı beş devlet tarafından 19 Haziran 1990'da imzalanan ve parlamentoların onayına sunulan Schengen Sözleşmesi'nin konusuydu. Sözleşme, aynı zamanda ilgili ülkelerin yasalarında düzenleme yapılmasını da gerektiriyordu.*

Schengen'de düzenlenen kontrol sisteminin önemli bir parçası, Schengen Sözleşmesi'nin 92 - 119 maddeleri arasında biçimlendirilen Schengen Bilgi Sistemi (SBS) idi. SBS, Strasbourg'da bulunan merkezi bir bilgisayar sistemine bilgi yüklemeye ve buradan bilgi çekmeye dayanıyordu. Bu amaçla bütün bilgilerin toplanması, güçlendirilmiş bir kontrol sistemine yol açıyordu. Örneğin bu yolla yalnızca çalınan arabalar ve pasaportlar değil, aynı zamanda AB üyesi olan ve suç işleyen her vatandaşın ve istenmeyen yabancıların kişisel verileri toplanır hale geliyordu. Schengen Sözleşmesi'nin 94. maddesi, Avrupa Konseyi'nin tavsiyesini (Kişisel Verilerin

---

* Sözleşme, 1988'e kadar Almanya, Fransa,Belçika, Lüksemburg, Hollanda, İspanya, Portekiz, İtalya ve Avusturya tarafından uygulandı. Danimarka, İsveç, Norveç, Finlandiya ve İzlanda da katılmayı programladılar. İngiltere ve İrlanda, Schengen Sistemi'ne katılmadılar. Schengen Sözleşmesi, hükümetlerarası sistemi koruma eğiliminde olan ABA içine dahil edilmedi. Schengen Sözleşmesi'nin 131. maddesi, Sözleşme'nin uygulanması için bakanlardan oluşan bir Yürütme Komitesi oluşturuyor. Sözleşmeye taraf olan 13 ülkeden herbiri (15 Avrupa Birliği ülkesinden İrlanda ve İngiltere yok), Komite'de bir sandalyeye sahip. Komite, günlük çalışmaları yürütmek için Merkezi Müzakere Grubu'na ve onun çalışma ekiplerine yetki veriyor. Komite'nin kararları oybirliği ile alınmak zorunda olduğundan (madde 132), prosedür oldukça hantal. Bu sakıncayı aşmak için Amsterdam Antlaşması, Schengen Sistemi'ni "Schengen Müktesabatını AB Çerçevesi ile Bütünleştirme Protokolü" uyarınca AB müktesabatına ekliyor. Protokol'ün 1. maddesi, Schengen Müktesabatı ile ilgili olarak yapılacak işbirliğinin "Avrupa Birliği'nin kurumsal ve yasal çerçevesi içinde yürütüleceğini" belirtiyor. Sonuç olarak Konsey, "kendisini Yürütme Komitesi'nin yerine geçirecektir" (madde 2). Schengen Müktesabatı, 2002'ye kadar AB üye devletleri tarafından uygulanmak zorunda olacaktır. Dolayısıyla İngiltere ve İrlanda da o zamana kadar bu sisteme katılmak zorunda kalacaklar.

Otomatik İşlenmesi Bağlamında Bireylerin Korunması hakkında 28 Ocak 1981 tarihli Konvansiyon) kabul ederek dinsel inanç, politik eğilim, ırk ve cinsiyetle ilgili verilerin toplanmasını yasakladı. Ne var ki bu korunma önlemleri, zamanla büyük ölçüde zayıfladı; çünkü tavsiyenin kendisi soruşturmaya gerek duyulan durumlarda bunlara izin verilmesini kabul ediyordu (Bunyan, 1993, sf. 26). Aynı zamanda AB üyesi olmayan ülkelerden gelenlere karşı uygulanan kontroller artırıldı. Bu tutum göçmenlere karşı bazı ulusal politikaların giderek artan katılığından beslendi; söz konusu politikalar da "aşırı milliyetçilikten olmasa bile yabancı düşmanlığının yükselen düzeyinden etkilendiler." (Convey ve Kupiszewski, 1995, sf. 942-43).

Yerli işçilerin daha büyük emek dolaşımı serbestliği elde etmelerinin karşılığı olarak AB üyesi olmayan ülkelerden gelen göçmen işçilere karşı konulan yasakların sıkılaştırılmasını kabul etmeleri tehlikeli bir durumdur. Schengen Anlaşması'nın 7. maddesi, AB içi sınırların ortadan kalkmasını ve bunların dış sınırlara taşınmasını amaçalamaktaydı. Bir yandan AB üyesi olmayan ülkelerden gelen işçilere karşı yasaklar konurken bir yandan da AB içindeki işçilerin daha serbest dolaşmalarının sağlanması, işçilerin değil sermayenin çıkarına daha uygundur. Sermaye, işçilerin serbest dolaşım ve yerleşme hakkını isterken, aynı zamanda bu hareketliliğin sermayenin kendi ihtiyaçları için işlevsel olmayacak biçimlerinin kontrol altında tutulmasından yanadır. Yasadışı göçmenleri tanımlayan sermayenin kendisidir. Sermaye için yasadışı göçmen, yalnızca uyuşturucu tüccarları ya da benzer suçlarla uğraşan kişiler değildir. Sermayeye göre, sermaye tarafından (artık) kullanılamayan her göçmen yasadışı göçmendir. Kısacası sermaye, emek gücü olarak insanların serbestçe hareket etmelerini ister: Emek gücünün ulusal sınırları aşarak serbestçe dolaşması, sermaye için (yerli ve yabancı emek için değil) yararlı olduğu sürece.

Yasadışı göçün denetlenmesi, kontrol edilmesi ve önlenmesi, maliyetli bir iştir. Bununla ilgili baskıcı önlemlerin maliyetleri tahmin edilmemiştir, ancak bazen bu maliyetler göçmenleri barındırmak

için Birliğin katlanmayı kabul edebileceği düzeyi aşabilir de (açık kapı politikasına karşı kullanılan argümanlar bu barındırma maliyetlerine dayanır). Bu masraflar düşük olsa bile (gerçekte bu durum hiç de böyle değildir), kabul etme ve sorunu çözme yerine genellikle kontrol etme ve bastırma tercih edilir. Bu durum, söz konusu önlemlerin gerçekte emeğin (özellikle 'yasadışı göçmenlerin') ihtiyaç duyduğu bir özgürlükle ilgili olmayıp sermayenin ihtiyaç duyduğu bir özgürlükle ilgili olduklarının açık bir göstergesidir.

Ayrıca Geddes'in belirttiği gibi, eğer göç bir suç sorunu gibi algılanırsa, o zaman yalnızca göç karşıtı politikalar ulusal ve uluslararası düzeyde meşrulaşmış olmayacak, aynı zamanda ırkçı ideolojileri destekleyen gruplar ana politik tartışmaya daha çok dahil olacaklardır (Geddes, 1995, sf. 207-08). Bu, neden AB'nin ırkçılık ve yabancı düşmanlığına karşı uluslarüstü bir düzeyde yasal önlemler almadığını açıklayan bir etmen olabilir. Üye devletlere gelince, bu olgularla ilgili olarak çok sınırlı düzeyde bir yetenek geliştirmişlerdir. 1995'te "Komisyon tarafından ırkçılık ve yabancı düşmanlığıyla mücadelede en fazla uygulanabilir önlemler" olarak tanımlanan yedi antlaşmadan sadece üçü üye devletler tarafından onaylandı (Geddes, 1995, sf. 199). Ayrıca, "ırk ayrımcılığına maruz kalanlara yasal tazminat, ulusal hükümlere bağlıdır" (Geddes, 1995, sf. 211). 1995'te onbeş üye devletten yalnızca dördü (İngiltere, Hollanda, Fransa ve Belçika), ırkçılığa karşı kapsamlı yasaları kabul etti. Ancak bu ülkeler bile ırkçı şiddet ve propaganda karşısında gevşek bir tutum sergilediler. Eğer birgün bu karmaşık süreçten birleşik bir Avrupa devleti ortaya çıkarsa demokratik anlayıştaki hiçbir Avrupa vatandaşı, bu devletin göç ve sığınma politikalarını hoş karşılamayacaktır:

> "Göç ve sığınma politikaları, gizlilik kültürü ve yükselen ırkçılık ve faşizmin perde gerisindeki olguları ile birlikte ele alındığında Avrupa devleti, sınırlarını bir karantina sınırına dönüştürüp bütün topluluğu etkileyecek biçimde ürkütücü bir mekanizma oluşturuyor. İktidarı ellerinde tutanlar, onları hesap vermeye çağıracak hiçbir demokratik ya da yasal mekanizma olmadan otoriter bir devlet oluşumuna damga vuruyorlar" (Bunyan, 1993, sf. 33).

Emek, göç ve sığınmanın suç olmaktan çıkarılmasını, Schengen Anlaşması'nın ve benzer diğer baskıcı aygıtların kaldırılmasını ve (gerçek bir demokratik süreçle karar alma yoluyla) AB'ye giriş ölçütlerinin yeniden biçimlendirilmesini talep etmelidir.

Sermayenin mantığı ve politikalarını kabul ettiğinde Avrupalı yerli emek gücü, kısa dönemli bazı taktiksel zaferler kazanabilecek, ancak bu durumda stratejik çarpışmayı kesinlikle kaybedecektir. Avrupa emek gücü, *bir bütün olarak* daha fazla temsiliyet ve katılımcı güç elde edebilmek için bu mücadelenin bir aracı olarak yabancı işçilerin daha fazla temsiliyet ve katılımcı güç elde etmeleri için baskı yapmalıdır. Yabancı işçilerle ilgili giriş engelleri kaldırılmalı, kabul edilmeleriyle ilgili kriterler, emek güçlerinin daha az değil, daha fazla güç kazanacakları biçimde formüle edilmelidir. Yabancı işçiler, yerli işçilerin sahip oldukları ile aynı haklara sahip olmalıdırlar. Bu ve benzer diğer politikalar, halkın kendi kendisini yönetebileceği demokratik bir sistemin öğeleri olarak emek gücünün bu iki farklı kesimi arasındaki eşitlik ve dayanışmayı vurgulayan bir bakış açısıyla biçimlenmelidir. Kısacası emeğin stratejisi, yabancı emek diye bir şeyin olmadığı bilincine dayanmalıdır.

BÖLÜM 9

SONSÖZ

Önceki bölümde AB konusunda ortaya çıkan politikalarla ilgili kasvetli bir tablo ortaya kondu. İşsizlik, yoksulluk, baskı, çevrenin bozulması ve yalnızca Avrupa'yı değil neredeyse bütün insanlığı etkileyen kötülüklerin alternatifleri var mı?

İlk seçenek olarak, son yıllarda her tarafa yayılmış olan neoliberalizm görüşü var. Buna göre kapitalizmin koyduğu oyunun kurallarını kabul edip bu sistemin içsel 'akılcılığı'na güvenerek olası dünyaların en iyisine ulaşılabilir. Sendikaların çoğu ve sosyal demokrat hükümetler tarafından ücretler ve diğer talepler konusunda "sorumlu sınırlamalar" uygulanır, bu da ara sıra 'yeni gerçekçilik' ya da 'sanayi demokrasisi' denilen sermaye ile işbirliği politikasının temeli olur. Ancak düşük ücretlerin yüksek büyümeye ve istihdama yol açacağı tezleri, bir dizi yanılsamaya dayanıyor. Birincisi, yukarıda gördüğümüz gibi, düşük ücretler daha yüksek potansiyel kârlılık anlamına geliyor, ancak bu kârların gerçekleşmesi önünde sonunda emekçilerin satın alma gücünün azalmasından kaynaklanan engellerle karşılaşıyor. İkincisi, düşük ücretler gerçekleşen yüksek kârlara yol açsa bile, bu kârlar üretken yeni yatırımlara ve büyümeyi sağlayıcı etkinliklere dönüşmeyebiliyor. Ekonomik düşüş ve bunalımlar döneminde bu kârların mali ve spekülatif yatırımlara yönelmesi daha büyük bir olasılık oluyor. Son olarak, üretken yatırımlar yapılsa bile, sermaye daha etkin üretim araçlarına yatırılıyor. Bunun istihdam üzerindeki etkisi ise ya çok az oluyor, ya da hiç olmuyor. EPB'nin önemli bir özelliğini oluşturan bütçe kesintilerinin gerekçelerinden birisi olan düşük ücretlerin daha fazla ekonomik büyüme ve daha fazla istihdama yol açtığı yönündeki neoklasik iddia (ki EPB bağlamında bütçe kesintileri bu iddianın önemli bir uzantısıdır) inandırıcı değil.

Neoliberal ilaca şans verildi, ancak başarısız oldu. Bazıları, sarkacın yeniden Keynesçi politikalara, yani genişlemeci para, maliye ve bütçe politikalarına ve kamusal bayındırlık işlerinin gündeme getirilmesine doğru savrulmasının tam zamanı olduğunu öne sürüyor. Bu görüşün savunucularına göre, bu politikalar gerçekleşme zorluklarını dindirecek, böylece üretim ve istihdamı geliştirmek için yeni bir dürtü sağlayacaktır. Bu yanılsamalar da önceki bölümlerde ele alındı. Sermayeden emeğe doğru gelirler yeniden dağıtıldığı sürece, stoklar düşer. Ancak burada sorun, paranın (yani değerin parasal biçiminin) nereden geldiğidir. Para emekten geldiği sürece, önünde sonunda ücretler düşer, potansiyel kârlar yükselir ancak gerçekleştirme zorlaşır. Para sermayeden geliyorsa, daha fazla mal satılır ama kârlar düşer. Toplam üretim ve istihdam üzerindeki etkisi otomatik değildir. Eğer bu yeniden dağıtım, (sermaye için) kabul edilebilir sınırlardaysa, yani eğer sermaye düşük kâr oranını kabul etmeye hazırsa, büyüme ve istihdam düşmeyebilir. Bu, ılımlı ölçülerde radikal sendikacılığın gerisindeki varsayımdır. Ancak bu politikalar fazla radikal olursa, büyüme ve istihdam düşebilir. Ayrıca keskin yeniden dağıtım politikaları, nesnel olarak yalnızca ekonomi yükseliş dönemindeyse ve kollektif emek bu tür politikaları dayatacak kadar güçlüyse olanaklı olabilir. Bu, bugünkü konjonktürde olanaksız bir durum.

Son olarak bazıları, kuşkusuz yararlı olduklarını yadsımadan, yeniden dağıtım politikalarından daha da ileriye gitmek gerektiğini öne sürüyorlar. Örneğin Avrupa Şirketleri Gözlemcisi (1997, Bölüm 6, sf.3), "sermaye ve finans üzerinde demokratik kontrolun yeniden sağlanması" gerektiğine odaklanıyor. Daha önce gösterildiği gibi sermaye, ya büyümeli ya da yok olmalıdır. Dahası bu büyüme, şaşaalı ve anarşiktir. Bu, mali ve spekülatif sermaye için çok daha fazla geçerlidir. Sermaye, yalnızca (dar) sınırlar içinde kontrol edilebilir. Bu başarılsa bile onun doğasını değiştirmez. Dolayısıyla onun toplum ve doğa üzerindeki olumsuz etkileri değişmez. Sermaye üzerinde gerçek bir demokratik kontrol, onun yok olması anlamına gelir.

İnsani Gelişme Raporu, kapitalizm sınırları içinde (BM Gelişme

Programı, 1998, sf. 14, 86, 104, 105 vb.) Üçüncü Dünya'dan (ve üstelik Üçüncü Dünya'da bunlara en muhtaç olanlardan) gelen kaynakların saptırılarak lüks üretim ve emperyalist ülkelerdeki yararsız metalara dönüştürüldüğünü bildiriyor. Rapor, tüketim örüntüsünde bir değişimin, farklı türde metalar üretilmesinin ve bağımlı ülkelerde teknolojik yeniliklerin uygulanmasının gerekliliğini bildiriyor (sf. 87, 91, 96). Ancak bütün bu istekler dünyadaki gelirin farklı bir biçimde dağıtılmasının ve farklı bir kullanım değerleri kümesinin üretilmesinin bugünkü ekonomik sistemin sömürücü ve akıldışı doğasını etkilemeyeceğini gözardı ediyor. Teknolojik yeniliklere gelince bu kitap, (ister bağımlı ülkelerde olsun isterse de emperyalist ülkelerde) kapitalist üretim ilişkileri içinde bunların daha fazlalaşmasının, bütün zararlı sonuçlarıyla birlikte bunalımların sonul kaynağı olduğunu öne sürdü.

Eğer bir toplumsal sistemin özü onun toplumsal ilişkilerinde yer alıyorsa ve kapitalist sistemde yapılan hiçbir iyileştirme kollektif emeği maruz kaldığı büyük kötülüklerden kurtaramıyorsa, yeni toplumsal (ve başlangıçta ekonomik) ilişkiler, kesinlikle kapitalist sistemin tam tersi bir doğrultuda yaratılmalıdır. Eğer kapitalizm, üretim araçlarına sahip olanlar ile olmayanlar arasındaki ayrışma, eşitsizlik ve rekabet üzerinde yükseliyorsa, yeni sistem (uluslararası) dayanışma, eşitlik ve kendi kendini yönetme üzerinde yükselmelidir. Bu üç koşulun herbiri, diğer ikisini beraberinde getirir. Eşitlik, üretim araçlarına sahip olanlar ile olmayanlar arasındaki farklılığı ortadan kaldırır, yani kollektif işçilerin kendi kendilerini yönetmelerini getirir. Bu da dayanışmayı ima eder, çünkü rekabet ister istemez eşitsizliğe yol açar. Benzer olarak, dayanışma, ayrıcalık yokluğunu (yani eşitliği) gerektirir. Bunun karşılığı da kendi kendini yönetme demektir. Kendi kendini yönetme, üretim araçlarının sahibi olanlar ile olmayanlar arasındaki farklılığın yok olması demektir. Buysa eşitlik ve dayanışma demektir.

Yukarıdaki açıklamalar, ekonomik (ve diğer) reformlar için mücadele etmeyi yadsımaz; tam tersine destekler ve cesaretlendirir. Bu bağlamda, (radikal) sosyal demokrat programlardan pek farklı

değildir. Bu programlardaki esas fark, (ne kadar radikal olduklarından bağımsız olarak) söz konusu radikal sosyal demokrat reformlar için verilen mücadelenin sermayenin bakış açısıyla (dolayısıyla kapitalist üretim, dağıtım ve tüketim ilişkileri çerçevesinde) sürdürülmesinde, dolayısıyla da farklı bir toplum için verilen mücadeleden kopuk olmasındadır.* İş yükünün azaltılması, kamusal bayındırlık işleri yoluyla yeni iş olanaklarının yaratılması, sermaye üzerine belirli sınırlamaların konulması, asgari bir gelir düzeyinin garanti edilmesi, ekolojik açıdan daha az zararlı ürünlerin üretilmesine yönelme gibi geçmiş dönemde görülen bazı önlemler, eğer bunlar, bugünden başlayarak, olabildiğince toplumun her alanında kendi kendini yönetme, eşitlik ve dayanışmaya vurgu yapan yeni bir anlayışla somutlaştırılıp her düzeyde uygulanmaya başlanmadıkça, kapitalizmin kendisini yeniden üretmesinin koşullarını sağlamaya hizmet etmeyi sürdüreceklerdir. Bu, işçilerin çalışma ve yaşam koşullarının iyileştirilmesiyle ilgili toplumsal reformlar için verilen mücadelenin zorunlu olarak Keynesçi ya da ortodoks iktisat çözümlemelerini benimseyeceği anlamına gelmiyor. Tam tersine, Bölüm 3'te gösterildiği gibi, Keynesçilik ile değer kuramı arasında temel bir uyuşmazlık vardır. Bu iki yaklaşımın bir bireşimine ulaşmak için yapılan herhangi bir girişim, yalnızca kendi içinde çelişkili olmakla kalmayacak aynı zamanda yapısal olarak zayıf politik programlara götürecektir.

Hiç kuşkusuz bazı okurlar, iyi bilinen itirazlarda bulunabilir. Belki de en sık duyulan iddia şudur: "Tamam da, bunun yerine ne koyabiliriz?" Seabrook (1990)'un haklı olarak söylediği gibi "Bu bilmecenin yanıtlanmasını, sistemin savunucularına sormak daha uygun olacaktır. Sömürülmüş bir yeryüzü, tüketilmiş kaynaklar, kirletilmiş sular ve zehirlenmiş havanın yerine ne koymayı öneriyorlar?" (sf. 188). Onlara önerdiklerinin anlamının, daha fazla bunalım, işsizlik, yoksulluk, ekolojik tahribat ve başlangıcından beri bugünkü

* Bu değerlendirme 70 Hollandalı iktisatçının (Verklaring, 1997) ve 331 Avrupalı iktisatçının (Open Letter, 1997) beyanları ve analizleri için de geçerlidir. Bu tutumlar, parasalcı ortodoksluğa karşıdır, ama kapitalist sistemin akıldışılığına meydan okumamaktadır.

sistemle birlikte ortaya çıkan bütün olumsuzluklar olduğu yanıtını verebiliriz. Bu kitapta önerilen, yukarıda söz edilen radikal üç alternatif ilkeye dayalı bir toplum örgütlenmesidir. Böylesi bir toplumla ilgili gerçekçi (ama tam bir tasarım olmayan) bir önresmin ana hatları Carchedi (1999a)'da çizilmişti. Bu önresmin gerçekçiliği, üzerinde yükseldiği çözümlemenin gerçekçiliğine bağlıdır. Bugün potansiyel olarak bulunan ama henüz gerçekleşmemiş işçi hareketinin ve diğer toplumsal hareketlerin yeniden ortaya çıkan özlemlerine ve bu hareketlerin (bugüne kadar) yeni bir toplum yaratmakta başarısız olan girişimlerinin yinelenmesine bağlıdır. Burada başka bir teknik işbölümünün yalnızca basit bir örneğini vermekle yetineceğiz.

İnsan doğasının eşitlikçi ve özgeci (altruist=fedakâr) anlayışa karşı olduğunu öne süren 'sinik bir iddia' var. Bu kitap, bu anlayışın köklerinin tarihsel olarak özgül bir üretim sürecinde (dolayısıyla özgül üretim ilişkilerinde), yani kapitalizmde olduğunu gösterdi. Ayrıca basit gözlemler bile eşitlikçi ve özgeci anlayışın kapitalizm koşullarında bile varlığını sürdürdüğünü ortaya koyabilir. Örneğin arkadaşlar arasında, aile içinde ana baba ile çocuklar arasında ya da herhangi koşullar altında bazı insanların kendi adlarına yaptıkları fedakarlık, topluluğun yararınadır. Dahası toplumsal antropolojiyle yüzeysel bir tanışıklık bile işbirliği temelinde örgütlenmiş insan topluluklarının değişik örneklerini görmeye yetebilir. Margaret Mead'ın 1931- 33 yılları arasında Yeni Gine'de yaşayan Arapeshler'le ilgili olarak yaptığı araştırmadan alınan birkaç pasaj bunu göstermeye yetecektir:

> "Herkes yalnızca bir bahçeye değil, akrabalarının belli bir bölümüyle birlikte birkaç bahçeye birden ekim yapar. Bu bahçelerden bazılarında evsahibi olarak çalışırken, bazılarında konuk olarak çalışır" (Mead, 1962, sf. 37).

Aynı bireycilik karşıtı tutum avcılıkta da görülür:

> "Avcılıkta da bir adam tek başına avlanmaz... Ev sahibi ya da misafir olsun avı ilk olarak gören, onun sahibidir. Burada gerekli olan incelik, avı sık sık başkalarından önce görmemek inceliğidir" (sf. 39).

Yiyecek dağıtımında da benzer durumlar görülür:

> "İdeal yiyecek paylaşımı, her kişinin başkası tarafından üretilen yiyeceği yemesi, başkasının öldürdüğü av etini yemesidir. Birisi kendisinin beslediği domuzun etinin yanı sıra adlarını bile bilmediği uzaklardaki başkalarının yetiştirdiği domuzların etini de yer... Topluluktaki en alçak kişi, kendi öldürdüğü avı yiyen kişidir" (sf. 45).

Son olarak, 'sinik iddia'nın olanaksızlığı ortaya çıkınca, bu kez genellikle 'teknik olanaksızlık iddiası' ortaya atılır: işbirliği ve özgecilik, bazı ilkel topluluklarda ve küçük toplumlarda olanaklı olabilir, ancak 'komünizm'in başarısızlığının gösterdiği gibi günümüzün karmaşık ve modern toplumlarında bu olanaklı değildir. 'Teknik olanaksızlık' iddiasına da kısaca yanıt vermek gerekiyor. Sovyet sisteminin çökmesinin nedeni teknik olanaksızlık değil ama toplumsaldı. Sovyet sistemi, dayanışmacılık, eşitlikçilik ve kendi kendini yönetme ilkelerine dayanmıyordu. Bu sistem, sahte bir sistemdi. Giderek saf bir kapitalist sisteme sürüklendi. Bu sahte yapısı Sovyet sistemini, kapitalizmin saldırıları karşısında iyice güçsüz düşürmüştü (Carchedi, 1993).

Şimdi de işbölümünü ve dayanışmacılık, eşitlikçilik ve kendi kendini yönetme üzerinde yükselen bir toplumla işbölümünün uyuşamayacağı iddiasını kısaca ele alalım. Bu konuda en sık duyulan itiraz, modern tekniklerin gerektirdiği işbölümünün alternatif bir emek sürecinin örgütlenebilmesi bakımından çok karmaşık oldukları iddiasıdır. Bu eleştiri, parçalılık ve niteliksizliğin teknik olmaktan çok toplumsal koşullarla ilgili olduğu gerçeğini gözardı ediyor. Değişik işbölümü koşullarının bir ucunda teknik işin öğrenilmesi için birkaç hafta ya da aylık işbaşı eğitiminin yeterli olduğu meslekler (ofis işleri, teleks ya da diktafon kullanma, arşiv işleri vb.) yer alır. Bu türden mesleklerde rotasyon önündeki engeller kârlılıktan kaynaklanan engellerdir, yoksa başedilemez teknik zorluklar yoktur. Teknik mesleklerle ilgili dizinin diğer ucunda, büyük uzmanlık ve özel yetenekler isteyen işler gelir. Bunlarla ilgili bilgilerin ve deneyimlerin kazanılması için gereken zaman da oldukça kısaltılabi-

lir. Ancak bundan daha da önemli olan, silahların ve bu türden işe yaramayan ürünlerin üretilmesi, bunların satışı için harcanan emeğin ve baskıcı devlet aygıtlarının yasaklanmasıyla birlikte toplumun kazanacağı zamandır. Böylelikle isteyen herkes yaşamı boyunca, farklı alanlarda birçok beceri edinebilecektir.

İşin yeniden biçimlendirilmesi üzerine sosyoloji literatürüne önemli bir katkı yapılabilir. Bir kez yapılması gerektiği kabul edildiğinde işin yeniden biçimlendirilmesi; (a) (bazı işleri yeniden biçimlendiren uzmanların gerçek özgeci güdülerini devre dışı bırakan) daha iyi çalışma koşullarının sağlanmasıyla ilgili kaygılar yerine kapitalist üretim ilişkilerinde bulunan çelişkiler (örneğin işten kaytarma, düşük ürün kalitesi vb.) tarafından teşvik edilir, (b) işçilerin kendilerinin bir görevi değil, kollektif işçilerin bilgisini gözardı eden, ya da ona el koyan uzmanların görevidir, (c) işçilerin kendi emek süreçlerinin örgütlenmesiyle ilgili değişiklik ihtiyacı çıktığında ya da işçiler bu konu üzerinde düşündüklerinde değil, sermaye istediği için (ister sermayenin bakış açısından somut bir iyileşme var olsun, isterse de deney terk edilsin) gündeme gelir, (d) (örneğin daha fazla görev çeşidi sağlayan) iş doyumunu ve görev memnuniyetini artıran yeni görev bileşimleri, işçileri verimliliği artırmaları ya da daha yoğun çalışmaya dayanmaları ya da daha büyük sermaye kontrolünü kabul etmeleri yönünde motive edici bir yöntem olabilir. Verimliliği ya da çalışma yoğunluğunu ya da sermayenin kontrolunu artırmayan işin yeniden biçimlendirilmesi şemaları, emeğin çalışma koşullarını fazlasıyla iyileştirseler bile, göz önüne alınmazlar.

Bütün bu karşı tezler, önemli olmakla birlikte, henüz sorunun özüne dokunmamaktadır. Planlama, üretim, dağıtım, paylaştırma ve toplumsal tüketim dahil bütün emek süreçleri, emeğin teknik işbölümü üzerinde yükselirler.Eğer sonul hedef herkesin kendi potansiyellerini gerçekleştirebileceği gerçekten insancıl bir toplumu olanaklı kılmak ise o zaman bütün emek süreçleri, bu hedefe uyumlu biçimde örgütlenmelidir. Bir başka deyişle emekçiler bu sürece görevlerinin bütünü tanımlanmış olarak, yani kendilerini gerçekleştirme ve en fazla geliştirme olanaklarına kavuşmuş ola-

rak katılmalıdırlar. Ancak bazı görevler istenen, bazıları istenmeyen görevler olabilir; bazıları insanın içsel gelişmesi bakımından daha fazla olanak sunarken bazıları daha az olanak sunabilir; bazıları insanı toplumsal karar alma süreçlerine katarken bazıları pek katmayabilir, vb. O zaman her görev kabaca şu bakımlardan eşit olmalıdır: (a) arzu edilebilirlik, (b) kendi gelişimine olanak tanıma, (c) toplumsal karar alma süreçlerine katılmaya elverme. Bu anlamda görevler, *dengeli* olmalıdır.* Yine bu anlamda görevler, esnek ve işçilerin ihtiyaçlarına uygun olmalıdır. Yeni bir tercihler hiyerarşisi ortaya çıkarsa ya da yeni emekçiler katılırsa, vb. görevler değişebilmelidir.

Bu, herkesin belli bir emek sürecinin her aşamasına canının istediği gibi katılması, canının istediği görevleri yapması anlamına gelmez. Örneğin bir havaalanında herkes (sıra ile bile) pilot olamaz. Ancak, görevlerin dengeli dağılımı koşullarında, bu durum, birincisi emek sürecinin olumlu ve olumsuz görünümleri konusunda herkesin eşit pay sahibi olduğu anlamına gelir; ikincisi dengeleme işçilerin kendileri tarafından yapılır; üçüncüsü gönüllü içsel (yani emek sürecinin farklı görevleri arasında) hareketlilik ve dışsal (bir emek sürecinden ötekine, dolayısıyla bir görevden bir başkasına) hareketlilik her bireyin kendisini geliştirmesini sağlayacak azami imkanlara sahip olmasını güvence altına alır (sosyolojik olarak düşey hareketlilik değil, dengeli görevler arasında yatay hareketlilik vardır). Böylece alternatif bir teknik işbölümü, yalnızca dengeli, dolayısıyla görevlerin sürekli değiştiği bir sistem üzerinde kurulmakla kalmaz, aynı zamanda bu görevler arasında işçilerin rotasyonu da sağlanmış olur. Benzer bir dengeleme, emek süreçleri arasında da yapılabilir.**

---

* Bu kavramı Albert ve Hahnel (1991)'den aldım.

Ne var ki, diyelim bazı görevlerin hiç cazip olmaması yüzünden eğer görevlerin dengeli bir yapısı olanaksızsa, o zaman her işçi sırayla bu görevi paylaşabilir. Bu, diğer emek süreçlerine de uygulanabilir. Olumlu görevler, kısmen olumsuz olanların karşılığı olabilir. Albert ve Hahnel (1991)'in belirttiği gibi:" eşitlik ortalama olacaktır- makul zaman dilimlerinde" (sf. 30). Bu, eşitlikçi teknik işbölümlerinin gerekli olduğu emek süreçlerinde neden rotasyonun gerektiğine de ışık tutuyor.

Kapitalizm koşullarından teknik işbölümü, eğilimsel olarak, görevlerin parçalanması, maddi işlerin zihinsel olanlardan ayrılması, tekdüzelik ve kişinin yabancılaşması, dolayısıyla niteliksizleştirilmesi üzerine dayalıdır. Alternatif bir teknik işbölümü, görevlerin yeniden bütünleştirilmesi (her görev olanaklı en fazla sayıda işi içermeli), her görevin hem maddi hem de zihinsel işleri bir arada barındırması, tekdüze olmaması, böylece her çalışanın bireysel potansiyellerini en fazla ölçüde geliştirmesine elverecek biçimde, yani niteliklerini yenileyici bir biçimde olması gerekir. Kapitalizm koşullarında niteliklerin yenilenmesi, yalnızca belli görevler için söz konusudur ve bu yenilenme hem sermayenin işlevlerini (kontrol ve gözetim), hem de maddi ve zihinsel emek ayrımını sürdürür. Niteliklerin yenilenmesindeki alternatif, sermayenin işlevini yürütmeyi ve yalnızca zihinsel emek çalışması yürütenler ile yalnızca maddi çalışma yürütenler arasındaki bölünmeyi ortadan kaldıracak biçimde bütün görevlerin aynı zenginliğe kavuşturulmasını hedeflemelidir.

Kapitalizm koşullarında yeni teknolojiler, işsizlik ve ekonomik bunalımlara neden olmaktadır. Alternatif bir ekonomik sistemde üretim, üreticilerin ihtiyaçlarına göre (dolayısıyla tüketicilerin ihtiyaçlarına göre) ayarlanır. Bu durumda teknolojik yeniliklerin ardından işsizlik ortaya çıkmaz. Yalnızca daha fazla boş zaman ortaya çıkar. Böylece ekonomik bunalımlar oluşmaz. Verimlilik kavramı da değişir ve kapitalist verimlilik anlayışıyla ölçülmez. Bir yandan doğanın tahribi, kapitalist israf, işsizlik ve emek araçlarının yetersiz kullanımı ortadan kaybolur. Diğer yandan da, vurgu en fazla üretimin gerçekleştirilmesine değil, bütün çalışanların tam gelişmelerine yapılır. Görevlerin dengelenmesi, rotasyon, vb. konularındaki çatışmalar ortadan kalkar ve kollektif biçimde, çalışanların kendileri tarafından eşitlik ve dayanışma temelinde çözümlenir. Her kişinin bireysel refahı, diğer insanların bireysel refahlarının koşulu olur.

Radikal bir alternatif toplumla uyumlu teknik işbölümünün olanaklılığıyla ilgili bu tartışma, yeni bir topluma giden yolun olanaksız olmadığını gösteriyor. Ne var ki bunun son derece zor bir iş olduğu

da ortada. Bu konudaki zorluklar Avrupa ve dünya düzeyinde birlikte ortaya çıkıyor. Yine de kapitalizmin kendi gelişimi, radikal bir alternatif bilincin ortaya çıkmasının nesnel koşullarını hazırlıyor. Ekolojik sorunlar, kapitalizmin ürünüdür ve giderek tüm dünyayı artan ölçüde etkiliyor. Çevre felaketlerinin – asit yağmuru, küresel ısınma, ozon katmanındaki delik, biyoçeşitliliğin azalması ve tüm bunların neden oldukları bütün doğal felaketler- nedenleriyle ilgili sınıfsal bir çözümleme, dünya çapında bir sınıf bilinci yaratmaya yardımcı olabilir. Bu felaketten kurtulmak için uluslararası bir dayanışmanın gerekli olduğu bilinci ortaya çıkabilir. Biyoteknoloji, alternatif kollektif bilincin oluşmasında bir başka etmen olabilir. Ciddi sağlık tehlikeleri ve yaşamın bile kâr elde etmenin gerekliliklerine göre biçimlendirilmeye çalışılması, kapitalist sisteme yönelik eleştirilere katkıda bulunarak, böylece onun yerine yeni bir sistemin geçirilmesi yönünde artan bir bilinçlilik doğurabilir. Tüketicilerin haklarını savunma grupları ve kadınların, çocukların ve etnik azınlıkların haklarını savunma hareketleri, anti-militarizm, (eşitsiz bir biçimde dünyanın yoksullarını daha çok vuran) HIV/AIDS'in yayılması bile, kısacası tüm bunlar yeni bir başlangıcın kalkış noktası olabilir. Yerel sorunlardan başlayarak daha genel bir bilincin oluşmasında, yerel sanılan birçok sorunun köklerinin kapitalist gelişmeden kaynaklanan sorunlardan kaynaklandığının anlaşılmasında da bunların önemli rolü olabilir.

Yukarıda söz edilen hareketler ve gruplardan birkaçı, alternatif genelleşmiş bir bilincin yeşerebileceği bir zemin olabilir. Bu söylenenleri, sendikaların ve sanayi mücadelelerinin konuyla bir ilgisi yokmuş gibi anlamamak gerekir. Tam tersine onlar merkezi konumlarını sürdürüyorlar; çünkü onlar kapitalist sistemin yeniden üretilmesi için gereken kapitalist üretim ilişkilerinin merkezindeler. Yine de onlar zorunlu olarak geniş alternatif hareketin katalizörü değillerdir. Asıl umut veren gelişme, toplumsal sendikacılık hareketi olacaktır. Bu hareket, üç öğe temelinde yükselebilir. Birincisi, sendika talepleri, onları çevreleyen toplumsal dokunun çıkarlarına aykırı olmamalıdır. İkincisi, sendika üyeleri, bu taleplerin biçim-

lenmesinde aktif olmalıdır. Bu, sendikaların, bürokratik olmayan bir sendikal çizgi yönünde yeniden yapılandırılmalarını gerektirir. Sendika üyelerinin bugünkü pasifliği, aslında sendikaların bürokratik ve otoriter yapılarının bir sonucudur. Üçüncüsü, mücadelelerin çoğu yerel ve ulusal düzeyde olsa bile, perspektif ve strateji uluslararası olmalıdır. Son amaç, emeği baskı altına almanın bir yolu olarak sermayenin yeniden konumlanmasına karşı ortak bir strateji geliştirilmek olmalıdır. Bunun son başarılı örneği, Kanada Otomobil İşçileri'nin 1996'daki toplu pazarlık programıdır. Bu program, 21 gün süren grevin ardından General Motors'un üretimini başka bir yere taşımaya teşebbüs ettiği tesise el konulmasıyla sonuçlandı. Bu el koyma kamuoyunun tepkisine yol açmak şöyle dursun, onun desteğini kazandı (Moody, 1997, sf.61). Bir diğer örnek, 1997'deki Birleşik Taşıma Servisi'ndeki başarılı grevdir. Grev, hem AFL/CIO, hem de kamuoyu tarafından geniş biçimde desteklenmişti (*Notizie Internazionali*, 1997, sf. 6-11).

Bu strateji, toplumsal ortaklık ideolojisi temelinde yürütülen sendikal mücadeleden sonraki çok büyük bir gelişme olacaktır. Bu strateji, üç ilkeye dayandırılmalıdır. Birincisi, bunalımların acı sonuçlarını, işçiler değil ona neden olanlar, yani sermaye, üstlenmelidir. Sosyal demokrat güçler tarafından desteklenen politikalara benzer biçimde, emek, kendi lehine gelirin yeniden bölüşümünü talep etmelidir.

İkincisi, eğer bu talep karşısında sermaye şantajını artırırsa, emeği işten çıkartmakla, işyerini kapatmakla, sermaye kaçırmakla, vb. tehdit ederse, emek, bunlardan korkmamalı, işletmeleri almaya ve onları işletmeye hazır olmalıdır. Bu stratejinin başarı şansı, onun popüler desteği arttığı oranda artar.

Üçüncüsü ve en önemlisi, emeğin işlettiği işletmeler yukarıda söz edilen üç ilkeye göre, yani (hem işletme içinde hem de dış dünyayla ilişkilerinde olabildiğince) dayanışma temelinde, (yine, hem içte hem de olabildiğince dış ilişkilerinde) eşitlikçi ve kendi kendini yöneten (yani işletmenin kollektif sahipliği temelinde) iş görmeye başlamalıdır. Bu tasarının önündeki zorluklar çok büyük. Ancak bu konuda dünya ölçeğinde (ya da en azından emperyalist merkezde)

önemli çağdaş radikal değişimler olmadan bu stratejiye bir alternatif de gözükmüyor.

Dayanışma, eşitlik ve kendi kendini yönetmeye dayanan toplumsal ilişkiler, emeği salt savunmacı anlayış ve politikalardan ileriye taşıyacak, böylece yeni bir toplumun yeşereceği kökten farklı anlayışlar ve yaşam deneyimleri doğuracaktır. Üçüncü binyıla girmekte olduğumuz bu günlerde önümüzdeki en önemli sorun, bu bilincin öngörülebilir bir gelecekte ortaya çıkma şansının olup olmadığıdır. Varolan kapitalist ideolojinin (özellikle onun neoliberal türevinin) zehirli ortamında büyük bir felaketle karşılaşılabilir. Örneğin ciddi bir ekonomik bunalımın ardından gelecek faşizm benzeri bir yönetimin genelleşmesi, üçüncü bir Dünya Savaşı, doğrudan insanların yaşamını tehdit eden ekolojik bir felaket ya da genetik yönlendirmelerin 'ilerlemesi'nin ardından insan doğasını bozacak yaygın sonuçlar ortaya çıkabilir. Bunlardan söz etmek, felaket tellallığı değildir. Bunlar olabilecek sonuçlar, gerçek olasılıklardır. Günümüz gerçekleri bağrında bunları taşıyor. Ancak bunun tam tersi sonuçlar, her bireyin tam gelişiminin sağlanabileceği bir toplumsal yaşam biçimi de aynı ölçüde olanaklı olabilir. Böylesi küresel felaketlerin olmaması için bu yönde artan genelleşmiş bir farkındalık ve onunla birlikte bu felaketleri önleyecek bir mücadele ortaya çıkabilir. Bu çalışmanın böyle bir farkındalığın yayılmasına katkıda bulunacağını umuyoruz.

Bazıları, hemen bu tür bir stratejinin başarı şansının olmadığını öne sürecek ve ütopik hayallerden vaz geçerek statükoya teslim olunmasını isteyeceklerdir. Taleplerin gerçekçiliğini ölçmede, belli bir andaki sermaye ile emek arasındaki güç ilişkilerine bakılabilir. Ancak bu, aynı zamanda bugünkü toplumun insanlık dışı doğasına meydan okuyan herhangi bir önsel talepten vazgeçmek anlamına da gelir. Ütopyalara gelince, bu kitabın sayfaları arasından parıldayan bir başka Avrupa, gerçekten de bir ütopyadır; ancak bu gerçekleştirilebilir bir ütopyadır. Ne de olsa, ilerleme ütopyaların gerçekleşmesi değil midir?

KAYNAKÇA

Accattatis, V. (1996), "Cittadini Europei o sudditi delle multinazionali?", *Altraeuropa,* Yıl 2, No. 5, Ekim-Aralık, ss. 7-10.

Acosta, A. (t.y.), "La Trampa de la Dolarizacion: Mitos y Realidades para a Reflexion", Yayınlanmamış Makale.

Acosta, A. ve Schuldt, J. (2000), "Dolarizacion vacuna para la Hiperinflacion?", Yayınlanmamış Makale.

Albert, M. ve Hahnel, R. (1991), *Looking Forward: Participatory Economics for the Twenty First Century,* South End Press, Boston.

Allen, R. E. (1994), *Financial Crises and Recession in the Global Economy,* Edward Elgar, Cheltenham.

Anderson, P. (1997), "Under the Sign of the Interim", P. Anderson ve P. Gowan (der.), *The Question of Europe* içinde, Verso, Londra, ss. 51-71.

Anderson, P. ve Gowan, P. (der.) (1997), *The Question of Europe,* Verso, Londra.

Armstrong, H., Taylor, J. ve Williams, A. (1994), "Regional Policy", M.J. Artis ve N. Lee (der.), *The Economics of the European Union* içinde, Oxford University Press, ss. 172-201.

Bank of International Settlements (1999), *69th Annual Report,* Basel, 7 Haziran.

Bergsten, C. F. (1999), "Dollarization in Emerging-Market Economies and Its Policy Implications for the United States". Statement before the Joint Hearing of the Subcommittee on Economic Policy and the Subcommittee on International Trade and Finance, Committee on Banking, Housing and Urban Affairs of the US Senate, Institute for International Economics, 22 Nisan.

Bieling, H.-J. ve Steinhilber, J. (1997), "Zur Dynamik der Europaischen Integration: Theorien und Projekte", Z, No. 32, Aralık, ss. 18-30.

Bladen-Hovell, R. ve Symons, E. (1994), "The EC Budget", in M. Artis and N. Lee (der.), *The Economics of the European Union* içinde, Oxford University Press, Oxford, ss. 368-87.

Bogetic, Z. (1999), "Official or "Full" Dollarization: Current Experiences and Issues", *International Monetary Fund (Uluslararası Para Fonu),* 9 Haziran.

Bojnec, S. (1996), "Integration of Central Europe in the Common Agricultural Policy of the European Union", *The World Economy,* Cilt 14, No. 4, ss. 447-63.

Boisson, J.-M. (1999), "Le Devenir de L'Euro", *EURO,* No. 46, I, ss. 3-6.

Bonefeld, W. ve Burnham, P. (1996), "Britain and the Politics of the European Exchange Rate Mechanism 1990-92", *Capital and Class*, No. 60, Sonbahar, ss. 5-38.

Borchardt, K.-D. (1994), *The ABC of Community Law*, Avrupa Topluluğu Resmi Yayınlar Ofisi, Lüksemburg.

Borensztein, E. (1999), Transcript of a speech on "Dollarization: Fad or Future for Latin America?", *IMF Economic Forum*, 24 Haziran.

Broek, M. (1998), "Military Spending and Development: The Role of the Peace Movement" "Gelişmekte ve Yükselen Ekonomilerdeki Askeri Harcama Politikaları" üzerine Konferansa sunulan makale, Middlesex Universitesi, 13-14 Mart.

Brouwer, F. M. ve van Berkum, S. (1996), *CAP and Environment in the European Union*, Wageningen Press, Wageningen.

Buchanan, J. M. (1962a), "Politics and the Economic Nexus", J. M. Buchanan ve G. Tullock (der.), *The Calculus of Consent* içinde, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Buchanan, J. M. (1962b), "Individual Rationality in Social Choice", J. M. Buchanan ve G. Tullock (der.), *The Calculus of Consent* içinde, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Buckley, S. ve Dudley, S. (2000), "Vice President Takes Power in Ecuador", *International Herald Tribune* (Paris), 24 Haziran.

Buerkle, T. (1998), "London-Frankfurt Stock Linkup Set", *Internatonal Herald Tribune*, 8 Temmuz.

Bulmer, S. (1994), "History and Institutions of the European Union", M. Artis ve N. Lee (der.), *The Economics of the European Union* içinde, Oxford University Press, Oxford.

Bunyan, T. (1993), "Trevi, Europol, and the European State", T. Bunyan (der.), *Statewatching the New Europe*, Russel Press, Nottingham, ss. 15-36.

Camagni, R. P. (1992), "Development Scenarios and Policy Guidelines for the Lagging Regions in the 1990s", *Regional Studies*, Cilt. 26, ss. 361-74.

Carchedi, B. (1999), *Colpirne Uno perEducarne Conto*, AltraEuropa, Milan.

Carchedi, G. (1975), "On the Economic Identification of the New Middle Class", *Economy and Society*, Şubat, ss. 1-87.

Carchedi, G. (1977), *On the Economic Identification of Social Classes*, Routledge and Kegan Paul, Londra.

Carchedi, G. (1983), *Problems in Class Analysis: Production, Knowledge and the Function of Capital*, Routledge and Kegan Paul, Londra.

Carchedi, G. (1987), *Class Analysis and Social Research*, Basil Blackwell, Oxford.

Carchedi, G. (1989), "Between Class Analysis and Organization Theory: Mental

Labour", S. Clegg (der.), *Organization Theory and Class Analysis* içinde, Walter de Gruyter, Berlin ve New York, ss. 346-61.

Carchedi, G. (1990), "Classes and Class Analysis", E. O. Wright (der.), *The Debate on Class* içinde, Verso, Londra, ss. 105-25.

Carchedi, G (1991a), *Frontiers of Political Economy,* Verso, Londra.

Carchedi, G. (1991b), "Technological Innovations, Internal Production Prices and Exchange Rates", *Cambridge Journal of Economics,* Cilt 15, No. 1, ss. 45-60.

Carchedi, G (1992), *The Social Production of Knowledge,* Universita degli Studi di Roma "La Sapienza", Materiale di Discussione No. 13.

Carchedi, G. (1993), "Technological Transfer and Social Transformation: Reflections on 1989", G. C. Liodakis (der.), *Society, Technology and Restructuring of Production* içinde, Atina, ss. 54-87.

Carchedi, G. (1996), "Financial Crises, Recessions and Value Theory", *Review of International Political Economy,* Sonbahar, ss. 528-37.

Carchedi, G. (1997), "The EMU, Monetary Crises and the Single European Currency", *Capital and Class,* No. 63, Sonbahar, ss. 85-114.

Carchedi, G. (1999a), "Democracy, the Market, and Egalitarianism", J. Milios, L. Katseli ve P. Pelagidis (der.), *Rethinking Democracy and the Welfare State* içinde, Ellinka Grammata, Atina, ss. 28-49.

Carchedi, G. (1999b), "A Missed Opportunity: Orthodox versus Marxist Crises Theories", *Historical Materialism,* No. 4, Yaz, ss. 33-57.

Carchedi, G. and de Haan, W. (1996), "The Transformation Procedure: A Non-Equilibrium Approach", A. Freeman and G. Carchedi (der.), *Marx and Non-Equilibrium Economics* içinde, Edward Elgar, Cheltenham, ss. 136-64.

Chipongian, L. C. (2000), "Roxas Says Gov't in Favor of ASEAN Common Currency", *The Manila Times,* 20 Nisan.

Chossudovsky, M. (1997), *The Globalization of Poverty: Impacts of IMF and World Bank Reforms,* Zed Books, Londra ve Atlantic Highlands, NJ.

Chote, R. ve de Jonquieres, G. (1999), "Outlook: Economists Find Plenty to Worry About", *Financial Times,* 29 Ocak.

Chuter, D. (1997), "The United Kingdom", J. Howorth ve A. Menon (der.), *The European Union and National Defence Policy* içinde, Routledge, Londra, ss. 105-20.

Convey, A. and Kupiszewski, M. (1995), "Keeping up with Schengen: Migration and Policy in die European Union", *InternatonalMigrationReview, Cilt* XXIX, No. 4, Kış, ss. 939-63.

Corporate Europe Observatory (1997), *Europe Inc,* <http://www.xs4all.nl/-ceo>.

Council for Investment and Development (1999), *Economic Indicators* <http:/www.businesspanama.com>.

Court of Auditors (1995), "Annual Report Concerning the Financial Year 1994 Together with the Institutions' Replies", *Official Journal of the European Communities*, Cilt 39, 14 Kasım.

Cumings, B. (1998), "The Korean Crisis and the End of "Late" Development", *New Left Review*, No. 231. Eylül/Ekim, ss. 43-73.

Davenport, M., Hewitt, A. ve Koning, A. (1995), "Europe's Preferred Partners? How the ACP Countries Should Develop Their Trade", *The ACP-EU Courier*, No. 156, Mart-Nisan, ss. 63-4.

de Bont, C.J. A. M. (1994), "Markt - en Prijsbeleid (I): Basisprodukten", J. de Hoog ve H. J. Silvis (der.), *EU-landbouwpolitiek van binnen en van buiten* içinde, Wageningen Pers, Wageningen, ss. 51-64.

Dinucci, M. (1998), "La Nuova Strategia della Nato", *LEmesto*, March-April, ss. 26-8.

Dumas, L. J. (1998), "The Role of Demilitarization in Promoting Democracy and Prosperity in Africa" Paper presented the Conference on "The Economics of Military Expenditure in Developing and Emerging Economies", Middlesex University, 13-14 March.

Economic Commission for Europe (1995), *Economic Bulletin for Europe*, Cilt 47, New York and Geneva.

Economist, The (1997), "Doing the Splits", 8 Mart.

El Comercio (2000a), "El Banco Central Voto a Favor de la Medida: el Congreso respalda", 11 January.

El Comercio (2000b), "Reacciones a Nivel Internacional", 11 Ocak.

El Comercio (2000c), "El Nuevo Esquema Bancario", 13 Ocak.

El Comercio (2000d), "Dolarizacion, 45 Respuestas", 16 Ocak.

El Comercio (2000e), "Ley Trole con observaciones del FMI", 27 Şubat.

Elf-Thorffin, C. (2000), "Improving Financial Co-operation", *The ACP-EU Courier*, European Commission, Brüksel, Belçika, No. 181, Haziran-Temmuz, ss. 24-5.

Europa van Morgen (1996), No. 16, 23 Ekim, ss. 238-42.

Europa van Morgen (1997), No. 12, 19 Haziran, ss. 173-6.

European Centre of Development Policy Management (1996), *Beyond Lome TV*, Maastricht.

European Commission (1990), *Community Charter of the Fundamental Social Rights of Workers*, Office for Official Publications of the European Communities, Lüksemburg.

European Commission (1994a), *EC Agricultural Policy for the 21st Century, European Economy*, No. 4, Lüksemburg.

European Commission (1994b), *European Social Policy*, Office for Official Publications of the European Communities, Lüksemburg.

European Commission (1995), *The European Social Fund*, Office for Official Publications of the European Communities, Lüksemburg.

European Commission (1996a), *The Budget of the European Union: How is Your Money Spent?*, Office of Official Publications of the European Communities, Lüksemburg.

European Commission (1996b), *Hoe Beheert de Europese Unie landbouw en visserij?*, Office of Official Publications of the European Communities, Lüksemburg.

European Commission (1998), General Budget of the European Union for the Financial Year 1998, *The Figures*, Brüksel ve Lüksemburg.

European Commission (1999), General Budget of the European Union for the Financial Year 1999, *The Figures*, Brüksel ve Lüksemburg.

European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (1997), *Working Conditions in the European Union*, Dublin.

European Parliament (1992), Directorate-General for Research, *The Agrimonetary System of the European Economic Community and its prospects after 1992*, Lüksemburg.

Eurostat (1996), *Statistics in Focus, External Trade*, No. 7, Lüksemburg.

Eurostat (1997), *External and Intra-European Trade, Statistical Yearbook, 1958-1996*, Lüksemburg.

Eurostat (1998), *Statistics in Focus, External Trade*, No. 3, Lüksemburg.

Falcoff, M. (1999), "Dollarization for Argentina? For Latin America?", *Latin American Outlook*, Nisan.

Ferrara, G. (1996), "Europa: quale costituzione?", *Altraeuropa*, Yıl 2, No. 5, Ekim-Aralık, ss. 11-15.

Finardi, S., Trenti, S. and Violante, S. (1988), *World Transport and Trade*, Saima-Avandero Group, Milano.

Fischer, S. (1982), "Seigniorage and the Case for a National Money", *Journal of Political Economy*, Cilt 90, No. 2, Nisan, ss. 295-313.

Frank, A. G. (1972), *Lumpenbourgeoisie and Lumpendevelopment*, Monthly Review Press, New York.

Frankel, J. A. (1999), Transcript of a speech on "Dollarization: Fad or Future for Latin America?", *IMF Economic Forum*, 24 Haziran.

Freeman, A. (1998a), "II Terzo Pilastro", *Alternative Europa*, Ekim-Kasım, ss. 54-9.

Freeman, A. (1998b), "Diritti di Proprieta Intelletuale e "Libero" Commercio", *Alternative Europa*, Aralık, ss. 52—6.

Freeman, A. (1999), "Crisis and the Poverty of Nations: Two Market Products Which

Value Explains Better" Yayınlanmamış Makale, University of Greenwich, Londra.

Friends of the Earth Europe (1995), *Towards Sustainable Europe*, Brüksel.

Galtung, J. (1972), *De EEG als Nieuwe Supermacht*, Van Gennep, Amsterdam (Dutch translation of *The European Community: A Superpower in the Making).*

Geddes, A. (1995), "Immigrant and Ethnic Minorities and the EU's 'Democratic Deficit'", *Journal of Common Market Studies,* Cilt 33, No. 2, Haziran, ss. 197-217.

George, S. (1999), "Seattle Prepares for Battle - Trade before Freedom", *Le Monde Diplomatique,* Kasım.

Gill, S. (1997), "The Global Political Economy and the European Union: EMU and Alternatives to Neo-Liberalism" Yayınlanmamış Makale.

Giusanni, P. (t.y.), "On the Economics of Piero Sraffa" Yayınlanmamış Makale.

Gowan, P. (1995), "Neo-Liberal Theory and Practice for Eastern Europe", *New Left Review,* No. 213, Eylül-Ekim, ss. 3-60.

Greider, W. (1997), "In the Go-Go Global Economy, a Creeping Sense of 'Oh No'", *International Herald Tribune,* 2 Ekim.

Hakim, P. (1999), "Is Latin America Doomed to Failure?" *Foreign Policy dergisinin 1999-2000 Kış sayısında yayınlanan makaleden yapılan özet.*

Hanke, S. H. ve Schuler, K. (1999), "A Dollarization Blueprint for Argentina", *Foreign Policy Briefing,* No. 52, 11 Mart.

Harris, S., Swinbank, A. ve Wilkinson, G. (1983), *The Food and Farm Policies of the European Community,* John Wiley and Sons, Chichester.

Henwood, D. (1997), *Wall Street: How It Works and for Whom,* Verso, Londra.

Hewitt, A. ve Koning, A. (1996), "Europe's Preferred Partners? How the ACP Countries Should Develop Their Trade", *The ACP-EU Courier,* No. 156, Mart-Nisan, ss. 63-4.

Hoekman, B. M. ve Kostecki, M. M. (1995), *The Political Economy of the World Trading System, from GATT to WTO,* Oxford University Press, Oxford.

Hollman, O. ve van der Pijl, K. (1996), "The Capitalist Class in the European Union", G. A. Kourvetaris and A. Moschonas (der.), *The Impact of European Integration* içinde, Praeger, Westport, CT, ss. 55-74.

Howorth.J. (1997), "National Defence and European Security Integration", J. Howorth ve A. Menon (der.), *The European Union and National Defence Policy* içinde, Routledge, Londra, ss. 10-22.

Ichiyo, M. (1987), *Class Struggle and Technological Innovation in Japan Since 1945,* Notebooks for Study and Research No. 5, International Institute for Research and Education, Amsterdam.

International Labour Organization (1996), *Second Unemployment Report,* Kasım, Cenevre.

Irving, R. W. ve Fearn, H. A. (1975), *Green Money and the Common Agricultural Policy,* Centre for European Agricultural Studies, Wye College, Ashford, Kent.

Julia, C. H. (2000), "La Estrategia Ecuador", *Realidad Economica,* No. 170, Şubat-Mart, ss. 46-57.

Kemp, J. (1992), "Competition Policy", F. McDonald ve S. Dearden (der.), *European Economic Integration* içinde, Longman, Londra ve New York, ss. 59-81.

Kempster, T. (1998), "Military Spending and Development: The Role of the Peace Movement" Paper given at the Conference on "The Economics of Military Expenditure in Developing and Emerging Economies", Middlesex University, 13-14 Mart.

Kenen, P. B. (1969), "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", R. A. Mundell ve A. K Swoboda (der.), *Monetary Problems of the International Economy* içinde, University of Chicago Press, Chicago, ss. 41-60.

Kiljunen, K (1986), The International Division of Industral Labour and the Core-Periphery Concept", *CEPAL Review,* Comision Economica de las Naciones Unidas para America Latina y el Caribe, Santiago, Şili, Aralık.

Kolata, G. (1997), "Dolly's Creators Take Next Step", *International Herald Tribune,* 26-7 Temmuz.

Krugman, P. R. ve Obstfeld, M. (1994), *International Economics,* Harper Collins, Londra.

Lancaster, J. (2000), "Despite Taking Root, Democracy in Latin America Remains Fragile", *International Herald Tribune,* 1 Şubat.

Latino Beat (1999), "U.S. Cautions Latin America on 'Dollarization'", 16 Mart.

Linder, M. (1977), *Anti-Samuelson,* Urizen Books.

Louis, J.-V. (1997), "Le Traite de Amsterdam: Une Occasion perdue?", *Revue du Marche Unique Europeen,* No. 2, ss. 5-18.

McKinnon, R. I. (1963), "Optimum Currency Areas", *American Economic Review,* Cilt. LIII, No. 4, Eylül, ss. 717-25.

MA.GA (2000), "A Quito il dollaro regna sovrano: II governo dice addio al sucre", *II Manifesto,* 11 Mart.

Mandel, E. (1970), *Europe vs. America: Contradictions of Imperialism,* Monthly Review Press, New York.

Marsh, J. (1977), "Europe's agriculture: reform of the CAP", *International Affairs,* Cilt 53, No. 4, ss. 604-14.

Martone, F. (2000), "Ecuador dollarizzato e . . . blindato", *II manifesto,* 16 Ocak.

Marx, *K.* (1967a), *Capital Vol. I,* Progress Publishers, New York.

Marx, K (1967b), *Capital, Vol. II,* Progress Publishers, New York.

Marx, K (1967c), *Capital, Vol. Ill,* Progress Publishers, New York.

Marx, K. (1992), *Okonomische Manuskripte, 1863-1867, Text, Bölüm 2,* Manfred Müller vd. (der.), Dietz Verlag, Berlin/Internationales Institut fur Sozialgeschichte, Amsterdam.

Mead, M. (1962), *Sex and Temperament in Three Primitive Societies,* Dell Publishing Company, New York.

Menshikov, M. (1998), "Problems of Conversion in Russia" Paper presented at the Conference on "The Economics of Military Expenditure in Developing and Emerging Economies", Middlesex University, 13-14 Mart.

Middleton, N., O'Keefe, P. ve Moyo, S. (1993), *The Tears of the Crocodile,* Pluto Press, Londra.

Mihevc, J. (1995), *The Market Tells Them So,* Zed Books, Londra and Atlantic Highlands, NJ.

Moody, K. (1997), "Towards an International Social-Movement Unionism", *New Left Review,* No. 225, Eylül-Ekim, ss. 52-72.

Moreno-Villalaz, J. L. (1999), "Lessons from the Monetary Experience of Panama: A Dollar Economy with Financial Integration", *Cato Journal,* Cilt 18, No. 3, ss. 421-39.

Moseley, F. (1986), "The Intensity of Labour and the Productivity Slowdown", *Science and Society,* Cilt I, No. 2, ss. 210-18.

Moseley, F. (1988a), "The Rate of Surplus Value, the Organic Composition, and the General Estimates", *American Economic Review,* Mart, ss. 298-303.

Moseley, F. (1988b), "The Decline of the Rate of Profit in the Postwar US Economy: Regulation and Marxian Explanations" Paper presented to the "Conferencio Internacional acerca de la Teoria de la Regulation", Barselona, Haziran.

Moseley, F. (der.), (1989a), "Declining Profitability and the Current Crisis", *International Journal of Political Economy,* Cilt 19, No. 1, İlkbahar.

Moseley, F. (1989b), "Introduction", F. Moseley (der.), "DecliningProfitability and the Current Crisis" içinde, *International Journal of Political Economy,* Cilt 19, No. 1, İlkbahar, ss. 3-9.

Moseley, F. (1989c), "The Decline in the Rate of Profit in the Postwar US Economy", F. Moseley (der.), "Declining Profitability and the Current Crisis", *International Journal of Political Economy,* Cilt. 19, No. 1, İlkbahar, ss. 48-68.

Moss, N. (2000), "Ecuador: Dollarization to Go Ahead", *Financial Times,* 3 Şubat.

Mundell, R. A. (1961), "A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review,* Cilt. LI, No. 4, Eylül, ss. 657-64.

Newman, M. (1989), *Britain and the EEC: Effects of Membership,* European Dossiers series, PNL Press, Londra.

Notizie Intemazionali (1997), No. 52, Ekim.

Official Journal of the European Communities (1962), Council Regulation No. **129**

on the value of the unit of account and the exchange rates to be applied for the purposes of the Common Agricultural Policy, 30 Ekim.

Official Journal of the European Communities (1968a), Council Regulation No. 653 on conditions for alterations to the value of the unit of account used for the Common Agricultural Policy, 31 Mayıs.

Official Journal of the European Communities (1968b), Council Regulation No. 1134 laying down rules for the implementation of Regulation (EEC), No. 653/68 on conditions for alterations to the value of the unit of account used for the Common Agricultural Policy, 1 Haziran.

Official Journal of the European Communities (1971), Council Regulation No. 974 on certain measures of conjunctural policy to be taken in agriculture following the temporary widening of the margin of fluctuation for the currencies of certain member states, 12 Mayıs.

Official Journal of the European Communities (1973), Council Regulation No. **1112** amending regulation No. 974/71 on certain measures of conjunctural policy to be taken in agriculture following the temporary widening of the margins of fluctuation for the currencies of certain member states, 30 Nisan.

Official Journal of the European Communities (1991), Council Regulation No. 2092 on organic production of agricultural products and indications referring thereto on agricultural products and foodstuffs, 24 Haziran.

Official Journal of the European Communities (1992), Council Regulation No. 2078 on agricultural production methods compatible with the requirements of the protection of the environment and the maintenance of the countryside, 30 Temmuz.

Official Journal of the European Communities (1998a), Opinion No. 8/98 adopted by the Court of Auditors on a proposal for a Council Regulation establishing an agri-monetary system denominated in Euro, 27 Kasım.

Official Journal of the European Communities (1998b), Council Regulation (EC), No. 2799/98 establishing agri-monetary arrangements for the Euro, 24 Aralık.

Open letter from European economists to the heads of government of the 15 member states of the European Union (1997), Electronic version, 12 Haziran.

Ortiz, G. (1999), Transcript of a speech on "Dollarization: Fad or Future for Latin America?", *IMF Economic Forum,* 24 Haziran.

PANOS (1997), "Third World: Feast or Famine? Food Security in the New Millennium", *Race and Class,* Cilt. 38, No. 3, ss. 63-72.

Paterson, H. (2000), "E. Timor Adopts Dollar as Currency", *Los Angeles Times,* 24 Ocak.

Purdy, D. ve Devine, P. (1994), "Social Policy", M. Artis ve N. Lee (der.), *The Economics of the European Union* içinde, Oxford University Press, Oxford, ss. 269-94.

Ricardo, D. (1966), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Cambridge University Press, Cambridge.

Rieger, E. (1996), "The Common Agricultural Policy: External and Internal Dimensions", H. Wallace ve W. Wallace (der.), *Policy-making in the European Union* içinde, Oxford University Press, Oxford, ss. 96-123.

Robinson, J. (1962), *Economic Philosophy*, Penguin, Harmondsworth.

Roodman, D. M. (1997), "Reforming Subsidies", L. R. Brown, C. Flavin ve H. French (der.), *The State of the World 1997* içinde, W. W. Norton and Company, New York ve Londra.

Rother, L. (2000), "Ecuador Prepares for Indian Protests", *New York Times*, 16 Ocak.

Sachs, J. and Larrain, F. (1999), "Why Dollarization is More Straitjacket Than Salvation", *Foreign Policy*, Sonbahar, ss. 80-92.

Schuler, K. (1999a), *Encouraging Official Dollarization in Emerging Markets*. Joint Economic Committee Staff Report, Nisan.

Schuler, K. (1999b), *Basics of Dollarization*. Joint Economic Committee Staff Report, Temmuz.

Seabrook, J. (1990), *The Myth of the Market*, Green Books, Bideford, Devon.

Sharma, N. R. (1997), "Birds of Prey or Birds of Passage: The Movement of Capital and the Migration of Labour", *Labour, Capital and Society*, Cilt 30, No. 1, Nisan, ss. 8-38.

Silvis, H. J. ve Mookhoek, M. L. (1994), "Gemeemschappelik markt en prijsbeleid bij veranderende wisselkoersen, J. de Hoog ve H. J. Silvis (der.), *EU-landbouwpolitiek van binnen en van buiten* içinde, Wageningen Press, Wageningen, ss. 76-86.

Simon, H. (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", F. Hahn ve M. Hollis (der.), *Philosophy and Economic Theory* içinde, Oxford University Press, Oxford, ss. 65-86.

Simon, H. (1979), "Rational Decision Making in Business Organization", *The American Economic Review*, Cilt 69, No. 4, Eylül, ss. 493-513.

Stein, R. (1999), *Issues Regarding Dollarization*, Subcommittee on Economic Policy, US Senate Banking, Housing and Urban Affairs Committee.

Strange, S. (1998), "The New Dollar Debt", *New Left Review*, No. 23, Temmuz-Ağustos, ss. 91-115.

Swann, D. (1994), *The Economics of the Common Market* (7. baskı), Penguin, Harmondsworth.

Swann, D. (1995), *The Economics of the Common Market* (8. baskı), Penguin, Harmondsworth.

Testimony of Senator Jim Bunning (1999), (Senator Jim Bunning"in tanıklığı),

Yükselen Piyasalarda Resmi Dolarlaşma Oturumu, Ekonomi Politikası ve Uluslararası Ticaret ve Finans Altkomitesi, Açılış İfadesi, 22 Nisan.

Testimony of Prof. Guillermo A. Calvo (1999), (Prof. Guillermo A. Calvo'nun tanıklığı), Ekonomi Politikası ve Uluslararası Ticaret ve Finans Altkomitesi'nin ortak oturumu, Washington, DC, 22 Nisan.

Testimony of Dr Michael Gavin (1999), (Dr. Michael Gavin'in tanıklığı), Ekonomi Politikası ve Uluslararası Ticaret ve Finans Altkomitesi, Latin Amerika'da Resmi Dolarlaşma üzerine Oturum, 15 Temmuz.

Testimony of Senator Chuck Hagel (1999), (Senatör Chuck Hagel'in tanıklığı), Ekonomi Politikası ve Uluslararası Ticaret ve Finans Altkomitesi, Yükselen Piyasalarda Resmi Dolarlaşma üzerine Oturum. Açılış ifadesi. 22 Nisan.

Testimony of Dr. David Malpass (1999), (Dr. David Malpass'ın tanıklığı) Ekonomi Politikası ve Uluslararası Ticaret ve Finans Altkomitesi, Yükselen Piyasalarda Resmi Dolarlaşma Üzerine Oturum, 15 Temmuz.

Testimony of Dr. Liliana Rojas-Suarez (1999), (Dr. Liliana Rojas-Suarez'in tanıklığı) Ekonomi Politikası ve Uluslararası Ticaret ve Finans Altkomitesi, Latin Amerika'da Resmi Dolarlaşma üzerine Oturum, 15 Temmuz.

Tobey, J. A. ve Smets, H. (1996), "The Polluter-Pays Principle in the Context of Agriculture and the Environment", *The World Economy*, Cilt 19, No. 1, ss. 63-87.

Tracy, M. (1993), *Food and Agriculture in a Market Economy*, APS Agricultural Policy Studies, La Hutte, Belçika.

Tracy, M. (1996), *Agricultural Policy in the European Union*, APS Agricultural Policy Studies, La Hutte, Belçika.

Tsoukalis, L. (1993), *The New European Economy: The Politics and Economics of Integration* (2. baskı), Oxford University Press, Oxford.

United Nations Development Programme (1998), *Human Development Report*, Oxford University Press, Oxford.

United Nations Development Programme (1999), *Human Development Report*, Oxford University Press, Oxford.

US Arms Control and Disarmament Agency (1996), *World Military Expenditures and Arms Transfers (WMEAT), 1996*, Washington, DC.

US Federal Reserve (1994), Board of Governors of the Federal Reserve System, *The Federal Reserve System: Purposes and Functions*, Washington, DC.

US Federal Reserve (2000), Federal Reserve Statistical Releases, H3 Historical Data, *Aggregate Reserves of Depository Institutions Not Adjusted for Changes in Reserve Requirements and Not Seasonally Adjusted*, Washington, DC, 27 Ocak <http://www.bog.frb.fed.us/releases/h3/hist/h3hist2>.

US Treasury (1999), Office of Public Affairs, Speech by Deputy Treasury Secretary

Lawrence H. Summers at the Senate Banking Committee Subcommittee on Economic Policy and Subcommittee on International Trade and Finance, *Treasury News,* 22 Nisan.

Van der Laan, L. (1999), "Liberalisering Handel Helpt Zwakkeren", *De Volkskrant,* 24 Kasım.

Venneman, J. G. B. and Gerritsen, J. (1994), "EU-Mileubelied en landbow", J. de Hoog ve H.J. Silvis (der.), *EU-landbouwpolitiek van bingen en van buiten* içinde, Wageningen Press, Wageningen, ss. 114-22.

Verhoeve, B., Graham, B. ve Wilkinson, D. (1992), *Maastricht and the Environment,* Institute for European Environmental Policy, Arnhem.

Verklaring van zeventing Nederlandse economen inzake de Economische en Monetaire Unie (1997), *De Volkskrant,* 13 Şubat.

Vinocour, J. (1997a), "Poverty Grows Quietly Along with Wealth", *International Herald Trbune,* 15 Ekim.

Vinocour, J. (1997b), "Secret Wealth Undermines the Social Model", *International Herald Tribune,* 16 Ekim.

Wade, R. and Veneroso, F. (1998), "The Gathering World Slump and the Battle Over Capital Controls", *New Left Review,* No. 231, Eylül-Ekim, ss. 13-42.

Walras, L. (1977), *Elements of Pure Economics,* A. M. Kelley, Fairfield, ME.

Webber, F. (1993a), "The New Europe: Immigration and Asylum", T. Bunyan (der.), *Statewatching the New Europe* içinde, Russel Press, Nottingham, ss. 130-41.

Webber, F. (1993b), "European Conventions on Immigration and Asylum", T. Bunyan (der.), *Statewatching the New Europe* içinde, Russel Press, Nottingham, ss. 142-53.

Weinstock, U. (1975), "Vom "Griinen Dollar" zur Gemeinschaftswahrung - die Bedeutung der Rechnungseinheiten fur die europaische Integration", W. von Urff (der.), *DerAgrarsektor imIntegrationsprozefS,* Nomas Verlagsgesellschaft, Baden Baden, ss. 115-46.

Working Group on the WTO/MAI (1999), *A Citizen's Guide to the World Trade Organization,* Inkworks, electronic version, Temmuz.

World Bank (1993), "Poverty and Income Distribution in Latin America", *HRO Dissemination Notes,* No. 3, 29 Mart.

Young, D. and Metcalfe, S. (1994), "Competition Policy", M. Artis ve N. Lee (der.), *The Economics of the European Union* içinde, Oxford University Press, Oxford, ss. 119-38.

Ypersele, J. (1985), *The European Monetary System,* The European Perspectives series, Commission of the European Communities, Brüksel.

TÜRKÇE BASIM İÇİN EK

1) Giriş.

Başka Bir Avrupa İçin'de (bundan sonra *ana metin* denilecek) sunulan analizin 2001'de yayınlanmasından bu yana ortaya çıkan en önemli gelişmelerle ilgili yapılan bir değerlendirme, ana metnin geçen zamana karşı oldukça iyi durumda olduğunu ortaya koyuyor.

Yine de metnin yayınlanmasından sonraki yeni gelişmeler, kısa bir güncelleme yapılmasını gerektiriyor. Geçmiş birkaç yılın en önemli olayları, ABD dolarına bir rakip olarak Euro'nun ortaya çıkışı, AB'nin Doğu'ya doğru genişlemesi, 2005'teki referandumlarda Fransa ve Hollanda tarafından reddedilmesi de dahil olmak üzere Avrupa Anayasası, ve son olarak AB'nin militarize olma kararlılığıdır. Bu dört olay, birbirlerine sıkı şekilde bağlıdır. Onları ele almadan önce bir giriş bölümüne ihtiyaç var. Avrupa projesinin emperyalist doğası üzerinde odaklanan ana metin ile bu Ek, şöyle bir sorunu ortaya koyuyor: acaba hâlâ emperyalizmden söz etmek doğru olabilir mi, yoksa son yıllarda küreselleşme ve/veya İmparatorluk kavramları üzerinde merkezileşen egemen söylemi kabul mu etmeliyiz?

2) Küreselleşme, İmparatorluk ya da 21. Yüzyıl Emperyalizmi mi?

AB'nin içinde evrim geçirdiği değişen koşullar, genellikle tek bir sözcükle özetleniyor: küreselleşme. Bu terim, açık bir tanım olma yerine bazı özgül konulara (çokulusluluğun başat rolü, mali ve spekülatif piyasalardaki devasa miktarlardaki paranın büyük hareketliliği, Sovyetler Birliği'nin çöküşü ve yeni teknolojilere, özellikle bilişim teknolojisine sürekli giriş) ışık tutan bir kavram. Bu ko-

nuların bazıları yeni gelişmeler, bazılarıysa daha çok kapitalizmin kalıcı özellikleri. Bunların kombinasyonu yeni bir gerçekliğe işaret etmekle birlikte bunları tek bir kuramsal çerçeveye yerleştirmek son derece ideolojik. Gerçekten de küreselleşme, kapitalizmin ölümcül düşmanı komünizmi alt eden, tarihin sonunu getiren ve genelleşmiş refaha ve küresel demokrasiye kapıları açan yeni bir sistem olarak algılanmakta. Gerçekteyse, gönülsüzce kabul edildiği gibi, Kötülüğün İmparatorluğu'nun ortadan kalkmasından sonraki onbeş yıl içinde işsizlik, yoksulluk, açlık, savaşlar, ekolojik felaketler, vb. yok olmak bir yana daha da kötüleştiler. Ancak küreselleşme şampiyonları, bütün bu gelişmeleri, küresel kapitalizmin zafer yürüyüşüyle birlikte yok olmaya mahkum bir geçmişin kalıntısı olarak görüyorlar. Oysa gerçek farklı.

İlk olarak büyük uluslararası mali hareketliliği ele alalım. Her gün 1.5 milyar ABD doları, yüksek kâr arayışı için mali ve spekülatif piyasalarda başıboş dolaşıyor. Bu durum, birçok kişi bu sermaye hareketleri üzerine konulan bir Tobin vergisini görmek istemesine karşın, kapitalist kaynak tahsisi sisteminin verimliliğinin bir ölçüsü olarak görülebilir. Ancak gerçekte bu büyük mali değişikliğin kaynağı, Sovyetler Birliği'nin çökmesi ve böylece, daha önceden Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa'daki piyasalar açılmış olsa da, eski Sovyet blokunda yatırım yapması için fazla sermayeye olanaklar yaratması değildir. Tersine, ana metinde de gösterildiği gibi, bunun kaynağı, üretici alanda yeterince kârlı alanlar bulamayan ve böylece çıkış yolunu mali alanda bulan sermaye niceliğinde görülmemiş ölçüdeki artıştır. Bu perspektiften bakıldığında, kâr arayışı içindeki mali sermayenin büyüklüğü, bugünkü kârlılık krizinin ciddiyetinin bir göstergesidir.

Küreselleşmenin ikinci ideolojik temel dayanağı, gerçeklikle hiçbir ilgisi olmayan, küreselleşmiş kapitalizm için barışçıl ve demokratik bir doğa varsayılmasıdır. Adına "yükselen piyasa ekonomileri" denen ülkeler, öngörülemeyen ekonomik krizlere girmiş, aşırı yoksulluk genelleşmiş, geçmişin 'komünist' bürokratik seçkinleri açıkça kapitalist yeni seçkinlerle yer değiştirmiş, hatta bu yeni

seçkinler daha baskıcı ve daha yoz duruma gelmiştir, vb. Gelişmiş denen ülkelere gelince, savaş sürekli bir durum haline gelmiş, insan hakları ihlalleri giderek daha fazla kabul edilen ve rasyonel sayılan uygulamalara dönüşmüş, bu ülkelerin ekonomik motoru olarak silah üretimi öne çıkmış (bakınız aşağıda), ekolojik tahribat ikincil bir soruna indirgenmiş ve yoksulluk ile yoksunluk düzeyindeki artış halkın giderek daha çok paylaştığı bir yaşam gerçeği durumuna gelmiştir.

Küreselleşmenin üçüncü özelliği, neoliberal politikalar üzerinde temellenen bir ekonomik rasyonalitesinin olduğu varsayımıdır. Ana metinde öne sürüldüğü gibi bu politikalar, soyut bir ekonomik rasyonalitenin ifadesi değildir. Tersine, bunlar, büyük sermayenin ekonomik çıkarlarının sanki bunlar insanlığın doğasında var olan bir rasyonalitenin ifadeleriymiş gibi teorize edilmesi ve dile getirilmesidir. Neoliberal doktrin, büyük teorik hatalar üzerinde temellendirilmiştir. Ne var ki ne akademisyenler ne de politikacılar, bilebildikleri kadarı ile, açıkça ideolojik nedenlerle buna aldırmıyorlar. Özelleştirmelere, bütçe kesintilerine, ücretler ve çalışma koşulları konusunda işçilerin maruz kaldıkları yıkımlara ve hem adına yükselen piyasa ekonomileri denen ülkelere, hem de diğer bağımlı ülkelere dayatılan öldürücü neoliberal politikalara bu açıdan bakmak gerekiyor.

Son olarak, dördüncü boyut, yeni teknolojiler, özellikle de bilişim teknolojileri konusu var. Uzun vadede bunların insan emeğini, dolayısıyla işçi sınıfını sona erdirecekleri, böylece insanların kendi kaderlerine hakim olma fırsatının yaratılacağı varsayılıyor. Kısa vadede ise bunların istihdamı arttıracağı, çalışma saatlerini düşüreceği, işi daha az sıkıcı ve zahmetli hale getireceği, ücretleri arttıracağı ve çalışma ile yaşam koşullarını iyileştireceği söyleniyor. Oysa gerçek, yine başka. İşçi sınıfının günlük deneyimleriyle ilgili istatistikler, gerçek ücretlerin düşüşü sürerken, emek yoğunluğu ve ritminin, işsizliğe alternatif olarak kendi kendine istihdamın, iş iptallerinin, istikrarsızlığın, düzensizliğin, geçiciliğin, esnekliğin ve teklifsizliğin... tüm bunların arttığını gösteriyor (Carchedi, 2002). Kısacası,

emperyalizmin yeni bir evresiyle ve kısmen yeni bir versiyonu ile karşı karşıyayız, bunun gerçek doğasını gizlemek de küreselleşme ideolojisinin görevi.

Emperyalizm kavramının geçerliliğine, Hardt ve Negri (2000) tarafından geliştirilen İmparatorluk kavramıyla da karşı çıkılıyor. Bu Ek'in amaçları bakımından yalnızca birkaç özelliğe ışık tutulacak. Bunlar, üç alt bölüm halinde düzenlenecek.*

a) İmparatorluk.

Yazarların görüşüne göre bir çağ değişikliğine, emperyalizmden İmparatorluk'a geçişe tanık oluyoruz. Emperyalizm "Avrupa ulus devletlerinin egemenliklerini kendi sınırlarının ötesine yayma" iken, İmparatorluk "bir dizi ulusal ve ulusüstü organizmanın tek bir yönetim mantığı altında birleşmesidir" (xi-xii). Bu, "son derece farklılaşmış ve hareketli yapılardan oluşan" bir küresel iktidar ağıdır (151). Böylece İmparatorluk'un merkezi yoktur, "merkez ve çevrenin sürekli olarak pozisyon değiştirdiği görünüyor" (39). Kısacası, İmparatorluk "yalnızca bir iktidarlar ve karşı iktidarlar ağı... olarak düşünülebilir" (166).

Burada bedensiz, "sanal" (30) bir İmparatorluk kavramına sahibiz. Yazarlar "İktidar, bir dizi kendilerini ayarlayan ve kendilerini ağ yapılarında düzenleyen iktidarlar tarafından oluşabilir" (162) dediklerinde bu kavram daha da belirsiz ve gerçekten döngüsel oluyor. Bu noktada "egemen ülkelerin bile bugün küresel sisteme bağımlı olması" bir gerçekken, onların bağımlılığının bağımlı ülkelerin bağımlılık biçiminden oldukça farklı bir bağımlılık olduğu da başka bir gerçek oluyor. Basitçe ifade edildiğinde, birinciler ikincilerin zenginlik ve değerlerine el koyar, ikincilerin toprakları üzerinde savaşlar yürütürler. İmparatorluk'un bir merkezi var; bu, egemen emperyalist ülkelerdeki egemen sermayelerdir.

Peki bu değişikliğin gerisindeki sözde temel nedenler nedir? Egemen ulus devletlerin çöküşü. "Önceki dönemde ulus devletler,

---

Aşağıdaki İmparatorluk eleştirisi Carchedi, 2003'ten alındı. Bkz. ayrıca Callinicos, 2001 ve Panitch ve Giddins 2002.

küresel üretim ve değişimin modern emperyalist örgütlenmesinde başat aktörlerdi, ancak dünya pazarı için onlar giderek yalnızca bir engel olarak görülüyorlar" (50). Daha felsefi terimlerle "bu sınır mekan, artık yok" (183; bkz. ayrıca 327). Bu çöküş nedeniyle "İmparatorluk, bölgesel bir iktidar merkezi oluşturmuyor ve sabit sınırlara ya da engellere bel bağlamıyor. O, açık ve genişleyen sınırlarıyla bütün küresel alemde giderek gelişen bir bütünleşme sağlayan, merkezden ve topraktan yoksun bir yönetim aygıtıdır" (xi-xii). Bugünlerde ulus ötesi şirketler, "ekonomik ve politik dönüşümlerin temel motorudur" (246; bkz. ayrıca 304).

"İmparatorluk topraksal bir iktidar merkezi oluşturmuyor" kavramı, gerçekten de şaşırtıcı. Yakın dönemin saldırgan savaşları, ABD liderliği altında emperyalist güçler tarafından yürütüldü (en son örnek olarak Irak'ın işgali). Bu savaşlar, uluslararası örgütler başarısız olduklarında egemen devletlerin askeri aygıtının duruma müdahele ettiğini kuşkuya yer bırakmayacak biçimde gösteriyor. Devletin rolünün sönmekte olduğu varsayımı, bu eserin mimarisi bakımından çok büyük bir öneme sahip. Dolayısıyla bu varsayımı destekleyici sıkı teorik iddialar ve deneysel kanıtlar beklenecektir. Yazarlar bunu yapma yerine basitçe bu iddiayı sanki apaçık bir gerçeklikmiş gibi dile getiriyorlar.

İmparatorluk'un yapısına gelince, yazarlara göre onun ağa benzeyen yapısı, küresel iktidarın tabakalanmasını yadsımaz. Yazarlar zirve olarak ABD'yi görüyorlar. İkinci bir düzeyde bir grup ulus devlet ve onları birbirine bağlayan örgütler var. Son olarak üçüncü katman halkın çıkarlarını temsil eden gruplardan oluşur (309-311). Ne var ki, bu hiyerarşi, yazarlara göre, herhangi bir ülkenin başat konumda olduğu anlamına gelmiyor. Yazarlar tarafından öne sürülen kuşkulu ve kanıtlanmamış neden, "bir iktidar tekelci olduğunda, ağın kendisi yok olur"dan ibaret (173). Ardından "ABD, ve gerçekte bugün hiçbir ulus-devlet, bir emperyalist projenin merkezini oluşturmuyor" (xiii-xiv; bkz. ayrıca 384) sözleri geliyor. Ne var ki, "ABD ile Brezilya ve İngiltere ile Hindistan, bugün kapitalist üretim ve dolaşım bakımından aynı yerlerdir denemez, ancak onlar arasında ya-

pısal farklar yok, yalnızca derece farkı var" (335; bkz. 384). Sömüren ile sömürülen arasındaki farklar, derece farkları mıdır? Ve, "Kuzey ile Güney artık uluslararası bir düzeni tanımlamıyor, tersine birbirlerine yakınlaşıyorlar" (336) iddiası bütün deneysel kanıtlara karşı ve yeterince saçma değil mi? Zengin ve fakir arasındaki farkların hiçbir zaman bugünlerdeki kadar büyük olmadığı gerçeği karşısında, *yığın* için (birazdan bu terime yeniden döneceğiz), İmparatorluk emperyalizmden daha az kötüdür iddiasını öne sürmek tümden havada kalıyor.

Ayrıca bir ağ olarak İmparatorluk kavramı, yazarların, çatışmalar bakımından İmparatorluk'un "merkezi bir çatışma çevresinde değil, tersine esnek bir mikroçatışmalar ağı aracılığıyla" (201) örgütlendiği sonucuna varmalarına yol açıyor. Sonuç, tehlikeli bir yanılsamadır: "küçük ve içsel çatışmalar çağına girmiş bulunuyoruz" Ancak, İmparatorluk'ta önemli çatışmalar yoksa bunun nedeni, iktidarın her yerde olması ve hiçbir yerde olmaması, bir ağ içinde dağılmış olması değildir. Tam tersine, iktidarın büyük oranda yoğunlaşmış, askeri iktidar olarak, tek bir ülkede, merkezde, ABD'de olmasıdır.*" "ABD'nin barışın polisi olduğu" iddiası ise doğrudan doğruya bir emperyalizm savunusudur.

Söz konusu kitap, emperyalizmin (İmparatorluk'un) yalnızca ekonomik görünümlerini değil, aynı zamanda onun başat çekirdeğinin ekonomik çıkarlarını da ciddi biçimde gözden kaçırıyor. Körfez Savaşı, temelde emperyal düzenin meşrulaştırılmasının bir uygulaması (180), işin içindeki amaçlar bölgesel çıkarlar ve politik ideolojiler bakımından çok az ilgi çeken bir olgu olarak görülüyor. Bu, petrole el koymaya bağlı olan coğrafi-ekonomik çıkarlar konusunda tam bir körlüktür (yalnızca sermayenin en utanmaz ideologları bu gerçeği inkar edebilirler) ve daha genelde, egemen emperyalist ülkeler blokunun ve bu blok içindeki ABD'nin merkezi rolü

Bu, eğer emperyalizm, aşağı yukarı eşit temeller üzerinde ulus devletler arasındaki rekabetle- aynı zamanda askeri rekabetle- tanımlanırsa mantıklı olabilir. Ne var ki, göreceğimiz gibi, bir tek askeri süper-güç, İmparatorluk'un çıkışından çok emperyalizmin gelişmesinde özgül bir aşamayı gösterir.

hakkındaki bir körlüktür bu. ABD, "askeri müdahaleye çağrıldı... isteksiz olsa bile... ABD militarizmi, barış ve düzen adına bu çağrıya yanıt vermek zorunda kaldı" (181; bkz. ayrıca 245). Kim ya da ne bu çağrıyı yapıyor ve Irak petrolüne kim el koyuyor? Ağ mı? Bugün, canlı olan ve can yakan yalnızca emperyalizm değil. Eski biçim sömürgecilik, hammaddeler (petrol, tropikal doğal kaynaklar, su) için savaş sürüyor. Bir fark varsa, bunların çok daha önemli olmasındadır. Emperyalizmin yeni biçimleri yanyana yaşıyor, ancak uluslararası sömürünün en vahşi biçimi hâlâ varlığını sürdürüyor.

b) Krizler.

İmparatorluk'un kriz teorisi, temelden yanlış ve içsel bakımdan çelişkili. Teorik hatalarla başlayalım. "Her işçi tükettiğinden daha fazla değer ürettiği için tüketici olarak işçiye talep, hiçbir zaman artı değer için yeterli talep olamaz" (222). Artı değerin paraya çevrilmesinin başarılamaması, sermayeyi kapitalist olmayan ülkelere ya da ekonomi sektörlerine yatırım yapmaya zorlar. Ancak er ya da geç, sermaye bütün dünyaya nüfuz ettiğinde bu eğilim bir sona ulaşır. Böylece İmparatorluk, kendi içsel, nesnel çelişkileri nedeniyle kaçınılmaz bir çöküşe mahkumdur: "Emperyal gücün işlemesi, kaçınılmaz olarak çökme eğilimindedir." (361) Ne var ki, yazarlar bir taraftan İmparatorluk'un kaçınılmaz ölümünü ve krizlerin nesnel nedenlerini vurgularken, öte yandan da "tarih, insan eyleminin bir ürünüdür" (237) diyerek bunu yadsıyorlar. Şimdiki tez, krizlerin "uluslararası kapitalist sisteme karşı proleteryanın ve antikapitalist saldırıların birikme ve kesişmelerinin bir sonucu olarak görüldüğünde en iyi anlaşılabileceği" (261), yani krizlerin temelde yığınların mücadeleleri tarafından belirlendiğidir. Böylece odak, sermaye birikiminden yığınların mücadelesinin birikimine kaymaktadır.

Yazarların duruşu böyle. Ancak, birincisi, teorinin nesnel yanını ilgilendirdiği kadarıyla, Kapital'in II. cildini okuyan herkes, teorik olarak sermayenin kendisini yeniden üretirken bütün artı değeri tüketmesinin gerçekten olanaklı olduğunu bilir. Bunalımlar *işçile-*

rin yeterince *tüketmemesi* yüzünden değil, *sermayenin* yatırılan her sermaye birimi başına giderek daha az artı değer *üretmesi* yüzünden çıkar. İkincisi, yazarların yorumu, aşağı yukarı zımnen bir ekonominin kullanım değerleri üretip tükettiğini varsayıyor (bkz. aşağıda), böylece de ana akım iktisadının temel anlayışı yörüngesine giriyor. Üçüncüsü, insan eylemi ile "nesnel yasalar" arasında herhangi teorik bir bağın yokluğunda bu kriz teorisi, hem içsel bakımdan çelişkili, hem de belirsiz oluyor. Sermayenin dinamikleri ile proletaryanın mücadeleleri arasındaki bağ, açıklanmamış olarak kalıyor. Dördüncüsü, bu bağ, yalnızca açıklanmamakla kalmıyor, yazarların teorisinin sınırları içinde açıklanamaz da oluyor. Gerçekten de, başka yerde yazarlar, kesin bir dille "İmparatorluk, bütün ilişkilerin arızi olmasını gerektiriyor" (202) diyorlar. O zaman ortaya şu basit soru çıkıyor: her şeyin arızi olduğu bir dünya nasıl oluyor da kendisini yeniden üretiyor, yani düzenlilik gösteriyor? Sermayenin güçlü bir düzenlilik gösteren dinamiklerini nasıl açıklayabiliyoruz?

Yukarıdakiler, yeni bir değer ve sömürü teorisidir. İmparatorluk'ta sömürü, radikal değişiklikler çağrıştırıyor. "Bir yandan kapitalist sömürü ilişkileri her yere yayılıyor, fabrikayla sınırlanmıyor, tersine tüm toplumsal alanları işgal etme eğilimi gösteriyor. Öte yandan, toplumsal ilişkiler bütünüyle üretim ilişkilerini kuşatıyor." (209) Burada "eylemde bulunmak için ortak güç olarak emek kavramı" (358) ve "emeğin değeri kavramı" dikkat çekiyor. Bunlar ve diğer benzer ifadeler, Marksizm öncesi teori düzeyine bir geri dönüşe, emek ile emek gücü arasındaki karışıklığı gösteriyor.

"Emek fabrika duvarları dışına taşındığı için iş gününün herhangi bir ölçüsünün tasarımını sürdürmek ve böylece yeniden üretim zamanından üretim zamanını, ya da boş zamandan iş zamanını ayırmak gittikçe daha zor oluyor" (402-3). Sonuç olarak "Sömürü ve hakimiyet eğilimlerinin hedefi, özgül üretici etkinlikler değil, ama evrensel üretme kapasitesi, yani soyut toplumsal etkinlik ve onun kapsayıcı gücüdür" (209). Böylece "değer fazlası, bugün bilginin kesiştiği organlarda, zihnin zekasında ve saf eylem yapabilme

gücündeki etkileriyle belirleniyor. Metaların üretimi, bütünüyle dil aracılığıyla gerçekleşme eğilimi gösteriyor. Dil derken, sürekli olarak öznel tutku ve duygular tarafından yenilenen zeka makinelerini kastediyoruz" (365-366). Son olarak. "Sömürü, dilsel üretim araçlarının hükümsüz bırakılması ve işbirliğine el konulmasıdır" (385). Bunlar, "postmodern üretim ilişkileridir" (210). Açıkçası, sömürü kavramını toplumun her gözeneğine ve yaşamın her anına genişleterek yazarlar Marksist sömürü kavramını terk ediyorlar. Bunun kendisi, bir eleştiri nedeni değildir. Ancak yazarlar bunun yerine ne koyuyorlar? Ya da *bu yeni artı değer ve sömürü kavramlarıyla eksik tüketimi nasıl ilintilendiriyorlar?* Bize bu söylenmiyor. Teori boş ve tumturaklı iddialar bu gerçeği gizleyemiyor. Bunun kökeninde, basitçe toplumun farklı alanlarındaki farklı egemenlik ve sömürü ilişkilerinin karıştırılması yer alıyor; oysa bütün bunların, önünde sonunda, tam da sömürü tarafından belirlendiği gösterilebilir.

c) Sınıflar.

İmparatorluk, küreselleşmeyi, yani "üretici ağları" destekleyen merkezdir ve "yine de düzenini tehdit eden yeni barbarlara ve isyankâr kölelere karşı güçlü bir koruyuculuk işlevini yerine getirir" (20). Kimdir bu yeni antagonist barbarlar? Yığınlar. Temel çelişki, artık (emperyalist) sermaye ile emek, (yani proletarya) arasında değil, İmparatorluk ile yığın arasındadır. Yığın, "geniş bir kategoridir ve emekleri doğrudan ve dolaylı olarak sömürülen ve üretim ile yeniden üretimin kapitalist normlarına maruz kalan herkesi içerir" (52). Yığın, yalnızca "İmparatorluk'u vücuda getirmekle kalmaz", (43); (çünkü İmparatorluk "proletarya enternasyonalizmine bir yanıttır"), (51) o aynı zamanda "görece özerk olarak bir karşı-imparatorluk kurma yeteneğindedir" (xv).

Ancak neden yığın "görece özerk olarak bir karşı-imparatorluk kurma yeteneğinde" olmak zorunda? Bunun nedeni şudur: "Yalnızca yoksullar mevcut ve güncel varoluşu kökten, yoksunluk ve eziyet içinde yaşarlar ve böylece yalnızca yoksul, var oluşu yenileme ye-

teneğindedir" (157; bkz. ayrıca 363). Yazarlar, "Gerçek devrimci uygulamanın, üretim düzeyinde yer aldığını" iddia ederlerken, yığını yoksullukla tanımlıyorlar: "yoksul, ezilen, yoksun, sömürülendir- ancak bunlara karşın yaşayabilendir! Bu yaşamın ortak belirleyenidir, yığının temelidir" (156). Kısacası, yığın "yoksulluğun ortak adıdır" (158). "Sınıf mücadelesi, kıtlık sorununu.... yani gelişmenin sağladığı metaların dağıtımındaki haksızlığı ortaya koyar..." (173). Bu, "postmodernitenin keşfidir" (158). Fakat sınıfın dağıtımla ilgili bu tanımı, yeni olmaktan uzaktır.

İkincisi, "mevcut ve güncel varoluşu kökten yaşamak" ne anlama geliyor? Neden yoksunluk ve eziyet, bir sınıfı devrimci, bilinçli, eylemci konuma dönüştüren ayrıcalıklı yaşam deneyimi olmak zorunda? Kuşkusuz işçiler ve öğrenciler 1960 ve 1970'ler boyunca Batı toplumlarının en bilinçli (yani sermayenin çelişkileri konusunda bilinçli) eylemcileriydi, oysa bunlar o zaman bu toplumların en yoksun kesimleri değillerdi. Nitekim yazarlar da bu zorluğun farkındalar: "Haklı nedenlerle bütün bunların en uygun politik özne olarak yığını oluşturmaya yetmeyeceği engel yapılabilir. Ancak bu itiraz üstesinden gelinemeyecek bir engel değil. Devrimci geçmiş, ... özgürleşmenin maddi bir doğrulaması olan bir amacı sergilemeye yardımcı olamaz" (395). Basit sözcüklerle söylersek bu şu anlama geliyor: yığının devrimci potansiyelini teorik olarak açıklayamasak da geçmişten beri bunun olduğu bir gerçektir. Bu açıklama, 478 sayfalık koca bir ciltten oluşan son derece teorik bir eser için fena bir sonuç sayılmaz!

Ayrıca yukarıda kapitalizmin karşıtına dönüştürülmesinin değil isyanın acil bir ihtiyaç olduğu açıklaması da dikkat çekiyor. Madem ki emperyal güç, "yığının genel toplumsal ve üretken kapasiteleri" (219) üzerinde kontrol uygulayabilen, tüm toplumun sömürüsüne uzanan bir oluşumdur, yığının "karşı olma iradesi" de olmalıdır (219). Ama neye karşı olacak? Kuşkusuz, her şeye. Bu, bir devrimcinin tutumundan çok, heyecanlı genç bir isyankârın tutumuna benziyor. Ayrıca sömürü her yerde olduğuna göre, herhangi bir kavga, herhangi bir direniş, kapitalizmin ortadan kaldırılması için *stratejik*

olarak eşit önemde olur. Bu, kendi ayağını dolaştırma ve politik karışıklık, yazarların teorilerinin "isyan edilecek düşmanı saptamaya" (211) elvermediğini az çok teslim ettikleri noktada ortaya çıkıyor. Ve, bu yetmezmiş gibi, yazarlar yığının mücadelesinin "vücutlarımızı değiştirmemizi gerektirdiğini" (216) ilan ediyorlar. Yeni vücut, "normalleştirmeye tümden hazırlıksızlığına ek olarak yeni bir yaşam yaratmak zorunda da olacaktır." Bunun "insan, hayvan ve makinanın belirsiz sınırlarını" aşan potansiyel metamorfozları içerecek bir şey olacağı anlaşılıyor. Daha ileri yorumları okuyucuya bırakıyorum.

İmparatorluk altında "toplumsal emek, giderek daha fazla maddesizleşiyor; aynı anda toplumsal yaşamın bütün görünümleri doğrudan üretiliyor ve yeniden üretiliyor" (258). Ya da, yığının içinde, maddi olmayan emek "artan bir biçimde merkezi bir konum elde ediyor" (53). Maddi olmayan emek, "bilgi ağları, problem çözme ile sembolik analizin interaktif emeği ve duyguların yönlendirilmesi ve üretimiyle ilgili olan, yeni bir sanayi üretimindeki iletişimsel emektir" (30). Bu maddi olmayan emek kavramının eleştirisi bizi konumuzdan çok uzaklaştırır. Burada, olmayan emekle hizmet sektörünün aynılaştırılmasının yanlışlığına ve hizmetlerin değerin üretim, dağıtım ya da tüketimini ima edebildiğini akılda tutarak, hizmetlerin bir analiz kategorisi olarak eleştirilmeden kabul edilmesinin gerçekleri gizlediğine değinmekle yetinelim. Eğer maddi olmayan emekle yazarlar, aynı zamanda bilginin üretilmesini kastediyorlarsa, o zaman karışıklık çok daha büyük demektir (Carchedi, 2005a). Ayrıca, işçilerin maddi olmayan emekle ilgili olmalarının – özellikle bugünlerde "bütün ekonomik etkinliklere" egemen olma eğilimi taşıyan "bilişim ekonomisi"ndeki faaliyetlerin- doğası gereği devrimci faaliyetler oldukları yönündeki herhangi bir iddia (287), bu eserde herhangi bir temellendirmeye kavuşturulmuyor ve ampirik olarak kanıtlanmış olmaktan da çok uzak.

Yazarlar yığının neden doğası gereği devrimci olduğunu açıklayamamış olsalar da, yığının ne zaman devrimci olduğu üzerine bir hipotez öne sürüyorlar. "Verebileceğimiz tek yanıt... doğrudan

ve yeterli bir bilinçle İmparatorluk'un merkezi baskı eylemlerine karşı mücadele edildiği zaman... biçimindedir" (399). İyi de bu, hiç de büyük bir keşif gibi gözükmüyor. O çok hor görülen klasik Marksizm, aynı yanıtı zaten çoktan verirdi. Dahası, Marksizm uygun bir bilincin ne olduğunu ve bunun hangi araçlarla kendisini ortaya koyduğunu da belirlemeye çalışmıştı. Ancak bu soruların yazarlarımızı pek ilgilendirmediği anlaşılıyor. Onlar için "Yığın, İmparatorluk'a doğrudan karşı çıkar, ikisinin arasında bir aracı yoktur" (393). Yine, eğer yığın İmparatorluk'a doğrudan karşı çıkıyorsa, İmparatorluk'un "baskıcı eylemleriyle" ilgili bilinçliliğe ne zaman ve nerede ulaşıyor?

Yazarlar tarafından ortaya atılan son soru, şöyle formüle edilebilirdi: Yığının devrimcileştiğini ne zaman anlarız? Yanıt da şöyle: üç talep öne sürdüğü zaman. Birincisi, kendi hareketlerini kontrol etme hakkı. İkincisi, toplumsal bir ücret ve herkes için garantili bir gelir ve üçüncüsü üretim araçlarına yeniden sahip olma hakkı. İlk iki talep, kolaylıkla herhangi bir ciddi reformcu programın bir parçası olabilir. Buradaki soru şudur: neden bu iki talep var da diğerleri yok? Üçüncü talep, fiziksel üretim araçlarıyla pek ilgili görünmüyor. Tersine, "eğer üretim araçları, yığının vücutlarıyla ve zihinleriyle giderek daha fazla bütünleşirse... yeniden sahip olma bilgiye, enformasyona, iletişime ve duygulara serbestçe sahip olma ve onlar üzerinde kontrol anlamına gelecektir– çünkü bunlar biyopolitik üretimin birincil araçlarından bazılarıdır" (406-7). Ne olursa olsun, bu talep basitçe İmparatorluk ya da kapitalizmin hemen ortadan kaldırılmasını istemektir. Ancak madem kapitalizmi (İmparatorluk'u) hemen ve doğrudan ortadan kaldıma çağrısı yapılacak, o zaman neden iki maddeli sosyal demokrat bir program yapılıyor?

Sonuç olarak, Hardt ve Negri'den sonra Marx'tan geriye ne kalıyor? Yalnızca bir moloz yığını! Bu durum, kendi başına, bu kitabı bir kenara atmanın nedeni olamaz. Ciddi bir değerlendirme, yazarların Marx'ın yerine neyi, nasıl koyduklarına göre yapılmalıdır. Eğer kıyaslama ölçütleri olarak iç tutarlılık, teorik özen, ampirik te-

mellendirme, sunumda açıklık ve hem düşmanın tanımlanmasında hem de onun alt edilmesi için uygun stratejilerin gösterilmesinde yeterlilik aranıyorsa, o zaman okuyucu kolaylıkla İmparatorluk'u unutabilir ve geleneksel olduğu kadar yeni belirme biçimleriyle de emperyalizm kavramına dönebilir.

Ana metindeki emperyalizm, uluslararası değere sistematik olarak el konulması olarak kavramsallaştırıyor. Öncelikle, ne yazık ki, klasik emperyalizm hâlâ canlı ve can yakmaya devam ediyor. V.Giacche'nin ikna edici biçimde öne sürdüğü gibi (2004), Lenin tarafından klasik çalışmasında altı çizilen beş özellik, sermaye yoğunlaşması, finans kapital, sermaye ihracı, uluslararası tekeller ve dünyanın büyük güçler arasında paylaşılması, 20. yüzyılın olduğu kadar 21. yüzyılın da karakteristik özellikleridir. Uluslararası değere el konulması da basit soygunculuktan eşitsiz değişime, doğrudan ve dolaylı yabancı yatırımların faiz ve kârlarının transferinden senyoraja (ancak bu, yalnızca hegemonik emperyalist ülke için geçerlidir) kadar, hâlâ aynı yöntemlere dayalı olarak sürüyor (Carchedi, 1991, 2001, 2004). Hızla değişen, küresel görünümlü, günümüze özgün olan ise yeni, antagonistik ve açıkça kapitalist ekonomik *blokların* ortaya çıkışıdır. Hali hazırda ABD çevresinde kenetlenmiş olan mevcut emperyalist blok ile farklı oluşum ve güç aşamalarında olan yeni ortaya çıkan emperyalist bloklar arasındaki bir çatışma özellikle önemli. Bugüne kadar yeni bloklardan yalnızca birisi, özellikle Euro'nun ortaya çıkışından sonra, ABD blokuna karşı gerçek bir rakip olabildi. AB'deki son gelişmelere bu perspektiften bakmak gerekiyor. Doğu'ya doğru genişlemeden başlayalım.

3- Nice Antlaşması ve Doğu'ya Doğru Genişleme*

(Bu ekte tartışılacak olan en önemli konu olan) 2004'te gerçekleşen genişleme, Hükümetler arası Konferans'ın hazırlık çalışmalarının ardından Avrupa Zirvesi'nde Aralık 2000'de imzalanan Nice

* Bu bölüm, Carchedi 2005b'nin elden geçirilmiş halidir.

Antlaşması'na göre yürütüldü.* Antlaşma'nın ayrıntılı bir tartışması çok önemli; çünkü Anayasa Taslağı'nın 2005'te Fransa ve Hollanda tarafından onaylanmasının reddedilmesinden sonra (bkz. aşağıda 4. bölüm) Birlik'in işleyişini düzenleyen Antlaşma budur. Nice Antlaşması, Amsterdam Antlaşması tarafından çözümlenmeden bırakılan sorunları ele alıyordu. Bu sorunlar, esas olarak AB karar alma süreci ve Doğu'ya doğru genişlemeden sonra Birlik içinde gündeme getirilmesi gereken değişmeler üzerine odaklanıyordu. Medya tarafından oybirliğiyle ortaya konulan mesaj, AB'nin reformlara ihtiyacının olduğu, yani AB'nin yönetilemez hale gelmesi istenmiyorsa başlangıçta altı ülkeye göre tasarlanan işlemlerin 25 ya da daha fazla ülkenin katıldığı bir topluluk için uyarlanması gerektiği yönündeydi. Gerçekten de, genişlemeden sonra egemen ülkelerle bağımlı ülkeler ve sermayeler arasındaki ilişkilerin temelde değişmemesi için, genişlemeden sonraki güç ilişkilerini göz önünde tutarak karar verme yetkisinin işleyişini yeniden biçimlendimeye ihtiyaç vardı.

Antlaşma metninin hazırlandığı Uluslararası Konferans içindeki farklı ülkelerin (grupların) müzakerelerde aldıkları farklı konumları incelediğimizde bu açıkça ortaya çıkıyor. Birincisi, büyük ülkeler – Almanya, İngiltere, Fransa ve İtalya- genişlemeden sonra da varolan hakim konumlarını sürdürmeyi hedefliyorlardı. İkincisi, Almanya, bu dar çevre içindeki göreli hakim konumunu sürdürmek ve olabildiğince genişletmek istiyordu. Üçüncüsü, daha küçük 11 ülkeden her biri, yalnızca (ister küçük, ister büyük olsunlar) diğer ül-

8 Haziran 2001'de İrlanda halkı tarafından Nice Antlaşması'nın reddedilmesi, Avrupalı yetkilileri ve hükümetleri dehşete düşürdü. 'Hayırcılar' AB yardımlarının İrlanda'dan 2004'te birliğe üye olmaları planlanan, çoğunluğu yoksul, yeni 12 ülkeye yöneleceğinden, ayrıca Antlaşma'nın istihdam, gelir dağılımı, çevre ve İrlanda'nın tarafsızlığı üzerindeki etkilerinden çekiniyorlardı. Antlaşma yanlılarına göre gerçek sorunlar bunlar değildi. Onlar için genişleme sadece olumlu etkiler yaratacaktı; genişleme yalnızca ABD'yle karşılaştırılabilecek, belki de ondan daha güçlü bir ekonomik gücün yaratılmasına doğru atılmış bir adımdı. Bütün ilgili taraflar, 'Avrupa', onun tek tek ulusları ve halkları AB'nin genişlemesinden sadece yarar sağlayacaklardı. Dolayısıyla entegrasyon sürecinin yavaşlamasıyla kendilerinin zarar görebileceklerini öne sürüyorlardı. Ne var ki İrlanda'daki sonuçtan kaybedenler, 'Avrupa' ya da Avrupa ulusları ya da Avrupa halkları değildi. Tersine, Nice Antlaşması'nın yazılmasını savunanların sınıfları ve ülkeleriydi. Daha sonra ikinci bir referandumla Antlaşma onaylandı.

kelere göre değil, aynı zamanda yeni aday olan oniki ülkeye göre de kendi konumunun zayıflayacağından korkuyordu. Ve dördüncüsü, aday ülkeler, özellikle hali hazırda Birlik üyesi olan 11 görece küçük ülke karşısında kendi açılarından en uygun konumda AB'ne girmek istiyorlardı. Kısacası sorunun özü, resmi açıklamalara karşın, genişlemiş Avrupa'daki güç paylaşımıydı.

Daha özelde büyük ülkeler, Konsey içinde daha büyük güç sağlamanın karşılığında (Komisyon, 20 üyeden oluşuyordu; Fransa, İngiltere, Almanya, İtalya ve İspanya'nın 2 ve diğer on üye ülkenin birer üyesi vardı) komisyon üyeliklerinden birisinden vaz geçmeye hazırdılar. Bu öneri küçük ülkelere kabul edilebilir görünüyordu. Ancak küçük ülkeler, birlik üyelerinin sayısı 20'nin üzerine çıksa bile maksimum 20 komisyon üyeliğinin olması yönündeki Fransız teklifine karşı çıktılar. Çünkü önerinin kabul edilmesi durumunda, rotasyon sistemine geçilecekti. Küçük ülkelerin bu öneriye karşı çıkmasının nedeni, komisyon üyesinden yoksun kalan bir ülkenin Komisyon içindeki bütün etkisini yitirecek olmasıydı. Büyük ülkeler ise Komisyon'dan daha büyük yetkileri olan Konsey üyesi oldukları için bu kaybı fazlasiyle telafi edebileceklerdi.

Antlaşma'da bir uzlaşmaya varıldı: beş büyük ülke, 1 Ocak 2005'den başlayarak komisyondaki üyeliklerinden birisinden vaz geçecekler ve yeni 10 üye ülke de birer üyelik edineceklerdi. Böylece her ülkenin bir komisyon üyesi oluyordu. İki ülke daha Birlik'e girmek istiyorlardı; bunların katılması durumunda Komisyon'un maksimum büyüklüğü, her ülkeye bir üyeden 27 üye olacaktı. Ancak AB, 27 üyeden daha fazla genişlerse, komisyon üyesi sayısı artmayacak, her ülke rotasyon sistemiyle komisyona üye atayacaktı. Aynı zamanda Komisyon'un yetkileri de genişletildi: önceki durumun tersine Antlaşma, Komisyon Başkanı'na Komisyon üyelerini görevden alabilme olanağını sağlıyor. Ne var ki, Komisyon üyelerinin, Komisyon Başkanı tarafından değil, üye ülkeler tarafından seçilmesine devam edilecek. Başkan'ın gücü arttı, ancak Başkan, kendi 'kabine'sinin üyelerini aday gösteremediği için bu güç, sınırlı olmayı sürdürüyor.

Şimdi Parlamento'ya bakalım. (12 ülke içinden) 10 ülkenin

2004'de AB'ye katılımından sonra, 1 Ocak 2005'den itibaren parlamenterlerin sayısı 626'dan 732'ye çıktı. Almanya 99 parlamento üyeliğini korudu, ama diğer ülkelerin üye sayıları azaltıldı. İngiltere, Fransa ve İtalya'nın üyelikleri 87'den 78'e, İspanya'nınki 64'den 54'e Hollanda'nınki 31'den 27'ye Yunanistan ve Belçika'nınkiler 25'den 24'e, Portekiz'inki 25'den 24'e, İsveç'inki 22'den 19'a, Avusturya'nınki 21'den 18'e, Danimarka ve Finlandiya'nınkiler 16'dan 14'e, İrlanda'nınki 15'den 13'e düşürüldü; Lüksemburg'un 6 üyeliği korundu. Yeni on üye için parlamento üyelikleri şöyle dağıldı: Polonya 54, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan 24'er, Slovakya 14, Litvanya 13, Letonya 9, Slovakya 7, Estonya ve Kıbrıs 6'şar, Malta 5.

Son olarak, esas karar alma organı olan Konsey'e bakalım. Önceki sistemde bileşim aşağıdaki gibiydi: Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere'nin herbirisi 10'ar oy; İspanya 8 oy; Belçika, Yunanistan, Hollanda ve Portekiz 5'er oy; Avusturya ve İsveç 4'er oy; Danimarka, İspanya ve Finlandiya 3'er oy; Luxembourg 2 oy. Bir teklif, ancak 62 destek oyuyla kabul ediliyordu. En zorlu sorun, birleşmeden sonra gücü artan Almanya'nın daha fazla ağırlıkistemesi, Fransa'nın da buna karşı çıkmasıydı. Antlaşma'nın ardından 1 Ocak 2005'ten itibaren oylar aşağıdaki gibi dağıtıldı: Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere'nin herbirisi 29'ar oy; İspanya 27; Hollanda 13 oy; Belçika, Yunanistan ve Portekiz 12'şer oy; İsveç ve Avusturya 10'ar oy; Danimarka, Finlandiya ve İrlanda 7'şer oy; Lüksemburg 4 oy. Genişlemeden sonra yeni üyelere aşağıdaki oylar verildi: Polonya 27 oy; Çek Cumhuriyeti ve Macaristan 12'şer oy; Slovakya ve Litvanya 7'şer oy; Estonya, Litvanya, Slovenya ve Kıbrıs 4'er oy; Malta 3 oy. Böylece toplam 321 oy.

Ortak Dış Güvenlik Politikası, vergilendirme, sığınma ve göç politikaları gibi özellikle duyarlı bazı konularda Konsey kararları oybirliğiyle alınmak zorunda. Bir başka deyişle bu konularda her üye ülkenin veto hakkı var. Ancak pek çok konu yalnızca nitelikli çoğunlukla karara bağlanabilecek. Bu, üye devletlerin çoğunluğunu ve toplam oyların % 72.3'üne denk olan en az 232 oyu gerektiriyor. Ek olarak bir üye devlet, olumlu oyların AB nüfusunun en az % 62'sini temsil etmesi talebinde bulunabilir. Biçimsel olarak Fransa,

Almanya kadar oy verme gücünü elde etti. Ancak karar verme sürecinde Almanya, daha sonra göreceğimiz gibi, yalnızca Fransa'dan değil, diğer tüm ülkelerden daha büyük bir güç elde etti.

Parlamento'yu ilgilendirdiği kadarıyla Almanya, oransal ağırlığını arttırdı. Ancak bu kazancın önemi, uygulamada Parlamento iktidarsız olduğu için, oldukça görelidir. Komisyona gelince, gördüğümüz gibi, her ülke, bugün için bir üyeye sahip. Romanya ve Bulgaristan katıldığında Konsey, – oybirliğiyle- komisyon üyelerinin maksimum sayısını sabitleyecek. Komisyon üyelerinin sayısı 27'den az olacak ve milliyetleri rotasyon yöntemiyle belirlenecek. Bu noktada Almanya, diğer büyük ülkeler gibi, yalnızca bugünkü durumda varolan iki üyeliğinden birisinden vazgeçmekle kalmayacak, aynı zamanda otomatik olarak bir üyeliğin kendisine ait olması hakkını de yitirecek. Ancak bu kayıp Konsey'de elde edilen daha büyük ağırlık tarafından telafi edilecek. Bütün büyük ülkelerin Konsey'deki politik temsilleri artarken (İngiltere, Fransa, Almanya ve İtalya'nın ağırlığı % 11.5'ten % 12.2 'ye ve İspanya'nınki % 9'dan % 11.4'e), bundan en kazançlı çıkan Almanya oldu. Şimdi bunun nedenine bakalım.

Bir kararı engellemek için AB nüfusunun % 38'inin yeterli olduğunu gördük. Bu, 142.6 milyon kişi anlamına geliyor. Almanya'nın nüfusu 82 milyon. Dolayısıyla bir kararı engellemesi için yalnızca 60 milyona ihtiyacı var. Bir kararın alınmasını engellemek için üç ülkenin yeterli olacağı 37 farklı kombinasyon var. Bu kombinasyonların 33'ünde Almanya'ya ihtiyaç var. Bu durum, grafiksel olarak gerçek karar alma organı olan Konsey'de artan Almanya ağırlığını ortaya koyuyor.* Bu durum, Almanya'nın, istediği kararları benimsetebilme gücünde bir artış biçiminde değil de, karar vermeyi engelleyecek biçimde negatif bir güç kazanması gibi yorumlanabilir. Ancak birisinin kararını veto etme gücü, birisinin kendi kararını desteklemesi karşılığında bir silah olarak kullanılabilir: birincisinin büyümesi, ikincisini de büyütür.

Böylece, örneğin GSMH gibi ekonomik bir gösterge yerine neden nüfus ilkesine başvurulduğu anlaşılıyor. Bunun garip sonuçları var. Eğer Romanya Birlik'e katılırsa, ekonomisi dört kat daha büyük olan Hollanda'dan daha fazla oy gücüne sahip olacak.

Nice Antlaşması, birçok bakımdan eleştirildi. Temel suçlamalar, Antlaşma'da esas önemin hükümetlerarası yaklaşıma verilmesi ve demokrasi yoksunluğunun sürdürülmesiyle (yani yasama sürecinde Parlamento'nun güçsüzlüğüyle) ilgilidir. Bu durum, Avrupa oligopollerinin kendi baskı grupları aracılığıyla AB kurumlarındaki etkilerini dokunulmadan olduğu gibi bırakıyor. Kısacası, Nice Antlaşması, (hem ekonomik hem de politik alanda) büyük ülkelerin görece küçük ülkeler üzerindeki ağırlıklarını artırırken bu genel resim içimde Almanya'nın ve son tahlilde Alman oligopol sermayesinin lider konumunu daha da güçlendiriyor.

Şimdi genişlemenin nedenlerine bakabiliriz.* Genellikle radikal literatürde, genişlemenin AB yatırımlarının akışı için bir mahreç ve hammadde kaynakları ve emek gücü ihtiyacından kaynaklandığı iddia ediliyor. Örneğin, Bohle, "ilk olarak, ulusötesi işletmelerin MDAÜ (Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri) ile taşeronluk ilişkileri örgütlediklerini" ve bu ilişkinin "istikrarlı bir kurumsal çerçeve" gerektirmediğini öne sürdü. Ancak taşeronluktan doğrudan yatırıma geçmek gündeme gelince bu çerçevenin gerektiğini anladılar (Bohle, 2006, sf. 71-72). Yine de, hiç kuşkusuz, genişleme yukarıdakiler türünden avantajları kolaylaştırmakla birlikte, onun arkasında daha önemli başka nedenler var.

Ana metinde öne sürüldüğü gibi 1990'ların ilk yarısında AB ile MDAÜ arasındaki ilişkiler, klasik emperyalizme göre yeni özellikler sunuyordu. Bunları kısaca özetleyelim. İlk olarak tarımı alalım. Klasik emperyalizm (sömürgecilik) teorisinde egemen ülkeler, net tarımsal metalar ve hammaddeler ithal eden ve merkezden dışarıya sanayi metaları ihraç eden ülkelerdir. Bu ticaret, merkezdeki tarımsal üretimde değil ama sanayi üretiminde aşırı üretimin olmasından kaynaklanır. AB'nin egemen ülkelerinin durumunda yeni olan, bu aşırı üretimin tarım sektöründe de var olmasıdır. Bu nedenle AB, aynı zamanda tarımsal ürünler de ihraç etmektedir. Örneğin yiyecek, içecek ve tütün sektörlerinde AB, 1991'de MDAÜ'den 0.5 milyar ECU net ithalat yaparken 1996'da 2 milyar ECU tutarında

Önceki üç genişlemenin nedenlerine ana metinde ışık tutulmuştu, (bkz. Bölüm 1.1.4 ve 6.2). Dolayısıyla burada yinelenmeyecek.

net ihracat yaptı. Öte yandan, klasik sömürge örüntüsü, yakıt, yağ ve hammaddeler için geçerli idi (sf.183).

Şimdi sanayi mallarını ele alalım. Öyle görünüyor ki sömürge örüntüsü burada da geçerli olacaktır. Gerçekte, 1991-96 döneminde AB'den MDAÜ'ye bu malların ihracatı neredeyse dört kat arttı ve AB'nin ticaret fazlası 3.0 milyar ECU'den 19.2 milyar ECU'ye çıktı. Ülkeler itibariyle ayrım şunu gösteriyor: Polonya'nın ticaret fazlası, 1988'de +604 milyon ECU'den 1996'da -7.6 milyar ECU açığa döndü; aynı dönemde Romanya, +1.6 milyar ECU'den -800 milyon ECU'ye; ve Macaristan -196 milyon ECU'den -1.2 milyar ECU'ye geçtiler (sf. 184). Ne var ki sektörlere göre dağılım bağımlı gelişme örüntüsüne daha iyi uyuyor. AB'nin müteferrik sanayi ürünlerindeki olumsuz dengesi, kimyasal ürünler, makine ve taşımacılık donanımı, yani yüksek teknoloji ürünü mallardaki olumlu dengenin artışı ve büyümesi sonucunda fazlasiyle dengeleniyor. MDAÜ'de, bu ürünlerin ihracatı artarken, aynı malların ithalatı bu ülkelerin sözkonusu mallardaki ticaret dengesi 1991'de +5.4 milyar ECU'den 1996'de – 19.5 milyar ECU'ye düşecek biçimde yükseliyor. Ancak bu rakamlar bile MDAÜ'nün ihracat kapasitesini olduğundan yüksek tahmin etmektedir; çünkü gerçekte yapılan ihracat, AB işletmeleri için aracılık yapan MDAÜ şirketleri aracılığıyla yürütülmektedir (ibid). Hizmetlere gelince örüntü, daha az kesindir. MDAÜ, AB'nin önemli bir ticari ortağı durumuna geldi ve ticaret dengesi, AB için küçük bir fazladan küçük bir açık biçimine dönüştü. Son olarak, doğrudan yabancı yatırımlar (DYY). Burada da emperyalist örüntü, çok açık. 1995'de AB'nin MDAÜ'deki doğrudan yabancı yatırımları + 5.6 milyar, yani AB'nin AB dışına toplam yatırım akımının % 12.6'sı kadardı. Aksi yöndeki akımlar çok anlamlı değildi. Açık ara en büyük yatırımcı olan (toplamda % 38 ile) Almanya'yı Fransa, Hollanda ve Avusturya izliyor. Bu ülkeler, AB'nin MDAÜ'ye yaptığı DYY'nin %82'sini gerçekleştiriyorlar.

Yeni üye on ülkenin (AB-10) emperyalist bağımlılık örüntüsü, 21. yüzyılda da sürüyor. GSMH, ithalat ve ihracat Tablo 1'de gösterildiği gibi hızla büyüyor.

Tablo 1. AB-10: GSMH, ithalat ve ihracatta yıllık artış oranı, %

	2002	2003	2004	2005
(1) GSMH	2.4	4.0	4.9	4.5
(2) İthalat	b. y.	26.1	28.5	b. y.
(3) İhracat	b. y.	29.1	30.6	b. y.

Kaynak: UNECE, 2005. Satır (1): bölüm 1, tablo 1.1.1, sf.2. Satır (2) ve (3): bölüm 6, tablo 6.2.1, sf. 93.

AB-10 için bu büyüme oranlarının, dizginsiz kapitalizmin karşı çıkılan önceki rejimden farklı özelliklerinden değil, geçiş dönemnde ekonomilerinin harap olmasından önemli ölçüde etkilendiklerine dikkat edilmelidir. Bu ülkelerdeki yüksek büyüme oranları, onların AB içindeki ilişkilerinin emperyalist doğası içinde bağımlı ülkeler olarak üstlendikleri rolle mükemmel bir uyum içindedir.

Tablo 2. AB-10: Ticaret ve dış dengeler (GSMH'nın yüzdesi olarak)

	2002	2003	2004 (Ocak-Haz.)
(1) Ticaret dengesi	b. y.	-7.0	-7.1
(2) Ticaret ve hizmet dengesi	-3.1	-3.0	-3.0
(3) Cari İşlemler Dengesi	-4.3	-4.4	-5.0
(4) DYY akışı	5.5	2.5	3.1

Kaynak, UNECE, 2005, bölüm 6. Satır (1): tablo 6.2.1, sf. 93. Satır (2), (3), ve (4): tablo 6.1.2, sf. 86.

Şimdi de Tablo 3'teki bütün üye ülkeleri alalım. 2000'den bu yana DDY dramatik bir düşüş gösterdi. Dış DDY, devamlı biçimde 2000'de 436 milyar Euro'dan (Tablo 3'te gösterilmiyor) 2004'te 126 milyar Euro'ya (1. satır) düştü. İç DDY de 2000'de 180 milyar Euro'dan (Tablo 3'te gösterilmiyor) 2004'te 54 milyar Euro'ya (4. satır) düştü. Ancak AB dışı ülkelere göre AB-15 (eski üye ülkeler), hem dış hem de iç DDY toplamlarında çok büyük paylar tutuyor (2. ve 5. satır).

Tablo 3. AB-25 dışına DDY akışı (milyar Euro)

	2001	2002	2003	2004
(1) AB-25 dışına akım	286.4	127.7	132.5	126.3
(2) AB-15'den	285.5	127.5	131.0	125.0
(3) AB-10'dan	0.9	0.2	1.5	1.3
(4)AB-25 dışından içe akım	120.1	139.8	125.2	54.1
(5) AB-15'e	113.3	136.6	122.5	50.7
(6) AB-10'a	3.7	3.2	2.6	3.4
(7) AB-10'dan net dışa akım	-2.9	-3.0	-1.1	-2.2

Kaynak: Passerini, 2005

(Bu analizin odağında yer alan) AB içindeki DDY'ye gelince bu da Tablo 4'te açıklanıyor.

Tablo 4. AB içi DDY akımları, 2001-2004 (milyar Euro)

	2001	2002	2003	2004
(1) AB-25 içi akımlar	381.6	348.4	250.3	156.5
(2)AB-15'den AB-10'a	18.8	13.0	7.0	10.6
(3) AB10'dan AB-15'e	1.0	1.1	0.8	3.4
(4) AB-15 arasında	361.4	335.	241.9	141.7
(5) AB-10 arasında	0.4	0.9	0.7	0.8
(6) AB-10'dan net dışa akım	-17.8	-11.9	-6.2	-7.2

Kaynak: Passerini, 2005

Böylece AB-15, yalnızca toplam iç ve dış DDY'nin (bkz. tablo 3) değil, aynı zamanda AB-25 içi DDY'nin de neredeyse tamamını (bkz. tablo 4, 4. satır) gerçekleştiriyor. Eski MDAÜ, DDY girişlerinde küçük bir rol oynuyor (bkz. tablo 4. 3. satır). AB içindeki emperyalist

örüntü, eğer Tablo 3'in 7. satırını Tablo 4'ün 6. sırasıyla karşılaştırırsak açıkça ortaya çıkar: AB-15'ten AB-10'a iç DDY (Tablo 4, 6. satır), AB-15'ten dışarıya yapılan DDY'dan (Tablo 3, 7. satır) çok daha büyüktür. Bu, AB-10'un Avrupa ile emperyalist ilişkilerinin Avrupa AB dışındakilerden çok daha sıkı olduğunun bir göstergesidir.

Yukarıdaki durum, AB-15 (ve bunun içindeki egemen ülkeler ve sermayeler) ile AB-10 *arasındaki ilişkilerin* açıkça bir *emperyalist tahakküm* ilişkisi (iktisatın ana diliyle söylersek 'ticaret ve mali entegrasyon) olduğunu gösterirken, *bu ilişkilerin genişleme olmaksızın da devam edebileceğini ortaya koyuyor.* Kuşkusuz, genişleme bu ilişkileri daha da yoğunlaştıracaktır. Ancak bunlar, genişlemenin tam bir açıklaması için yeterli değil. AB genişlemeciliğinin arkasında, başka, daha özgül nedenler de var. Birincisi, Almanya, jeopolitik nedenlerde Doğu'ya doğru genişlemeyle özellikle ilgileniyor. Çek Cumhuriyeti ve Polonya, Almanya ile doğrudan sınırdaşlar ve böylece Almanya ile Doğu arasında bir tampon bölge oluşturuyorlar. Ayrıca kaynakların kolayca çekilebileceği bir çevre oluşturuyorlar.

İkincisi, genişleme emek iş gücünün serbest dolaşımı anlamına geliyor. Bu, eski üye devletlerden yenilere tanınan bir ayrıcalık olmaktan çok yeni üyelerin işçilerine sağlanan bir hak oluyor. Bu, AB ülkelerindeki işçilerin (ücretler de dahil) çalışma ve yaşam koşulları üzerinde bir baskı oluşturacaktır. AB-15 ülkelerinin çoğunun 'bir geçiş dönemi' için AB-10 ülkelerinden gelecek işçi akışına sınırlandırmalar koymaları bir tesadüf değil.

Üçüncüsü, genişlemenin ABD ile AB arasındaki askeri rekabet bağlamında da ele alınması gerekir. Yeni üye ülkeler, bütün resmi söylemlere karşın NATO'ya karşı bir seçenek olarak geliştirilen AB'nin güvenlik ve savunma politikasına katılmak zorundalar. Bu konu, aşağıda 5. bölümde ayrıntılı olarak incelenecek.

Dördüncüsü, genişleme yeni üye ülkelerde Euro'nun başlatılmasına doğru da bir ilk adımdır. Ve bu, Euro ile ABD doları arasındaki uluslararası senyoraj mücadelesinde önemli bir adımdır. Ana metinde 4. ve 5. bölümlerde gösterildiği gibi bir ülke parasının uluslararası para rolünü oynayabilmesi için iki koşul gerekir: Bu paranın

uluslararası işlemlerde bir ödeme aracı olarak kullanılması ve değerinin sabit kalacağı ya da yükseleceği beklentisi ile diğer ülkeler tarafından rezerv para olarak tutulması.

Birinci koşulu ilgilendirdiği kadarıyla 15'ten 25'e çıkan üye devlet sayısı, euro bölgesinin daha fazla genişlemesine ve böylece ABD dolarının uluslararası para olarak rolüne yönelik bir ilk adımdan başka bir şey değildir: 10 yeni üye, 2010 yılına kadar euroya geçeceklerini kesin olarak taahhüt ettiler.* Eğer bu gerçekleşirse, genişlemiş euro bölgesindeki bütün işlemler euro ile yapılacak ve bu ülkelerden AB ülkeleri dışına yapılan bütün ihracatta, AB dışındaki bütün ithalatçılar ödemeleri euro ile yapacaklar. İkinci koşula gelince bir paranın değerinin sabit ya da sürekli yükseliyor olması, son tahlilde sabit ya da sürekli yükselen bir ticaret dengesi tarafından belirlenir. 2002'de AB-15'in dünyanın geri kalanıyla ticaret dengesi, + 6.3 milyar euro idi. Ne var ki 2002'de yeni 10 üyenin olduğunu varsayacak olursak, yalnızca bu 10 ülkenin euro bölgesine girmesi değil bunların euroyu ortak para kabul etmeleriyle AB-25'in ticaret dengesi -40.4 milyar euro olacaktı.

Yeni üye ülkelerin AB-15 ülkeleriyle açıkları 17.6 milyar euro (Cristallo, 2003) olduğundan genişlemenin AB-15'ün ve AB-10'un ticaret dengesi üzerindeki etkilerini tahmin etmek için 17.6 milyar euronun 40.4 milyar eurodan çıkartılması gerekir. Ticaret dengesi, AB-15 için artı 6.3 milyar eurodan -(40.4 milyar-17.6 milyar)=-22.8 milyar euroya değişecekti. Bu, euroun değişim oranı üzerinde olumsuz bir etki yapacaktı ve euro sahasının genişlemesinin ardından uluslararası para olarak euronun gücünü zayıflatacaktı.

Böylece 10 yeni üye devletin gelecekteki euroya geçmeleri, euronun uluslararası senyoraj statüsünü elde etmesi için işlevsel olmakla birlikte, AB-25 ülkelerinin dışındaki ülkelerle olan ticaret dengelerinin artıya dönüşmesi gerekiyor. Bu amaçla söz konusu ülkelerin

* Bu ülkelerden, birliğe katılmadan iki yıl öncesinde (yaklaşık +/- % 5'lik bir bantta) sabit bir döviz kurunu sürdürmeleri isteniyor. Estonya, Litvanya ve Slovenya, Euro'ya geçmenin ilk adımı olarak Döviz Kuru Mekanizması'na (ERM-2'ye) katıldılar.

ekonomik yapılarında, ekonomik yıkımın ilk aşamasından sonra, net ihracatçı olmaları için daha ileri dönüşümlerin gerçekleşmesi gerekecektir. Bu, neoliberal politikaların daha da acımasız biçimde uygulanmasını gerektirir. Bu nedenle AB içindeki egemen konumdaki ülkeler, yeni üyelerin eurolaştırılmasından yanalar. Ancak bu, söz konusu ülkeler ekonomilerinin "sağlıklı" ve "hazır" olması durumunda olacaktır. Ne var ki, yeni ülkelerin pozitif ticaret dengelerini sağlamak çok daha zor olacaktır; çünkü bu ülkeler AB- 15'in merkez ülkelerine göre teknolojik geriliklerinin yanı sıra ne devalüasyon ne de faiz oranlarını değiştirerek (bu, ancak Avrupa Para Birliği tarafından yapılır) yoluyla rekabet edemeyeceklerdir. Tablo 2, 3 ve 4, koşulların euroya katılan AB-10 ülkeleri için henüz olgunlaşmadığını gösteriyor.

4) Anayasa Taslağı.

İkinci önemli olay, Anayasa Taslağı'nın (2003 Avrupa Sözleşmesi) Üye Ülkeler tarafından imzalanması, ancak 2005'te Fransa ve Hollanda'daki iki referandumun ardından onaylanmamasıydı. Anayasa Taslağı'yla ilgili bir iyileştirmenin yeniden ortaya konulup konulmayacağı (bkz. aşağıda Bölüm 4d) bir yana, şimdiki biçimini analiz etmek önemli; çünkü bu taslak, niyetler, esinlenmeler ve çıkarları savunmak ve ilerletmek amacı ile gerçekleştirilen uzlaşıların yanı sıra Avrupa projesinin arkasındaki ekonomik ve politik güçlerin niyetleri, esinlenmeleri ve çıkarlarına açık bir penceredir. Bu Ek'in amaçları bakımından aşağıdaki özellikler analiz edilecek: demokratik eksiklik, neoliberal yanlılık, toplumsal politikalar tarafından oynanan ikincil rol ve AB militarizminin hızlandırılması.

4a) Demokratik eksiklik ve onun ekonomik yansımaları.

Ana metinde (1. Bölüm) ve bu Ek'in Nice Antlaşması'yla ilgili bir önceki bölümünde fazlasiyle belgelenen bu özellik, Anayasa Taslağı tarafından daha da büyütüldü. Birincisi, taslak, Üye

Ülkeler tarafından atanan seçkinlerden oluşan ve sadece faaliyetleri değil varlığı bile Avrupa yurttaşlarının büyük çoğunluğu tarafından bilinmeyen bir Hükümetlerarası Konferans tarafından hazırlandı. İkincisi, sonuçta ortaya çıkan hacimli metnin okunması, hukuk eğitimi almamış en eğitimli ve titiz okurlar için bile cesaret kırıcıydı.* Üçüncüsü, taslağın ya ulusal parlamentolar tarafından, ya da ulusal referandumlarla onaylanması gerekiyordu. Ancak referandum durumunda, ülkelerin vatandaşları konuyla ilgili düşüncelerini dile getirebileceklerdi; ne var ki bu, yalnızca "kabul ya da red" biçiminde olabilecekti. Sonuç olarak önceki Antlaşmalar'a uygun biçimde, Avrupa Parlamentosu'na verilen yetki çok sınırlı ve yalnızca önemli olmayan konularla ilgili kararları kapsıyordu. Örneğin, Avrupa Parlamentosu, Anayasa Taslağı'nı değiştiremezdi. Bunu yalnızca Hükümetlerarası Konferans yapabilirdi (Madde, IV-7, 1,2 ve 3). Ya da, Parlamento, bu konularda yalnızca danışılan bir organdı; Ortak Dış Güvenlik Politikası'nın tercihleri gibi önemli konularda tek yetkili Avrupa Konseyi ve Bakanlar Konseyi idi (Madde 39).

Genelde Parlamento, yasa çıkartmayı yalnızca Bakanlar Konseyi ile birlikte yapabilir (Madde 19). Ancak elbette eşit temelde değil. Sıradan yasama sürecinin çerçevesi, tüm metnin en Bizansvari bölümlerinden birisi olan madde III-302'de konuluyor. Öncelikle bir yasa, Parlamento tarafından başlatılmaz. Yalnızca Komisyon, Parlamento'ya ve Bakanlar Konseyi'ne bir teklif sunarak bunu yapabilir. İkincisi, bir yasayı, Parlamento değil, yalnızca Bakanlar Konseyi onaylayabilir. Bir yasanın kabul edilmesi için üç görüşme gerekir. Ve üçüncüsü, Parlamento, bir yasayı şöyle reddedebilir: (1) ilk görüşmede Bakanlar Konseyi'nin önerisi bileşimi oluşturan üyelerin çoğunluğu tarafından reddedildiği takdirde, ikinci görüşmede; (2) Uzlaşma Komitesi tarafından kabul edilen metni be-

Salerni'nin (2005) işaret ettiği gibi, Anayasa Taslağı, teknik açıdan 'sıradışı' bir metindi; çünkü bir yandan bir Anayasa, öte yandan bir antlaşmaydı ve kendisinden önceki antlaşmaların bir toplamı gibiydi.

nimsemezse üçüncü görüşmede.* Bu süreç, "vatandaşlar, Avrupa Parlamentosu'nda Birlik düzeyinde temsil edilir" iddiasını boşa çıkartıyor (madde 45). Uygulamada iktidarsız bir kurumda temsil edilmenin kime ne yararı olabilir?

4b) Neoliberal yanlılık.

Bu, üç temel ilkeden kaynaklanıyor. Birincisi, AB bütçesi, dengede olmalıdır. Madde III-86, hükümetlerin bütçe açıklarının aşırı olması durumunda önlemler alınmasını gerektiriyor. "Aşırı"nın ne olduğu, aşırı açık süreci konusuyla ilgili Protokol'da tanımlanıyor. Bu yolla Birlik, kendisini genişlemeci mali politikalardan türeyebilecek sınırlı canlandırıcı işlevden bile yoksun kılıyor.**

İkincisi, Birlik'in iç politikayla ilgili temel hedefi, iç pazarın kurulmasıdır. Bu ilke, 'serbest rekabet'in en azından eğilimsel olarak, kaynakların en etkin biçimde tahsisini ve ekonomik dengeyi (yani arz ve talep eşitliğini) sağlayacağı dogmasına dayanıyor.*** Bu eğilim, sözümona, insandaki içsel rekabetçi rasyonalitenin cisimleştiği sistem olarak kapitalist sistemin üstünlüğünü ortaya koyuyor.**** 'Komünizmin' dağılması, sözümona, piyasanın (ve işleyişinde içkin olan eşitsizliklerin) eşitliğe mutlak üstünlüğünü ortaya koyuyor. Gerekli olduklarında uygulanan toplumsal politikalar, piyasaların işleyişine tecavüz etmemelidir. Ancak bu, saf ideolojiden başka bir şey değil. Ne yazık ki bu ideoloji temelinde içsel pazarla ilgili hiçbir toplumsal düzenleme Anayasa'da bulunamaz.

Bir istisna var gibi görünüyor: bütçe yasası (madde III-310). Komisyon, bütçe taslağını hem Parlamento hem de Bakanlar Konseyi'ne sunar. Konsey, kendi önerisini benimser ve Parlamento'ya iletir. Eğer Parlamento, Konsey'in önerisini onaylarsa yasa onaylanmış olur. Böylece Parlamento bütçe yasasını kabul etmiş görünüyor. Ancak gerçekte Parlamento, yasayı yalnızca kendi tutumu Konsey'inki ile denk düştüğü için kabul etmiş olmaktadır. Ayrıca, eğer Parlamento, Konsey'in önerisinde iyileştirmeler önerirse, konu Danışma Komitesi'ne gider. Eğer o da farklılıkları gideremezse, Konsey'in önerisi kabul edilir.

Bu politikaların sınırları konusunda bkz. Carchedi, 2006a.

*** Serbest rekabet, olanaklı olduğu kadarıyla, normal dışı bir gelişme olarak değil, ancak doğal bir sonuç olarak oligopoller ve tekeller yaratır.

**** Bkz. Carchedi, 2006b.

Üçüncüsü, Avrupa Merkez Bankası'nın madde 29'a özenle yerleştirilmiş olan (ayrıca bkz. madde III-69 ve madde III-77, 1) "birincil amacı", "fiyat istikrarının sürdürülmesi", yani enflasyonla mücadeledir. Burada da, dengeli bütçe ilkesinde olduğu gibi, AB, Avrupa Merkez Bankası aracılığıyla ekonomiyi canlandırma olanağından vazgeçiyor. Akıl yürütmeye göre, düşük enflasyon euroyu güçlendirir ve böylece hem onun uluslararası para olarak rolünü (ve böylece doların bir rakibi olmasını) hem de ihracatı ilerletir. Ayrıca düşük enflasyon oranları, (düşük faiz oranları ve böylece devlet faiz ödemeleri yoluyla) bütçe açıklarının sınırlanmasına da katkıda bulunur. Bu, doğrudur, ancak genişleyen bir ekonomi gerektirir. Ekonomik çevrimlerin birbiri ardından gelen farklı aşamalarında geçerli olacağı varsayılan bir metinde gerçekleşmesi çevrimin genişleme evresine sıkı sıkıya bağlı bir birincil amaç yazmanın, en azından, pek akıllıca bir şey olmadığı açıktır. Böylesi bir yaklaşımın başarısızlığı, bu sürecin altında yatan ekonomik koşullar değiştiğinde Almanya, Fransa, İtalya ve Portekiz tarafından ihlal edilen İstikrar Paktı'nın çökmesiyle açık bir biçimde ortaya çıkmıştı. Bu nedenle Avrupa Merkez Bankası'nın birincil amaçla ilgili rasyonalitesi, sınırlandırıcı para politikalarının emek-karşıtı iktisat politikaları için sunduğu fırsatta aranmalıdır.

Anayasa Taslağı, ayrıca amaçların izlenmesi için Avrupa Merkez Bankası (AMB)'nın bağımsız olması gerektiğini kaydediyor (madde 29 ve III-80). AMB'nın bağımsız olması, çok özel bir anlama geliyor. En azından biçimsel olarak hükümetlerden bağımsız. Böylece Avrupalı işçilerin onun kararları üzerinde etki sağlayabilmeleri ancak kendi ulusal temsili kurumları yoluyla olanaklı olabilir. Ne var ki AMB, hiçbir biçimde Avrupa sermayesinin egemen kesimlerinden bağımsız değil. Sınırlayıcı bütçe ve para politikaları, en azından AB'nin bugünkü gelişme aşamasında, söz konusu sermaye kesimlerinin çıkarlarına daha iyi hizmet ediyor. Bu anlamda yürüttüğü politikaların sınıfsal içeriğinde bir belirsizlik yok, dolayısıyla bağımsız olmaktan çok uzak.

4c) Toplumsal politikaların ikincil karakteri

Emek karşıtı politikalar, hem uyumlaştırmanın (örneğin en kötü emek yasası, aşağıda tartışılacak olan hizmetler talimatı olayındaki gibi, AB yasalarının modeli olarak alınır) hem de uyumlaştırma eksikliğinin sonucu olabilir. Örneğin Anayasa, oybirliği gerektiren ekonomik politika alanlarını listeliyor. Mali politikaların uyumlaştırılması (madde III-62 ve 63) ve iç pazarın kurulması ve işleyişini etkileyecek yasaların birbirine yakınlaştırılması (madde III-64) karşımıza çıkıyor.* Bu konular üzerindeki oybirliğinin aranması ortak ve bağlayıcı kararların alınamamasını sağlıyır; dolayısıyla Üye Devletler, birbirleriyle rekabet etmekte serbest oluyorlar.

Sonuç, "dibe doğru bir yarış", yani üye Devletler arasında rekabet biçiminde emek için zararlı bir yarış oluyor. Sermaye için düşük vergiler ve emek için yüksek vergiler (ve son tahlilde düşük ücretler), emeğin esnekleştirilmesi, vb. gibi konular bunun içinde yer alıyor. Böylesi politikaların olumsuz sonuçlarını azaltmak yönünde tüm tarihi boyunca AB tarafından yürütülen girişimler oldukça sınırlı. En son örnek, Lizbon Gündemi'nde görüldü.

Mart 2000'de Avrupa Konseyi, Lizbon'da özel bir toplantı yaptı. Başkanlık Sonuçları, Lizbon Gündemi olarak biliniyor. Çıkış noktası "Avrupa Birliği, küreselleşmenin doğurduğu büyük bir değişiklikle ve yeni bilgi temelli ekonominin meydan okumasıyla karşı karşıyadır" biçiminde dile getirilmişti. Gündem, 2010 yılına kadar sağlanacak bir dizi hedef belirledi (Avrupa Konseyi, 2000). O güne kadar olanları yineleyerek düzenlemelerin azaltılması, rekabetin artırılması ve devlet kuruluşlarının özelleştirilmesi için (özellikle gaz ve elektrik gibi yaşamsal alanlarda) saplantılı çağrılar yapıldı. Gündem, istihdam oranının nüfusun % 70'ine ve ortalama % 51 olan istihdamdaki kadın işçilerin oranının % 60'ın üzerine çıkartılması hedefini koydu. Ne var ki, 2004'e gelindiğinde Fransa

---

* Oybirliği, aynı zamanda euro alanına katılan Üye Devletler için euro'ya karşı döviz kurunun sabitlenmesinde de aranıyor (madde III-92).

ve Almanya'da belli bir iyileşme olsa bile (buralarda bile işsizlik % 10'lar civarındaydı) genelde durumun daha da kötüleştiği açıkça ortaya çıkmıştı. Komisyon (Kasım 2004), hedeflerin sayısını düşürerek ve işsizlik ile büyüme konularına daha çok odaklanarak Lizbon gündeminin yeniden canlandırılmasına karar verdi. Çok sayıda ve kısmen birbiriyle çelişen amaçlar, beşe düşürüldü (yine oldukça geniştiler): bilgi toplumunun oluşturulması, (hizmetler pazarını da içerecek) iç pazar oluşturulmasının tamamlanması, daha verimli bir iş ortamının desteklenmesi, emek pazarında reformlar, ve sürdürülebilir çevre.

Burada iki konudan söz etmek gerekiyor. Birincisi, 2000'de amaçlar, 'dot.com' canlılığının zirvesinde, yani ekonomik büyümenin aynı ölçek ve hızda devam edeceği varsayımına dayanılarak belirlenmişti.*

Bu nedenle Komisyon'un ekonomistleri, zayıf notu hak etmişlerdi. Yalnızca ekonomik yavaşlamayı gözardı ettikleri için değil elbette. Gerçekte onlar öngörülerini, spekülasyonlara dayalı sahte bir ekonomik canlılık dönemine dayandırmışlardı.** Kısacası Lizbon Gündemi'nin amaçları, çoğu kez öngörüldüğü gibi dot. com balonunun patlamasıyla birlikte çöktü.

İkincisi, büyümenin ve istihdam kalitesinin artırılması amaçları sermayenin ihtiyaçlarına göre (ekonomik büyüme gibi hedefler ardına gizlenerek) işlev görür ve ona bağımlıdır. Bu, hizmetlerin serbestleştirilmesiyle ilgili yönergeler incelendiğinde açıkça görülür. 31 Ocak 2004'te Avrupa Komisyonu, hizmet alanlarında bir iç pazar yaratmak için (Bolkestein yönergesi olarak da bilinen)

* Lizbon Gündemi'nde belirtildiği gibi "Birlik, bir kuşak için en iyi makro ekonomik görünümü gerçekleştiriyor."

** Gündem, kendi değerlendirmelerini kendisi tebrik ederek, AB ekonomisinin "sağlıklı" durumunu yalnızca kendi ekonomik politikalarına göre betimliyordu: "Ücret ayarlamaları bağlamında sağlam mali politikalarla desteklenen istikrara yönelik para politikalarının bir sonucu olarak enflasyon ve faiz oranları düşüktür, kamu sektörü açıkları oldukça azalmıştır ve AB'nin ödemeler dengesi sağlıklıdır." 2000'de yazılan buydu. 2004'te ise Gündem'in başarısızlık nedenleri değerlendirilirken Komisyon Başkanı, bu politikalar dışında (uluslararası belirsizlikleri de içeren) her şeyi suçluyordu.

önerilerini ortaya attı. Yönergenin açıklanan hedefi, hizmetlerin sınırlar ötesinde kolaylıkla verilebilmesini sağlamaktı. Bu yönerge, özellikle hizmetlerin serbest bırakılması ve özelleştirilmesini tavsiye etmesi ve en önemlisi 'kaynak ülke ilkesi' nedeniyle hemen ciddi eleştirilerle karşılaştı. Bu son ilkenin anlamı, hizmet veren şirketin uyacağı kurallar ve düzenlemeler bu şirketin ülkesindekiler olacaktı, hizmet verdiği ülkedekiler değil... Örneğin Polonyalı bir tesisatçı firma, Hollanda'da hizmet verdiği zaman, ücret hadleri ve iş güvenliği standartları gibi konular da dahil Polonya kurallarına göre çalışacaktı. Bundan, yalnızca sendikalar değil, bazı ülkeler (özellikle Fransa ve Almanya) de tedirgin oldular. Bu düzenleme, merkez ülkelerdeki firmaların daha az düzenlemelere tabi olan ve daha düşük standartlarla çalışan ülkelere yerleşmelerine yönelik dizginsiz, dibe doğru bir yarışa neden olabilirdi.

AB'nin iddiası, yönerge nedeniyle 600 000 işin yaratılacağı ve AB ekonomisinin 33 milyar euroluk bir hasılaya kavuşacağı idi. Ancak, her şeyden önce, serbestleştirme, iş yaratmaz; işverenlere işçileri dilediği gibi çalıştırma ve işten atma serbestliği verir. İkincisi, Lizbon Gündemi'nin yetersiz öngörüleri ortadayken yalnızca bir aptal, bu yönergeye dayanan öngörülerin gerçekçiliğine ve sağlıklı olduğuna inanabilirdi. Üçüncüsü, eğer gerçekten de 600 000 iş yaratılsa bile GSMH'nın % 70'i hizmetlerden oluşan AB gibi büyük bir emek pazarında bunun istihdama etkisi çok küçük bir oran tutardı. Son olarak, Lizbon, yüksek teknolojinin teşvik edileceği ve destekleneceğine özel bir vurgu getiriyor. Ancak büyüyen bir yüksek teknoloji sektörü, kalifiye ve iyi ücretli işler anlamına gelmez. Tam tersine, hem teori hem de ampirik gözlemler, bu alandaki işlerin çoğunun niteliksizleşme ve vasıfsızlaşmaya uğradığını, bu işlerin düşük ücretli, güvensiz, geçici, vb. olduğunu gösteriyor. Kısacası bu değiş-tokuş kesinlikle Emek için olumsuz olacaktır. Emek Hareketi içinde olup da (bunu reddetmenin büyümeden vazgeçmek anlamına geleceğini söyleyen) hizmet yönergesi

savunucularına inanma eğiliminde olanların bu konular üzerinde düşünmeleri gerekir* (Carchedi, 2002).

Lizbon Gündemi'nde yer alan toplumsal politikaların zayıflığı, Anayasa Taslağı tarafından olduğu gibi devralındı. Gerçekte Birlik düzeyinde toplumsal politikalar, kadın ve erkek işçilere eşit ödeme ve eşit işe eşit ücret gibi ilkelerle ilgili konularda uygulanmıyor. Bu alanlardaki yasalar Üye Devletler'in görev alanı içinde kalıyor (madde 108). Ayrıca Birlik'in toplumsal politikaları, açıkça sermayenin ihtiyaçlarına bağlı. Birkaç örnek verelim. Birincisi, Madde III-103'te belirtildiği gibi Birlik'te toplumsal politikalar "Birlik ekonomisinin rekabet gücünü sürdürme ihtiyacını göz önünde tutarak" oluşturulacaktır. Benzer bir örnek "becerili, eğitilmiş ve *uyum gösterebilen* bir işgücü ile ekonomik değişmeye *duyarlı* işgücü piyasaları" geliştirmeyi amaçlayan istihdam politikaları için de verilebilir (madde III-97, vurguları ben ekledim- G.Carchedi)

İkincisi, madde III-103, "iç pazarın işleyişi... toplumsal sistemlerin uyumlulaştırılması yönünde olacaktır" diye belirtiyor. Yukarıda hizmet yönergesini tartışırken gördüğümüz gibi iç pazarın işleyişi, gerçekten uyumlulaştırma yönündedir, ancak ortak payda daha düşük düzeydedir. Üçüncüsü, Birlik'in yasama alanı, oldukça dardır. Öncelikle kollektif eylemle ilgili gerekli önemli alanlar Avrupa yasamasından dışlanmıştır: ücretler, örgütlenme hakkı, grev hakkı ve lokavt hakkı, vb. (madde III- 104, paragraf 6). Diğer alanları ilgilendirdiği kadarıyla genel kural olarak Birlik "Üye Devletler'in

Yönerge, 16 Şubat 2006'da Avrupa Parlamentosu tarafından kabul edildi, ama bu sulandırılmış bir versiyondu. Değişik mevzuat, kaynak ülke ilkesini reddediyor ve hükümetlere yabancı hizmet sağlayan firmaların gelişine sınırlandırma koyma yetkisi veriyor. Bu iyileştirme önerisini eleştirenler kullanılan ifadenin belirsizliğine işaret ediyorlar. Ayrıca yönergede toplum hizmetleri, sağlık, güvenlik ve taşıma hizmetleri ile geçici iş acentaları dışta bırakılırken eğitim ve kültür alanlarında ticari hizmet sunanlar, gaz ve su hizmeti sunan şirketler de yeni yasaya tabi olacaklar ve serbest bırakılacaklar. Böylece, öneri kabul edildiğinde, bugüne kadar evrensel haklar olarak kabul edilen yoksul ve daha az eğitilmiş olanların bu alanlara girme hakları ellerinden alınmış olacak. Yönerge, Üye Devletler'de Mart 2006'da tartışılacak. Sonra Komisyon tarafından yeniden yazılacak ve tekrar AB Parlamentosu'na ikinci bir görüşme için gönderilecek. Eğer kabul edilirse, üye devletler tarafından ulusal yasalara dahil edilecek. Bu da iki yıla kadar zaman alabilir.

faaliyetlerini tamamlar ve destekler" (madde 104). Bu ilkenin bir istisnası, Avrupa çerçeve yasalarıdır.* Bunlara göre, asgari gereklilikler getirilebilir; ancak küçük ve orta boy işletmelerin oluşması ve gelişmesini engelleyebilecek idari, mali ve yasal sınırlandırmaların dayatılmasından kaçınılmalıdır (madde 104, paragraf 2). Sonuncu olarak, Avrupa yasama faaliyetine uygulanan daha ileri bir sınırlandırma, toplumsal güvenlik ve toplumsal korunma, çalışma koşulları, işten çıkartılma durumunda işçilerin korunması, işçilerin çıkarlarını toplu biçimde savunma ve temsil hakları, yasal göçmenlerin istihdam koşulları konularındadır. Bütün bu konularda yasama faaliyeti sırasında Avrupa Konseyi, bir Avrupa yasasının ya da çerçeve yasalarının benimsenmesinde oybirliği ile hareket etmek zorundadır (madde 104,3). AB'nin bugünkü bileşimi ve Üye Devletler arasındaki toplumsal politikalar konusundaki çatışan görüşler ortamında bu durum yasama faaliyeti yürütmeme ile eş anlamlıdır. aslında aynı anlama geliyor. Kısacası Anayasa, Birlik'e (para politikaları, ortak ticaret politikası, gümrük birliği ve uluslararası antlaşmaların sonuçları gibi alanlardan (madde 12 ve 13) farklı olarak toplumsal konular konusunda belli bir yetki vermiyor. Birlik'e yalnızca sorumluluğu paylaşma izni veriliyor, o da sınırlı bir ölçüde. Bu perspektiften bakıldığında Bölüm II (Birliğin Temel Haklar Sözleşmesi), boş bir retorikten, soylu amaçlar listesi olmaktan başka hiçbir anlama gelmiyor; çünkü bunlar, bu ilkelerin uygulanmasıyla ilgili olarak gereken somut kurumsal ya da yasal araçların hiçbirisiyle desteklenmiyor. Bu perspektiften bakıldığında Anglo-Sakson model ve sözde Avrupa toplumsal modeli, ikiz kardeşlerden başka bir şey değil. AB işçileri, ABD'dekinden daha fazla toplumsal korunmadan (dramatik gerilemelere karşın) hâlâ yararlanmaktalar. Ancak, bunlar, resmi açıklamalara karşın, bunların yok edilmesine çalışan ya da bunları yadsıyan AB'ne *rağmen* vardır.

* Bir Avrupa yasası, genel uygulamayla ilgili bir yasama faaliyetidir. Bütün üye devletler için bağlayıcıdır ve doğrudan uygulanabilir. Bir Avrupa çerçeve yasası da sonuçları bakımında bağlayıcıdır, ancak ulusal yetkililere bu sonuçların uygulanmasında araç ve yöntemleri seçme hakkı tanır. Bir Avrupa düzenlemesi, Avrupa çerçeve yasalarından birisinin uygulanması için yasa düzeyinde olmayan bir talimattır. Bir Avrupa kararı, yalnızca hitap ettiği ilgiliyi bağlar (madde 32).

4d) Başarısız onaylanma.

Fransa referandumuna kadar 9 ülke Antlaşma'yı onaylamıştı.* Ancak 29 Mayıs 2005'te Anayasa Taslağı'nın onaylanma süreci, Fransızlar onaylamaya karşı oy verince birden durdu. 1 Haziran'da ise Hollanda'dan onaylamaya bir başka darbe geldi.** Fransızlar ve Hollandalılar neden onaylamaya karşı çıktılar?

İki ülkede de hükümetteki partiler, ana muhalefet partileri, medya vb. kitlesel olarak 'evet' oyu verilmesi yönünde kampanya yürüttüler. Yine de tüm bu çabalara karşın, kitlesel bir politik seferberlik nedeniyle sonuç olumsuz çıktı. Her iki ülkedeki bu olumsuz sonuç, temelde aynı etmenleri yansıtıyordu. Bunların başında, hükümetlerin sürdürdükleri ekonomik politikalardan duyulan hoşnutsuzluk, özellikle de Anayasa'nın neoliberal karakteri (ve böylece ücretlere yönelik saldırı) ve Türkiye'nin olası üyeliğinin verdiği korku geliyordu. Her iki ülkede de oylamaya katılma oranı yüksekti; bu olgu neyin gündemde olduğu konusunda yaygın bir farkındalığı gösteriyordu. Her iki ülkede de 'hayır' oyu verenler geniş bir spektrumda yer alıyor olsalar da, esas 'hayır' oyları 'Sol'dan geldi. Şimdi bazı özgül özellikleri ele alalım.

Fransa'daki olumsuz sonuç, (kitlesel göç, 'ulusal kimliğin' yitirilmesi, vb. korkularıyla hareket eden) Sağın çeşitli kesimleri ile hem Fransız hükümetinin ekonomik politikasına (kitlesel işsizlik, sermaye ihracı, iş güvencesinin yok olması, vb.) ve hem de Anayasa'nın neoliberal niteliğine karşı çıkan Solun birlikte olumsuz oy vermesiyle ortaya çıktı. Katılım, yüksekti, yaklaşık %70. Oy verenlerin % 55'i 'hayır' ve % 45'i 'evet' demişti. Bir örnek araştırmasına göre 'hayır' oyu verenlerin % 49'u parlamenter sola, % 6'sı aşırı sola ve % 19.5'u aşırı sağa eğilimliydi (IPSOS, 2005). Aynı araştırma, 'hayır' oyunun birleşik bir Avrupa'ya değil, AB tipi birleşmeye karşı olduğunu gös-

* Bu ülkeler, Avusturya, Yunanistan, Macaristan, İtalya, Litvanya, Letonya, Slovakya, Slovenya ve İspanya idi.

** Kıbrıs, Malta ve Lüksemburg, olumsuz referandumlardan sonra Anayasa Taslağı'nı onayladılar. Öte yandan İngiltere, hemen bu fırsata sarılarak Anayasa'nın referanduma sunulmasını öngören yasayı askıya aldı.

teriyordu. Röportaj yapılanların % 72'si "Avrupa'nın inşasının sürdürülmesini destekliyordu" Bu sayının içinde oylamada 'evet' oyu kullananların %97'si vardı; ancak olumsuz oy kullananların % 57'si de AB'nin geliştirilmesinden yanaydı. Maastricht Antlaşması ile ilgili 1992 referandumuna orta sınıfların çoğunluğu 'evet' derken, şimdi aynı sınıflar 'hayır' diyordu.

Verilen oylar, toplumsal-ekonomik hatlara uygun biçimde bölünmüştü. Referanduma katılan işçilerin % 80'i 'hayır' oyu verdi. Kırsal işçiler ve küçük çiftçilerin % 70'i, çalışanların % 67'si, devlet memurlarının % 64'ü, zanaatçılar, küçük tüccarlar ve orta meslek gruplarındankilerin % 50'den fazlası, aylık geliri 1500 eurodan daha az olan ailelerin % 66'sı, üniversite diploması olmayanların % 75'i ve işsizlerin % 71'i de 'hayırcı' (IPSOS, 2005). Gelir grupları tarafından ortaya konan tablo da şöyle: net aylık geliri 1000 eurodan düşük olan oy verenlerin % 60'ı hayır demiş. Aylık net geliri 1000 ile 2000 euro olanların 'hayır' deme oranı % 65 ve aylık net geliri 2000 ile 3000 euro arasında olanlarınki % 58. Ancak net aylık gelirleri 3000 eurodan fazla olanların 'hayır' deme oranı yalnızca % 37 (IPSOS, 2005).

1 Haziran'da Hollanda'daki referandumda da onaylama karşıtı sonuç çıkınca onaylama süreci bir darbe daha yedi. Hem hükümetteki partiler hem de muhalefet partileri (ki toplamda Parlamento Üyelerinin % 85'ini oluşturuyorlardı) onaylanma yanlısı olmalarına karşın bu sonuç çıkmıştı (Bos, 2005). Kuşkusuz gelenekçi, dinsel, milliyetçi ve yabancı düşmanı duygular (özellikle Türkiye'nin AB'ne girme olasılığı 'hayır' oylarında önemli bir rol oynadı) bu sonuçta etkili oldular. Yine de bu olumsuz sonuç, açıkça AB'ne değil, bu biçimdeki neoliberal AB'ni kurumsallaştıran AB Anayasası'na yönelikti. Referanduma katılanların oranı oldukça yüksekti, (% 63) ve oy verenlerin % 62'sinden daha çoğu 'hayır' dedi. Bu, elbette oy verenlerin sınıf davranışlarıyla ilgiliydi. 'Evet' oyları yalnızca 20 küçük ve zengin belediyenin olduğu orta ve güney Hollanda'da fazla çıktı. Gelir düştükçe, karşı olanların sayısı artarken 'evet' diyenlerin oranı düşüyordu. Yüksek eğitim alanların % 51'i karşı

oy verirken bu oran daha orta eğitim derecesinde % 72'ye yükseliyor, en düşük eğitim derecesinde ise 'hayır' oyları % 82'ye ulaşıyor. Hayır diyen yüksek gelir sahiplerinin yüzdesi, evet diyenlerden çok az fazla. Ancak orta ve düşük gelir gruplarında hayır diyenler neredeyse evet diyenlerin iki katı. Anayasa'ya hayır diyenler arasında kadınlar daha fazla.

Bu sonuçlar, eğer yalnızca hemen hemen bütün siyasi partilerin onaylanma yönünde çaba göstermelerini değil, aynı zamanda içlerinde sendika liderleri de bulunan hemen hemen bütün sivil toplum örgütleri, memur örgütleri, idari çevreler, Uluslararası Af Örgütü, Greenpeace, yoksul ülkelerin geliştirilmesiyle ilgili örgütler ve hatta otomobilciler örgütünün (ANWB) de onaylanma yanlısı olmasına karşın ortaya çıktığı için çok daha çarpıcı. Bu sonuçlar, politik, sivil ve dinsel örgütlerin en tepesindekiler ile en alttakiler arasındaki derin bölünmeyi gösteriyor. Hollanda toplumundaki yabancı düşmanı kesimden daha çok Solun AB'ye karşı hareketi yönlendirmiş olması da önemle vurgulanmalı. Bu, referandumdan bir hafta önceki kamuoyu yoklamalarında gösterilmişti. Kampanyayı savunan partilerin destekleri kaybolmuş ve kampanyaya karşı çıkanlarınki artmıştı.

Bu yazının yazıldığı sıradaki (Mart 2006) durum nedir? Anayasa Taslağı, onaylanma zorluklarıyla ilgili olasılıkları değerlendiriyor. Bölüm IV, Genel ve Son hükümler, madde IV-7, 4 şöyle diyor: "Eğer, Anayasa'yı oluşturan Antlaşmayı tadil eden Antlaşmanın imzalanmasından iki yıl sonra ve bir ya da daha fazla Üye Devlet, onaylanma işlemlerinde zorluklarla karşılaşılaşırlarsa, konu Avrupa Konseyi'ne havale edilir". Ancak yaşanan iki olumsuz referandumdan sonra AB liderleri, ilk belirlenen tarih olan Kasım 2006 tarihinin ötesinde bir tarihe kadar "düşünme" dönemi konusunda anlaştılar. Haziran 2006'da eylem planlarıyla ilgili karar verecekler. Bir olasılık, Anayasa'nın mevcut haliyle yeniden halk oyuna sunulması olabilir. Geçmiş bir örnekte İrlanda'da önce Nice Antlaşması ilk referandumda reddedildi, ancak ikinci referandumda kabul edildi. Anayasa'nın yürürlüğe girebilmesi için 25 üye ülkenin onaylaması

gerektiği için Fransa ve Hollanda, yeniden oylama yapmak zorunda kalacaklar. 2007'de iki ülkede de seçimler olacağı için bu uzak bir olasılık. İkinci bir olasılık, Anayasa Taslağı'nın yeniden yazılması olabilir. Bu, metnin bütün üye ülkelere yeniden sunulacak biçimde radikal bir biçimde değişmesine neden olabilir. Ya da 'Hayır' diyen ülkelerin itirazlarını göz önünde tutarak bazı küçük değişiklikler yapılabilir. Bu son durum, Maastricht Antlaşması'nı ilk referandumda reddeden, ancak ikincisinde kabul eden Danimarka örneğine uyuyor. Değişiklikler Fransa ve Hollanda'da yeni bir referandum için ön koşul olabilir.

Üçüncü olasılık, Anayasa'nın elemanlarının başka yollarla yasa olarak geçirilmesidir, örneğin hükümetlerarası ya da kurumlararası antlaşmalar yapılabilir ya da onların yasal temelleri varolan antlaşmalarda bulunabilir. "Bunlar, 'demokratik eksiklik'i gidermeye dönük kurumsal reformları ve diğer, daha yenilikçi elemanları içerebilir; örneğin AB diplomatik servisi, AB savunma ajansı, hızlı reaksiyon güçleri, Avrupa jandarması ve Temel Haklar Ajansı." (Miller, 2005). Dördüncü olasılık, bazı ülkelerin baskıyı arttırmaları ve daha yakın bütünleşmeye yönelmiş bir iç çekirdek oluşturmalarıdır. Bazı ülkelere, örneğin Avrupa Para Birliği'ne ya da Avrupa Savunma Birliği türünden özel alanlara girmeleri ya da çıkmaları için seçme şansı verilebilir. Son olarak, Üye Ülkeler, bir Anayasa oluşturma düşüncesini terk edebilirler. Bu durumda AB, Nice Antlaşması'yla iyileştirilen mevcut AB Antlaşması temelinde yoluna devam eder. Anayasa Taslağı tarafından ortaya konulan çıkarlar alanı göz önünde tutulduğunda bütün bu olasılıklar içinde en az olası olan, sonuncu olasılıktır (bkz. yukarıda 4a, 4b ve 4c ve aşağıda 5. Bölüm).

Avrupa Konseyi ne karar verirse versin, halkın Anayasa Taslağı'na (ve böylece 'Sermayenin Avrupası'na) yönelik muhalefeti açık. Bu muhalefet, Avrupalı liderlerin düşündüklerinden çok daha yaygın. Ancak liderlerin, AB Anayasası'na karşı halkın ruh halinde bir değişimin AB Anayasası'nın daha güçlü toplumsal boyutlar içermesine

bağlı olduğu mesajını anladıkları oldukça kuşkulu.* Bunların bir başka Avrupa'nın inşası yönündeki bir değişikliği dayatacak daha büyük bir kavganın ilk çatışmaları olup olmadığını bize ancak gelecek yıllar söyleyecek. Bu kavga, başarılı olmak için, eşitlik ve dayanışma ilkeleriyle aydınlanmalı ve böylece tamamiyle farklı radikal politikaları yaşama geçirmek için gerek duyulan kurumları yaratmalıdır.

5) Euro ve AB'nin militarize olması**

Üçüncü önemli olay, ABD dolarının tek rakibi olarak euronun ortaya çıkışı ve AB'nin militarize olması yönünde yeni bir ivmenin yaratılmasıdır. Bu görünümler, aslında birbirlerine sıkı sıkıya bağlıdırlar ve AB ile ABD arasındaki çatışma çerçevesi içinde yer alıyorlar. Bugünkü durumun, hali hazırda ABD çevresinde kenetlenmiş mevcut emperyalist blok ile ortaya çıkmakta olan, farklı oluşum ve güç aşamaları içindeki birkaç emperyalist blok arasındaki çatışma tarafından karakterize edildiğinden yukarıda söz edilmişti. Sonuncu blokların henüz hiçbirisi ABD karşısında somut bir askeri rakip olarak ortaya çıkmasa bile bunlardan bazıları ABD'nin ekonomik hegemonyasına diğerlerinden daha fazla meydan okuma yeteneğindeler.*** Ulusal devletler, uluslararası artı değere el koyabilmeleri için egemen ülkelerin şirketleri adına hâlâ ekonomik, politik, ideolojik ve askeri açılardan önemli rol oynuyorlar. Devletler arasındaki emperyalist ilişkiler olmadan artığa el konulması imkansızdır.**** Ne var ki, ana metinde öne sürüldüğü gibi,

Böylece, Hollanda'daki referandumu yorumlarken Hollanda başbakanına göre, oy verenler "egemenliğin yitirilmesiyle ilgiliydi. Kamuoyunu pek ilgilendirmeyen değişikliğin hızıyla ilgiliydi. Ve mali katkımızla ilgiliydi." (Miller, 2005, sf.9). Başbakan, yukarıda tartışılan konulardan hiç söz etmedi.

Bu bölüm, büyük bölümüyle Carchedi, 2006c'ye dayanılarak yazılmıştır.

*** Çin, Hindistan, Rusya ve Japonya (ayrı ayrı ya da bazı bileşimlerle), potansiyel tehdit edici rakiplerdir.

**** Ancak bazı devletlerdeki bazı şirketler (devletler değil), başka devletlerdeki diğer şirketlerin değerlerine el koyarlar. Bunun ardından, bu uluslararası değerin bir bölümüne vergilendirme, gümrükler, vb. yoluyla devlet el koyar.

bugünkü emperyalist evrede, devletler arasındaki ilişkiler, hem bloklar arasında hem de bloklar içinde, bu devletlerin ait oldukları bloklar arasındaki ilişkiler tarafından biçimlenmektedir.

5a) Bir Avrupa Ordusuna doğru

Bugün itibariyle ABD'nin en ürkütücü ekonomik rakibi, AB'dir. Ana metnin temel konusu olan AB'nin emperyalist doğası, AB emperyalizminin savunucuları tarafından açık bir dille yadsınıyor. Ancak oldukça farklı bir nedenle, yani ABD militarizminin rakipsiz gücü varsayımsal olarak onu tek emperyalist güç yaptığı için, soldaki birçok insan da (yanlış biçimde) bunu yadsıyor. Bu görüş, haklı olarak ABD'nin rakipsiz askeri üstünlüğü üzerinde vurgu yapıyor. Ne var ki, bu, yanlış değilse bile, indirgemeci bir yaklaşım; çünkü hem emperyalist ilişkilerin belirleyici görünümlerini (ekonomik ve mali olanlarını ve böylece AB'nin dış ve iç emperyalist ilişkilerini), hem de dünya emperyalizminin içsel çelişkileri nedeniyle bloklar arasındaki (içlerinde askeri ilişkilerin de bulunduğu) güç ilişkilerinde meydana gelen değişiklikleri görmezden geliyor. Ana metnin temel tezi, son gelişmelerin de onayladığı gibi,ABD'nin güçlü bir ekonomik ve mali rakibi olarak AB'nin kendi ekonomik ve mali ağırlığına* denk düzeyde kendi askeri gücünü geliştirmeye koyulduğu idi. Her şeyden önce, aşağıdaki tablodaki askeri harcamalarla ortaya konulduğu gibi ABD, başat askeri güç olmayı sürdürüyor.**

Bu konuda AB'nin gelişen ordusunun dışında ABD askeri gücüne rakip olacak başka bir güç yok. "180 milyar euro ile AB-25, dünyanın ikinci en büyük savunma bütçesine sahip. Bu, sonra gelen altı ülkenin (Çin, Rusya, Japonya, Suudi Arabistan, Hindistan ve Güney Kore'nin) toplam harcamasına eşit" (Biscop, 2004, sf.515). Bu konu, bu eserin amaçlarının ötesinde bir konu.

ABD askeri harcamaları, 1994'ten 2001'e kadar düştü. 11 Eylül 2001, bu eğilimi kökten değiştirmek için altın bir fırsat oldu.

Tablo 5. Toplam askeri harcamalar (AH), 1999-2003, 2000 yılı sabit ABD doları fiyatlarıyla ve bağımlılık endeksi

	ABD	İngilt.	Almanya	Fransa	İtalya	Hollan.	İspanya
AH	1.655	181.1	139.3	171.1	108.9	30.4	35.4
İthalat	1.3	3.3	0.5	0.3	1.3	1.0	1.1
İhracat	25.6	6.4	5.2	6.4	1.6	1.2	0.3
Ix100/AH	0.08%	1.8%	0.4%	0.2%	1.2%	3.3%	3.1

Kaynak: Stockholm International Peace Research Institute (2004), Tablo 10A.3, 12A.1, 12A.2.

İkincisi, ana metinde madalyonun diğer yanına değinilmiş, yani hem ABD'nin kendisine meydan okuma olasılığı bulunan bağımsız bir askeri güce düşman olması, hem de İngiltere'nin askeri entegrasyona karşı çıkması nedeniyle Batı Avrupa Birliği (BAB)'nin zayıflığı gösterilmişti. Bu durum hâlâ geçerli. NATO'dan bağımsız bir Avrupa ordusu, askeri görevlendirmeleri ABD'den bu alandaki Avrupa'nın teknolojik olarak en ileri iki ülkesi olan Almanya ve Fransa'ya doğru yeniden yöneltecektir.* Bunu görmek için yukarıdaki Tablo 5'te (son satırdaki) bağımlılık endeksini, yani askeri ithalatı harcamaların bir yüzdesi olarak (Ix100/AH) veren endeksi oluşturabiliriz. Bu, bir ülkenin yabancı silah üreticilerinden bağımsızlığını gösteriyor. Bu yüzde, toplam bağımsızlık durumunda sıfırdan, tam bağımlılık durumunda 100'e kadar değişiyor. ABD'nin askeri üstünlüğü, onun bağımlılık endeksinin uzak ara en düşük olmasıyla görülüyor. Bu tablo gösteriyor ki AB'nin en önemli silah üreticileri olan Fransa ve Almanya, yabancılardan silah ithalatı konusunda uzak ara en bağımsız ülkeler. Bu durum, söz konusu iki ülkenin daha ileri askeri teknolojiye sahip olduklarını gösteriyor. ABD tarafından üretilen teknolojilerin ve silahların AB'de üretilenlerle ikame edilmesi, Avrupa düzeyinde benimsenen teknolojilerin

* İngiltere, toplam 3 milyar dolarlık silah alımının % 82'sine denk gelen 2.7 milyar dolarlık silahı ABD'den ithal ediyor.

temelde Fransız ve Alman olacakları anlamına geliyor. Dolayısıyla AB'nin daha militarize olmasından en kârlı çıkacaklar bu iki ülke olacaktır. Bu yüzden AB'nin militarize olmasının gerisindeki itici güç bunlardır.* ABD için İngiltere'nin azalan öneminin ortaya çıkması, yalnızca iki ülkenin askeri sektörleri arasındaki sıkı bağlara değil, aynı zamanda (ABD ile varolan 'özel ilişkisi' nedeniyle) AB ile ABD arasındaki ilişkilerde aracı rolü oynayan, dolayısıyla ABD'nin Avrupa ve AB içindeki politik etkisinin artmasının bir aracı konumundaki İngiltere'nin ABD ile olan ekonomik ilişkilerinin temellerine de zarar verebilecektir.

İngiltere, inatçı tavrını 1990'lar boyunca sürdürdü. 1997 gibi yakın bir tarihte, Amsterdam Antlaşması, AB'nin üç temel dayanağını, yani Avrupa Topluluğu, Ortak Dış Güvenlik Politikası (ODGP) ve Adalet ve İçişleri (Aİ)'ni korumuştu. Batı Avrupa Birliği (BAB), ikinci dayanak olan ODGP ile (Fransa ve Almanya'nın istemesine karşın) İngiltere'nin isteği nedeniyle bütünleştirilmemişti. İngiltere'nin tutumu şuydu: Kurumsal olarak ODGP'den (dolayısıyla AB'den) ayrı bir BAB, NATO'nun doğrudan etkisi altında kalacak ve dolayısıyla gerçekten bağımsız Avrupa gücünün ortaya çıkmasına katkıda bulunamayacaktı. Ancak 1998'de Chirac ile Blair yayınladıkları ortak bir bildiride "Birlik, uluslararası krizlere yanıt vermek için güvenilir bir askeri güçle desteklenecek biçimde özerk hareket etme kapasitesine sahip olmalı ve bu gücü kararlılıkla uygulamaya hazır olmak ve nasıl kullanılacağına karar vermek için gerekli araçlara kavuşmalıdır" diyerek anlaştılar (Fransız-İngiliz Zirvesi, 1998; bkz. ayrıca Henke, 2004). Bir yıl sonra Köln Zirvesi'nde (1999) ODGP içinde, hem (kurumsal olarak NATO'ya bağlı olan) BAB'a, hem de NATO'ya alternatif bir askeri güce yönelik ileri bir adım olarak OGSP (Ortak Güvenlik ve Savunma Politikası) başlatıldı.**

---

* Avrupa savaş uçağı (Eurofighter) Typhoon'un birkaç yıl içinde kullanıma hazır olması boşuna değil. Stratejik havadan indirmeler önümüzdeki on yılın sonunda Avrupa Ortak Hava İndirme Gücü ve Airbus A400M ile birlikte yapılabilecek ve uydu casusluğu, Helios II, Sar Lupe, Cosmos Skymed gibi sistemlerin gelişmesi ile mümkün olabilecek.

** BAB, şimdi tasfiye ediliyor.

Öyle görünüyordu ki İngiltere, bağımsız bir Avrupa gücüyle ilgili geleneksel düşmanca tutumunu değiştirmişti. Gerçekte İngiltere, Fransa ile Almanya'nın geri döndürülemez bir süreci başlatacağını anlamıştı. Böylece iyi bilinen politikasını, "eğer önleyemiyorsan, yönetmek için sürece katılmalısın" ilkesini izleyerek sürece katılmaya karar verdi.* Amacı, ABD'nin isteğine de uygun olarak, Avrupa'nın NATO'ya ve ABD'ye olan bağımlılığı sürerken AB'nin askeri etkinliğinin iyileştirilmesi ve "AB'nin kendi güvenliği konusunda daha büyük pay ayırmasına" katkıda bulunmaktı.** Ayrıca ABD nezdindeki politik ağırlığı (ABD ile 'özel ilişkisi)' ve dolayısıyla AB içindeki politik ağırlığı OGSP dışında kalacak yerde OGSP içinde kalırsa daha da artabilecekti. İngiltere'nin mali sektörüne gelince, onun direnci de düşüyor; çünkü sterlinin rolü euro karşısında azalıyor. İngiltere'de AB ordusuna hâlâ düpedüz karşı çıkacak tek sektör, ABD silah üreticileriyle çok yakın bağları nedeniyle askeri sanayi olacak gibi görünüyor. Ancak bu sektör ne kadar önemli olursa olsun, nesnel eğilimler, daha ileri bir ekonomik bütünleşmenin hem koşulu hem de sonucu olan bir askeri bütünleşme doğrultusunda gelişiyor.

OGSP, ABD ile AB arasındaki bir askeri rekabetin başlamasına işaret ediyor. En son iki örnek ışığında konuyu ele alalım. Birincisi, yukarıda 3. Bölüm'de öne sürüldüğü gibi, 2004'te AB'nin 25 üyeye genişlemesi. Eğer konu yalnızca ucuz hammadde ve emek gücünü güvenceye almak olsaydı buna gerek olmayacaktı. Emperyalist ekonomik ilişkiler, zorunlu olarak politik ilhakları gerektirmiyor. Tersine, ilhaklar, ODGP'nın ve böylece OGSP'nın kabul edilmesi anlamına geliyor. Bunların ikisi de NATO'nun yeni üye ülkeler

AB'nin militarize olma kararlılığının katalizörlerinden birisi, Kosova savaşı idi. "AB üyesi devletlerin silahlı güçlerindeki asker sayısı yaklaşık iki milyon olmasına karşın Kosova'da Birlik, zorlukla 40 ya da 50 000 asker bulundurabildi" (Biscop, 2002, sf.474).

"Krizin yönetimi" ve "barışın güçlendirilmesi", yani Batı emperyalizminin neden olduğu giderek artan uluslararası çatışmaların bastırılması, dünyanın en büyük askeri gücünün imkânlarını bile zorluyor. Washington, ABD'nin değil, Avrupa'nın çıkarlarının tehdit altında olduğu durumlarda müdahale etmek istemediğini defalarca açıkladı.

üzerindeki etkisini zayıflatıp OGSP'nın gücünü arttırır.* Ayrıca genişleme, yeni üye devletlere doğru euro bölgesinin genişlemesine ve böylece ABD dolarına göre euronun güçlenmesine de yolu açar. Göreceğimiz gibi bunun önemli askeri sonuçları vardır.

İkinci örnek, Acil Müdahele Gücü (AMG).** 60 000 kişilik kara birliği, yıllık bir dönemde ve 60 gün içinde 'barışı korumak' ve 'barışı zorlamak' için görev yapacak.*** Bunların önemi, NATO ve böylelikle ABD'den bağımsız olarak askeri operasyon yürütmeleri olacak. Böylece gerçek bir Avrupa ordusunun embriyonu durumunda olacaklar. Belirli kriz durumlarında, tepkide bulunmak için 60 günden daha az süre gerekebileceğinden, AB, 2004'te "Muharebe Grupları"nın oluşturulmasını kabul etti. Bunların herbirisi 1500 askerden oluşuyor, toplamda da 20 000 kişilik birlik oluşturuyor. Bunlar 15 gün içinde görevbaşı yapabiliyorlar ve sürekli olarak tetikte bulunmak zorundalar. İlk olarak Fransa, İtalya, İngiltere ve İspanya'dan katılımlarla oluşturulacaklar (BBC, 2004). Yine zamanlamaya dikkat! Aynı yıl, "NATO'nun Mukabele Gücü" işbaşı yaptı. Bu, 17 000 askerlik bir birlik (2006'ya kadar 21 000'e çıkacak). 5 ya da 7 günde görevbaşıyapabiliyorlar (NATO, 2004). **** Almanya, bu gücün en önemli katılımcısı.

Muharebe Grupları'nın dört önemli özelliği var. Birincisi, normalde biçimsel olarak sürekli birlik olmasalar bile, sürekli tetikte olma konumları nedeniyle pratikte sürekli birlik sayılırlar. İkincisi, AMG olayında görüldüğü gibi, AB, onları Brüksel'in 5000 kilometre

Zamanlamadaki tesadüfe dikkat. 29 Mart 2004'te Bulgaristan, Estonya, Litvanya, Letonya, Romanya, Slovakya ve Slovenya, NATO'ya katılıyor. 1 Mayıs 2004'te Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Litvanya, Letonya, Malta, Polonya, Slovakya ve Slovenya AB'ne katılıyor.

İngilizcesi Rapid Reaction Force, RRF.

*** Güçlerin rotasyonuna gerek olursa, 180 000 kişilik bir havuza gerek olacak.

**** Ne var ki, Il Manifesto'nun bildirdiği gibi (11 Şubat 2006), 2006 Şubat'ında NATO, 2006 Ekim'inde göreve başlaması gereken AMG birlikleri için 25 000 asker bulmakta zorlanıyor. Avrupa ülkeleri, bu güce asker vermiyor. Bunun nedeni yukarıda açıklandı.

uzağına kadar özerk biçimde kullanabilecek.* Karargâhları, NATO karargahından ayrılacak (bu, ABD ve NATO'nun şiddetle karşı çıktıkları bir şey). Üçüncüsü, Muharebe Grupları, NATO'nun Mukabele Gücü ile aynı konumdalar; çünkü onlar NATO'nun Mukabele Gücü'ne katkıda bulunabilir, ya da tersi olabilir. Dördüncüsü ve en önemlisi, bu güçler, 25 üyenin hepsinin katılımı olmadan, (güya 'isteğe bağlı ortaklık') biçiminde isteyen ülkelerin katılımlarıyla oluşturulacak. Bu özelliklerle AMG ve Muharebe Grupları, ABD gücüne göre niceliksel olarak oldukça zayıf olsa da, Avrupa ordusunun ilk gerçek belirlenimidir.

ABD'nin tanım olarak bir Avrupa ordusuna düşman olmadığına dikkat etmeli. Tam tersine, ABD, bu ordunun Avrupa 'savunması' için daha büyük bir rol oynamasını memnunlukla karşılamaya ve kabul etmeye heveslidir, ancak NATO'ya bağımlı kalması ve (BAB örneğinde olduğu gibi) Batı dünyasının ABD hegemonyası altında kalmasına katkıda bulunması koşuluyla! Ancak hem ABD ve hem de AB, AMG'nin yeni bir dönem açtığını biliyor. Bush yönetiminin 2002'de belirttiği gibi ABD, "ABD'nin gücünü aşmak ya da ona denk olmak için askeri yapı oluşturma... peşindeki (herhangi bir) potansiyel rakibine" karşı askeri güç kullanacaktır "(ABD'nin Ulusal Güvenlik Stratejisi, Eylül 2002, Du Boff, 2003'tan alıntı). AB, uyarılıyor. Yukarıdaki Tablo 5, ABD'nin rakipsiz askeri üstünlüğünü belgeliyor. Ne var ki, bu, yalnızca madalyonun bir yanı. Diğer yanı ise günümüzde ABD askeri gücünün, II. Dünya Savaşı sonrası döneminden farklı olarak, artık rakipsiz bir ekonomik ve mali üstünlüğe dayanmaması, ancak giderek gerileyen göreli rekabet gücü ve gün geçtikçe artan ve ağırlaşan kırılgan bir mali yapıyla sürmesidir.

Veriler, iyi biliniyor. 1950'de ABD, dünya GSMH'nın yarısını üretiyordu. 2003'te ise yalnızca % 21'ini üretiyor. 1950'de ABD, dünyadaki sanayi üretiminin % 60'ını gerçekleştirirken, 1999'da bu yalnızca % 25'di. 1960'ta dünyadaki doğrudan yabancı yatırımlar stoğunda ABD'nin payı % 47 idi, 2001'de ise % 21 (Du Boff, 2003).

* Bu, bu haliyle OGSP'nın AB periferisine, yani Rusya, Balkanlar ve Akdeniz bölgesine yöneldiğini gösteriyor.

Mali durumun kötüleşmesi, çok daha dramatik. 'İkiz açık'ın (bütçe açığı ve ticaret dengesi açığı) boyutu da iyi biliniyor. Buradaki sorun, daha çok, bu durumun sürdürülebilir olup olmadığı. Federal bütçe açığının sayısal olarak büyük olduğu doğru (2004'te 7.5 bin milyar dolar), ancak Batı Avrupa'nın birçok gelişmiş ülkesininkine göre düşük (GSMH'nın % 75'i). 'Terörizmle mücadele'nin bütçe dışından finanse edilmesi (bir muhasebe hilesi) göz önünde tutulsa bile, bu borç düzeyi korunacak ya da daha da artacak gibi görünüyor.* Bununla birlikte sorun, ABD'nin bu askeri harcamaları *nasıl* finanse edeceğidir.

Net Uluslararası Yatırım Pozisyonu (NUYP), ABD'nin dünyanın geri kalan ülkelerine toplam borcunu ölçüyor. NUYP, GSMH'nın 1997'de % 5'i iken 2003'te % 24'üne yükseldiği tahmin ediliyor. Aynı zamanda, ihracat olumsuz bir eğilim gösteriyor; öyle ki 2004'te NUYP'un ihracata oranı % 280. Bu oran, en son yıkıcı ekonomik krizden önceki Arjantin'in oranından pek farklı değil. NUYP'daki artışın en önemli nedeni, ABD ithalatı ile ihracatı arasındaki fark. Bu, 1971'de başladı ve 2004'te 600 milyar ABD dolarına ve 2005'te 725 milyar ABD dolarına (202 milyarı Çin'le) ulaştı. Bunun anlamı ABD ithalatı, son otuz yılda ABD ihracatı ile dengeli değil, yani gerçek bir değer (mallar ve hizmetler) akışı, gerçek bir değer akışıyla değil, ancak değersiz kağıt paralarla, yani dolarla karşılanıyor. Ancak ABD'ye ihraç ettikleri mal ve hizmetlerin değişimine karşılık olarak ABD doları alan ihracatçılar, bu dolarların bir bölümünü kullanmıyorlar, böylece onların emrindeki satın alma gücünün bir bölümü ABD'den mal ve hizmet ithal etmek için kullanılmıyor. Başka hiçbir ülkede, 30 yıldan daha fazla bir süre boyunca ticaret dengesinde bu kadar bir açığa izin verilemezdi.

---

* Kısa vadede, her şey Bush yönetiminin gelecekteki politikasına bağlı. 2004-2013 için toplam açıkla ilgili tahminler 1400 milyar ABD dolarından (Kongre Bütçe Ofisi, Stockholm International Peace Research Institute'dan alıntı, 2004, sf.319) 3,000 milyar ABD dolarına (Stockholm International Peace Research Institute, 2004, sf.319) ve 6,350 milyar ABD dolarına (Roubini, 2004) kadar değişiyor. Ayrıca eğer şimdiki yönetim vergi kesintilerine karar verir ve toplumsal güvenlik fonlarını özelleştirmeyi sürdürürse durum daha da tatsızlaşacaktır.

Ancak ABD, bunu yapabiliyor. Bunu olanaklı kılan, hem bir rezerv para hem de uluslararası ödemelerin bir aracı olarak, doların uluslararası para rolünü oynamasıdır. Yani ABD ithalatı için ödenen dolarlar, yabancılar tarafından ABD mal ve hizmetlerini satın almak için kullanılmıyor. Tersine, bu dolarlar uluslararası rezerv paralar olarak elde tutuluyor ya da ABD devlet tahvillerini satın almak için kullanılıyor. Bu ithalat akışı, uluslararası para olarak doların senyoraj rolü nedeniyle bir ihracat fazlası ile dengelenmiyor. ABD tarafında uluslararası değere el konulması, doların uluslararası para olarak oynadığı rol sayesindedir. Bu rolün boyutları, yabancı merkez bankaları tarafından rezerv olarak tutulan 3 400 milyar ABD dolarının % 68'inin dolar ya da ABD devlet tahvilleri biçiminde elde bulundurulması olgusundan görülebilir. Bunun askeri önemi, senyoraj aracılığıyla ABD hükümeti silah edinebiliyor, yani devlet tahvillerinin satışının karşılığı olarak ABD'ye geri dönen dolarlar, devletin askeri satın almalarında kullanılıyor.

Ne var ki yabancıların doları (ya da dolara bağlı tahvilleri), elde tutma istekleri doların gücüyle ters yönde ilişkili. Son üç yılda dolar, euro karşısında % 35 oranında devalüe oldu ve euro ikinci uluslararası para oldu.* Bu devalüasyon nedeniyle dolar, (sessiz sedasız) uluslararası rezerv para olarak euro ile yer değiştiriyor. Ayrıca, petrol üreten ülkeler de ödemelerin dolar yerine euro ile yapılmasına yöneliyorlar. Eğer bu eğilim devam ederse, dolara olan talep çok düşecek ve dolar daha fazla zayıflayacak.** Bu, ellerindeki rezervlerin değeri bakımından kredi verenler için maliyetli olacaktır. Kredi

* Bkz. Avrupa Merkez Bankası, 2005, özellikle sf. 8, 9, 28, 52.

Bush'un 'sonsuz savaşı' ya da 'terörizmle savaşı', yalnızca petrol kuyularını ve yollarını tekele alıp Rusya'nın kuşatılmasını sürdürmüyor, aynı zamanda petrol üreticisi ülkelerin petrol ihracatları için dolar yerine euro istemelerini de caydırıyor (bunun Saddam Hüseyin'in açıkça dile getirdiği bir niyet olduğunu unutmayalım: Irak'a karşı savaş, aynı zamanda euroya karşı da bir savaştı). Ne var ki, merkez bankalarının şimdiki eğilimi, dolardan rezerv para olarak euroya dönmektir (Mosnews, com, 2004; Mitchell, 2005). Ayrıca, Uluslararası Yerleşim Bankası'na göre (2004, sf.26) 2001'den başlayarak OPEC, artan biçimde petro-dolarlarını, dolar cinsinden mevduat yerine euro cinsinden mevduata dönüştürüyor. Dolar cinsinden mevduatın miktarı toplamın % 75'inden % 61.5'a düşerken euoronunkiler toplam miktarın % 12'nden % 20'sine yükseldiler.

verenler, ABD tahvillerini alma konusunda giderek daha az istekli olacaklardır. Bir yeniden finansman krizi, böylece gerçek bir olasılık durumuna geliyor. ABD içindeki yüksek iç borç düzeyinin yanı sıra yüksek dış borçlar, hemen hemen kesin biçimde büyük çaplı bir ekonomik krizin tetikleyicileri olabilir. Bu, iki blok arasındaki güç ilişkileriyle ilgili yeni bir aktifle sonuçlanacak ve böylece euro lehine olarak doların senyoraj konumunda ciddi bir kayıp olacaktır.* Ancak, yukarıda gösterildiği gibi, senyoraj, 'savunma' harcamalarının finanse edilmesinin yoludur.**

Daha az kaynaklarla karşılaşan ABD, toplumunun büyük bölümünün yaşam düzeyini daha da düşürecektir.*** O zaman da sorun, öncelikle, toplumsal ve politik sürdürülebilirliktir.**** Ayrıca ekonomik sakıncaları da var. Birincisi, bir ekonomi artan biçimde askeri sektör üzerinde temellenirse, toplumsal sektörlerin kötüleşmesi, altyapının, eğitimin, sağlığın ve daha genelde dolaylı ya da dolaysız verimlilik artışını besleyen bütün faktörlerin ihmal edilmesi kaçınılmazdır. Böyle bir ekonominin uluslararası rekabet gücü geriler. Bu etki, silahların üretken olmayan doğası tarafından güçlendirilir. İkincisi, silahlar ya kullanılamaz (bu kaynakların israf edilmesidir), ya da kullanılsalar bile kullanım değerlerini ve onlarda varolan değerleri tahrip ederler. Bu olumsuz etkiler, oldukça çelişkilidir. Olumlu etkiler, gelecek alt-bölümde ele alınacak.

Bu düşünceler, ABD tektaraflılığının köklerini ortaya koyuyor. Sıradan algılama, hem askeri üstünlüğü nedeniyle, hem de son zamanlardaki ABD ideolojisine göre Avrupa'nın yetersiz askeri kapa-

Farklı ekollerden birçok iktisatçı, bu olasılığı öngörüyor ve doların yumuşak bir inişini umuyorlar. Ancak bu, bir devalüasyondan kaçınmayı sağlamayacaktır ve böylece doların daha fazla zayıflaması ve senyoraj konumunu yitirmesi yönünde gelişecektir.

ABD askeri müdahalelerinin dolar tarafından euroya bir meydan okuma olması gibi, euro da devam edegelen ABD'nin askeri müdahalelerinin sürdürülebilirliğine karşı bir meydan okumadır.

45 milyon Amerikalının sağlık sigortası kapsamında olmadığından söz etmek yeterli.

**** O zaman Bush'un sonsuz savaşı, aynı zamanda ABD işçi sınıfına karşı bir savaştır.

sitesinin doğurduğu bir sonuç olarak NATO'nun karar alma sürecindeki hantallığından kaynaklanan zorluklar nedeniyle ABD'nin tektaraflı olarak hareket edebileceği yönündedir (Afganistan ve Irak'ta olduğu gibi). Gerçekte, paradoksal olarak, ABD tektaraflılığı, ABD'nin zayıflığının, hegemonyasının çökmekte olduğunun, dolayısıyla 'müttefik' ülkelerle birlikte (bugün petrol, yarın su için) toprakların paylaşılması olmaksızın uluslararası değere el koyamamasının bir ifadesidir. Ancak, böyle yaparak ABD, NATO'nun Atlantik doğasını zayıflatıyor ve 'müttefik' bir askeri rakibin ortaya çıkmasını teşvik ediyor.*

5b) Silah harcamalarının ekonomik rolü

11 Eylül 2001'de İkiz Kulelere vurulan darbe, Bush hükümeti ve ABD kapitalist sınıfının egemen kesimleri için daha uygun bir fırsat yaratamazdı. Bu olayın etkisiyle başka durumlarda genel bir muhalefetle karşılaşacak politikalarını uygulamak için elleri serbest kaldı. Öncelikle, saldırı, ABD başkanının ulusal savunmanın garantörü olarak görüldüğü bir savaş psikozu yaratmanın aracı oldu. Başkanı bir seçim hilesiyle seçildiği için gayrımeşru bir konumda ortaya çıkan Bush hükümeti, ABD medyasının oynadığı utanmazca rolün de sayesinde, bir anda ABD tarihinin en büyük halk desteğine sahip hükümeti oldu. İkinci olarak, ABD hükümetine verilen sınırlı politik destek, ekonomik kriz nedeniyle giderek daha da daralmıştı. Saldırıdan kısa bür süre önce 20 Ağustos'ta New York Times, ABD egemen çevrelerinin dünya ekonomisinin 1973 kriziyle kıyaslanabilecek bir krizin eşiğinde olduğunu düşündüklerini bildiriyordu. Aynı ay içinde bir milyon kişi işini yitirmiş ve bir önceki yılın Mart'ında borsa, 1929 kriziyle kıyaslanabilecek bir krizi haber veren bir çöküş yaşamıştı. 1 Ocak ile 11 Eylül 2001 arasında Borsa, % 18

ABD savunucuları, ABD emperyalizminin tektaraflılığına övgüler düzüyorlar. Örneğin Kagan, Avrupa'nın uluslararası ilişkilerde bir araç olarak güç kullanmayı reddetmesine karşın, yaşadığımız dünyada gücün gerekli olduğunu söylüyor. Böylece ABD'ye tek seçenek kalıyor, o da tektaraflılık. Böyle yaparak ABD, insanlığın ilerlemesine destek oluyor (2002). Bu sözleri yorumlamak gereksiz.

kayıp vermişti. Aynı dönemde ABD Merkez Bankası, hiçbir başarı elde edemeden, faiz oranlarını tam dokuz kez, % 6'dan %'3 e indirmişti. İflaslar ve işsizlik artmayı sürdürürken kârlar düşüyordu. 11 Eylül, esasen çok yüksek olan askeri harcamaların daha da artırılması yoluyla ekonomiyi canlandırmak için altın bir fırsattı.

Üçüncü olarak, Bush yönetimi, (yalnızca Avrupa ülkeleri değil, Çin ve Rusya'nın da karşı oldukları) Yıldız Savaşları projesinden küresel ısınmaya (Bush, yetersiz bile olsalar, atmosferdeki kirlenmeyi azaltma anlamına gelen uluslararası antlaşmaları reddetmişti) ve (giderek daha fazla ülkenin uymaktan vazgeçmekte olduğu) Irak'a yönelik yaptırımlara kadar birçok dış politika konusunda ABD'nin müttefikleriyle çatışma halindeydi. 11 Eylül, kısa bir süre için de olsa, 'uluslararası toplum'u ABD liderliği altında tek bir blok halinde yeniden bütünleştirdi.

Dördüncü olarak, yapay biçimde yaratılan ulusal tehlike duygusu, (haberleşme özgürlüğünün de aralarında bulunduğu) birçok sivil özgürlüğün azaltılması ve gizli servislerin gücünün artması için uygun bir ortam oluşturdu. Özellikle, kaygı verici önleyici darbe doktrini (ve uygulaması) ile hem Afganistan ve Irak işgalleri haklı kılındı, hem de Küba'daki ve müttefik ülkelerdeki (Afganistan'dan bazı Doğu Avrupa ülkelerine kadar birçok yerde bulunan) toplama kamplarında süren işkenceler meşrulaştırıldı. Ayrıca, Bush yönetimi, nüfusun büyük kesimleri ve çevrecilerin karşı çıktıkları, gezegenin sağlığını çok daha kötüleştirecek olan Alaska'daki petrol kuyularını kazmak için şimdi güçlü bir gerekçeye de sahip olmuştu.*

Bütün bunlar,'terörizme karşı savaş'ın bir gereği olarak haklı gösteriliyordu. Ancak bu politikaların arkasındaki nedenler, biraz aşağıda göreceğimiz gibi, hem ekonomik (çevrime-karşı bir önlem olarak askeri harcamalarda artışın sağlanması, petrol ve petrol yolları üzerindeki ABD kontrolünü artırmak) hem de jeopolitik nedenlerdi. Bütün bu ekonomik çevrime-karşı önlemlerin

* Bush yönetiminin hem başkanının hem de yardımcısının petrolcu olduklarını unutmayalım.

11 Eylül'den önce ABD ekonomisini vuran ekonomik krizin üstesinden gelmeye yetmediğini söylemek gerekiyor. (Hemen hemen yalnızca egemen ülkelerde yoğunlaşmış) silah üretimi, 1991'den beri düşmüştü ve bu ülkelerden yapılan silah ihracatı da 1996'dan beri düşmeye başlamıştı. Gerçekte, 2000'de ABD askeri harcamaları artmıştı, ancak ekonomik depresyonu hafifletmek için gerek olan, çok daha büyük bir dürtüydü. Özel sektördeki net kârlar, 2001'in ilk çeyreğinde yaklaşık % 25 düşmüştü; 2000'de ise 124 firmalık bir örnekte kârlar % 50 düşmüştü. Uluslararası terörizm, Bush'un 'sonsuz savaşı', yani kitlesel, uzun dönemli, silah harcamalarını artırıcı bir savaş için ideal bir bahane olmuştu. İslami köktendincilik, açıkça bir bahaneydi. 'Komünizm'e karşı savaşta ABD'nin başlıca müttefikiydi; ama 11 Eylül'den çok önce islami köktendincilik, Sovyetler Birliği'nin yok olmasıyla birlikte yalnızca dev askeri harcamaları haklı kılacak bir düşmana gerek olması yüzünden değil, aynı zamanda dünyanın temel petrol rezervlerinin esas olarak İslami ülkelerde olması nedeniyle de bir numaralı düşman oldu.

Yorumcuların çoğu, (ABD'nin 'sonsuz savaşı'nın nedeni olsun ya da olmasın, bkz. aşağıda) petrol üretim ve dağıtımında kontrolü sağlamanın ekonomik (ve kuşkusuz, politik) gücün bir etmeni olduğu konusunda anlaşıyor. Ne var ki, silah üretiminin üretici ülke için ekonomik gücün bir etmeni olup olmadığı, böylelikle ekonomik çevrimi olumlu etkileyip etkilemediği oldukça ihtilaflı bir konudur. Şimdi farklı konumlara göz atalım.

Bir yandan, silah üretimi ve üretilen silahların kullanımı, zararlı ve akıldışıdır. Örneğin, silah üretimine yapılan yatırımlar, doğrudan ya da dolaylı biçimde tüketim mallarının üretildiği sektörlerdeki yatırımları engeller. Silah üretimi, doğal kaynakları geri dönülmez bir biçimde tüketir ve tahrip eder. Dahası, silahların kullanımı tanımlanamaz yıkımlara ve acılara neden olur, vb. Bu saçmalık, işaret edildiği gibi, dünyadaki silah stoklarının dünyayı birkaç kez yok edecek güçte oldukları göz önünde tutulduğunda daha da büyür. Tüm bunlar gerçek. Ancak yaşamın gelişmesi bakımından akıldışı

olan bu israf, kapitalist sistemin yeniden üretimi bakımından akılcıdır. Eğer böyle olmasaydı, (giderek daha fazla) silah üretimi neden kapitalist üretim sisteminin sürekli bir özelliği olsun? Bu soru karşısında birkaç yaklaşım olabilir.

İlk yaklaşım, aynı zamanda en az yararlı olandır. Bu, toplumsal bir formasyonun davranışını bireyin davranışına indirgemektir. Ayrıca bu yaklaşımda, birey, toplumsal bakımdan belirlenen değil, toplumun dışında bir varlık olarak görülüyor. İnsan davranışı, esas olarak korku gibi insanın doğasında olduğu varsayılan psikolojik özellikler tarafından belirlenir. Böylece, bir ulus, tabanca tehdidi altındaki bir birey gibidir. Onun tepkisi, bir tabancaya sahip olma tepkisidir. Eğer bazı bireyler (uluslar) bir tabancaya (silahlara) sahipse, diğer bireyler (uluslar) da aynı şeyi yapacaklar ve silahlanma yarışı başlayacaktır. Ancak bu silahları kimin ürettiğini, onları kimin sattığını, neden bu silahların üretiminin çevrimsel olduğunu, vb. sormak, bu psikolojik açıklamanın üzerine yazıldığı kağıt kadar bile değerinin olmadığını görmeye yeter. Bu, silahların korku yarattığını yadsımak değildir.* Ancak yöntembilimsel bireycilik, mutlak bir teorik yoksulluk anlamına gelir.

İkinci yaklaşım, silah üreticisi şirketlerin çıkarlarına vurgu yapar. Örneğin, ABD'de AIA, 50'den fazla silah üreticisini temsil eder. Bu baskı grubu, başkanlık adaylarını ve kongrenin 'uygun' üyelerini destekler, Kongre'nin eski üyelerini lobici olarak kiralar, ne zaman askeri harcamaların azaltılmasıyla ilgili bir kampanya gündeme gelse 'işlerini korumaları' için işçileri seferber eder, silah satın almalarını özendirmek için yabancı hükümetlere rüşvetler verir, vb. Ya da, bir başka örnek, en önemli havacılık ve uzay şirketleri yöneticilerinin temel silah üreticilerinin yöneticileriyle her üç ayda bir yaptıkları ve askeri aygıtların modernizasyonunu tartıştıkları toplantılardır. Tüm bunlar, silahların üretimi ve satışları-

* En önemli silah üreticileri, ABD, Rusya, Fransa, İngiltere ve Almanya'dır. ABD, yalnızca en büyük üretici değil, aynı zamanda en büyük silah ihracatçısıdır da. Konvansiyonel silahların en önemli ithalatçıları, Tayvan, Suudi Arabistan, Türkiye, Güney Kore ve Çin'dir, bunlar en baskıcı ve en az demokratik ulusların bazıları.

nın uygulamada nasıl gerçekleştiğini anlamak için gerekli bilgileri sağlayan önemli ampirik verilerdir. Ne var ki, büyük şirketler ne kadar etkili olurlarsa olsunlar, ekonomik sistemin yeniden üretimi bakımından işlevsel değillerse, toplumun geri kalanı üzerine kendi çıkarlarını dayatamazlar. Tam bu noktada bu açıklama, zorluklarla karşılaşıyor.

Üçüncü yaklaşımın hedefi, tam olarak silah sanayisinin yeniden üretici işlevini açıklamaktır. Bu işlev, üç düzeyde düşünülür. Birincisi, silahlar bir ulusun yabancı saldırganlara karşı kendisini savunmasına hizmet eder. Bu, saf ideolojiktir. Her bir savunma bir saldırganı varsaydığından, silahlar, aynı zamanda uluslararası saldırılara da hizmet eder. Ayrıca, en önemli silah üreticileri, en başta da ABD, bu saldırganlıklar 'insani savaşlar' biçiminde gizlense bile, aynı zamanda en büyük saldırganlardır. Ayrıca çatışmaların büyük çoğunluğu, bunların çoğu silah üreticilerinin kışkırtmalarıyla başlasa ve onlar tarafından ihraç edilen silahlarla yürütülse bile, bir ulus içindeki iç çatışmalardır.*

Ayrıca, beş önemli silah ithalatçısı, bu silahları hem kendilerini 'savunmak', hem de kendi halklarına karşı elde tutuyorlar. İkincisi, bugün sivil alanda kullanılan en ileri tekniklerin büyük çoğunluğunun kaynağının askeri alan olduğuna dikkat çekiliyor. Bu, doğru. Ancak buradan yeni teknolojilerin ilkin silah üretiminde geliştirilmesi gibi bir zorunluluk anlamına gelmiyor. Bu, yalnızca yeni teknolojilerin mali kaynakların en büyük olduğu yerlerde, yani silah üretiminde daha kolay oldukları anlamına gelir. Aynı kaynaklar, sivil teknolojilerin geliştirilmesi için de iyi biçimde kullanılabilir. Bu bakış açısına göre, askeri-sanayi komplekse içkin olan ekonomik bir zorunluluk yok. Bu sektörün iş alanı yarattığı ve GSMH'nın büyümesine büyük katkıda bulunduğu iddiası, bu yatırımların silah alanına yapılması yerine neden sivil alana, diyelim altyapı yatırımlarına yapılmadığı sorusunu es geçiyor. Bu üçüncü yaklaşım, kapitalizmin neden silah üretmek zorunda olduğunu açıklayamıyor.

Geriye tek seçenek olarak Marksist perspektif kalıyor: silah üre-

* Uppsala Üniversitesi tarafından yapılan bir araştırmaya göre, 1989-1996 dönemindeki 101 çatışmanın yalnızca altısı uluslararasıydı.

timi, insanın ihtiyaçları bakımından gerçekten akıldışıdır, ancak birkaç nedenle kapitalist sistemin işleyişi bakımından akılcıdır. Birincisi, (artı) değerin üretimidir (çünkü değer, kapitalist üretim ilişkileri altında kullanım değerlerinin dönüşümüdür). İkincisi, büyük ekonomik önemi vardır; çünkü (güç kullanma yoluyla) bağımlı ülkelerden uluslararası artı değere ve doğal kaynaklara el koymanın aracıdır; dolayısıyla büyük stratejik önemi de vardır. Üçüncüsü, silahların üretken olmayan mallar olması, yani işçiler tarafından tüketilmemesi, yatırımların sivil alanlardan askeri sektöre doğru yeniden yönlendirilmesi, reel ücretler üzerinde dolaylı bir azalmaya yol açar. Ne var ki, bu rasyonalite, çelişkilidir. Bu sektördeki sermayenin organik bileşiminin çok yüksek (ortalamanın da üzerinde) olması yüzünden, onun büyümesi, ortalama kâr oranını (özellikle bu organik bileşimleri düşük diğer sektörlerde daralma anlamına geliyorsa) artırma yerine *azaltır.* O zaman, bu sektörün önemi, üretim alanında değil, gerçekleşme alanındadır. Gerçekten de (artı) değerin gerçekleşmesi, (askeri alımlar yoluyla) devlet tarafından garanti edilir. Bu durum, gerçekleşme zorluğunun üstesinden gelir. Aynı zamanda, eğer silahlar ihraç edilirse, onların içerdiklerinden çok daha fazla uluslararası (artı) değere el konulur. (Artı) değerin (üretilmesinden daha çok) bu biçimde el konulması nedeniyle ortalama kâr oranı, üretici/ihracatçı ülkede artar ve silah üreticileri büyük kârlar gerçekleştirirler. Dolayısıyla en önemli değişken, silah sanayiinde çok fazla artı değer üretilmesi değil, silah ihracatı yoluyla uluslararası (artı) değere el konulmasıdır.

5c) AB'nin militarize olması ve Anayasa Taslağı.

ABD'nin tektaraflılığını dengelemek için Avrupa'nın kendi askeri gücünü artırması gerekiyor. Birleşik ulusal askeri bütçelerin hacmi, esas sorun değil: "Eğer daha iyi harcanırsa, varolan bütçeler AB'nin tutkularının gerektirdiği bütün yeteneklerle donanması için yeterli olabilir. Tahminler gösteriyor ki AB düzeyinde mevcut yetenek açıklarının kapatılmasının maliyeti, yaklaşık 42

milyar euro'dur; eğer 10 yıllık döneme yayılırsa, bu alımlarla ilgili kaynaklarda yüzde onluk bir artış sağlanabilmesi için bütçelerde kaydırma gerekir" (Biscop, 2004, sf. 527). Tersine, asıl sorun, AMG ve Muharebe Grupları'nın varlığına rağmen, Avrupa'nın askeri gücünün hâlâ temelde ulusal ordular biçiminde parçalanmış olmasıdır. Böylece, üye devletler, ABD'nin yaklaşık yarısı kadar olan savunma bütçelerini birleştirseler bile onların etkili askeri gücü, yalnızca ABD'ninkinin bir parçası kadar olabilir. Gerçek bir Avrupa ordusu için işlevsel olan askeri harcamalardaki artış, bu parçalılığın ve maliyet etkililiğinin geliştirilmesinin üstesinden gelmek için kurumsal bir çerçevenin oluşmasını önvarsayıyor.* Bu, tam da yeni Avrupa Anayasa Taslağı'nın en önemli belirlenimlerinden birisidir.

Anayasa'nın imzalanmasından kısa bir süre önce ODGP yüksek temsilcisi Javier Solana tarafından yazılan bir belgenin incelenmesi bu bakımdan öğreticidir (Avrupa Birliği Konseyi, 2003). "Güvenlik, gelişmenin önkoşuludur" (sf.2), yani askeri güç, ekonomik çıkarların savunulması için bir önkoşuldur düşüncesiyle başlayan belge ardından kendi kaygılarını açıklıyor: "Enerji bağımlılığı, Avrupa için özel bir konudur. Avrupa, dünyanın en büyük petrol ve gaz ithalatçısıdır. Günlük enerji tüketiminin yaklaşık % 50'sini ithalat oluşturuyor. Bu oran, 2030'da % 70'e yükselecek. Enerji ithalatının çoğu, Körfez'den, Rusya'dan ve Kuzey Afrika'dan" (sf. 3), yani Avrupa'nın periferisinden geliyor. Bu nedenle "Arap/İsrail çatışmasının çözülmesinin Avrupa için stratejik önceliği vardır" (sf. 8) denmesi tesadüf değil. (Su dahil) doğal kaynaklar için rekabet, karışıklıklar ve göç hareketleri yaratacaktır. "Sınırlarımızdaki ülkelerin iyi yönetilmesi, Avrupa'nın çıkarınadır" (sf. 8), yani Avrupa, emperyalizm kurbanlarından daha çok kendi ihtiyaçlarına göre sınırlarını açıp kapatacaktır. Yeni tehditler, yani terörizm (besbelli, kendisininki değil), kitle imha silahları (yine, kendisininki değil), örgütlü suçlar (bir kez daha, kendisininki değil), (AB'nin stratejik çıkarının olduğu sınır-

* Yalnızca bu perspektif, AB içindeki tek tek ulusal harcamaların bir havuzda toplanmasını anlamlı kılabilir.

daş ülkelerdeki) devletlerin başarısızlığı, vb. göz önüne alındığında AB "savunmasının ilk çizgisi" "çoğunlukla kendi sınırları dışında" olacaktır" (sf. 6). Kısacası, Avrupa, "önleyici" savaşlara ve emperyalist işgallere hazır olmalıdır.*

Bu durumda Anayasa Taslağı'nın bu amaçlara ulaşmayı nasıl öngördüğüne bakalım. Antlaşma Taslağı (Avrupa Sözleşmesi, 2003) 40.1 maddesi, "Birlik'in dışında görev yapmak" için kullanılabilecek operasyonel kapasitesi olan OGSP'yi teyit etti. Daha özelde, bu operasyonlar "ortak silahsızlandırma operasyonları, insani amaçlı görevler ve kurtarma görevleri, askeri danışmanlık ve yardım görevleri, barış yapıcı ve çatışma sonrası istikrarı sağlayıcı görevleri de içeren çatışma önleyici ve barış tesis edici görevleri içereceklerdir" (Madde, 210.1). OGSP'nin performansı NATO tarafından değil, ama "üye devletler tarafından sağlanan kapasitelerin kullanılmasıyla sağlanacaktır." Bu, NATO'dan operasyonel bağımsızlığı doğrulamaktadır (40.1).

OGSP, NATO'ya karşı yükümlülüğü onunla "uyumlu" olmaktan ibaret "ortak bir savunmaya yol açacaktır" (40.2). Askeri harcamalar, "hızla" artmalıdır (40.3). Madde 40.4, Birlik'in dış politikasından sorumlu olacak bir Dışişleri Bakanlığı oluşturuyor. Özellikle Madde 40.6 oldukça önemli: "En zor görevler itibariyle askeri kapasiteleri daha yüksek ölçütleri sağlayan ve bu alanda birbirlerine karşı daha bağlayıcı yükümlülükler altına girmiş bulunan üye devletler, Birlik çerçevesinde yapılandırılmış bir işbirliği tesis edeceklerdir" O zaman, AB emperyalist uluslarının sert çekirdeği dışarıya müdahalede serbest olacak ve diğer üye devletler tarafından engellenmeyen bir Avrupa ordusunun oluşmasını destekleyecektir.** Avrupa

---

ABD propagandasıyla benzerliğe dikkat edin. Solana'nın belgesi, Avrupa'ya ABD'ninkine eş bir rol yüklüyor, yani Avrupa, olabildiğince dünyanın geri kalanına karşı kendi çıkarlarını mümkün olabildiğince ABD ile birlikte savunabilmelidir ("Batı, herkese karşı", bkz. Wagner, 2004). Ancak gerekirse ABD'ye de karşı olacaktır. 'Ortak emperyalizm' kavramı, bu antagonist ve temel görünümü unutuyor.

Bu, özellikle güvenlik politikası bakımından birbirlerinin ortaklığını tercih eden Fransa ve Almanya için geçerli (bkz. Stahl ve diğerleri, 2004, sf. 423).

Parlamentosu'nun dış ve savunma politikasında hiçbir sözü olmayacaktır. Ona yalnızca "ortak güvenlik ve savunma politikasının temel seçenekleri ve belirlenimleri ve gelişmenin nasıl sürdürüleceği konularında düzenli olarak danışılacaktır" (I-40.8). Demokratik eksiklik, gittikçe daha da genişliyor.

Son olarak, madde 40.3, bir Avrupa Silahlanma, Araştırma ve Askeri Yetenekler Ajansı"nın kurulmasını öngörüyor. Bu Ajans, "ortak dış, güvenlik ve savunma politikasının uygulanmasına katkıda bulunmalıdır" (madde 5). Ajansın hedefi, "Avrupa silahlanması alanında işbirliğinin ilerletilmesi ve yükseltilmesi, Avrupa savunma sanayisinin ve teknolojik temelinin güçlendirilmesi, krizlerin yönetimi konusunda savunma kapasitelerinin geliştirilmesi ve gelecekteki savunma ve güvenlik kapasiteleri için stratejik teknolojiler konusunda liderliği amaçlayan araştırmaları ilerletmenin yanı sıra... rekabetçi bir Avrupa savunmasını donatacak bir pazarın yaratılması, böylelikle bu alanda Avrupa'nın sanayi potansiyelinin güçlendirilmesidir" (madde.3). Ajans, 12 Temmuz 2004'te kuruldu (AB Resmi Gazetesi, 2004).

Böylece, stratejik askeri perspektifle bakıldığında Anayasa, *ilk olarak*, üye devletlerin askeri harcamalarının artırılması yükümlüğünü onaylıyor.* *İkinci olarak*, hem NATO'dan (ve böylece ABD'den) hem de (yapılandırılmış ve sürekli bir işbirliği aracılığıyla) AB'nin militarize olması konusunda daha az coşkulu olan üye ülkelerden bağımsız olarak Avrupa Ordusu'nun oluşmasını destekliyor. *Üçüncü olarak*, savaşların örgütlenmesini (askeri danışmanlık ve yardım görevleri), savaşların uygulanmasını ve yabancı toprakların işgalini (istikrarlandırma operasyonları) meşrulaştırıyor.** *Son olarak*,

---

* Bkz. ayrıca Madde III- 342: "herhangi bir devlet, gerekli gördüğünde, silahlar, cephane ve savaş malzemelerinin ticareti ya da üretimi için böylesi adımları atabilir...."

** Bu, nükleer silahların kullanılmasını dışlamıyor. AB'nin askeri konulardaki düşünce kuruluşu olan Güvenlik Araştırmaları Enstitüsü'ne göre "bir rakibin KİS (kitle imha silahları. G. Carchedi)' na sahip olma potansiyelinin ortaya çıkması durumunda çatışma, *tanım gereği*, KİS boyutuna ulaşacaktır" (2004, sf. 69, vurgular yazara ait).

Avrupa Savunma Ajansı aracılığıyla, özerk bir ordunun önkoşulu olarak özerk bir sınai askeri temel ve teknolojiyi güçlendirilmesidir. Aynı zamanda bu, AB içinde Fransa ve Almanya'yı güçlendiriyor.* Kısacası, Anayasa, "stratejik olarak düşünülen bir çerçevede" AB'nin militaristleşmesini yaratıyor (Güvenlik Araştırmaları Enstitüsü, 2004, sf. 28). Bu, yeni bir yıkıcı uluslararası çatışmalar dönemine doğru atılmış ileri bir adımdır.

Şimdi de öğretici bir kıyaslamayla yazımızı sonuçlandıralım. Ana metinde (4. ve 5. Bölümler) öne sürüldüğü gibi, 1978'de ECU başlatıldığında, yalnızca bir hesap birimi, sanal para idi. Bu, doların gölgesinde doğmuştu: her ülkeye dolar rezervi ve (dolarla belirlenen) altın rezervine oranla bir miktar ECU veriliyordu. Ancak, strateji, yalnızca yeni bir para yaratmak değildi, aynı zamanda güçlü bir para yaratılmak isteniyordu. Eğer amaç, yalnızca merkez bankaları arasındaki uluslararası işlemlerle ilgili bir hesap birimi yaratmak olsaydı, yeni bir paraya ihtiyaç yoktu: bu zaten doların işlevlerinden biriydi. Burada yeni bir olgu vardı. Yeni ve güçlü bir Avrupa parası olmalıydı, başlangıçta sanal bir para olsa bile. Sonunda ECU'nun değeri, diğer (zayıf) paralar ile dolar arasındaki değişim oranından daha çok (güçlü) Mark ile dolar arasındaki değişim oranına giderek daha fazla bağlı olmaya başladı.** Böylece ECU, devalüasyona eğilimli olan doların tersine çok fazla revalüasyona eğilimli oldu. ECU, güçlü bir para olarak ortaya çıkmıştı ve bu konumunu koruyarak yerini 1:1 dönüşüm oranı ile euoraya bıraktığında bu güçlü konumunu ardılına devretti. Ancak ECU'nun euroya dönüşmesi ve euronun ikinci uluslararası para, ABD senyorajının gerçek bir tehdidi olması, bir çeyrek yüzyıl sürdü. Bu, 1978'te ECU karşısında doların tartışılmaz gücü ortadayken yalnızca uzak ve belirsiz bir sonuçtu. Ancak gerçek bir olasılıktı.

Bugünlerde Avrupa ordusu da benzer bir durumda. ABD'nin gü-

AB'de militaristleşme ile Bundeswehr (Alman Ordusu) arasındaki ilişki için bkz. Henke, 2004. 2006'dan 2010'a kadar Bundeswehr, radikal biçimde dönüştürülecek ve AMG'nin en büyük bileşeni Almanya'ninki olacak.

Aynı zamanda, ECU için atılan temeller, diğer Avrupa ülkelerinin paralarından daha çok Batı Almanya'nın çıkarları için işlev görüyordu.

cüne kıyasla o henüz sanal bir olgu. Ancak ABD ordusu için gerçek bir tehdit olacaktır. Bir yanda ABD tektaraflılığı, NATO'nun zayıflayan rolü nedeniyle çatışma durumları yaratıyor ve bu da AB'nin militarizasyon konusundaki kararlılığını güçlendiriyor. Öte yandan ABD'nin bugünkü askeri harcamalarının sürdürülebilirliği, giderek sorun oluşturuyor. İngiltere'nin isteksizliği de yok olmaya başladı. AB'nin, gerekirse ABD'ye karşı olsa bile, kendi çıkarlarını savunma yeteneğinde güçlü bir askeri orduyla kendisini donatması artık yalnızca bir zaman sorunu. Ancak AB'nin ABD askeri gücünü ikilemesi gereği yok. Bu, 'yalnızca' caydırıcı bir güç oluşturma ihtiyacıyla olacak. Henüz karşı konulamaz yıkıcı bir güç olmasına dayandırılan ABD'nin süper-emperyalizmi (İmparatorluk) kavramı, yalnızca emperyalist mücadelenin askeri olmayan görünümlerini (belirleyenleri, yani ekonomik ve mali etmenleri) değil, aynı zamanda iki blok arasındaki değişmiş ve değişen askeri ve güç ilişkilerini de gözardı ediyor. Ancak, birçok Avrupa solcusunun hayallerine karşın, ekonomik gücüne denk bir AB askeri gücü, ABD'nin saldırgan tektaraflılığına karşı barışı sağlamaktan çok uzak, dünya barışına yönelik gerçek bir tehdit olacaktır. Çoktaraflılık, dengeli bir barış ihtiyacını dile getirmekten çok, oluşmakta olan ve hâlâ görece zayıf konumdaki emperyalist blokların doktrinidir.* Çokkutuplu bir emperyalist dünyanın, yalnızca bir askeri süper gücün hegemonyası altındaki bir dünyadan daha güvenli olacağını öne sürecek bir gerekçe ortada yok.

Böylece, Rusya'nın OGSP'ye yönelik ılımlı tavrı, onun "Avrupa'daki NATO-merkezli karşı denge" görüşünden kaynaklanıyor. Ancak savunma işbirliği, sınırlı kalmalıdır. Bkz. Forsberg, 2004, sf. 254.

KAYNAKÇA

Bank of International Settlements (2004), *BIS Quarterly Review: International banking and financial market developments*, Basel, Switzerland.

BBC (2004), "EU approves rapid reaction force", http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/europe/4034133.stm.

Becker, E. (2005), "U.S. Trade Deficit Rises to New High; More Risk to Dollar", *New York Times*, 13 Ocak.

Biscop, S. (2002), "In Search of a Strategic Concept for the ESDP", *European Foreign Affairs Review*, No.7, ss. 473–490.

Biscop, S. (2004), "Able and Willing? Assessing the EU's Capacity for Military Action", *European Foreign Affairs Review*, No. 9, ss. 509–527.

Bohle, D. (2006), "Neo-liberal hegemony, transnational capital and the terms of the EU's eastward expansion", *Capital and Class*, No.88, İlkbahar 2006, ss. 57-86.

Bos, W. (2005), "Il no Olandese, un voto di classe", *Proteo*, No.3, Eylül-Aralık, ss.97-99.

Callinicos, A. (2001), "Toni Negri in Perspective", *International Socialism Journal*, No. 92, Sonbahar.

Carchedi, G. (2001), *For Another Europe, A Class Analysis of European Economic Integration*, Verso, London.

Carchedi, G. (2002), "Il sindacato e il lavoro in Europa", *Proteo*, Eylül-Aralık, ss. 96-106.

Carchedi, G. (2003), "Il valore e l'imperialismo: sono ancora attuali per un'analisi del capitalismo contemporaneo?" Vasapollo, 2003 içinde, ss.57-65.

Carchedi, G. (2005a), "On the Production of Knowledge", *Research in Political Economy*, Cilt. 22, 2005, ss. 267-304.

Carchedi, G. (2005b), "Il contraddittorio cammino dell'Europa verso l'Est", L. Vasapollo (der. içinde), ss. 217-239.

Carchedi, G. (2006a), "The Fallacies of Keynesian policies", *Rethinking Marxism*, Cilt. 18, No.1, ss. 63-81.

Carchedi, G. (2006b), "Tsakalotos on homo economicus: some additional comments", *Science and Society*, Cilt.70, No.3, Temmuz, 2006.

Carchedi, G. (2006c), "The military arm of the European Union", *Rethinking Marxism*, Cilt. 18, No.2, Nisan 2006, ss.327-339.

Council of the European Union (2003), *A Secure Europe in a Better World*, European Security Agency, Brussels.

Cristallo, D. (2003), "Trade in a 25-Member European Union, Statistics in Focus", *Eurostat*, Luxembourg.

Du Boff, R.B. (2003), "US Hegemony, continuing decline, enduring danger", *Monthly Review*, Cilt.55, No.7, Aralık.

European Central Bank (2005), *Review of the International role of the euro*, Frankfurt, Germany.

European Commission (2004), Bolkestein, 31 Ocak.

European Commission (2004), *Facing the challenge, The Lisbon strategy for Growth and employment*, Brussels, Kasım

European Convention, *Draft Treaty Establishing a Constitution for Europe*, 18 Temmuz, 2003.

European Council, Lisbon, 23 ve 24 Mart, 2000, *Presidency Conclusions.*

Forsberg, T. (2004), "The EU-Russia Security Partnership: Why the Opportunity was Missed", *European Foreign Affairs Review*, No.9. ss. 247-267.

Fraad Wolff, M. (2005), "Delusion, Confusion and Approaching Disconfirmation", Guest Commentary, PrudentBear.com, 22 Ocak.

Franco-British Summit (1998), *Joint Declaration on European Defense*, Saint Malo, 4 Aralık

Giacche, V. (2004), "I lavoratori nella "competizione globale" o nell'"imperialismo globale"?" *Proteo*, No.1, 2004, ss.

Hardt, M. and Negri, T. (2000), *Empire*, Harvard University Press.

Henke, L. (2004), *EU: Weichenstellungen zur Supermacht? Sicherheitsstrategie-Vervassung-"Battlegroups"*, IMI-Analyse 2004/035, ISSN 1611-213X, www.imi-online.de

Herrera, R. (2005), "Il forte 'no' dei lavoratori francesi: prospettive", Proteo, No.3, Eylül-Aralık, ss.95-96.

Il Manifesto (2006), "Mancano i soldi. In difficoltà la forza rapida Nato", 11 Şubat.

Institute for Security Studies (2004), *European Defense: A Proposal for a White Paper*, Paris.

Ipsos (2005), *Référendum: le Non des classes actives, des classes populaires et moyennes,*

et du peuple de gauche, 30 Mayıs, http://www.ipsos.fr/CanalIpsos/articles/1608.asp?rubId=19).

Kagan, Robert (2002), "Power and weakness", *Policy Review*, No. 113, Haziran-Temmuz 2002.

Miller, V. (2005), The Future of the European Constitution, Research paper 05/45, 13 Haziran 2005, *House of Commons Library*, sf. 32,http://www.parliament.uk/commons/lib/research/rp2005/rp05-045.pdf'dan erişebilir.

Mitchell, A. (2005), "Euro Leaving the dollar behind?" http://europa.tiscali.es/index.jsp?section=Business&level=preview&content=287041, 7 Aralık.

Mosnews.com (2004), "Russian Central Bank may cut dollar reserves", http://mosnews.com/money/2004/12/08/cbreserves.shtml.

NATO (2004), The Nato response force, http://www.nato.int/issues/nrf/.

Official Journal of the European Union (2004), *Council Joint Action, 2004/551/CFSP of 12 July 2004 on the establishment of the European Defence Agency*, Brussels.

Panitch, L. and Giddins, S. (2002), "Gems and Baubles in Empire", *Historical Materialism*, Cilt. 10, Sayı 2.

Passerini, P. (2005), "Decreased FDI flows for the EU25 in 2004, Eurostat", *Statistics in Focus*, 32/2005.

Roubini, N. (2004), *CBO deficit forecast for 2005-2014: $2.3 trillion or more realistically $6.35 trillion?*, http://www.roubiniglobal.com/

Salerni, A. (2005), "Nuovo trattato o Costituzione? Quale futuro per l'Europa", *Proteo*, No.1.

Stahl, B., Boekle, H., Nadoll, J., Jóhannesdóttir, A. (2004), Understanding the Atlanticist–Europeanist Divide in the CFSP: Comparing Denmark, France, Germany and the Netherlands, *European Foreign Affairs Review*, No.9, ss. 417–441.

Stockholm International Peace Research Institute, *SIPRI Yearbook*, 2004, Oxford University Press.

US Census Bureau (2004), *US Trade in Goods and services-Balance of payment (BOP) Basis*, 14 Haziran, http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/index.html.

Vasapollo, L. (der.) (2003), *Il piano inclinato del capitale*, Jaca Books, Milano.

Vasapollo, L. (2005) (der.), *Lavoro contro Capitale*, Jaca Books, Milano.

Wagner, J. (2004), *Partner oder Gegner?*, IMI-Studie 2004/01, Mart.

DİZİN

A

ABA 30-32, 34, 35, 43, 46, 223, 224, 373, 377, 421, 423, 424
ABD 9, 11-13, 15, 16, 22-26, 36, 40, 62, 70-72, 86, 87, 129, 142, 151, 158, 178-181, 187, 191, 193, 194, 202-204, 219-222, 225, 226, 228, 229, 232, 234, 240-242, 245-260, 262, 263, 265, 266, 268-273, 276, 278, 279-289, 291, 294, 297-299, 302, 304, 308, 320-326, 328-336, 339, 342, 343, 348, 349, 356, 363, 365, 369, 370, 372, 452, 453, 456-458, 464, 465, 473, 474, 483, 488-508
ABD Federal Reserve 253
ABD hazinesi 253
ABGF 400, 404, 405, 408, 409, 412, 415
Accattatis, V. 57, 440
Acosta, A. 261, 271, 440
ACP-EU Courier 308, 443, 445
Adalet Divanı 27, 29, 35, 44, 47, 219, 377
Adalet ve İçişleri (JHA) 30, 328, 491
Afrika 200, 269, 273, 287, 304, 305, 371, 393, 504
Afrika, Karayip ve Pasifik Ülkeleri 200, 305
ahbap çavuş kapitalizmi 187
AIDS 394, 437
Akdeniz ülkeleri 404
AKP-AB anlaşması 308
AKPÜ 305, 306, 307
Albert, M. 435, 440
Allen, R. E. 182, 440
Alman liderliği hipotezi 231
Alman oligopolleri 209, 211
Almanya 21-24, 26, 30, 31, 33, 34, 40, 42, 43, 44, 157, 206, 209-211, 220, 224, 226, 227, 229-236, 238-240, 242, 302, 304, 313, 314, 323, 324, 327-329, 336-338, 340, 343-352, 374, 385, 392, 396, 405, 406, 408, 411, 413, 415, 424, 465-470, 473, 478, 480, 481, 490-493, 501, 505, 507
Amsterdam Antlaşması 32, 34, 35, 327, 328, 332, 424, 465, 491
Anderson, P. 24, 440
Anlaşmazlıkları Çözümleme Kurulu 294
APBD 60, 61, 231
Arjantin 193, 245, 248-250, 253-259, 263, 266, 268, 269, 271, 272, 305, 495
Armstrong, H. 411, 415, 440
Arnavutluk 309, 322
artı değer 14, 117-119, 124, 125, 128, 139, 141, 146-150, 158, 161, 162, 165, 166, 168, 176, 188, 189, 201, 220, 233, 235, 236, 237, 242, 278, 283, 291, 357, 366, 369, 422, 458, 459, 460, 503
ASEA 21
askeri harcamalar (AH) 333, 334, 490
Asliye Mahkemesi 29, 47, 219
Asya 22, 22, 23, 129, 181, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 194, 197, 269, 290, 294, 305, 314, 330, 371, 393, 404
Asya ile Anlaşmalar ve Sözleşmeler 305
aşırı talep 100
AT Antlaşması 137, 159, 201, 218, 223, 227, 242, 338, 346
Avrupa Altyapı Çalışmaları Merkezi (AAÇM) 60, 61

Avrupa Birliği (AB) 9, 12, 13, 15-17, 19, 21, 22, 24, 26, 30-36, 38-49, 52-58, 60-63, 65, 80, 106, 136, 137, 156, 159, 175, 181, 198- 206, 208-211, 213-218, 223, 224, 227, 229, 231, 238, 239, 241-244, 261, 270, 275, 279, 289, 290, 294, 297, 302-305, 307-317, 319-323, 325-329, 331-337, 352, 354-357, 361, 362, 366, 368, 369, 371-374, 377-380, 385, 387, 389, 392, 395, 396-401, 403, 404, 406-408, 410-413, 415, 420-428, 452, 464-475, 477-494, 503-08
Avrupa Birliği Antlaşması (ABA) 22, 30, 32, 223, 373, 377
Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu (ABGF) 384, 404, 407, 412
Avrupa Ekonomik Bölgesi (AEB) 37
Avrupa ekonomik entegrasyonu 12, 13, 25
Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü 25
Avrupa Ekonomik Komisyonu 24, 25, 40
Avrupa Ekonomik Sahası Anlaşması 305
Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) 22-24, 27, 278, 280
Avrupa Gelişme Fonu (AGF) 308, 349, 403, 405
Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Hüviyeti (AGİH) 329
Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Konferansı 328
Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Örgütü (OSCE) 22, 328
Avrupa Komisyonu 21, 42, 55, 59, 154, 217, 238, 302, 336, 342, 357, 364, 365, 368, 378, 379, 381, 401, 403, 404, 406-410, 423, 480
Avrupa Konseyi 29, 40-43, 55, 56, 60, 231, 332, 425, 476, 479, 483, 486, 487
Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (ECSC) 22, 26, 29
Avrupa Merkez Bankaları Sistemi (AMB) 227
Avrupa Merkez Bankası 45, 61, 227, 231, 238, 331, 396, 413, 478, 496
Avrupa Para Birliği 60, 231, 475, 487
Avrupa Para Birliği Derneği 60, 231
Avrupa Para Enstitüsü (APE) 227
Avrupa Para İşbirliği Fonu 228
Avrupa Para Sistemi (APS) 41, 180, 223, 225, 227, 228, 349
Avrupa Parlamentosu 27, 29, 31, 33-35, 39, 41, 43, 44, 48, 52, 54, 55, 59, 327, 334, 339, 345, 349-351, 390, 420, 421, 476, 477, 482, 505
Avrupa Patent Ofisi 210
Avrupa Sanayi Birlikleri ve İşverenler 58
Avrupa Sanayicileri Yuvarlak Masası (ASYM) 58
Avrupa Savunma Topluluğu (AST) 323
Avrupa Sayıştayı 39, 47
Avrupa Tarımsal Rehberlik ve Garanti Fonu 337, 384, 403
Avrupa Topluluğu (AT) 22, 24, 26, 28, 29, 33, 49, 137, 223, 343, 355, 441, 491
Avrupa Toplumsal Fonu 27, 384, 399, 404, 407
Avrupa Yatırım Bankası (AYB) 27, 39, 46, 308, 349
Avrupa Yatırım Fonu (AYF) 46
Avrupa Yeniden Yapılandırma ve Gelişme Bankası 39, 46
Avusturya 30, 35, 36, 42, 44, 212, 302, 313, 314, 406, 424, 467, 470, 484
az yoğun emeğin 108

B

bağımlı gelişme 78, 197, 200, 315, 321, 412, 470
Bahamalar 249
Balıkçılığa Rehberliğin Finansal Araçları (FIFG) 404
basit yeniden üretim 125, 141
Batı Avrupa Birliği 16, 33, 200, 241, 323, 490, 491
Bavyera 219
Belçika 26, 42, 44, 210, 231, 302, 323, 336, 348, 374, 380, 405, 423, 424, 426, 443, 450, 467
Benelux 26
Bergsten, C. 271, 440
Berkum, S. van 353, 383-385, 387, 441
Beyaz Belge 59, 60

BIS 263, 509
Bieling, H.-J. 19, 440
Birleşme Antlaşması 28
Birleşmiş Milletler 24, 251, 281, 299
Birleşmiş Milletler Gelişme Programı (UNDP) 251, 299
Birleşmiş Milletler Ticaret ve Gelişme Konferansı (UNCTAD) 281
biyoteknoloji 62, 300, 301
Bladen-Hovell, R. 231, 403, 440
Bogetic, Z. 250, 253, 256, 258, 259, 440
Boisson, J.-M. 222, 440
Bojnec, S. 310, 440
Bolivya 249, 269, 305
Bonefeld, W. 242, 441
Bont, C.J. de 340, 443
Borchardt, K.-D. 49, 441
Borensztein, E. 257, 441
borsa 15, 181-183, 185, 191, 192, 194, 332, 498
Bosna-Hersek 309
Bölgesel Komite 48
Bölgesel Politikalar 411
Bretton Woods 25, 178, 179
Brezilya 129, 188, 194, 248, 251, 269, 285, 287, 288, 291, 305, 456
Broek, M. 334, 441
Brouwer, P.M. 353, 383, 384, 385, 387, 441
Brunei 273
Brüksel Antlaşması 323
Buchanan, J. M. 92, 441
Buckley, S. 246, 441
Buerkle, T. 331, 332, 441
Bulgaristan 38, 309, 322, 468, 493
bulunan değer 110-113, 117, 118, 122, 125, 162
bunalımlar 128, 141, 142, 177, 181, 182, 194, 243, 262, 265, 278, 363, 418, 428, 436
Bundesbank 249
rekabet politikası 249
Bunning. J. 269, 449
Bunyan, T. 423, 425, 427, 441, 451
Burnham, P. 242, 441
bütçe açığı 178, 241, 495
bütçe kesintileri 192, 260, 261, 415, 428
bütçe politikaları 260

C - Ç

Calvo, G. A. 262, 263, 450
Camagni, R. P. 411, 413, 414, 416, 441
Carchedi, G. 3, 4, 67, 70, 78, 111, 115, 121, 123, 136, 141, 151, 156, 157, 160, 167, 171, 181, 182, 185, 213, 220, 257, 261, 270, 272, 278, 314, 322, 347, 370, 398, 432, 433, 441, 442, 454, 455, 462, 464, 477, 482, 488, 506, 509, 510
Cassa per il Mezzogiorno 415
Chipongian, L. 273, 442
Chossudovsky, M. 328, 442
Chote, R. 188, 442
Chuter, D. 326, 442
CMEA 25
Convey 425, 442
Corporate Europe Observatory 56, 58, 442
çapraz merkez kurlar 232
Çek Cumhuriyeti 35, 38, 40, 309, 311, 312, 314, 317, 467, 473, 493
çevre politikası 379
Çin 185, 249, 273, 322, 333, 488, 489, 495, 499, 501

D

daha yoğun emek 108, 146, 149, 150
Daimi Temsilciler Komitesi 42, 49, 56
Danimarka 28, 35-37, 42, 44, 225, 239, 244, 283, 304, 348, 374, 395, 424, 467, 487
Davenport, M. 307, 443
dayanışma 64, 410, 420, 430, 436, 438, 488
değerin parasal ifadesi 125, 128
değerlenme 172, 175, 189, 234, 355
değişen sermaye 118, 122, 125, 134, 135, 160, 357
değişim değeri 115, 116, 117, 137
Delors, Jacques 59, 60, 401
denge fiyatları 87
dengeli görevler 435
devalüasyon 15, 153, 179, 190, 191, 224,

232-234, 236,-239, 242, 243, 260, 262, 264, 316, 345, 346, 355, 413, 475, 496
Devine, P. 400, 401, 448
dışarıya yönelik ticaret 312
dış yatırımlar 192
diğer Avrupa 18, 234, 238, 331, 507
Dinucci, M. 330, 443
doğrudan gelir ödemeleri 352
Doğu Almanya 408, 415
Doğu Timor 245, 250
dolarlaşma 16, 245, 247-250, 254, 257, 260, 261, 263-274
Döviz Kurları Mekanizması 30, 228
Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) 21, 62, 199, 276, 277, 291-302, 308, 356
DTÖ/MAI Çalışma Grubu 294, 295
Dudley, S. 246, 441
Dumas, L.J. 334, 443
Dünya Bankası 21, 25, 40, 184, 189, 191, 199, 251, 276, 299, 302, 314, 316
Dünyada Açlık 356
Dünyanın Dostları/ Avrupa 380, 381, 382

E

Economic Bulletin for Europe 443
Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü 25
Ekonomik ve Maliye Bakanları Konseyi 41
ekonomik ve parasal birlik (EPB) 15, 16, 28, 30, 32-34, 39, 45, 46, 60, 180, 220-227, 236-244, 261, 270, 320, 321, 327, 332, 355, 413, 428
Eko-vergi 388, 389
Ekvador 245-248, 250, 253, 261, 264, 266, 267, 271, 272
El Comercio 264, 267, 271, 272, 443
emperyalizm 15, 197, 198, 258, 457, 458, 464, 469, 504, 505
Endonezya 191, 203, 245, 248, 273, 287
enflasyon 119, 128, 142, 147, 152-155, 176, 177, 182, 190, 192-194, 224, 233-235, 237, 238, 241, 243, 250, 252, 259, 260, 261, 263, 267, 316, 347, 478, 480
Estonya 35, 38, 309, 314, 467, 474, 493
eşitsiz değişim 162, 163, 257, 272, 273, 321, 362, 363, 366, 367
Euro 9, 16, 31, 179, 180, 220, 236, 239, 240, 242, 267, 327, 403, 440, 448, 452, 464, 471, 472, 473, 474, 488, 511
Europol 423, 441
Eurostat 202-206, 208, 209, 210, 302-304, 309-313, 444, 510, 511

F

faiz oranları 184, 189, 193, 194, 236, 241, 250, 263, 264, 332, 478, 480
Falcoff, M. 269, 444
Ferrara, G. 64, 444
fırsat maliyetleri 65, 70, 71
fikri mülkiyet 291, 297, 298, 299, 301, 305
Fildişi Sahili 251
Filipinler 203, 273
Financial Times, The 175, 179, 180, 232, 442, 447
Finlandiya 30, 35, 42, 44, 231, 406, 424, 467
Fischer, S. 253, 444
Fountainebleau Zirvesi 405
Frank, A. G. 67, 229, 340, 444
Frankel, J. A. 245, 263, 270, 271, 444
Fransa 22, 24, 26, 30, 33, 34, 37, 42, 44, 157, 168, 169, 206, 208-210, 224, 225, 232, 280, 285, 302, 304, 313, 322-324, 327-329, 333, 337, 338-341, 343-348, 351, 374, 385, 392, 393, 396, 405, 406, 424, 426, 452, 465-470, 475, 478, 480, 481, 484, 487, 490-493, 501, 505, 507
Freeman, A. 142, 302, 442, 444

G

Galtung, J. 324, 445
GATT 25, 275-277, 279, 288, 290-292, 295, 296, 297, 356, 405, 445
Gaulle, Charles de 37, 324
Gavin, M 259, 263, 450
Geddes, A. 422, 426, 445
Genel Konsey 42
George, S. 62, 445

Gerritsen. J. 387, 451
Gill, S. 238, 445
Giussani 111
Gowan, P. 39, 315-317, 319, 440, 445
Göçmen Olmayanların İstihdamı 421
Greider, W. 137, 151, 445
gümrük birliği 26, 36, 82, 84, 85, 305, 483
Güney Amerika 22, 197, 269, 272, 308
Güney Kore 187, 203, 273, 285, 287, 290, 489, 501

H

Haan, W. de, 70, 111, 160, 442
Hagel, C. 269, 450
Hague Zirvesi 223
Hahnel, R. 435, 440
Hakim. P. 273, 445
Hanke, S. H. 254, 271, 445
Harris. S. 340, 371, 445
Heckscher-Ohlin teoremi 65, 75, 77
Henwood, D. 129, 445
Hewitt, A. 308, 443, 445
Hırvatistan 35, 38, 309
Hindistan 287, 288, 290, 291, 294, 456, 488, 489
Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (GATS) 289, 291, 296, 297
Hoekman, B. M. 292, 293, 295, 296, 301, 445
Hollanda 24, 26, 42, 44, 157, 206, 210, 231, 232, 302, 303, 306, 313, 323, 348, 349, 374, 385, 405, 406, 424, 426, 452, 465, 467, 468, 470, 475, 481, 484-488
Holman, O. 24, 28, 445
Hong Kong 191, 203, 249
Howorth. J. 324, 329, 442, 445
Human Development Report 450
Hükümetlerarası Konferans (HK) 32, 55, 327, 476

I-İ

Ichiyo, M. 283, 284, 445
Irak 330, 456, 458, 496, 498, 499
Irving, R.W. 339, 340, 349, 446
İhracat geri ödemeleri 354
İngiltere 28, 33-37, 42, 44, 65-72, 157, 206, 209, 210, 225, 235, 236, 239, 242, 283, 302-304, 306, 322, 323, 326-328, 331-333, 336, 342, 349, 368, 374, 385, 395, 396, 401, 406, 411, 415, 424, 426, 456, 465-468, 484, 490-493, 501, 508
İnsani Gelişme Endeksi 251
İrlanda 28, 35, 37, 42, 44, 210, 225, 231, 283, 304, 349, 351, 406, 408, 415, 424, 465, 467, 486
İspanya 28, 35, 42-44, 210, 231, 274, 280, 302, 304, 385, 393, 406, 411, 422, 424, 466, 467, 468, 484, 490, 493
istihdam 35, 122, 124, 134, 135, 137-141, 152, 154, 155, 182, 184, 209, 220, 231, 261, 316, 399, 401, 409, 415, 418, 428, 429, 465, 479, 480, 482, 483
İsveç 30, 35, 36, 42, 210, 239, 302, 304, 406, 424, 467
İsviçre 36, 38, 188, 203, 304
İşçilerin Temel Toplumsal Hakları Topluluk Sözleşmesi 399
işçi sınıfı 12, 186, 235, 264, 267
işsizlik 17, 34, 63, 90, 106, 128, 135, 139, 141, 151, 153, 158, 182, 185, 186, 220, 235, 251, 276, 287, 316, 363, 367, 393, 396, 397, 401, 407-409, 411, 414, 415, 417, 418, 431, 436, 453, 480, 484, 499
İtalya 26, 42-44, 157, 168, 169, 175, 206, 209, 210, 219, 225, 232-236, 280, 302, 304, 332, 333, 347, 349, 351, 385, 393, 405, 406, 411, 414, 415, 422, 424, 465-468, 478, 484, 490, 493
ithalat vergileri 342, 354, 356, 405
İzlanda 36, 203, 424

J

Jamaika 251
Japonya 11, 12, 87, 179, 185, 202-204, 217, 219, 226, 241, 273, 279, 281, 283, 284, 285-289, 291, 302, 304, 305, 330, 331, 488, 489
Jonquieres, G. de 442
Julia, C.H. 272, 446

K

Kamboçya 249
Kanada 220, 248, 328, 421, 438
kapitalist sınıf 195
kapitalist üretim ilişkileri 116, 136, 137, 139, 188, 278, 363, 367, 372, 398, 430, 503
kâr oranı 118, 122, 124-126, 131, 133, 134, 138, 140-142, 146, 147, 150, 152, 161, 162, 165, 166, 168, 169, 171, 183, 213, 358, 359, 360, 503
Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi (COMECON) 25
Kemp, J. 219, 446
Kempster, T. 333, 334, 446
Kenen, P.B. 222, 446
Kennedy Dönemi 280, 281, 282, 283, 286
Keynesçi 11, 14, 28, 122, 128, 129, 130, 189, 195, 419, 429, 431
Keynesçi politikalar 130, 130, 189, 429
Kıbrıs 35, 38, 305, 314, 467, 484, 493
Kiljunen, K. 69, 446
Koning, A. 308, 443, 445
korumacılık 276, 282, 286, 288, 297, 301
Kosta Rika 249
Kostecki, M. M. 292, 293, 295, 296, 301, 445
Köln Zirvesi 332, 491
kullanım değeri 107, 108, 115, 117, 118, 124, 135, 137, 142, 150, 153, 171, 176, 197, 333, 363
kullanım değerinin tahribi 115
Kupiszewski, M. 425, 442
Küba 322, 499
küreselleşme 9, 452, 453, 455

L

Lancaster, J. 247, 446
Laos 249, 273
Larrain, I. 271, 449
Latino Beat 248, 271, 446
Leontieff paradoksu 77
Letonya 35, 38, 309, 467, 484, 493
Liechtenstein 36
Litvanya 35, 38, 309, 467, 474, 484, 493
Lome Konvansiyonu 200
Louis, J.-V. 35, 446
Lüksemburg 26, 42, 44, 202-206, 208-210, 302, 323, 336, 348, 385, 405, 406, 424, 441, 443, 444, 467, 484
Lüksemburg Uzlaşması 42

M

Maastricht Zirvesi 325
Macaristan 35, 38-40, 309, 311, 312, 314, 316, 317, 329, 467, 470, 484, 493
Makedonya 309, 322
Malezya 191, 203, 273, 294
Malpass, D. 263, 450
Malta 35, 38, 305, 467, 484, 493
Mandel, E. 23, 36, 37, 140, 446
Mansholt planı 352
Marjinal fayda kuramı 88
Marsh, J. 368, 446
Marx, Karl 115, 129, 132, 133, 135, 141, 142, 442, 446, 447, 463
McKinnon, R.I. 221, 222, 446
Menshikov, M. 335, 447
Mercosur 22, 248, 269, 272, 305
Metcalfe, S. 211, 217, 451
Middleton, N. 362, 363, 365, 368, 381, 447
Mihevc, J. 210, 299, 300, 301, 447
Monnet, I. 24, 323
Moody, K. 438, 447
Mookhoek, M. L. 340, 449
Moreno-Villalaz, J. L. 251, 447
Moseley, F. 142, 158, 447
Moss, N. 246, 447
Moyo, S. 447
Mundell, R.A. 220, 221, 446, 447
müktesabat 424

N

NATO 511
Neoklasik iktisat 87, 107
neoliberalizm 261, 428
Nepal 251
Newman, M 327, 447

New York Times, the 323, 449, 498, 509
Nikaragua 249
niteliksiz emek 108
Norveç 36, 37, 203, 424

O - Ö

O'Keefe, P. 447
oligopoller 15, 205, 207, 214, 215, 216, 290, 297, 379, 477
OPEC 282, 496
organik tarım 385, 386
Ortak Dışişleri ve Güvenlik Politikası 30
Ortaklık ve İşbirliği Anlaşmaları 305
Ortak Pazar 24, 36, 37, 336
Ortak Tarım Politikası (OTP) 11, 12, 16, 23, 37, 41, 57, 200, 224, 236, 289, 307, 336, 373, 379
ortalama kâr oranı (OKO) 124, 125, 133, 134, 138-141, 146-150, 153, 157, 161, 163, 165, 166, 168, 169, 360, 503
Ortiz, G. 260, 448
Özelleştirme 318

P

Pakistan 294
PANOS 362, 371, 372, 448
Paraguay 269, 305
Para Kurulu 254
para politikaları 271, 478, 483
Paris Zirvesi 223, 400
Paterson, H. 245, 448
Peru 248, 249
Pijl, K. van der, 24, 28, 445
piyasa fiyatları 163, 171
piyasa kurları 339, 340, 344, 347, 348
Polonya 35, 38-40, 309, 311, 312, 314, 317, 318, 329, 467, 470, 473, 481, 493
Portekiz 28, 35, 42, 44, 65-69, 210, 304, 336, 395, 406, 411, 422, 424, 467, 478
Purdy, D. 400, 401, 448

R

reel ücretler 118, 119, 127, 176, 190, 192, 261, 503
refah etkisi 80, 82, 85
reformlar 337, 430, 431, 480
rekabet politikası 15, 57, 201, 212, 214, 218
revalüasyon 171, 232, 345, 350, 355, 413
Ricardo, D. 65-74, 77, 85, 449
Rieger, E. 342, 449
Robinson, J. 93, 449
Rojas-Suarez, L. 450
Roma Antlaşması 27-29, 32, 50, 223, 279, 305, 337, 338, 373, 399, 403, 405
Romanya 38, 309, 311, 312, 468, 470, 493
Roodman, D. L. 365, 371, 375, 381, 449
Rother, L. 274, 449
Rusya 129, 188, 194, 248, 322, 329, 330, 333, 488, 489, 494, 496, 499, 501, 504, 508

S

sabit sermaye 117, 118, 125, 135, 146, 148, 160
Sachs, J. 271, 449
Schengen Sistemi 17, 34, 200, 423, 424
Schuldt, J. 261, 440
Schuler, K. 248, 249, 250-252, 254, 259, 266, 269, 271, 272, 445, 449
Seabrook. J. 431, 449
serbest ticaret bölgesi 26, 36
sermaye hareketliliği 214
sermayeleşme 182
sermayenin organik bileşimi 148, 150, 161
Silvis, H. I. 340, 443, 449, 451
Simon, I. 90, 92, 449
Singapur 202, 203, 204, 273, 285
Slovakya 35, 38, 309, 312, 467, 484, 493
Slovenya 35, 38, 309, 314, 467, 474, 484, 493
Smets, H. 369, 374, 375, 376, 387, 450
Smithsonian Accord 225
Smooth-Hawley Tarife Yasası 276
Soğuk Savaş 24, 25, 30, 315, 324, 333, 338
Somut emek 102
Sovyetler Birliği 22-26, 30, 31, 47, 192, 193, 249, 268, 291, 315, 322, 334, 452, 453, 500
soyut emek 102, 103, 107, 108, 116, 117

Stein, R. 248, 249, 254, 255, 449
Strange, S. 185, 187, 320, 449
Strasbourg Zirvesi 399
Suudi Arabistan 330, 489, 501

T

talep eğrisi 88, 89, 91, 92, 94, 96, 97
Tanzanya 306
tarımsal fazlalar 341
tarımsal fiyatlar 224, 339, 342, 351, 363
Tarımsal Hesap Birimi 339
Tayland 191, 203, 273, 290, 294
Taylor, J. 440
Tek Avrupa Senedi (TAS) 28, 32, 287, 399
Teknolojik gerilik 172, 177, 236
teknolojik öncüler 127, 130, 133, 175
teknolojik yenilikler 128, 135, 139, 141, 148, 159, 196, 208, 396
tek para 224, 242
Ticaret ve Tarifeler Üzerinde Genel Anlaşma (GATT) 25
Tobin vergisi 182
Tokyo Dönemi 280, 282-286
toplumsal diyalog 401
Toplumsal Eylem Programı 400
toplumsal sendikacılık hareketi 437
Tracy, M. 337, 357, 365, 369, 370, 450
Trenti, S. 444
TRIPs 291, 296, 297, 299
Tsoukalis. L. 287, 450
tüketim araçları 118, 124, 125, 127, 138, 141, 150, 357, 359
Tüm Avrupa Ağı (TAA) 59
Türkiye 38, 305, 484, 485, 501

U - Ü

Uluslararası Para Fonu (IMF) 24, 25, 40, 40, 184-195, 198, 246, 249, 257, 265, 271, 276, 299, 302, 314-318, 339, 347
Uluslararası Ticaret 277, 450
Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) 277
UNCTAD 281
UNDP 393, 394, 395
Uruguay 249, 269, 280, 286, 287, 289, 296, 297, 298, 305, 354, 356, 362
Uzlaşma Komitesi 476
ücret politikaları 130
üretim araçları 75, 87, 96, 109, 111-113, 116, 118, 122, 124-126, 130, 138, 141, 142, 150, 177, 298, 357, 359, 463
üretim süreci 115, 120, 298

V

Veneroso, F. 187, 189, 191, 194, 451
Venezuella 247
Venneman, J.G.B. 247, 387, 451
Verhoeve, B. 373, 374, 377, 451
Vietnam 273
Vinocour, J. 396, 451
Violante, S. 444

W

Wade, R. 187, 189, 191, 194, 451
Walras, L 91, 451
Wilkinson, G. 445, 451
Williams, A. 440

Y

yabancı emek 419, 425, 427
yabancı işçilerin gönderilmesi 419, 420
Yapısal Fonlar 384, 385
Yapısal politikalar 384
yeniden dağıtım politikaları 403, 416, 429
yeşil devrim 389
Yiyecek Güvenlik Yasası 369
yoksulluk 63, 96, 132, 147, 177, 186, 191, 267, 318, 368, 372, 392, 393, 396, 428, 431, 453, 454, 501
Young, D. 211, 217, 451
Ypersele, J. 230, 451
Yugoslavya 33, 322, 325, 328, 332, 335
Yunanistan 28, 35, 42, 44, 231, 239, 244, 302, 304, 336, 361, 385, 406, 422, 467, 484

Z

zihinsel dönüşüm 115

Avrupa Birliği üzerine yapılmış en yetkin Marksist analiz olarak kabul edilen bu kitapta, ancak toplumsal yaşamın temel birimi olarak sınıflar üzerine odaklanan bir analizin Avrupa'nın ekonomik bütünleşmesinin iç çelişkilerine ışık tutabileceği öne sürülüyor. Bu köktenci yaklaşımdan iki özgül tema çıkıyor: Birincisi, rekabet ve toplumsal politika, ekonomi ve para birliği, ortak tarım politikası ve göç gibi konular, alışılmışın dışında, özgün bir tarzda ele alınıyor. İkincisi, örneğin Birlik'in karar alma sürecinde çıkar gruplarının rolü gibi –standart ders kitaplarında genellikle görmezden gelinen– konuların Avrupa Birliği ekonomisinin kavranmasında ne kadar önemli olduğu gösteriliyor. Dolayısıyla bu eser, hem Avrupa projesinin kavranmasına bir giriş hem de bu projenin bir eleştirisidir. Öte yandan kitap, ekonomik kutuplaşmanın ortadan kaldırılması, Avrupa'nın Üçüncü Dünya ile emperyalist ilişkilerine son verilmesi ve kendi kaderini kendisi belirleyebilen gerçekten demokratik kurumların yaratılması temelinde bir başka Avrupa'nın olanaklı olduğunu da öne sürüyor.

Yordam Kitap

25 TL. KDV DAHİL

ISBN 978-9944-122-61-0

9 789944 122610