

TTIP, CETA, TPP vs. vs.:

Tarihsel kontexte „serbest ticaret anlaşmaları“nın global ekonomik gelişmelerdeki yeri

*Zeki Alptekin
Şubat 2015, Krefeld*

| | |
|--|-------------|
| GİRİŞ | S. 1 |
| I. Serbest Ticaret Anlaşmalarının Kısa Tarihçesi | S. 2 |
| I.II. TTIP-CETA'nın ekonomi politiği | S. 6 |
| II. 21.Yüzyıl'da dünya ekonomisi: Kıyaslamalı kısa bir analiz | S. 8 |
| II.I. Gelişmekte olan Ülkelerin “dayanılmaz” yükselişi | S.12 |
| II.II. Global güçler dengesindeki değişimlerin temelleri | S.14 |
| II.III. Günümüzü anlamak için geriye doğru bir projeksiyon | S.17 |
| III. “Global üretim zincirleri“ (value chain) örneğinde günümüz küreselleşme süreci | S.19 |
| III.I. Otomotiv endüstrisinde global üretim zincirleri | S.19 |
| III.II. Exkurs: Renault-Logan (Dacia) yada Renault-Nissan diyalektiği | S.21 |
| III.III. Logan / Dacia örneğinde Renault / Nissan „global üretim zinciri“ | S.22 |
| IV. iPhone örneğinde “Global Üretim Zincirleri” | S.27 |
| V. Smartphone ve Yüksek Hızlı Tren sektörleri örneğinde üretici güçlerin gelişmesi | S.30 |
| VI. Gelişmekte olan Ülkeler ve „Teorinin aşınması“ | S.31 |
| SONUÇ | S.33 |

GİRİŞ

Geçtiğimiz yılın sonuna doğru Batı ve Orta Avrupa ülkeleri, Avrupa Birliği 'nin ABD ve Kanada ile imzalamaya hazırlandığı serbest ticaret anlaşmalarına karşı globalleşme sürecine eleştirel gözle refakat eden Avrupa düzeyinde yaklaşık 250 insiyatifin imza kampanyalarına şahit oldu. İlk dört günde 400 bin imza toplayan insiyatifler, kısa sürede 1 milyon imza hedeflerine ulaştılar.

İnsiyatifler, kamuoyuna sızan bilgiler ve geçmişteki benzeri anlaşmalar temelinde özetle; sağlık, su vb. önemli yaşamsal alanların tamamen büyük multinasyonal şirketlere terk edilmesiyle yerel yönetimlerin faaliyet alanlarının kısıtlanacağı, Fracking,¹ GDO'lu besin maddeleri gibi ABD standartlarına kapı aralanacağı, iş ve işçi hakları, ücretler ve ekolojinin korunması konularında standartların düşeceği, multinasyonel şirketlerin ilgili hükümetleri „kâr kısıtlaması“ gibi nedenlerle kolayca mahkemeye verip tazminat talep etmesinin yolunun açılacağı, söz konusu davaların ise kapalı kapılar ardında „özel mahkemeler“ tarafından görüleceği vb. nedenlerle bu anlaşmaların, geçerli olacağı ülkelerde demokrasi ve hukuk devletinin altını oyabileceğini belirtiyorlar. Anlaşmadan yana olanların ileri sürdüğü gerekçeler ise genellikle ekonomik kökenli olup „ticari engellerin“ ve „gümrük duvarlarının“ bu tip anlaşmalar ile aşılması sayesinde büyük bir „yatırım ve ekonomik gelişme“ potansiyelinin açığa çıkarılacağı, bununla „sosyal refah“ın artacağı yönünde.

¹ Yeraltındaki kayalardan kimyasal uygulayarak gaz elde etme tekniği. Özellikle ABD'de yaygın olan bu teknikle yeraltı sularının, dolayısıyla insanların kullanımına açık olan suların, akarsuların kirleneceği öne sürülüyor.

Avrupa Birliği'nin komisyonları aracılığı ile yürüttüğü ve tamamen „gizli “ olmasından dolayı eleştiriye maruz kalan bu görüşmelerle, Kanada ile CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) adı altında, ABD ile ise TAFTA (Transatlantic Free Trade Agreement) yada TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) adı altında serbest ticaret anlaşmaları düzenlenmeye çalışılıyor. Kanada ile CETA anlaşmasının çerçevesi hemen hemen çizilmiş gibi görünürken; ABD ile yapılması planlanan TTIP serbest ticaret anlaşması üzerinde ilgili komisyonlar çalışmalarını sürdürüyorlar. Ancak, yoğun eleştiri nedeniyle kamuoyuna açıklanması şimdilik „ertelendiği“ söylenen CETA'nın, TTIP anlaşmasına bir örnek niteliğinde olacağı tahmin ediliyor.

Daha önceki yıllarda da örnekleri görülen ve jeopolitik önemi olan bu tip anlaşmalarda (NAFTA: ABD + Kanada + Meksika; CEFTA: Orta Avrupa serbest ticaret anlaşması vs.) TTIP ve CETA, bunların en aktüel örneğini oluşturması ve dünya ekonomik yaşantısında önemli yeri olan batılı gelişmiş kapitalist ülkeleri kapsamından dolayı öne çıkıyor. **Bu nedenle; böylesi anlaşmaların hangi şartlar altında ve neden doğduğu, bunların hangi çelişki yada dinamiklerin-itici süreçlerinin- sonucu olduğu, günümüze damgasını vuran ekonomik şartlar altında neyi ifade ettikleri gibi sorular (diğer bir deyimle „serbest ticaret anlaşmalarının ekonomi politiği“) önem kazanıyor.**

Bu açıdan, yazımıza -bir yerde kapitalizmin de tarihçesi olan- Serbest Ticaret Anlaşmalarının gelişme hikayesi ile başlıyoruz. Sonra olguyu TTIP-CETA örneğinde, ülkeler için olası ekonomik sonuçları açısından ele alacağız. Konunun kendisinin uluslararası ekonomik ilişkilerle ilgili olması, onun bir “dünya ekonomisi gerçeği” olduğu anlamına geliyor. Bu ise, global dünya ekonomisinin ne olduğunu ve geldiği yeri kavramak için, geçmişin ve günümüzün kıyaslamalı analizini zorunlu kılıyor.(II. Bölüm)

Daha sonra gelen III. ve IV. bölümlerde global ekonomideki makro gelişmelerin mikro üretim planında nasıl yaşandığını –yani üretimin globalleşmesini, süreci klasik-modern bir sektör olarak otomotiv alanında ve 21. yüzyılın modern sektörünü temsil etmesi açısından *Smartphone* sektöründe amprik olarak inceleyeceğiz. V. bölümde ele aldığımız “global Smartphone ve Yüksek Hızlı Tren Sektörü” ile çalışmanın amprik bölümünü sonlandırıp, son bölümde buradan çıkartabildiğimiz sonuçları, bulguları ortaya koyup, bu bağlamda TTIP, CETA gibi anlaşmaların reel global ekonomik ilişkiler ağında ne anlama geldiği sorusuna cevap arayacağız. Buradan da Türkiye için sonuçlar çıkarmaya çalışacağız.

I. Serbest Ticaret Anlaşmalarının Kısa Tarihçesi

Ekonomik ilişkilerin enternasyonalleşmesi, kapitalizmin tarihsel gelişmesinde “ticaret” ve “endüstriyel üretim” ile tetiklendi. Daha 16. yüzyılda kolonyalizm ile dünyada yayılmaya başlayan ticaret, “sermayenin ilkel birikimini” sağlayan önemli bir faktördü. Başlangıçta belirleyici olan ticaret iken, daha sonraları gelişen kapitalist üretim ve endüstriyel devrim ile birlikte ticareti belirleyen endüstri oldu. “Ticaret burada artık bağımsız üretimlerin fazlalıklarını değiş-tokuş yaptıkları bir fonksiyon olarak değil, ama üretimin herşeyi kapsayan esas ön şartı ve momenti olarak ortaya çıkıyor.”²

Bu şekilde gelişmeye başlayan dünya ekonomisinde ve ticaretinde Serbest Ticaret düşüncesi, yaklaşık 250 yıl önce, ilk defa, liberal ekonomi anlayışının babası, ilk makro ekonomist olan *Adam Smith* (1723 – 1790) tarafından, o döneme kadar uluslararası

2 Karl Marx, *Ökonomische Manuskripte 1857/58: MEW, Band 42, Dietz Verlag, Berlin 1983, S. 321*

ekonomik ilişkilere hakim olan „merkantalist“³ görüşe karşı geliştirildi. Merkantalizm, burjuva devrimleri çağında Avrupa'da kapitalizmin gelişmesini iki nedenden dolayı engelliyordu:

1. Tüm ülkelerin aynı anda sadece ihracata dayalı, ithalati engelleyen bir sisteme sahip olması mantık dışı idi, ve böyle bir „kapalı“ sistem anlayışı ile ülkeler arası ticaretin gelişmesi imkansızdı. Ticaret gelişemeyince, üretim de gelişemiyor, bu ise üretici güçlerin serpilip gelişmesini engelliyordu. Kapitalizmin bir dünya sistemi olarak gelişmekten başka çıkar yolu yoktu. Bunun için de uluslararası ticaret şarttı.

2. Merkantalizm, geniş tüketici kesimlerden ziyade daha çok ülkelerin feodal egemenlerine, aristokratlarına yarıyordu. İnsanlar ithalatı „korumacı“, yüksek gümrükleri krallara verilen bir nevi özel vergi olarak görüyorlardı. Bu uygulama aynı zamanda „yabancı rekabete“ karşı korunan kimi yerli fabrikatörlerin de işine yarıyordu tabii. Zira bunlar, bu koruyucu zırh sayesinde, ürettikleri kalitesiz mallara yüksek „tekel“ fiyatları talep edebiliyorlar, istedikleri gibi at koşturabiliyorlardı.

Böylelikle iğdiş edilen ekonomik süreçte üretici güçlerin, dolayısı ile kapitalizmin serbestçe boy atıp gelişmesi engelleniyordu. *Adam Smith* için „serbest ticaret“ bir nevi iş bölümü demektir. Her ülke en iyi ve en ucuz üretebileceği ürünlere yoğunlaşmalı idi. Fransa en iyi yapabildiği şarabı, onun kadar iyi yada hiç yapamayan İngiltere'ye satabilmeli, İngiltere ise uzmanlık alanı olan tekstil ürünlerini, bu konuda onun kadar başarılı olamayan Fransa'ya verebilmeli ve böylece ticaretin, dolayısı ile kapitalizmin gelişme potansiyelinin önü açılmalı idi. Burada ortaya çıkan önemli sorulardan biri „belli gelişme aşamasındaki ülkelerin birbirlerine aynı ürünleri satmalarının ne anlamı olabilir?!“ idi.

Bu soruya cevabı, makro ekonominin ikinci babası sayılan *David Ricardo* (1772 - 1823) „komparatif maliyet avantajları“ teorisi ile cevap vermeye çalıştı. Bununla, *Adam Smith*'in dile getirdiği „uzmanlaşma“nın ticarete taraf olan her iki ülkeye de yarar getireceği düşüncesi, teoride ete kemiğe bürünüyordu. Şöyle bir durumu tasavvur edelim:

Dışarı ile ticaret yapmadığı durumda ve belli bir zaman diliminde

İtalya, 10 kişi (ile) x 20 ekmek (işçi başına) = 200 ekmek ve
6 kişi (ile) x 20 bardak (işçi başına) = 120 bardak üretebiliyor olsun.

Aynı şartlarda, yani dışarı ile ticaret yapmadığı şartlarda ve belli bir zaman diliminde

İran, 20 kişi (ile) x 10 ekmek (işçi başına) = 200 ekmek ve
10 kişi (ile) x 12 bardak (işçi başına) = 120 bardak üretebilirsin.

Bu durumda her iki ülkenin de belli bir zaman diliminde total üretimi 320 ekmek ve bardak olarak gerçekleşmektedir. Bu verili durumda her ülkenin yapabildiği en iyi işin üzerine düşmesi, yani daha iyi ve daha üretken (yani daha ucuz) olabildiği alana yoğunlaşması, bu konuda uzmanlaşması mantıklıdır. Yukardaki örnekte her iki alanda da *İtalya'nın*, *İran'a* göre daha üretken olduğunu görüyoruz:

İtalya bardak üretiminde *İran'a* göre %60 daha efektif iken, bu oran ekmek üretiminde iki katına çıkıyor. Ancak, burada *İtalya'nın* „komparatif maliyet avantajı“ ekmek sektöründe iken bu, yoğunlaşması halinde *İran'da* bardak sektörü olabilir. Yani *İtalya'nın*, avantajının daha az olduğu bardak sektörü yerine ekmek alanına, *İran'ın* da daha az dezavantajlı olduğu bardak

³ Merkantalizm, yüksek gümrüklerle ithalatı engelleyip yerli firmalara ülke içinde tekelleşen konumda fiyat avantajı sağlayan ve bunların ihraç malları üretip satmasını destekleyen korumacı sisteme verilen addır.

sektörüne yoğunlaşması ve böylelikle ürettikleri ürünleri karşılıklı değiştirmeleri, aralarındaki ticari ilişki açısından her iki ülkenin de yararınadır (bir tür „win-win“ -kazan-kazan-ilişkisi!) *Ricardo*'nun bu teorisi hesap olarak %100 doğru gibi görünüyor! Ancak ticaret sadece iki ülke arasında yapılmıyor, o *multilateral* karakterlidir. Ayrıca pratikte belli ticari engeller, örneğin yerine göre yüksek logistik giderleri nedeniyle (yada ilgili ülke hükümetlerinin aldıkları kararlar nedeniyle) böylesi bir teorinin uygulama şansı olmayabilir; tıpkı geçmişte olduğu gibi:

Dünya ekonomisini ve yaşantısını kökünden değiştirecek ilk sanayi devrimi 18. yüzyıl ortalarında İngiltere'de başladı. Endüstride makinanalaşmayı ifade eden bu gelişmenin daha sonra gelen „devrimlerden“ başlıca iki farkı vardı:

1. Bu devrimle yaygınlaşan sanayileşme, başlangıçta „bilimsiz“ oldu!. Yani ilk makinalar, bugün olduğu gibi üniversitelerde, bilimsel enstitülerde yada firmaların „dört başı mamur“ ARGE departmanlarında değil, zenaatkarların manüfaktürlerinde „üretim sürecinin sorunlarına çözüm bulma“, „üretimi kolaylaştırma“ yönündeki uğraşları sonucunda oluştu.
2. Kapitalizmin serbest rekabetçi dönemi, başlangıçta pek fazla sermayeye ihtiyaç duymuyordu. Zaten bu nedenle ilk makinalar da Londra'daki bankalar tarafından değil, girişimcilerin şahsi gayretleri ile çevrelerinde topladıkları borçlar ile finanse edilmişti.
3. Birinci sanayi devriminin neden başka yerde değil de İngiltere'de başladığı konusunda Ekonomi Tarihçisi *Robert C. Allen*'in akla yatkın bir düşüncesi var: 18. yüzyılda dünyadaki en yüksek ücretler İngiltere'de idi. Bu ise İngiltere'nin uluslararası rekabetteki konumunu zayıflatıyordu. Bu nedenle, iş gücü „pahalı“ olduğu için, onun yerine makina kullanımı ekonomik açıdan daha anlamlı hale gelmişti. Böylelikle, İngiltere'nin oluşturduğu ve 1870'lere kadar süren teknoloji farkı ile ülke, dönemin önder (kolonyalist) gücü olarak giderek büyük servetlere kavuştu. Bu teknolojik ilerleme ile korunmacı *merkantilist* sistemi terkedip „serbest ticaret“ sistemine geçtiler. 1848 yılında ithali durumunda yüksek gümrük aldıkları mamül çeşitleri sayısı 1146 iken, bu sayı 1860'da sadece 48 idi.⁴ Yani 1776 yılında *Adam Smith*'in talep ettiği „serbest ticareti“ İngiltere yıllar sonra gerçekleştiriyordu.

Daha sonra ABD ve diğer Avrupa ülkeleri, İngiltere'ye olan mesafelerini „hızla“ kapatmak durumunda kaldılar. Endüstrileşmek için önce „endüstri casusluğu“na, İngiltere'den teknik eleman transferlerine ve İngiliz makinalarını gizlice ithal edilip kopyalamaya başladılar. Böylelikle, oluşmakta olan „otonom sanayi yapısını“ proteksiyonist-korunmacı- bir politika ile dış rekabete karşı ayakta tutmaya çalıştılar. Bu ise „yüksek gümrük duvarları“ demektir.⁵

Kapitalizm, serbest rekabetin son kertesinde „eşit olmayan gelişme“ şartlarında bir sonraki „monopolist“-tekelci- aşamasına kendini böyle hazırladı. Bu arada her iki dünya savaşı ve ekonomik krizler de „ticaretin libelleşmesi“ni imkansız kıldı. Ancak ikinci dünya savaşının bitiminden sonradır ki uluslararası ilişkilerde yakınlaşma başladı. Burada, batılı ülkelerde *Bretton-Wood* para sisteminin çökmesi, bloklararası „soğuk savaş“ ve 70'li yılların başındaki „petrol krizi“, açık ilişkiye dayanan dış ticaret sürecini olumsuz etkileyen etmenler olarak sıralanabilir. Netice olarak serbest ticaret düşüncesi teoride kaldı.

⁴ Ulrike Hermann „Freihandel, Projekt der Mächtigen“, S. 9, Rosa-Luxemburg-Stiftung Brüssel, 2014, S. 9-10

⁵ ABD o dönemde oluşturduğu gümrük duvarlarını giderek ortan kaldırması, onun ekonomik-politik süper güç olmasından sonraki 1950'li yıllara rastlar.

Öte yandan dünyada kapitalizmin gelişmiş üçlü merkezlerinin dışında (ABD, AB ve Japonya) „az gelişmiş ülkeler“ ve daha sonra da gelişmesi 60'li yıllara dayanan „gelişmekte olan ülkeler“ grubu oluştu. 19. yüzyılın Almanya'sını yada 20. yüzyılın Japonya'sını hatırlatan az gelişmiş ülkelerin çabaları, ileri ülkeler ile aralarındaki teknoloji farkını kapatmak yönünde oldu. Bazı teknolojilerde bu fark, mesela tekstil endüstrisinde olduğu gibi kendiliğinden kapandı. 19. yüzyıl sonunda icat edilen elektrikli dikiş makinası ve dokuma tezgahı teknolojisinin giderek optimalleşip basitleşmesi, yani ucuzlaması, bu teknolojinin kullanımını iş gücünün çok ucuz olduğu az gelişmiş ülkelerde bile mümkün kıldı. Sonuç: Tekstil endüstrisi 20.yüzyılın son çeyreğinden itibaren gelişmiş ülkelerden 3. dünya ülkelerine kaydı.

Ancak diğer teknolojilerde engeller yüksek idi. Neden? Şöyle diyelim: Peru, Madagaskar yada Sierra Leone gibi ülkeler Batı'nın makinalarını „aşırarak“ kopyalayıp zenginleşemez mi? Cevabımız basit: Böylesi bir endüstrileşme bu gibi ülkeler için çok pahalıya gelir, ekonomik olarak değmez. Çünkü, söz konusu makinalar (mesela otomobil endüstrisinde kullanılan robotlar) iş gücü başına çok yüksek bir sermaye yatırımını gerektirirler. Bunların kullanımı ancak, iş gücünün göreceli „pahalı“ olması durumunda ekonomik olarak anlamlı olur. Ekonomi tarihçisi *Allen*'in söylediği gibi az gelişmiş ülkelerin içine düştüğü girdap „ücretlerin, üretkenliği arttırmaya değmeyecek kadar düşük“ olması idi. Üretkenlik artmayınca gelişme de olmuyordu, ülkeler geri kalıyordu.⁶

Bu girdabın içinden, daha önce göreceli sermaye birikimi geleneği olan ülkeler giderek kısmen de olsa çıkabildi ve günümüzde „gelişmekte olan ülkeler“ kategorisini oluşturan 4. ekonomik ve politik güç ortaya çıktı. Bu gelişme, 20. yüzyılda Uzak-Doğu'da devletin direk olarak işin içine girmesi ve endüstrileşmeyi yönetmesi ile mümkün oldu. Bununla yarım yüzyıl içinde Batı ile olan teknolojik fark kapandı. Gelişmenin yolu, başlangıçta devlet tarafından yapılan yada yaptırılan ağır sanayi, enerji santralleri gibi temel yatırımlar ile açıldı. Buna paralel olarak da, gelişmeyi desteklemek için aradaki fark kapanana kadar „dış rekabete karşı“ gümrük duvarları yükseltildi. „Asya'nın Kaplanları“ 20. yüzyılda 19. yüzyılın Avrupa'sını taklit ederek geliştiler, Batı ile aralarındaki farkı böyle kapadılar.

Tüm bunlara rağmen yol alan gelişme, Batı ve Orta Avrupa'da „Avrupa Ortak Pazarı“ olarak başlayan süreci, 1993 yılında gümrük sınırlarını ortadan kaldıran *Maastricht* anlaşması ile „Avrupa Birliği“ne (AB) taşıdı. ABD'nin başını çektiği politik-ekonomik dünya liderliğine karşı Japonya'nın yanı sıra 3. bir merkezin oluşumuyla birlikte „çok kutupluluk“ süreci böylelikle tamamlanmış oldu. AB kadar olmasa da benzeri bir süreç Uzak Doğu'da, bölge ülkelerinin çoğunu kapsayan ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) adlı işbirliği örgütü de konuya ilişkin çabalara örnek olarak gösterilebilir. Uluslararası ekonomik süreci düzenlemek, yönetmek ve genişletmek için kurulan WTO (World Trade Organisation) ve GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) uluslararası örgütlerini de bu bağlamda ifade edelim. Bu arada kurulan, irili ufaklı bir dizi ekonomik inisiyatiflere şimdilik burada girmiyoruz.

⁶ Bu noktada „az gelişmiş“ yada „gelişmeye başlayan“ ülkelerin, Almanya yada Fransa'nın 150 yıl önce endüstrileşme sırasında var olmayan bir problemle de yüzyüze olduğunu belirtmeliyiz: Teknolojik ilerleme ile birlikte fabrikaların sahip olmaları gereken „azami büyüklük“ de artıyor. Bu konuda verilebilecek en iyi örnek „otomobil endüstrisi“. Yerine göre Arjantin gibi göreceli büyük ülkeler bile bir araba fabrikası kurma konusunda „küçük“ kalabiliyorlar. Çünkü araba üretimi o kadar pahalı ki, ancak büyükçe bir iç pazar olması şartlarında bir rantabilitesi olabiliyor. Bu konuda 1,3 milyar nüfuslu Çin, Arjantin'e göre daha avantajlı görünüyor. Burada o, eskiden gelen stratejisi gereği, ithalatı kısıtlayıp, böylelikle hem döviz tasarrufunda bulunabilir, hem de yerli endüstrisini „korunma“ altına alabilir. Ancak; dünya ekonomisine uzun zamandan beri bağlanmış olan Arjantin ve Türkiye gibi ülkelerin 60 yıl önceki „ithal ikameci, korunmacı“ politikalara dönme şansı yok. Bu noktada bu gibi ülkelerin izleyebileceği en akıllı strateji, illa otomobil olacaksa bu konuda yeni bir uzmanlaşma alanına girmeleri; mesela „elektrikle çalışan araba“ sektöründe yetkinleşerek *D. Ricardo*'nun 200 yıl önce sözünü ettiği „komparatif avantaj“ elde etmeleri ve böylelikle bu kapital yoğun yatırımın pazar şansını arttırmalarıdır.

Tüm bu girişimler genelde ülkelerarası „entegrasyonu“, korunmacı eğilimlere karşı ilişkilerde „liberalleşmeyi“ beraberinde getirirse de bu, ülkeler ve bölgeler arası çelişkileri, menfaat grupları ve firmalar arası çekişmeleri, ekonomi politikalarının birbirlerine ters düşmesi durumunu ortadan kaldırmadı; tam tersine bu çelişkileri bir bakıma daha da keskinleştirdi, kimilerini de tetikledi. Şimdi ise, bu gerçekler temelinde 21. yüzyılda, somut kurulum süreci 20. yüzyılın ikinci yarısına dayanan uluslararası örgütlenmelerin, TTIP ve CETA anlaşmaları ile gelişmiş kapitalist ülkeler arasında devasa bir „serbest ticaret bölge“leri oluşturuluyor.

I.II. TTIP-CETA'nın ekonomi politiği

Sözkonusu anlaşmalar açısından serbest ticareti engelleyen „kota“, „gümrük“, „aşırı bürokrasi“ vb. bariyerlerin kaldırılmasının, yani bu konulardaki olası bir „serbestleşme“nin anlaşmaya muhatap ülkeler arasındaki genel ekonomik (ticari) artışa etkisinin göreceli düşük olacağını belirtelim. Zira ABD ve AB arasındaki gümrük yüzdeleri -belli yüksek gümrüklü tarım, tekstil, ayakkabı ve deri mamülleri hariç- AB tarafında Amerikan mamülleri için ortalama olarak %5,2 iken bu oran ABD tarafında Avrupa mamülleri için %3,5! Bu nedenle, bu anlaşmalarla daha çok, sağlanmaya çalışılan „standartların eşitlenmesi“ gibi kimi bariyerlerin kaldırılması yolu ile elde edilecek „ekonomik efekt“ üzerinde duruluyor. Bir sonraki sayfadaki I. Tablo'nun ikinci bölümündeki sayılar bu konuda bir fikir veriyor.

Bu ve benzeri ekonomik efektleri araştırmak üzere yapılan iki inceleme var. Bunlardan birincisi AB tarafından CEPR (Center for Economic Policy Research) adlı kuruluşa yaptırılan çalışma. Buna göre; uzun vadede (anlaşmanın 2027 yılında tamamen hayata geçmesi ile birlikte) ABD'de beklenen ekonomik büyüme %0,4 iken, AB'de ise %0,5 olarak tahmin ediliyor. Bu tahmine göre bir Avrupa'lı vatandaşın bütçesi yıl başına 545 € artmış olacak.⁷

İkinci araştırma ise Almanya Ekonomi Bakanlığı'nın görevlendirdiği Münih'deki Ifo-Institut'dan geliyor. Bu da gene, değişik metodlarla⁸ bir önceki araştırma gibi „olumlu“, ama benzer şekilde beklentilerin altında, zayıf sonuçlara varan bir araştırma! Mesela, TTIP ile (ABD'nin AB'ye katılması varsayımı temelinde) AB'de uzun vadede toplam 400.000 kişilik yeni istihdam olanağı doğacağı tespit ediliyor.⁹

Aynı enstitü, TTIP ile oluşturulacak olası bir anlaşmanın gümrük duvarlarının kaldırılmasının da ötesinde endüstriyel standartların eşitlenmesi, uluslararası ilişkilerde kimi bürokratik engellerin temizlenmesi vs. gibi kapsamlı bir içerikte olması halinde bunun, çeşitli ülke ekonomilerine etkisini, aşağıdaki I. Tablo'nun ilk bölümünde olan „uzun vadede kişi başına reel gelir artışı yada azalması“ temelinde hesaplıyor. Sayıların ortaya koyduğu gerçek, genellikle her çevre tarafından paylaşılan ortak bir kanı.

⁷ Centre for Economic Policy Research (Özet) European Commission “Transatlantic and Investment Partnership The Economic Analysis explained”: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf. Basis: J. Francois et al (2013) Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment

İncelemenin tamamı: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf

⁸ CEPR'in incelemesinde kullandığı „uygulamalı denge modeli“ ile bu dengenin anlaşma ile değişmesinin sonuçlarını yakalamaya dayanıyor. Denge modelinin dezavantajı, gerçekçi olmayan genellemelere ve basitçe indirgemelere dayanmasından ileri geliyor. Örneğin araştırma, anlaşma ile piyasadaki çekilecek olası ürün kayıplarını yeterince dikkate almıyor. Aynı konudaki çeşitli araştırmaların birbirlerinden farklı sonuçlara varması, bu konuda tahminlerde var olan tereddütlere işaret ediyor.

⁹ Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, Endbericht, ifo-Institut, München 2013

TABLO I

| Kapsamlı bir „Serbest Ticaret Anlaşması“nın Ekonomik Refah üzerindeki % olarak etkisi (uzun vadede kişi başına reel gelir artışı/azalması) | | | Gümrük duvarlarının kalkmasının Ekonomik Refah üzerindeki % olarak etkisi (uzun vadede kişi başına reel gelir artışı/azalması) | | |
|--|------|-------------|--|-----|-------------|
| ABD | 13,4 | | ABD | 0,8 | |
| İngiltere | 9,7 | | Brezilya | 0,5 | |
| İsveç | 7,3 | | Yunanistan | 0,4 | |
| İspanya | 6,6 | | İngiltere | 0,4 | |
| Yunanistan | 5,1 | | İspanya | 0,3 | |
| İtalya | 4,9 | | İsveç | 0,3 | |
| Almanya | 4,7 | | Polonya | 0,3 | |
| Hollanda | 4,4 | | İtalya | 0,3 | |
| Polonya | 3,7 | | Almanya | 0,2 | |
| Belçika | 3,6 | | Fransa | 0,2 | |
| Avusturya | 2,7 | | Hollanda | 0,2 | |
| Fransa | 2,6 | | Avusturya | 0,1 | |
| Kore | 0,7 | | Endonezya | 0,1 | |
| Endonezya | | -0,2 | Belçika | 0,1 | |
| Çin | | -0,4 | Japonya | 0,0 | |
| Hindistan | | -1,7 | Çin | | -0,2 |
| Arjantin | | -1,8 | İsviçre | | -0,2 |
| Brezilya | | -2,1 | Türkiye | | -0,3 |
| Rusya | | -2,1 | Kore | | -0,4 |
| Türkiye | | -2,5 | Avustralya | | -0,6 |
| İsviçre | | -3,8 | Kanada | | -0,7 |
| Japonya | | -5,9 | Meksika | | -1,1 |
| Meksika | | -7,2 | Arjantin | | -2,0 |
| Avustralya | | -7,4 | Rusya | | -2,1 |
| Kanada | | -9,5 | Hindistan | | -2,5 |

Kaynak: ifo Schnelldienst 4/2013 – 66. Jahrgang – 27. Februar 2013, München

Gelişmiş endüstri ülkeleri arasındaki „kapsamlı serbest ticaret anlaşması“, buna dahil olan ülkeler için bir artışı, içinde Türkiye'nin de bulunduğu „gelişmekte olan ülkeler“ kategorisindeki ülkeler ve Japonya, Avustralya ve Kanada için ise ekonomik olumsuzluğu ifade ediyor. Bu anlaşma sürecinin Afrika'daki „az gelişmiş“ ülkeler için daha da vahim sonuçlar doğuracağı ise bir sır olmasa gerek. Toparlarsak; burada ortaya ortaya çıkan soru şu oluyor:

Batı Kapitalizminin merkez ülkelerini, kendi ülkeleri için makro ekonomik getirisi pek de fazla olmayan, daha çok, „kendilerini kendi dışlarındaki ülkelere karşı koruma görüntüsü“ veren böylesi bir insiyatife iten nedir? Neden böylesi bir ekonomik birlik

kurmaya çalışıyorlar? Bu sürecin itici güçleri, dinamikleri nelerdir, kimlerdir? Bu oluşumu globalleşme süreci içinde nereye oturtacağız? Bunun için 21. yüzyılın ekonomik trendine göz atmakta yarar var.

II. 21.Yüzyıl'da dünya ekonomisi: Kıyaslamalı kısa bir analiz

Kapitalizmin doğuşu ile birlikte boy atan uluslararası ekonomik ilişkiler, daha önce de kısaca sözünü ettiğimiz gelişme evrelerinden sonra 21. yüzyılda nitelik olarak yeni bir döneme girdi. Tohumları geçmiş yüzyılın ikinci yarısının başlarında atılan bu evre, aynı yüzyılın son çeyreğinde nicel birikimini giderek nitel sıçramaya dönüştürdü ve 90'lı yıllarda bu süreç artık yadsınmayacak ölçüde gözle görülür olmaya başladı: Uluslararası (ekonomik) ilişkilerin globalleşmesi!

Neydi bu globalleşme? Bu kimi „klasik“ söylemlerin iddia ettiği gibi „eskiden beri var olan basit bir enternasyonalleşme sürecinin tekrarı“ mıydı; yoksa, globalleşme denilen bu oluşum yeni bir trendi mi ifade ediyordu?..

Şurası açık; her iki gelişme de bir uluslararasılaşma sürecini ifade ediyor; ama aralarında bizce önemli nitel farklılıklar var. Enternasyonalleşme, kapitalizmin serbest rakabetçi doğuş ve olgunlaşma döneminden itibaren, geride kalan 20.yüzyıl tekelci dönemine kadar uzanan dönemi kapsıyor. Ki bu süreç 20. yüzyılda „kapitalizmin eşitsiz gelişme“ temeline, serbest rekabeti dışlayan tekelci rekabete (tekelci kârlara), üretici güçlerin gelişmesindeki indikatörü ifade eden teknolojiler üzerindeki tekelci yapılara dayanıyordu.

21.yüzyıl globalizmi ise, teknolojilere ulaşımındaki tekellerin kırıldığı, bunların kitlesel olarak ulaşılabilir bir hal aldığı, bunun ise kapitalizmin yaşamını idame ettirmek için yeniden „serbest rekabeti keşfetmesi“ ve bunun üretici güçlerin gelişmesinin ve üretkenliğin önünü açtığı, geçerli tek ekonomik kriterin „daha ucuz ve daha kaliteli“ üretim olduğu, bu sürecin toplamında her düzeyde ve güçte devasa pazar aktörünün (uluslararası) piyasaya girme şansını elde ettiği, mahallelerin köşesindeki ekmek fırınlarının bile ithal hamurdan ekmek yapan üreticiler vasıtası ile uluslararası rekabete bağımlı hale geldiği, global ticaretin olağanüstü boyutlara ulaştığı, bu bağlamda dünyada bölgelerarası (ekonomik) farkların giderek aşındığı, ülkelerarası teknolojik farkların kapanmaya başladığı, üç merkezli kapitalizmin daha da „çok kutuplu“ hale gelmesi özellikleri ile karakterize oluyor. Yeni dönemde aynı zamanda direk yatırımların içeriğinin ve ihracının yönünün değiştiği, banka sermayesinin, giderek finanskapital içindeki „klasik“ rolünün farklılaşmaya başladığı -maddi ekonomik olarak karşılığı olmayan otonom ve spekülatif bir „investment“ alanına yöneldiği- gözlemleniyor. Tüm bu belirlemelerin altını bir-iki özlü istatistik ile doldurmak mümkün.

Grubel-Lloyd Index, *Herbert Grubel* und *Peter Lloyd* adlı ekonomistlerin ilk defa 1975 yılında ortaya koydukları, ülkeler arasındaki ihraç-ithal ikilemi bazında herhangi bir sektöre ait benzer mamüllerin -yani sektör içi- ticaretinin boyutunu ölçen bir formüldür. Buna *intra-endüstriyel* ticaret deniyor.

$$GL_i = 1 - \frac{EX_i - IM_i}{EX_i + IM_i}$$

Buna göre; $GL_i = 0$ yada buna çok yakın olması durumunda „i“ mamülünde *intra-endüstriyel* ticaret olmadığına, tek taraflı bir *inter-endüstriyel* -sektörler arası- ticaretin varlığına işaret

eder. GL_i ne kadar 1'e yaklaşırsa bu, *intra-endüstriyel* ticaretin o kadar arttığı anlamına gelir. Mesela aşağıdaki Tablo II'de „Endüstri Mamüleri“nde toplam 27 AB ülkesinin değişik ülkelerle „makina ve taşıt araçlar“ sektöründeki ticari alışverişleri var. Buna göre AB ile ABD arasındaki *intra-endüstriyel* ticaret en yüksek düzeylerde. **Bunun ekonomik anlamı (yani GL-index'inin 1'e yakın olmasının anlamı), her iki ülkenin birbirlerine aynı türden yada birbirine çok yakın mamüller satması, yani bu alanda göreceli eşit teknolojik seviyeye sahip olduklarıdır. Yani GL-indexi, söz konusu ülkeler arasındaki teknolojik ilişkinin ölçülmesinde bir indikatördür. Mesela Almanya ve Fransa'nın birbirlerine karşılıklı olarak otomobil satması, bu sektörde her iki ülke arasında (göreceli) teknolojik bir eşitlik olduğu anlamına gelir.**

TABLO II

| AB-27'nin seçilmiş ülkelere göre „Makina ve Taşıma Araçları“ sektöründeki Grubel-Lloyd (GL) İndeksi | | | | |
|--|---------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| Ülke | Yıllar | Export-AB (milyon €) | Import-AB (milyon €) | GL-İndeksi |
| ABD | 2000 | 115.311 | 116.391 | 1,00 |
| ABD | 2010 | 93.321 | 66.667 | 0,83 |
| Çin | 2000 | 16.528 | 27.739 | 0,75 |
| Çin | 2010 | 69.612 | 144.989 | 0,65 |
| G. Kore | 2000 | 8.027 | 20.233 | 0,57 |
| G. Kore | 2010 | 14.234 | 28.834 | 0,66 |
| Taiwan | 2000 | 7.682 | 19.965 | 0,56 |
| Taiwan | 2010 | 7.242 | 16.428 | 0,61 |
| Brezilya | 2000 | 9.302 | 3.634 | 0,56 |
| Brezilya | 2010 | 15.354 | 3.381 | 0,36 |
| Hindistan | 2000 | 4.067 | 1.026 | 0,40 |
| Hindistan | 2010 | 14.191 | 6.093 | 0,60 |
| Malezya | 2000 | 5.859 | 11.292 | 0,68 |
| Malezya | 2010 | 7.064 | 13.915 | 0,68 |
| G. Afrika | 2000 | 6.593 | 2.090 | 0,48 |
| G. Afrika | 2010 | 10.654 | 3.431 | 0,49 |
| Meksika | 2000 | 8.487 | 3.362 | 0,57 |
| Meksika | 2010 | 9.345 | 6.061 | 0,79 |
| Türkiye | 2000 | 16.520 | 4.240 | 0,41 |
| Türkiye | 2010 | 27.573 | 16.003 | 0,73 |

Kaynak: Eurostat, Statistical Books 2011 Edition, European Commission verilerine göre hesaplanmıştır.

Tabii ki, yukardaki tabloyu mamüller bazında daha spesifik hale getirmek mümkün; ancak sadece önemli bir sektöre ait bu özet hali ile bile ekonomik trend açısından bize bir fikir veriyor. AB ile Uzak Doğu ülkeleri arasındaki *intra-endüstriyel* ticaretin boyutu, AB aleyhine en üst seviyelerde. Öyle ki bu, makina sanayisinin ana vatanı Avrupa'yı, oralara ihraç ettiği kadar fazlasını ithal etmek durumunda bırakmış. GL-İndex'inin Avrupa aleyhine göreceli düşük olmasının nedeni bu. Ha keza „gelişmekte olan ülkeler“ kategorisinde ele aldığımız Hindistan, Türkiye ve Meksika'da trend, 2000 yılına göre farkedilir yükselme şeklinde kendini gösteriyor.

Yukardaki tablo aynı zamanda , Türkiye'nin kara taşıt araçları konusunda global üretim zincirine entegre olduğunun da bir göstergesi! Bu zincire eklenme, Türkiye'de otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmaların taşıt parça ve aksamı üretmesi ile başlamış. Bu piyasada Türkiye'nin payı, 90'lı yıllara göre yakın geçmişte hızla yükselmiş (%0,1'den %1,9'e), taşıt araçlarında ana girdi olan motor ihracatında da kısmi bir artış gözlemlenmiş.

Takım tezgahları pazar paylarındaki (özellikle metal şekillendiren makina ihracatı yoluyla) düzenli artışları da yukardaki tespitlere katarsak buradan, Türkiye'nin uluslararası taşıt araçları üretim zincirine 1990'ların sonlarından itibaren hızlı bir şekilde entegre olduğunu ve üretim zincirinin farklı aşamalarında yer aldığı sonucunu çıkarmak mümkündür.¹⁰ Bu gerçek, eskinin teknolojik farklılıklarının göreceleşmesine, yerine göre kısmi "uzmanlaşma" eğilimlerine işaret ediyor.

Ama aynı şeyi global televizyon üretim zincirleri için söylemek mümkün değil! "Tüplü televizyon" sektöründe Türkiye, üretim zincirinin yukarı aşamalarında değil, sadece ürün oluşumunun son merhalesinde kendisine hatırı sayılır bir yer edinebilmiş, ancak bunu da daha sonra çıkan LCD ve Plazma televizyon teknolojilerini firmaların ıskalamaları sonucu 2000'lerin ortalarından itibaren kaybetmeye başlamış. Bu ıskalamanın, Türkiye'nin buradaki global zincirin yukarı aşamalarında yer almaması nedeniyle, yeni gelişen girdiler ve teknolojileri zamanında nihai üründe kullanamamasından ileri geldiği tespiti yapılıyor.¹¹ Bu da -yukardaki örneğimizin tersine- böylesine bir "teknolojik farklılık" sorununa işaret ediyor.

Genel makina üretim (global) zincirlerine, buradaki değişim ve dönüşümlere ilişkin aşağıdaki tespitleri yapmak mümkün:¹²

1. Bu sektörde, özellikle sanayi makinaları gibi son ürünler ile motor ve türbin gibi teknolojik olarak ileri ürünlerin gelişmiş ülkelerin ihracatı içerisindeki payı -ilgili ürünlerin diğer aşamalarına göre- hala yüksek. Bu sektörde (yani teknolojik olarak gelişmiş ürünlerde) gelişmiş ülkeler arasındaki küresel ticaret (intra-endüstriyel ticaret) hala önemli bir oranda!
2. Söz konusu global üretim zincirlerinde gözlemlenen diğer bir gelişme de, gelişmekte olan ülkelerin paylarının hızla artmasıdır. Özellikle teknolojik olarak göreceli gelişkin olan Doğu Asya ülkeleri, üretim zincirinin teknolojik yoğunluklu aşamalarında gittikçe daha rekabetçi hale geliyorlar; mesela Çin, üretim zincirinin tüm aşamalarında yer alıyor. Çin'in bu alandaki yükselişi, özellikle ABD ve Kanada'nın pazar paylarına düşürücü etkide bulunmuş, örneğin onların çekilmek durumunda kaldıkları AB pazarını Çin doldurmuştur.
3. Çin'in dışındaki diğer Doğu Asya ülkeleri ise performanslarını bölgede Japonya-Avustralya-Yeni Zelanda gibi gelişmiş ülkeler üçgeninde motor ve türbin konusunda artırabilmiş ve Çin'e bu konuda tedarikçi olabilmışlerdir.

Sonuç olarak; Türkiye, makina üretim zincirinde standart girdiler ve nihai ürün aşamasında - özellikle AB pazarında-, taşıt araçları gibi orta-teknolojili ürünlerde rekabetçi olabilmıştır. Küresel düzeyde gelişmiş ülkeler ve Doğu Asya ülkelerinin, üretim zincirinin daha ileri teknoloji geliştiren ana ürün (ve sanayi makinalar) aşamalarında uzmanlaştıkları gözlemlenmektedir.¹³ Bu tespitlere, Türkiye'nin, özellikle dayanıklı tüketim ürünlerinde söz konusu global üretim zincirlerinde hatırı sayılır yer ettiğini, bu konuda Koç grubunun dünyadaki 5-6 önder firma arasında yer aldığını -tablonun tamamlanması açısından- eklemiş olalım.

¹⁰ Uluslararası Üretim Zincirlerinde Dönüşüm ve Türkiye'nin Konumu, TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırma Forumu, İstanbul Aralık 2011, S.68

¹¹ a.g.e., S.68-69

¹² a.g.e., S. 85

¹³ a.g.e., S. 90-91

Yukardaki tabloda GL-İndex'inde hesapladığımız rakamlar, gelişmiş ülkeler toplumu AB ile „Gelişmekte olan Ülkeler“ kategorisindeki ülkeler arasında, „makina ve taşıma araçları“ sektöründeki teknolojik yakınlaşmayı ifade ediyor. Daha sonra örneklediğimiz kimi gelişmeler de, bu trendin dünya ölçüsünde geçerli olduğunu gösteriyor. Peki bu nasıl mümkün oldu? Nasıl oldu da, 90'lı yıllara kadar daha ziyade kendi aralarında her türlü ticareti ve teknolojiyi geliştiren kapitalizmin klasik merkez ülkelerine, onlara kendi uzmanlık alanlarında rakip olabilecek 4. bir güç ortaya çıkabildi? Bu soruyu kanımızca şöyle cevaplamak mümkün:

Biriken sermayenin -ait olduğu ulusal sınırlar dar geldiği için- atıl kalmak yerine kendini „yeniden değerlendirmek“ üzere yeni yatırım alanlarına yönelmesi, „sermaye ihracı“ dediğimiz olgunun esas temelini oluşturur. Bunun yanı sıra kimi stratejik kararlar ile yapılan yatırımların yada sermaye ihraçlarının kısa vadede rantabilite hedefi olmasa da, uzun vadedeki amacı, sermayenin hareket dinamiğine, mantığına uygun olarak hep bir üst basamakta kendini „yeniden değerlendirme“dir. Batı dünyasında özellikle 1950-60'lı yıllarda göreceli yüksek ekonomik büyüme eşliğinde, iç ekonomik dinamikle tetiklenen uygun konjoktürde „yüksek kâr oranları“ ile oluşan „aşırı sermaye birikiminin“ optimal şartlarda „yeniden değerlendirilme“ imkanları kısıtlandı. Özellikle 1973-74 petrol krizi ile birlikte talebin düşmesiyle oluşan “üretim fazlası krizi” ve bununla -ücretlerin de artması ile- *kâr oranının düşme eğiliminin* ortaya çıkması sermaye için kâr oranlarını masif bir şekilde baskı altına aldı.¹⁴ Buradan çıkış, gelişmenin dinamiğinin iç pazar yerine dışarda, yani export ekonomisinde aranmasını beraberinde getiriyordu. Bu gelişme, banka sermayesinin bir bölümünün 80'li yıllardan itibaren klasik banka faaliyetlerinin dışına, „spekülatif“ alanlara yönelmesine neden oldu.

Sanayi sermayesinin belli kesimi de 90'lı yıllarda „duvarların yıkılması“ ile birlikte belli bir kapitalist gelişmişlik düzeyine sahip olan ülkelere doğru „kendini yeniden üretmek“ amacı ile akmaya başladı. Bu akışın arka planında, gidilen söz konusu ülkelere iş gücü ve enerjinin, sermayenin çıktığı „anavatanına“ göre oldukça ucuz olması gerçeği de var tabii. **Özetle, sermaye „çok kutuplu tek dünyada“ „anavatanı“ndan, sırtındaki „ulus-devlet“ kabuğunu atarak „özgürleşti“. Siemens firmasının, devasa sermaye birikiminden „küçük bir parçayı“ kendi ulus-işçi sınıfına „sus payı“ olarak vermesine ihtiyacı yoktu artık!. 1990'dan sonra IG Metall sendikası ile toplu iş sözleşmelerine oturan firma, burada artık dayatıcı olan taraftı: „Ya önerdiklerimi kabul edersiniz, yada yanı başımızdaki Çekoslavakya'ya yada Çin'e giderim“ dediğinde Almanya'da yer yerinden oynamıştı adeta..**

Bu süreç tabii, sermayenin gittiği ülkelere teknolojiyi de beraberinde götürerek bunu yeniden oluşmakta olan serbest rekabet şartlarında sürekli yenilemesini de getiriyordu. Artık „teknik buluşların sırları“ eskiden olduğu gibi „çelik kasalarda saklanıp“ belli stratejiler çerçevesinde istedikleri zaman ortaya çıkarılmıyordu!. Tam tersine, teknolojiyi sürekli geliştirmek, kapitalizm için hayati bir sorundu; o artık ancak böylelikle ayakta kalabilirdi, keskin rekabet şartları, kendini yeniden (artarak) üretme zorunluluğu (kâr maximizasyonu) onun için yaşam mücadelesinin “olmazsa olmazı” haline gelmişti. Bunu, maddi üretime yapılan direk yatırımı sayılar ile çalışmanın bir sonraki bölümünde ele almak istiyoruz.

İncelememizde bizi yalnızca maddi üretim alanlarına yapılan direk yatırımların ilgilendirdiğini, yatırımın diğer bir biçimini oluşturan kredi yada portofolio şeklindeki yatırımların konunun kompleksliği nedeniyle ayrı bir çalışmanın konusu olduğunu belirtelim.

14 Jörg Huffschmid, Politische Ökonomie der Finanzmärkte, VSA Verlag, 1999 Hamburg, S. 113 ve devamı

II.I. Gelişmekte olan Ülkelerin “dayanılmaz” yükselişi

Uluslararası Direkt Yatırımlar / Yıllık Sermaye Giriş ve Çıkışları (Milyar US-\$ olarak)

| | 1970 | | 1980 | | 1990 | | 2000 | | 2010 | | 2013 | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | Giriş | Çıkış | Giriş | Çıkış | Giriş | Çıkış | Giriş | Çıkış | Giriş | Çıkış | Giriş | Çıkış |
| EbÜ* | 9,5 | 14,1 | 46,6 | 48,4 | 173,1 | 230,3 | 1.142,4 | 1.090,7 | 703,5 | 988,8 | 565,6 | 857,6 |
| GoU** | 3,9 | 0,041 | 7,5 | 2,9 | 35,1 | 11,3 | 272,6 | 150,6 | 718,8 | 478,8 | 886,3 | 553,2 |
| D*** | 13,3 | 14,1 | 54,1 | 51,3 | 208,2 | 241,6 | 1.415,0 | 1.241,2 | 1.422,3 | 1.467,6 | 1.451,9 | 1.410,8 |

*) Endüstrileşmiş, gelişmiş Batılı Ülkeler + Japonya

***) Gelişmekte olan ülkeler

***) Dünya toplamı. Buradaki kimi sayısal uyumsuzluklar, istatistiksel hatalardan ve yuvarlak olarak alınan rakamlardan ileri gelmektedir.

Kaynak: UNCTAD, World Investment Report 2014, verilerine göre hesaplanmıştır.

Maddi üretime yapılan yatırımları gösteren yukarıdaki sayılarda iki şey göze çarpıyor:

1. 20. yüzyılın ikinci yarısında kapitalist ülkelerde direkt yatırımlar şeklinde vücut bulan yabancı sermaye ihracı çoğunlukla Gelişmiş Ülkeler arasında yapılırdı. Şimdi işin rengi değişmişe benziyor: Direkt yatırım olarak sermaye, artan bir şekilde -20. yüzyılın ikinci yarısındaki trendin tersine- endüstri ülkelerinden ziyade, Gelişmekte olan Ülkelere doğru akıyor. Bu trend, özellikle 2000’li yılların başında itibaren kendini hissettirmeye başlıyor. 2010’da ve ondan sonra gelen yıllarda Gelişmekte olan Ülkelere yapılan direkt yatırımlar (sermaye ihracı) gelişmiş kapitalist merkez ülkelere yapılan direkt yatırımları „solluyor“.

2. Gelişmekte olan Ülkelerde bu konuda dikkati çeken yeni bir gelişme de, özellikle 2000’li yıllardan itibaren buralardan hatırı sayılır bir sermaye ihracının gerçekleştirilmekte olduğudur. 20. yüzyıl gerçeklerine göre tamamen yepyeni bir olgu bu. Bu gelişme, aynı zamanda ilgili ülkelerdeki (üretici güçlerin) gelişme potansiyeline, birikimin geldiği yere de işaret ediyor. Böylesi bir sürecin ülkelerin ekonomik büyümelerine etkilerini de aşağıdaki tablo yansıtıyor:

Bölgelere göre Dünya Ekonomisinin Büyümesi

(10 Yıllık Ortalamalar; Değişimler % olarak ve enflasyondan arındırılmış)

| | 1980-1989 | 1990-1999 | 2000-2009 | 2010-2014 ⁴ |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|------------------------|
| Endüstri Ülkeleri¹ | 3,0 | 2,7 | 1,7 | 2,0 |
| Gelişmekte olan Ülkeler | 3,8 | 3,9 | 6,1 | 6,3 |
| - BDT/Rusya | 3,5 | -5,0 | 6,0 | 4,3 |
| -Asya ² (toplam) | 6,9 | 7,4 | 8,2 | 8,2 |
| -Çin | 9,7 | 10,0 | 10,3 | 9,1 |
| -Hindistan | 5,6 | 5,7 | 7,0 | 8,1 |
| -Latin Amerika | 2,1 | 3,0 | 3,1 | 4,8 |
| -Afrika ³ | 2,5 | 2,1 | 5,6 | 5,2 |
| Dünya | 3,3 | 3,2 | 3,6 | 4,1 |

¹ „Asya Kaplanı“ olarak anılan ülkeler dahil olmak üzere; ² Asya’nın Endüstri Ülkeleri hariç,

³ Sahranın Güneyinde kalan Ülkeler;; ⁴ Ocak 2012'deki tahminlere göre

Kaynak: IMF, World Economic Outlook, Database: Z., Zeitschrift Marxistischer Erneuerung, Nr. 89-März 2012, Frankfurt/M

Burada dikkati çeken olgu, ekonomik büyümenin Gelişmiş kapitalist Ülkelerde son 35 yıldır giderek düşme, Gelişmekte olan Ülkelerde ise tam tersine yükselme eğiliminde olması! Latin Amerika ve Afrika'da göreceli daha „mütevazi“ bir ekonomik büyüme olmakla birlikte yükselme trendini burada da tespit etmek mümkün. Türkçesi ile: Gelişmiş Ülkeler ile Gelişmekte olan Ülkeler arasındaki „makas“ ekonomik olarak en azından 35 yıldır belirgin bir şekilde kapanıyor! Bu gerçekler bazında dünya ticaretindeki gelişmeler de aşağıdaki şekilde gerçekleşmiş:

Dünya Ticareti: Cari meta ihracında seçilmiş bölge ve ülkelerin payları

| Bölge / Ülke | 2000 | | 2010 | |
|---------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| | US-\$ Milyar | Pay (%) | US-\$ Milyar | Pay (%) |
| Kuzey Amerika (toplam) | 10.225 | 19,0 | 1.946 | 12,8 |
| -ABD | 782 | 12,1 | 1.278 | 8,4 |
| Güney ve Orta Amerika (toplam) | 198 | 3,1 | 577 | 3,8 |
| -Brezilya | 55 | 0,9 | 202 | 1,3 |
| Avrupa (toplam) | 2.634 | 40,8 | 5.632 | 37,0 |
| -AB | 2.453 | 38,0 | 5.153 | 33,8 |
| -Almanya | 552 | 8,6 | 1.269 | 8,3 |
| BDT (toplam) | 146 | 2,3 | 588 | 3,9 |
| -Rusya | 106 | 1,6 | 400 | 2,6 |
| Afrika (toplam) | 149 | 2,3 | 508 | 3,3 |
| -Güney Afrika Cumhuriyet | 30 | 0,5 | 82 | 0,5 |
| Orta Doğu | 268 | 4,2 | 895 | 5,9 |
| Asya (toplam) | 1.837 | 28,5 | 5.072 | 33,3 |
| -Japonya | 479 | 7,4 | 770 | 5,1 |
| -Çin / Honkong | 249 / 203 | 3,9 / 3,1 | 1.578 / 401 | 10,4 / 2,6 |
| -Hindistan | 42 | 0,7 | 220 | 1,4 |
| Dünya Toplamı | 6.456 | 100 | 15.237 | 100 |

Kaynak: WTO, International Trade Statistics 2011: Z., Zeitschrift Marxistischer Erneuerung, Nr. 89-März 2012, Frankfurt/M

Evet. Burada da günümüze ilişkin belli bir trendi yakalamak mümkün. Gelişmiş kapitalist ülkelerin dünya ticaretindeki payı düşmeye devam ediyor. Onların dışında kalan ülkelerin dünya ticaretindeki payı %50'ye yükselmiş.

Özellikle 2008 krizinden sonra Gelişmekte olan Ülkelerin global ekonomide ağırlıkları açık bir şekilde ortaya çıktı. Klasik kapitalist merkez ülkelerini vuran ve etkileri bugün hala daha doğrudan hissedilen kriz, Gelişmekte olan Ülkeleri yaygın deyimi ile „teğet“ geçti. Krizden hemen birkaç yıl sonra bu ülkeler eski büyüme trendlerine dönmekte zorlanmadılar. Özetle her iki grup ülkeler arasında son yıllarda, Gelişmekte olan Ülkeler lehine güçler dengesinde bir kayma yaşandı. Global yapılarıdaki bu değişmelerin bir ifadesi olarak, ilgili bölgelerin global üretimdeki paylarını gelen sayfadaki tablo gösteriyor:

Satınalma Paritelerine göre, % olarak Global Gayrisafi Yurtiçi Hasılları

| | 1980 | 1990 | 2000 | 2010 | 2014* |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Gelişmiş Ülkeler | % 63,8 | % 64,0 | % 57,2 | % 46,3 | % 42,2 |
| Gelişmekte olan Ülkeler/ Az Gelişmiş Ülkeler | % 36,2 | %36,0 | % 42,8 | % 53,7 | % 57,6 |

* Yeni hesaplama nedeniyle bölgelerarası fark eski istatistiklere göre daha da büyüdü.

Kaynak: IMF, World Economic Outlook, Database 2014: Z., Zeitschrift Marxistischer Erneuerung, Nr. 100/2014, Frankfurt/M, S. 50

Yukarda verdiğimiz bir dizi ististikden çıkan sonuçları şöyle toparlayabiliriz:

90'lı yılların başına kadar eski merkez kapitalist ülkeler dünya pazarlarında ve üretiminde belirleyici güç idiler (Bunun için bkz: “Günümüzü anlamak için geriye doğru bir projeksiyon“ S.14). Bugün ise -giderek artan bir şekilde- hemen her açıdan “Güney”in “Kuzey”e galebe çalması söz konusu! Uluslararası planda maddi üretim alanlarına yapılan direk yatırımların yarısından fazlası Gelişmekte olan Ülkelerde gerçekleştiriliyor. Bizzat bu ülkelerin dünyanın diğer bölgelerinde yaptıkları direk yatırımların bu tür yatırımlar içindeki payı %40'lara dayandı. Bugün dünyada var olan döviz rezervlerini üçte ikisi bu bölgelerde bulunuyor.¹⁵ Çalışmanın daha ilerisinde örneklerini göreceğimiz “Global Üretim Zincirleri” (GVC: Global value chain), başlangıçta Batılı ülkelerden gelen transnasyonal şirketlerin hakimiyetinde ve burada Gelişmekte olan Ülkeler klasik biçimiyle “Endüstri Ülkelerinin uzatılmış montaj tezgahı” iken, bugün onlar bu zincirlerde değer yaratımının üst basamaklarına, inovatif-teknik kademelerine tırmanmaktalar.

Nasıl oldu da böylesi bir gelişme yaşandı? Global (ekonomik) güçler dengesindeki bu kaymaların dayandığı zemin ne?

II.II. Global güçler dengesindeki değişimlerin temelleri

Gelişmekte olan her ülkenin kendine özgü gelişme yolu olmakla birlikte, burada dikkatimizi çeken tek bir ortak olgu var: Şu yada bu şekilde oluşmuş- oluşturulmuş belli bir kapitalist birikim!

Yukarda özetlemeye çalıştığımız gelişmeler, değişimler bu temelde yükseliyor. Yani tohumun yeşermesini mümkün kılan mümbit toprak bu! Bu gelişmenin herhangi bir az gelişmiş Afrika ülkesi yerine buralarda boy atması bir tesadüf değil; böylesi bir kapitalist bazın varlığı, ücretlerin göreceli düşüklüğü, yeni pazar perspektifleri, logistik ve stratejik nedenlerle birleşince “sermayenin yeniden değerlendirilmesi” yada “genişletilmiş yeniden üretim” konusunda -Gelişmiş Batılı Ülkelerde tükenmiş olan- yeni olanakları ortaya çıkardı. Diğer yandan bu „mümbit toprağa“, kapitalizmin merkez ülkelerindeki geçmişten gelen „aşırı üretim-birikim“ sonucu oluşan ve „yeniden değerlendirilmeyi“ bekleyen „sermaye fazlalığı“ denk geldi. Gelişimin geldiği noktada bilimsel teknolojik devrimin ivmelenmesi ve teknolojiye ulaşımında tekellerin kırılması sürecinde kapitalizmin serbest rekabeti yeniden keşfetmesi ile birlikte belli bir kapitalist birikimin ve “tecrübenin” var olduğu bu ülkeler, kaçınılmaz olarak öne çıktı.

¹⁵ Jörg Goldberg, die große Krise und der Aufstieg des Südens: Z, Zeitschrift für marxistische Erneuerung, Nr. 110/2014, Frankfurt/M, S.50

Global sermayeye, kapitalizmin klasik merkez ülkeleri dışında tek bir alternatif kalıyordu: Gelişmekte olan Ülkeler! Onlar da bir önceki cümlelerde ifade ettiğimiz nedenlerden dolayı buraları tercih ettiler. Bu tercih, keskin serbest rekabet koşullarının varlığı nedeniyle 20. yüzyıl kapitalizminden farklı olarak buralarda “sınırsız” teknolojik gelişimin önünü açtı. Sonuç: Bkz. yukardaki istatistikler!

Peki, ülkeler bazında hangi özgül gelişmeler, böylesi bir trendi, zemini hazırladı, ona kaynaklık etti? Bunun için biraz gerilere, tekrar 20. yüzyıla gidiyoruz.

II. dünya savaşından sonra hemen hemen dünyanın her yerinde, tarihsel olarak kıyaslanamayacak ölçüde, alışlagelmişin dışında ekonomik büyümeler yaşandı. Bu tür gelişmeler, sadece Batılı ülkeler için değil, Asya, Afrika ve Latin Amerika ülkeleri için de geçerli idi. 1973-75 krizinden sonra Batı'da zayıflayan büyüme trendi, sadece Asya'da durmaksızın devam etti ve “Asya'nın Kaplanları”nı (G.Kore. Taiwan, Singapur vs.) ortaya çıkardı. 80'li yıllardan itibaren ise Çin'de, hakim neo-liberal stratejilerin dışında gelişen, devlet kontrolünde bir “gecikmiş endüstrileşme süreci” başladı. Bu öylesine kendine özgü bir gelişmeydi ki, “serbest, liberal kapitalist ekonomi dinamiği” için lazım olan ne varsa -kapitalist özel mülkiyet edinme hakkı ve bununla ilgili hukuksal düzenlemeler ve bunların üst yapısal kurumları vs.- bunların hiçbirinin yada çoğunun olmadığı bir ortamda, adeta şimdiye kadarki ekonomik kuralları ihlal edercesine mümkün olabildi. Böylesine bir gelişme, yine tarihte örneği olmayan ölçüde artan hammadde talebini de beraberinde getiriyordu. Öte yandan, bu talebin, hammadde fiyatlarını yükseltmesi nedeniyle, hammadde sağlayan Afrika ve Latin Amerika ülkeleri de, 90'lı yıllardan itibaren ekonomik gelişimlerinde kullanabilecekleri önemli bir ek kaynak elde etmiş oldular. Bu ve benzeri olanakları her “gelişmekte olan” ülke kendince, kendi “kapitalist birikimlerinde” kullanmaya çalıştı. Hatta, “az gelişmiş ülkeler” grubunda bulunan ülkeler bile bu süreçten yararlanma fırsatını bulabildiler. Tabii bu süreç, özellikle bu bölgelerde baş gösteren açlık vs. gibi sorunların hissedilir ölçülerde geriletilmesi sonucunu da beraberinde getiriyordu.

Güney Kore, özellikle 60'lı yıllardan itibaren 19. yüzyıl Avrupa ülkelerini “taklit ederek”, yani gümrük duvarlarını yükselterek (ithal ikameci yöntemlerle kendini dış rekabete karşı koruyarak) ve bu sırada özellikle devlet eliyle enerji, demir-çelik vs. kilit sanayilerine bizzat yatırım yaparak sivil birikim rejimine destek oldu, onun yatağını hazırladı. Böylelikle yakalanan teknolojik düzey, daha sonraki ileri gelişmelerin dayandığı zemini oluşturdu. **Taiwan, Hindistan** gibi ülkeler zaten 70-80'li yıllardan itibaren “Uzak Doğu'nun Kaplanları” olarak belli bir kapitalist gelişmenin yaşandığı ülkeler olarak biliniyor! **Brezilya ve Meksika** da, talebin arttığı zamanlarda hammadde zenginliği ülke olma avantajlarını kullanarak “birikim” yapmaya çalıştılar. **Güney Afrika** ise zengin değerli maden yatakları ile gelişmede özel bir yere sahipti! **Çin**, başlangıcını yukarda ifade ettiğimiz gelişme ile, “korunmacı” bir süreçte, “yabancı sermayenin”, özel girişimin ve rekabetin devlet kontrolünde “parça parça” serbest bırakılması yoluyla (örneğin global sermaye ile birlikte oluşturulan “joint venture”lar vs. yolu ile) ileri bir büyüme trendi yakaladı. **Rusya**, global ekonomik süreçlere devlet kontrolünde dahil olmak ile birlikte, burada halâ eski (oligark-otoriter) yapıların varlığı, toplumsal düzeyde transformasyona ve global sürece tam entegrasyona geciktirici etkide bulunuyor. **Türkiye**'de ise, 30'lı yıllardan gelen ve devlet eliyle geliştirilen tedbirlerin “eşyanın tabiatı gereği” 50'li yıllarda sivil kapitalist birikime evrilmesi, bunun 60'lı yıllarda da devam ederek yükselmesi ile

birlikte belli bir gelişme temeli oluştu, ki bu gelişmenin önü ara darbelerle de önlenemedi.¹⁶

Özetle “.. gelişmeye çalışan ülkeler bugün artık sadece kendi ayakları üzerinde durmakla kalmıyorlar, onlar aynı zamanda kendilerine özgü, tarihsel olarak gelişmiş kurumlarını sürece entegre ederek kendi kapitalist gelişim modellerini takip ediyorlar. Kapitalizmin dünya çapındaki zaferi, Avrupa Modernitesinin kurumlarının “Güney” tarafından üstlenilmesi ile gerçekleşiyor. Yükselme, “Güney”in bir dizi ülkesi tarafından kullanılan ekonomik enternasyonalleşme çerçevesinde başarıyor. Öyle ki bu, enternasyonalleşmenin daha kısa bir süre öncesine kadar eski kapitalist ülkeler ve de özellikle ABD'nin koyduğu kurallara göre işletilmesine rağmen mümkün oluyor... Ne Güney'in “modernite” öncesi kurumları, ne de dünya pazarının egemenliği, Güney'in yükselişini engelleyemedi.”¹⁷

Bu noktada Gelişmekte olan Ülkeler, hakim ekonomi politikalara boyun eğmeden, bu politikalar içinde var olan yapılanmaların işlerine yarayan elementlerini kullanarak, kendilerini sınırlayan yada engelleyen kurallardan ise kaçınarak gelişmeye çalışan bir politika izlediler. Bu politika, reel olarak var olan global düzeni, onu daha adil bir ekonomik dünya düzeni yolunda değiştirmek üzere hiçbir zaman sorgulama yönüne gitmeden, bunun yanı sıra, aynı zamanda kendi yapılarını kurma denemelerini de (BRICS) beraberinde getirdi. “.. Her halûkârkarda görünen o ki, alternatif bir global işletme sisteminin inşası, Güney'in büyük ülkelerinin bir önceliği değil! Her ne kadar var olan global işletme sistemi Batı'nın “doğum lekelerini” (tırnak işaretleri bana ait) taşısa da, bu ülkeler -gereğinde Batı'nın dayatmalarını savuşturabildikleri için- bu reel durumla gayet iyi başa çıkabiliyorlar.”¹⁸ Kimi Gelişmekte olan ülkelerde tekil de olsa uygulanan (60'lı yıllardan Batı Avrupa'dan tanıdığımız) bazı “sosyal devlet tedbirlerini” yada “IMF'den bağımsızlaşma politikalarını” bu bağlamda görmek gerekir!

Özetle, “Batı'ya rağmen, Batı ile birlikte; tereyağdan kıl çeker gibi bir politika”! Gelişmekte olan Ülkeler arasında bir harmoni olmamasına rağmen hayatın içinde oluşan bu politikayı en genel hatları ile böyle özetlemek mümkün..

Günümüz Global Kapitalizmi ile 20. yüzyılın Enternasyonal Kapitalizmi arasındaki farkı daha iyi kavramak açısından geçmişe yönelik kısa bir projeksiyonda yarar var.

Evet. Bu trendler, bu görüntüler ve bu rakamlar, 60-80 arası çok değişik idi. O dönemde dünya ticaretinin önemli bölümünün neredeyse sadece gelişmiş kapitalist ülkeler arasında yapıldığı, geri kalan ülkelerin ise, adeta „dünya ekonomik yaşantısının“ dışına itilmiş olduğu gerçeği ile karşı karşıya idik. Bunu, Federal Almanya'nın dünya ile olan ticaretinde ve uluslararası sermaye ilişkilerinde yakalamak mümkün.

¹⁶ Bu konu için daha geniş analizler için bkz.:

- M. Aktolga, *Osmanlı'dan bu yana Türkiye'de kapitalizmin gelişme diyalektigi, Üçüncü Bölüm: Cumhuriyet'in kuruluşundan II. Dünya Savaşı'nın sonuna kadar*: www.aktolga.de/m39.pdf
- M. Aktolga, *Osmanlı'dan bu yana Türkiye'de kapitalizmin gelişme diyalektigi, Dördüncü Bölüm: 1950 Devrimi*: www.aktolga.de/m40.pdf

¹⁷ Jörg Goldberg, a.g.y., S.51

¹⁸ a.g.y., S. 53

II.III. Günümüzü anlamak için geriye doğru bir projeksiyon

Ürün Gruplarına ve Ülkelere göre F. Almanya'nın Dış Ticaret Yapısı 1984 / Milyon – US\$ olarak

| Ülke Grupları | Tüm Ürünler | | Gıda, Hammadde, Yakıt | | Yakıt | | Endüstriyel Ürün | |
|---------------------------------|-------------|---------|--------------------------|---------|---------|---------|------------------|---------|
| | İhracat | İthalat | İhracat | İthalat | İhracat | İthalat | İhracat | İthalat |
| Batılı Endüstri Ülkeleri | 137.414 | 117.156 | 15.755 | 36.689 | 4.896 | 16.993 | 121.659 | 80.467 |
| <i>Toplamda Yüzdesi</i> | %80,4 | %77,0 | %85,2 | %61,7 | %86,3 | %54,4 | %79,8 | %86,9 |
| Gelişmekte olan Ülkeler | 22.873 | 24.341 | 1.482 | 16.671 | 141 | 9.549 | 21.391 | 7.670 |
| - OPEC | 9.775 | 9.654 | 628 | 9.196 | 45 | 8.872 | 9.147 | 458 |
| - Diğer | 13.098 | 14.687 | 854 | 7.475 | 96 | 677 | 12.244 | 7.212 |
| <i>Toplamda Yüzdesi</i> | %13,4 | %16,0 | %8,0 | %28,1 | %86,3 | %54,4 | %14,0 | %8,3 |
| Sosyalist Ülkeler | 10.193 | 10.437 | 760 | 6.072 | 149 | 4.673 | 9.433 | 4.365 |
| <i>Toplamda Yüzdesi</i> | %6,0 | %6,9 | %4,1 | %10,2 | %2,6 | %15,0 | %6,2 | %4,7 |
| Toplam | 171.014 | 152.017 | 18.481 | 59.432 | 5.670 | 31.215 | 152.533 | 92.585 |

Kaynak: Die Wirtschaft kapitalistischer Länder in Zahlen, IPW-Forschungshefte, 1/1987, Berlin, S. 160 ve devamındaki verilere göre hesaplamıştır.

Yukardaki tabloya göre -petrol hariç- diğer tüm ürün gruplarında Almanya, 1984 yılında dış ticaretinin %77-80'ini gelişmiş kapitalist ülkeler ile yapmış! Gelişmekte olan yada az gelişmiş ülkelerin Almanya ile ticaretteki payı %13-6 arası! Bu oranlar, özellikle endüstriyel ürünlerde Gelişmiş Ülkeler lehine daha da yüksek (%79-87). Bu rakamlar aynı zamanda, Gelişmiş kapitalist Ülkeler arasındaki -keskin rekabet koşullarının bir ifadesi olarak- karşılıklı direk sermaye yatırımlarının da getirdiği bir sonuçtu. 1960-70 yıllarındaki, maddi üretim alanlarına yapılan direk yatırımların aşağıdaki şekilde oluşması bu açıdan bir sürpriz değil:

Federal Almanya'dan Direk Yatırım olarak Sermaye İhracı Milyon DM olarak, sene sonu itibarı ile

| | 1965 | 1970 | 1975 | 1980 |
|---------------------------------|-------|--------|--------|--------|
| Batılı Endüstri Ülkeleri | 5.705 | 14.901 | 29.704 | 61.542 |
| Avrupa | 3.362 | 9.317 | 18.799 | 32.464 |
| ABD + Kanada | 1.349 | 3.473 | 7.122 | 18.322 |
| Japonya | 54 | 121 | 275 | 978 |
| <i>Toplamda Yüzdesi</i> | %68,6 | %70,6 | %70,7 | %82,8 |
| GoÜ + AgÜ* | 2.613 | 6.212 | 12.282 | 12.725 |
| GoÜ | 1.333 | 2.431 | 4.623 | 9.045 |
| <i>Toplamda Yüzdesi</i> | %31,4 | %29,4 | %29,3 | %17,2 |
| TOPLAM | 8.317 | 21.113 | 41.992 | 74.353 |

* GoÜ: Gelişmekte olan Ülkeler (Güney Afrika, Brezilya, Arjantin, Meksika,)+Singapur ve Hong Kong
AgÜ: Az Gelişmiş Ülkeler

Kaynak: Die Wirtschaft kapitalistischer Länder in Zahlen, IPW-Forschungshefte, 1/1987, Berlin, S. 75'deki verilere göre hesaplamıştır.

Sayılar gayet açık! 1960-80 arası maddi üretim alanlarına direk yatırım olarak ihraç edilen Federal Almanya kaynaklı sermaye giderek artan bir şekilde -Gelişmekte olan ve Az gelişmiş Ülkelerin aleyhine- %80'lere varacak şekilde Batılı kapitalist merkez ülkelere aktarılmış! Bu, Almanya'nın dünya ile olan ticaretini de göz önüne aldığımızda o döneme (II. Dünya savaşı sonrasında) ilişkin olarak, rahatlıkla genelleyebileceğimiz şöylesi bir trende işaret ediyor: Gelişmiş Endüstri Ülkeleri ile Gelişmekte olan Ülkeler arasındaki „komplementer iş bölümü“¹⁹ (makınaya karşılık hammadde), uluslararası meta ve sermaye akımını belirlemiyor. Burada artık belirleyici olan Gelişmiş Endüstri Ülkeleri arasındaki intra-endüstriyel iş bölümü oluyor.²⁰

Daha önceleri, 20. yüzyıl başlarından II. dünya savaşına kadar ki dönemde ağırlıkla Gelişmiş Ülkelerden sömürge yada az gelişmiş ülkelere doğru yapılan sermaye ihracında yatırımlar, endüstriyel alanlara yapılan direk yatırımlar şeklinde değil, daha ziyade „ödünç-borç“ yada „kredi sermayesi“ (portofolio) şeklinde idi.²¹ Bu trend, yukardaki istatistiklerden de görüleceği gibi II. dünya savaşı sonrasında, deyim yerindeyse „tersine çevrilerek“, „meta ve direk sermaye“ ticareti şeklinde (%80'lerin üzerinde) gelişmiş batılı kapitalist ülkeler arasında yapılamaya başlandı! Daha sonra (önceki bölümlerde gördüğümüz gibi) 21. yüzyılda değişecek olan bu gelişmenin nedenlerini kanımızca şöyle özetlemek mümkün:

Bilimsel teknik devrimin endüstrileşmiş batılı ülkelerde ortaya çıkmasının ve bu dönemde bu sürecin taşıyıcıları olan uluslararası tekellerin kendi aralarındaki iş bölümünü karşılıklı direk yatırımlar, kooperasyonlar, teknoloji transferleri ve de rekabet yolu ile oluşturmaları şeklindeki trendin ön koşulları özellikle Gelişmiş kapitalist ülkelerde vardı. Bölgelerarası göreceli teknolojik eşitliğin bir ifadesi olarak bu temelde „intra-endüstriyel ticaretin“ buralarda oluşması da böylesi bir gelişmeye uygunluk gösterdi. Bunlara, bu temelde patlak veren keskin rekabeti, olgunlaşmış pazarlarda yer kapma hedefine yönelik stratejileri, direk yatırımlar yolu ile „gümrük duvarlarını aşma“ vs. hedeflerini de eklemek gerek! Son olarak; bu dönemde „sosyalist bloğun“ ortaya çıkması ve kimi az gelişmiş bölgelerde „anti-emperyalist“ eğilimlerin güçlenmesiyle birlikte bu tip ülkeler genelde, gelişmiş ülkelerden yapılan sermaye ihraçlarının (ekonomik) az gelişmişlikleri nedeniyle esas tercihleri olmaktan çıktılar. Kanada, Avustralya gibi gelişmiş kapitalist ülkelerde zengin hammadde kaynaklarının bulunması ve bu alanda aktif olan transnasyonal şirketlerin az gelişmiş ülkelerin aleyhine „rizikonun yaygınlaştırılması“ (diverzifikasyon) stratejisi izlemeleri de bu trendi hızlandıran bir etkiye bulundu.

ÖZETLE, son rakamların bir önceki aktüel rakamlarla kıyaslaması bize, kapitalist dünyada eskinin üç kutuplu dünyası yerine „tekleşen çok kutuplu dünyada“ ekonomik olarak 4. bir „gelişmekte olan ülkeler“ grubunun ortaya çıktığını; merkez kapitalist ülkelerle, onun dışındaki -ağırlığını Gelişmekte olan Ülkelerin

¹⁹ Örneğin bir ülkede çıkarılan hammaddeye karşılık, bunları işlemeye yarayan, ama ülkede üretilmeyen makinaların değişimi yada ticareti bu türe girer. Bunun gibi 20. yüzyıla özgü ve bir „az gelişmişliğin“ ifadesi olan ülkelerarası iş bölümüne de „komplementer iş bölümü“ denir.

²⁰ Önceki bölümlerde gördüğümüz gibi daha sonra tersine çevrilen, yani Gelişmekte olan Ülkeler ile Gelişmiş Ülkeler arasında oluşan bu ilişkinin II. Dünya savaşı sonrası sadece Gelişmiş Endüstri Ülkeleri arasında geçerli olması nereden ileri geliyordu, sorusu burada ortaya çıkıyor. Bunu kanımızca şöyle cevaplamak mümkün: Özellikle II. Dünya Savaşından sonra oluşan şartlarda Keynesçi ekonomi politikalara denk gelen „Fordist birikim rejimi“, sermayenin kendini yeniden değerlendirmesi konusunda özellikle Batılı Endüstri Ülkelerinde yeni „kârlı“ olanakları ortaya çıkardı. Savaştan sonra oluşan „sosyalist blok“, 3. dünya ülkelerindeki „politik“ belirsizlik gibi etmenleri de bunlara eklemek gerek!

²¹ Katja Nehls, „Kapitalexport und Kapitalimport“, in: Handbuch „Wirtschaftsgeschichte“ deb Verlag das europäische Handbuch, West-Berlin 1981, S. 684

oluşturduğu- ülkeler arasında eskinin tipik komplementer sermaye ve meta ilişkilerinin yerini, giderek artan bir şekilde intra-indüstriyel iş bölümünün aldığı, bunun ise gruplar, bölgeler ve ülkeler arasındaki -yani yaygın deyimini ile Güney ile Kuzey arasındaki- ekonomik (teknolojik) farkların aşınmaya başladığının göstergesi olduğunu, kimi jeopolitik nitelikteki kararların ise bu global gerçekliği gözardı edemeyeceğini gösteriyor. Bu durumu, tanınmış alman ekonomi enstitüsü *ifo* şu cümleler ile ifade ediyor: ²²

“..Bu gelişme, özellikle Çin, Hindistan, Rusya, Brezilya ve Türkiye gibi önde gelen Gelişmekte olan Ülkelerdeki hızlı büyüme dolayısıyla oluyor. Rekabete dayanıklı ulusal firmalar ile, büyüyen bir orta sınıf ve de doğal hammadde kaynaklarının varlığı, bu gibi ülkelerde böylesi bir büyümeyi kolaylaştırıyor. Aynı ölçüde ABD ve AB'nin dünya ekonomisindeki ağırlığı azalıyor.”

Bu sürecin 21. yüzyılda ekonomik alanlarda nasıl işlediğini klasik bir ekonomi sektörü olan otomotiv sektöründe ve global çağın bir sembolü olan mobil telefon (smart phone) sektörü bazında da incelemeyi, geçmiş satırlarda bu sürece ilişkin formüle edilen kimi tezleri sınama ve konumuza ilişkin sonuçlar çıkarma, değişimin trendini yakalamak açısından önemli buluyoruz.

III. „Global üretim zincirleri“ (value chain) örneğinde günümüz küreselleşme süreci

III.I. Otomotiv endüstrisinde global üretim zincirleri

Otomobil endüstrisinin gelişme tarihi 19. yüzyıl sonları ile 20.yüzyıl başlarına kadar gider. 1900 yılında dünyada üretilen taşıt sayısı toplam 1900 iken bu rakam 1925 yılında 5 milyona ulaşmıştır. Bu rakamda ABD’de üretilen taşıtların oranı %87. Çünkü orada, 1920 yılında artık her 4 aileden biri, bir araba sahibi olmuş durumda idi. Almanya’nın bu seviyeye ulaştığı 1960 yılına kadar ABD, dünyada otomotiv sektöründe dominant bir rol oynamıştır. Bugün bu oranlar değişmiş olmakla birlikte, ABD'nin bu alanda o zamana kadarki belirleyici rolünün nereden geldiği sorusu öne çıkmaktadır. Bu sorunun cevabını üretimde uygulanan „Fordist“ sistemde buluyoruz. Neye dayanıyordu Fordizm?

- İşin (emeğin) „Taylorist“ organizasyonu, rasyonel iş bölümü, band üretimi
- kitlesel üretim ve tüketimin bir birine bağlanarak yeni bir tüketim normunun oluşması (çalışanların refah seviyesinin artırılarak talep eden „tüketiciler“ haline getirilmesi)

Bu özellikleri ile kitlesel üretim 20. yüzyıl başlarında ABD’de geliştirilerek ilk kez *Ford* fabrikalarında uygulanmaya başlandı. II. dünya savaşından sonra Batı Avrupa ülkelerinde de uygulanmaya başlayan bu sistem, 50-60’li yıllardaki ekonomik yüksek gelişme ve „refah“ dönemindeki talep yönelimli *Keynesçi* ekonomi politikalara da denk düştü. Böylesi bir birikim rejimi ile devasa oranlarda „kapital akümüülasyonu“ sağlandı. Ancak bu model, 1970’li yıllarda biriken sermayenin yeniden değerlendirilmesi konusunda sınırlarına gelip dayandığında - kendini yeniden üretememiş olduğundan- „krize“ girdi. Yavaşlayan ekonomik büyüme ve giderek artan işsizlikle sembolize olan bu dönem, artık „Post-Fordist“ dönem olacaktı. Bunun iki versiyonu ortaya çıktı:

²² Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, Endbericht, ifo-Institut, München 2013, S.21

1. *High Road*, ki bu işçilerin entellektüel becerilerinin üretime kanalize edilmesi, inovasyon, grup çalışması vs. ve „just in time“ üretimi temel alıyor, özellikle İsveç ve Japonya'da (*Toyotizm*) uygulanıyordu.
2. *Low Road* ise Fordist üretim biçiminin, iş bölümünün korunmasını temel alıyor, ancak eskisinin tersine iş ilişkilerinin esnekleştirilmesi ve bu politika ile „ücretlerin baskı altına alınması“ şeklinde bir „Yeni Taylorizm“i önceliyordu.

Yeni birikim rejimi ile birlikte somut üretimden bağımsızlaşmaya başlayan ve devasa boyutlara ulaşan bir spekülasyon sermayesi ve buna ilişkin yapıların (Borsalar vs.) oluşması dünya ticaretinin „liberalleşmesi“ ile birlikte sınırları aşan üretim network'ler zincirlerini ortaya çıkarmaya başladı. Rantabl olarak görülmeyen bir üretimin kimi aşamaları, bulunduğu eski yapılarından kopararak „dışarıya“ verildi (*outsourcing*), otomotiv sektörünün önder firmalarında üretim „dikey desintegrasyon“a uğratarak çok yönlü ve „renkli“ ağılar, yapılar oluşturuldu. Bunlar ile otomotiv sektörünün yan sanayileri de globalleşti (*follow sourcing*). Ve en son olarak otomotiv sektörünün „devleri“ arasında birlikler oluşturulmaya başlandı (*Renault+Nissan; Chrysler+Fiat vs.*).

Sektöre özgün (özellikle lojistik) kimi nedenlerden dolayı elektronik yada tekstilde olduğu ölçüde bazen global bir entegrasyonu ifade etmese de üretim birimlerinin kapladığı alan yine de kıtasal-bölgesel entegre sistem özelliği arzetti: Bir merkez-periferi yapısı oluştu. Var olan ulusal otomotiv endüstrileri bu yeni yapılanmalara entegre oldular. Amerika kıtasında bu gelişme, NAFTA düzeyinde ABD, Kanada ve Meksika entegrasyonunda ifadesini buldu. Avrupa'da ise sistem, İspanya ve Portekiz örneğinde güneye doğru genişleme ile, „duvarların yıkılması“ndan sonra ise özellikle Orta ve Doğu Avrupa'yı, var olan otomotiv yapıları ve ilgili sanayileri geliştirilerek sisteme entegre etme şeklinde kuruldu. Böylelikle üretici merkez etrafında, her yanı ile, otonom yada (yarı) bağımlı yan sanayi kuruluşlarından oluşturulan sektörel-yerel network'ler, ana üretici merkezler çevresinde yan sanayii kümelenmeleri (*cluster*) ortaya çıktı.

Asya'da bu süreç, 1980'lerin ortasından itibaren Japonya'nın üretimi yada üretimin belli basamaklarını Güney-Doğu Asya'ya taşıması ile başladı. Çin ve Hindistan'da kendi arabalarını üretme çabalarının yanında uluslararası otomotiv devlerinin sektörde yaptığı direkt yatırımlar gündeme geldi. Latin Amerika'da, Brezilya ve Arjantin'de de benzeri gelişmeler yaşandı.

Peşi sıra gelen 1990'li ve 2000'li yıllar, ileri kapitalist ülkelerde satışların duraganlaşması ve bu nedenle özellikle ABD ve AB'de üretim fazlalıklarının oluşması, dolayısıyla belli bir „maliyet baskısının“ ortaya çıkması, gelişmekte olan ülkelerde ise talebin dinamikleşmesi, yeni üretici ülke olarak özellikle Çin ve Hindistan'ın öneminin artması, özellikle sportif ve hafif taşıt bazında ABD pazarının güçlenmesi gibi olgular otomotiv sektörünün gelişmesinin köşe taşlarını oluşturdu.

III.II. Exkurs: Renault-Logan (Dacia) yada Renault-Nissan diyalektiği²³

2004 yılında fransız otomotiv devi Renault „ucuz araba“ (Low-Cost-Cars / LCC) segmentinde *Logan*'ın piyasaya sunumu ile büyük bir başarı elde etti. Yaklaşık 6.500 €'ya birçok ülkede (Renault'un Romanya'daki firmasının *Dacia* markası altında) satılan araba, kısa bir süre içinde fransız devinin en başarılı modellerinden biri olmayı başardı. Bu şekli ile ve bu fiyatla şimdiye kadar hiçbir otomotiv devinin başaramadığı bir segmenti keşfederek piyasaya sürdü. Bu başarı, firmanın 90'lı yıllarda doymuş ve bu nedenle artık tıkanmış olan Batı Avrupa pazarı sorununa karşı geliştirilen stratejinin sonucunda ortaya çıkmıştı.

Bu stratejinin köşe taşı, „gelişmekte olan ülkeler“ ve „orta derecede gelişmiş“ kapitalist ülkelerde kitlesel şekilde araba sahibi yapmayı amaçlayan bir marketing düşüncesi oluşturuyordu. Ve bütün girişimler bu konseptte uygun olarak „başlangıç satış fiyatı 5.000 €'ya bir arabayı nasıl üretebiliriz“ sorusuna cevap bulmak, diğer bir deyimle „direk ve dolaylı maliyetleri minimize etme“ amacı ile yürütülmüştü.

Üretimin kompleksitesini basitleştirme, kalıp vb. üretim araçlarının optimalleştirilmesi gibi önlemlerin yanı sıra üretimin „gelişmekte olan ülkelerde“, çoğunlukla oraların daha hesaplı ve daha kolaylıkla tedarik edilebilen (logistik avantaj) çelik hammaddesini kullanarak „Carry-Over“²⁴ metodu ile yapılması, hedeflerin gerçekleşmesini beraberinde getirdi. **Yatırım kararlarının en önemli faktörlerinden biri olarak „işçilik maliyetleri“nin Renault'un değişik türlerde üretim yaptığı ülkelerin ana ülkesi Fransa ile aşağıdaki karşılaştırması, Renault'ın *Logan*'ı neden Romanya'da *Dacia* şemsiyesi altında ürettiği konusunda fikir veriyor. Fransa'daki işçilik maliyetleri, 2005 yılı itibarı ile *Dacia / Logan*'ın üretildiği Romanya'daki ücretlerin tam 13 katına tekabül ediyor. Bu, başka bir deyim ile ileri kapitalist ülkelerdeki rekabetlerine kıyasla iki kat bir emek istihdamına rağmen, işçilik maliyetlerinde Fransa şartlarına göre %92,4'lük bir tasarruf efektine denk geliyor.**²⁵

İşçilik Maliyetleri¹⁾
(€ / saat olarak 2005 yılı itibarı ile)

| Hindistan | Romanya | Rusya | Kolombiya | Güney Afrika ²⁾ | Brezilya | Fransa ³⁾ |
|-----------|---------|-------|-----------|----------------------------|----------|----------------------|
| 1,20 | 2,50 | 2,50 | 4,00 | 4,60 | 6,20 | 32,90 |

¹⁾ İşçilik maliyetleri = Ücretler + Yan ücret giderleri (tatiller, özel yan ödemeler, sigortalar ve diğer personel giderleri)

²⁾ İşçilik maliyetleri = Ücretler (yan ücret giderleri hariç)

³⁾ 2004 yılı değeri

Kaynak: S. Schmid, P. Grosche „Management internationaler Wertschöpfung in der Automobilindustrie, Strategie, Struktur und Kultur“, Bertelsmann Stiftung 2008, Gütersloh, S.79

Bu bağlamda Renault ve Nissan'ın karşılıklı „azınlık katılımları“ ile 1999 yılında oluşturdukları ortaklığın yarattığı sinerjinin de „maliyetleri düşürücü“ etkisinin olduğunu belirtelim (Nissan'ın kimi modelleri için oluşturulan platformların Renault'ın kimi modellerinde de uygulanması; her iki markada da aynı uygulamaların getirdiği fiyat avantajı; „Carry-Over“ metodunun getirdiği müşteri-servis giderlerinin göreceli düşüklüğü yada bunun son satış fiyatı ile orantılı hale

²³ Konuya ilişkin tespit ve tahlillerin dışında bu bölüme ilişkin bilgiler, çoğunlukla aşağıdaki kaynaktan derlenmiştir: S. Schmid, P. Grosche „Management internationaler Wertschöpfung in der Automobilindustrie, Strategie, Struktur und Kultur“, Bertelsmann Stiftung 2008, Gütersloh, S. 67'den itibaren.

²⁴ Bu metod, var olan, diğer modellerde kullanılan komponentlerin ve konstrüksiyonların *Logan / Dacia* modelinde uygulanmasını ihtiva ediyor. Başka modellerde sinanmış ve amortize olmuş bu üretim araçlarının maliyetleri düşürücü etkisi açık.

²⁵ a.g.y., S. 79

gelmesi vs.). Bu özellikleri ile Romanya'daki Dacia fabrikaları (otomotiv yan sanayii ve dolaylı olarak marka ile bağlantılı diğer işyerleri ile birlikte) tam 175.000 kişilik istihdam kapasitesinin yarattığı değer ile Romanya'nın Gayrisafi Yurtiçi Hasılası'nın %2'sini üretiyor. **Peki, özetle „maliyetleri minimize“ etme düşüncesine dayanan bu „başarı“ nasıl bir sistemle, ne şekilde mümkün olabiliyor?**

III.III. Logan / Dacia örneğinde Renault / Nissan „global üretim zinciri“

Logan / Dacia'nın başarılı piyasa girişinde „maliyetleri minimize“ etme stratejisi temelinde şüphesiz, kurduğu, koordine ettiği „küresel değer yaratım zinciri“ konfigürasyonu var. Bu global zincir öncelikle, Renault'ın SC Dacia Automobile SA adlı Rumen devletine ait şirketin %51'ini alması ile başladı. Daha sonra hemen hemen %100'e çıkan bu paydan sonra Renault üretim zincirlerine Pitești yakınında küçük bir şehir olan Mioveni'deki iki adet motor üreten otomotiv fabrikasını kattı. Buradaki rasyonalizasyon ve „temizleme“ tedbirlerinden sonra modernleştirme stratejisi yaşama geçirildi. Bu strateji, ileri endüstri ülkelerinde uygulandığı biçimiyle robotlar kanalı ile otomasyon şeklinde değil, işçi ücretlerinin oldukça düşük olması nedeniyle daha „rentabl“ olduğu düşüncesi ile „emek yoğun üretim“ konsepti ile gerçekleşti. Bunu, üretimin küçük bir bölümünde aşağıdaki şekilde izlemek mümkün:

Yedek Lastik Kutusu örneğinde otomasyon ve el gücü ile üretimin mukayesesi

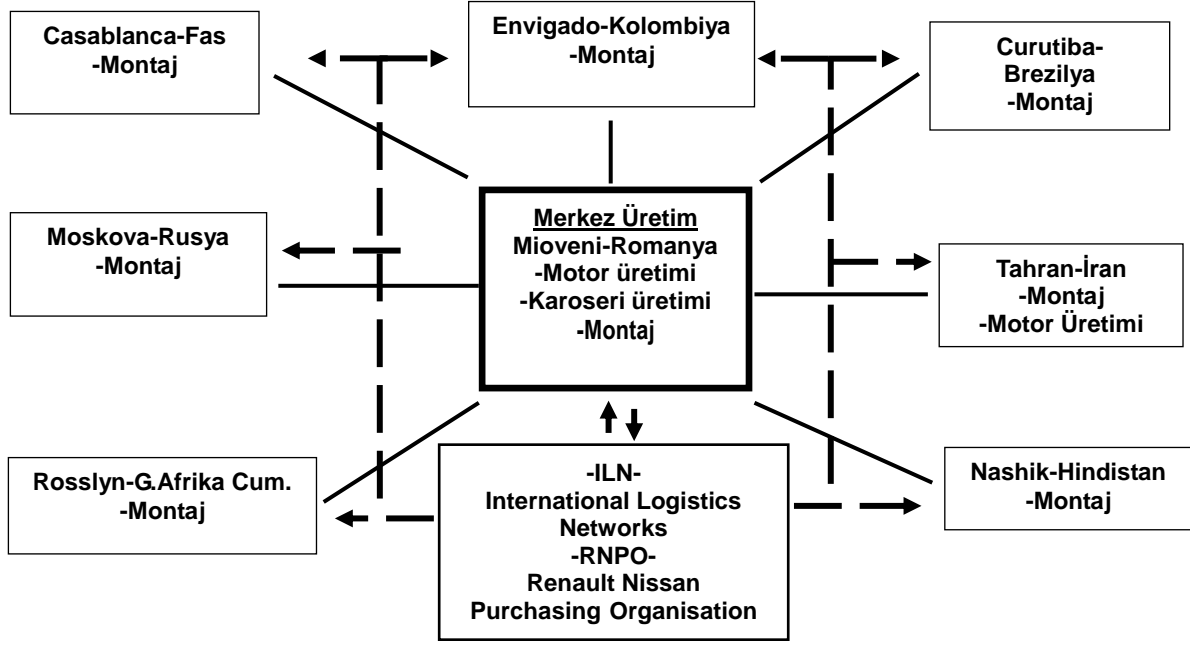
| | Otomasyon montaj | El işçiliği montajı |
|--|---|---|
| Yapılacak iş | -Yedek lastik kutusunun hazır hale getirilmesi -Yapıştırıcının uygulanması ve kutunun öngörülen yere preslenmesi | |
| Makina yatırım hacimi | 200.000,00 € | 10.000,00 € |
| Direk işçilik | – | 1 işçi |
| Süre | 60 saniye | 60 saniye |
| Araba başı maliyet iki vardiyalı işletmede işçilik saat ücreti 2,49 € | 0,18 € makina maliyeti ¹⁾ | 0,01 € makina maliyeti ¹⁾ 0,05 € işçilik maliyeti |

¹⁾ sermaye masrafları, amortismanlar ve bakım masrafları dahil

Kaynak: S. Schmid, P. Grosche „Management internationaler Wertschöpfung in der Automobilindustrie, Strategie, Struktur und Kultur“, Bertelsmann Stiftung 2008, Gütersloh, S.78

Bu şartlarda Renault'ın „global üretim zinciri“ nasıl işliyor? Buradaki sihirli kelime „merkezi ademi merkezîyetçilik“! Logan markası sadece Romanya'da değil Kolombiya, Brezilya, Rusya, İran, Güney Afrika Cumhuriyeti, Hindistan ve Fas gibi ülkelerde de şu yada bu şekilde üretiliyor. Ama bu konseptin yada üretim zincirinin merkezinde Romanya-Mioveni'deki fabrikalar var. Logan modellerinin imalatı için oluşturulan global network sistemini şöyle gösterelim:²⁶

²⁶ Bu şemayı a.g.y., S.80 de yer alan bilgiler göre düzenledik.



Görüldüğü gibi global zincirleme konseptinin özü, Romanya'daki ana üretici firmaların etrafında küresel planda örülen (desantral) montaj fabrikalarına dayanıyor. Romanya'daki iki merkez fabrikada komplet *Logan* markasının yanı sıra, dünyaya yayılmış diğer Renault montaj fabrikalarını beslemek üzere bir arabaya ait tüm komponentler üretiliyor. CKD²⁷ komponentleri (Completely Knocked Down) adı verilen bu parçalar ile dünyadaki diğer Renault (montaj) fabrikaları besleniyor. Böylece (üretilen büyük miktarlarla) aynı zamanda parça başına maliyetler de (Economies of Scale) düşürülmüş oluyor.

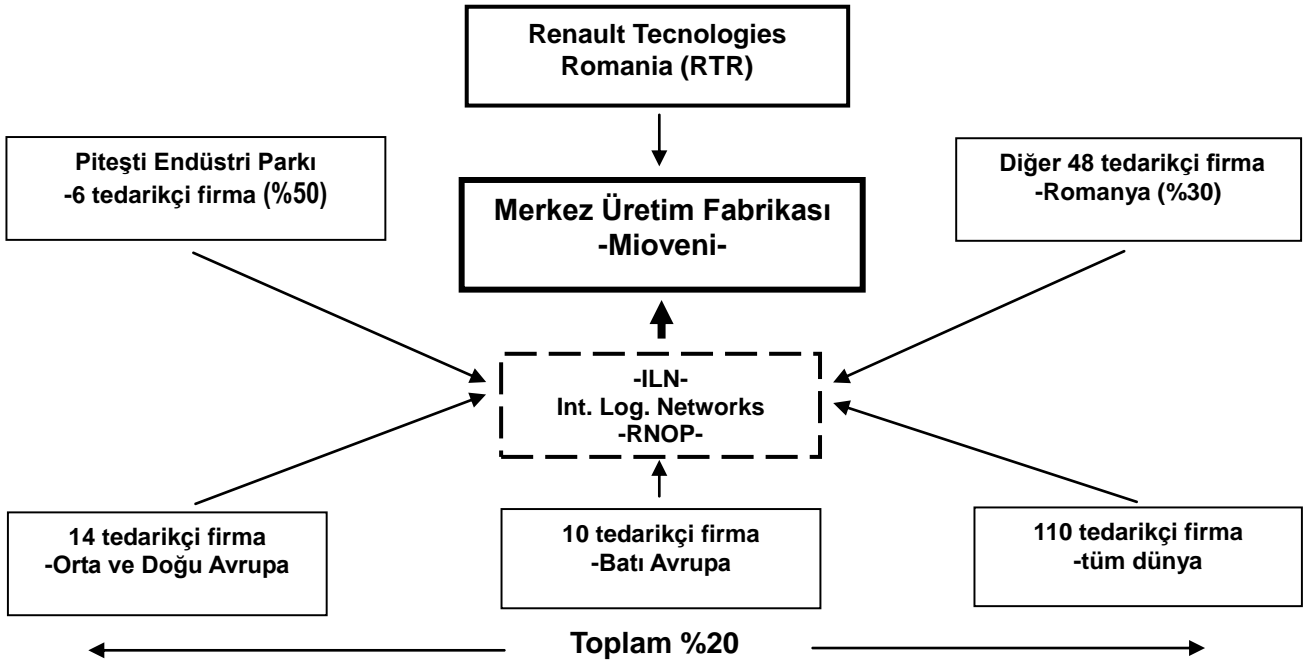
Bu uluslararası network, otomotiv sektöründeki "piyasa gerçekliği"nin somut ifadesi oluyor: Renault, gitmek istediği bölgelerde kendine ait herhangi bir yapı açmıyor. Ya oralarda var olan yapılar aracılığıyla kendi modelini üretim sürecine entegre ediyor, ya da (uluslararası partnerlerle kooperasyon aracılığıyla) üretimi başlatıyor. Örnekleyecek olursak; Renault, Casablanca/Fas'da bulunan SOMACO adlı üretim bazında %54 katılım payı var. Bu firmada aynı zamanda Fiat ve Peugeot otomotiv devlerinin de katılım payları var. Rekabet ve kooperasyon yan yana diğer bir deyimle (Coopetition). Moskova'daki *Avtoframos* adlı fabrika da şehir ile birlikte oluşturulan bir *Joint Venture*. Ki burada basit bir montajlamanın ötesinde ileride karoseri ve boyama bölümlerinin oluşturulması ve giderek fabrikanın *Logan* ve *Sandero* modellerinin "bitmiş ürün" üreten bir "alt yapı" haline getirilmesi hedefleniyor. Orta ve Güney Amerika'yı besleyen bir baz olarak Kolombiya'daki SOFASA SA üretim biriminde de Renault'ın %60, Toyota'nın ise %28'lik bir katılım payları var. İran'da var olan, motor ve transmisyon sistemleri üreten "Renault Pars" bir *Joint Venture*. Romanya'dan gelen kimi CKD komponentlerinin burada üretilen motor ve diğer sistemlerle İran'ın otomotiv firmaları "Khodro" ve SAIPA tarafından montajlanması ile İran Logan'ı olan *Tondar* üretiliyor.²⁸

Otomotiv sektöründe genellikle toplam maliyetlerde işçiliğin %15-25, materyal tedarik vs.nin ise ortalama %60 ile yer aldığı tahmin edilir. Bu bağlamda Renault, Logan için ön yada yan

²⁷ Bu deyimle, bir taşıtın gümrük kolaylıklarından dolayı küçük parçalara ayrılması ile ortaya çıkan komponentler kastediliyor. Böyle daha az gümrük ile ihraç edilen parçalar, geldikleri ülkelerdeki montaj fabrikalarında monte edilip araba haline getiriliyorlar.

²⁸ a.g.y., S. 80-81

ürünleri daha “satın alırken kazanma” stratejisini güdüyor. Bu ise tedarik departmanının ileri ölçüde lokalleştirilmesi yolu ile sağlanıyor. Ön ürünlerin yaklaşık %80’inin yakın bölgeden temin edilmesi stratejisi ile Romanya’daki düşük olan işçilik, hammadde ve teknolojik maliyetler kullanılmış oluyor, tedarik mesafelerinin göreceli kısalığı ile de logistik giderlerde tasarruf sağlanıyor. Hammadde-ön ürün tedarikinin direk olarak Dacia fabrikasının hemen yakınındaki Pitești endüstri parkından yapılması, Renault’ın global planda oluşturduğu “üretim zincirleri”nin bölgede yansımaları olarak merkez üretici firma etrafında irili-ufaklı, bağımlı-bağımsız bir dizi işletmelerden oluşan kümelenme (cluster), üretici güçlerin bölgedeki gelişmesini yada üretimin toplumsallaşma seviyesini göstermesi açısından iyi bir örnek teşkil ediyor. Yukarıdaki bir önceki şemada gösterdiğimiz “global üretim zinciri”ni, Romanya-Mioveni’de oluşan “bölgesel zincir” ile tamamlıyoruz:²⁹



Komponent tedarikinin Rumen bölgesine yoğunlaşmasını sayılar da gösteriyor: Toplam 188 tedarikçi firmanın 54’ü direk Romanya’da üreten firmalar (yaklaşık %29). 5 firma çevre Avrupa ülkelerinden, 9 adeti de Türkiye’deki *Dacia* fabrikalarından ve 10 tanesi de Batı Avrupa ülkelerinden geliyor. Tüm dünyaya yayılmış diğer firmaların hammadde-ön ürün tedarikindeki payı oldukça düşük. Pitești’deki *Logan* komponent üretici firmaları genellikle bağımsız ve göreceli büyük, otomotiv dalında iddialı firmalar. Bunların arasında rumen *Euro APS*, Amerika kökenli *Johnson Controls* ve onun Fransa menşeli rekabeti *Valeo* var. Diğerleri de bölgedeki bu *Cluster*’e katılıyor: ABD kökenli *ArvinMeritor* (araba kapısı yapımcısı). Son zamanda toplam 20 adet otomotiv yan Sanayii fabrikası *Dacia* fabrikalarına komponent yapan firmalar tarafından kuruldu.³⁰ Tüm 188 firmadan gelecek olan hammadde-komponentlerin logistik organizasyonunu ise Mioveni’de bu iş için Renault tarafından kurulmuş olan modern ILN (International Logistics Networks) üstleniyor. Bu firma sadece *Logan* üretim zincirindeki firmalararası logistiği değil, tüm Renault grubunun logistik organizasyonunu yapıyor.

Tedarik edilen parçaların kaliteli üretimini sağlamak için Renault, ASIP “Alliance Suppliers

²⁹ a.g.y., S. 83 ve 88’de yer alan bilgilere göre oluşturduğumuz şema.

³⁰ a.g.y., S. 84

Improvement Program“ (yan sanayi için bir nevi akademi) çerçevesinde kendi elemanlarını yan otomotiv firmalarına eğitim, uzmanlaşma, kalite kontrol ve yeni “anahtar” niteliğindeki teknolojilerin transferi konularında destek için gönderiyor. Bu tedbirlerle komponent üretiminde hata payları %58’den %0,0035’lere düşürülüyor. **Renault Technologies Romania (RTR) ise 1.300 çalışanı ile Fransa’nın dışında kurulmuş en büyük ARGE merkezini oluşturuyor. Burada oluşturulan teknik bilgilerle Orta ve Doğu Avrupa ile Kuzey Afrika ve Türkiye’deki Renault birimlerinin Logan markası bazında teknik geliştirmeler konusunda beslenmesi sağlanıyor.**³¹ Burada bizce dikkat edilmesi gereken nokta, bunun üretici güçlerin gelişmesinde oynadığı rol: **Bilgi ve teknolojinin ana ülke dışında yaratılması ve diğer yerlere transferi!**

Renault’un Nissan ile beraber oluşturduğu bu zincirin her iki otomotiv devi için yarattığı diğer bir sinerji ise, iki firmanın da standartlarını birbirlerine yakınlaştırmaları, kimi yerde aynı komponentleri kullanmaları, yerine göre, kimi Renault ve Nissan modellerini kısmen *Dacia* fabrikalarında üretilen *Logan* ile ikame etmeleri yolu ile oluyor. Bu da ek bir bilgi transferi aracı tabii. Her iki firma tarafından kurulmuş olan RNPO (*Renault Nissan Purchasing Organisation*) ortaklığın gereksinimi olan tüm parçaları dünya ölçüsünde fiyat-kalite kıyaslamaları yaparak bulup satın alıyor. RNPO bu şekilde her iki firmanın 2007 yılında ihtiyaç duyduğu parçaların tam %83’ünü karşılamış (Global Sourcing).³²

Renault’un Nissan ile birlikte kurduğu Romanya merkezli “global üretim zincirinin”, gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik etkisini aşağıdaki alıntı çok güzel özetliyor:³³

“.. Gelişmeye çalışan makro ekonomiler önemli bilgi ve uzmanlık kaynakları haline gelebilirler.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde oluşturulan bilgi ve inovasyon -anavatan pazarı da dahil (yani Fransa’da. Z.A), dünya çapında rekabet avantajı olarak kullanılabilir. Low-Cost ürünlerinde bu gibi ülkeler, bu nedenle sadece “ucuz üretim alanları” görevini görmüyorlar; bunlar, aynı zamanda dünya ölçüsünde güçlü rekabet pozisyonu konusunda önemli bir bilgi ve yetenekler kaynağıdır da.

.. Low Cost Cars özellikle gelişmeye çalışan ülkeler için düşünüldüğünden, buna ilişkin olan katma değer yaratma aktivitelerinin de oralarda yapılması buna uygun olmalıydı. Yüksek miktarda “katma değer yaratma aktivitelerinin” buralara taşınması, gelişmiş ülke endüstrilerinin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik olarak gelişmelerine katkıda bulunmasına yol açıyor. Sonuç:

- Bir Low-Cost ürünü sadece tekil ürün ve üretim inovasyonuna dayanmayıp, aynı zamanda yeni bir “değer yaratma zincirinin genel yapılandırılmasını” ve bunun değişik şekillerde yönetilmesini de şart koşuyor. Giderlerin optimalleştirilmesi, geliştirme kriterlerinin sadece bir tanesini oluşturuyor.

- Low-Cost ürünlerinin makro ekonomik bir kapsamı da var: Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler “küresel değer yaratma zincirlerinde” artık bir “fabrikanın ek yada genişletilmiş kısmı” olma fonksiyonuna haiz değiller. Bunun yerine onlar, inovasyon kaynakları olabilirler.”

Gördüğümüz kadarı ile Renault-Logan ve Romanya diyalektiğinde olan da bu! Otomotiv

31 a.g.y., S.84 ve 87

32 a.g.y.

33 a.g.y., S. 92

sektöründe, özellikle Avrupa açısından genel manzara ise şöyle: ³⁴

“.. Yerli ve yabancı ülkelerden olan firmalar arasındaki iş bölümü güçlü bir yoğunluk kazandı ve bu nedenle Katma Değer Payının sürekli azalmasını beraberinde getirdi... İhracat ve ithalat üretimden daha hızlı yaygınlaşıyor, uluslararası, özellikle Avrupa içi iş bölümü yıldan yıla gittikçe daha da yoğunlaşıyor.

.. Yedek parça ve komponentlerdeki uluslararası ticaret gittikçe intra-endüstriyel hale geliyor. Almanya'nın bu konudaki bilançosu oldukça karma: Motor elementlerinde, römork ve kimi diğer parçalarda uzmanlaşma avantajlarına karşılık motor, kaporta, lastik, akü ve elektrikli ekipmanlarda uzmanlaşmama dezavantajları var.”

Toparlayacak olursak;

- 1. Sektördeki gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan bölgelere doğru -sermayenin yeniden değerlendirme sürecinde- sermaye akımı yada ihracının tek nedeni -klasik emperyalizm teorilerinin ileri sürdüğü gibi- “ucuz hammadde” yada “düşük ücretler” değil! Otomotiv devlerinin orta-uzun vadeli stratejileri, uygun ve gelişmeye uygun endüstriyel (alt) yapıların varlığı, logistik nedenler, bölgesel pazarların beslenmesi de sermaye akışının diğer nedenleri arasında sayılmalı!**
- 2. Ücretlere ilişkin tabloda (Yedek Lastik Kutusu örneğinde otomasyon ve el gücü ile üretimin mukayesesi: S. 15) görüldüğü gibi, gerekmeyen yerlerde ileri teknolojilerin yerine “ucuz iş gücü” tercih edilebiliyor. Ancak bu gerçek, her an değişmeye aday, yani relatif! Ücretlerin “rekabete dayanıklı” olmayacak şekilde yükselmesi yada uluslararası rekabetin bunu dayatması sonucu yeni teknolojilerin kullanımı yolu ile “üretimin rasyonelasyonu” her an mümkün! Var olan yada uygulanmakta olan ileri üretim teknolojilerinin varlığı bunu gösteriyor. Üretim bu ve benzeri şekilde değişikliklere (yeniden yapılandırmalara) hazır halde, sektördeki olası yapısal değişikliklere anında cevap verebilecek esneklikte, global şartların gerektirdiği şekilde örgütleniyor.**
- 3. Sektörde oluşan global üretim zincirleri, ilgili bölgelere kaçınılmaz olarak teknoloji ihracını ve oralarda teknolojilerin geliştirilmesini de beraberinde getiriyor, üretici güçlerin gelişmesi, makro ekonomik olarak bölgeler arası teknolojik farklılıkların aşınması sürecini hızlandırıyor. Bir kere gelen teknoloji, artık sır olmaktan çıkıyor, gittiği yerin “malı” oluyor. Bunlarla gelişmekte olan ülkeler, artık 20. yüzyılın -büyük oranda montaj faaliyetine dayanan- “gelişmiş ülkelerin ek, genişletilmiş fabrika tezgahı” olmaktan çıkıyorlar, inovasyon kaynakları olarak global üretim zincirlerinde “global fabrikalar” olarak yerlerini alıyorlar. Üretimin globalleşmesi, “karşılıklı bağımlılık temelinde” bu zeminde cereyan ediyor.**

Sözünü ettiğimiz bu global üretim zeminini 21. yüzyılın modern sektörü olarak “smartphone” alanında da izlemek mümkün!

³⁴ Die Bedeutung der Automobilindustrie für die deutsche Volkswirtschaft im europäischen Kontext, Endbericht an das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, NIW-ZEW, Hannover, Mannheim 2009, S.2

IV. iPhone örneğinde “Global Üretim Zincirleri”

Aşağıdaki tablo, amerikan Apple firması tarafından „üretilen“, daha doğrusu „ürettirilen“ *iPhone*’nun yaratılmasında -maliyet açısından- kimlerin hangi oranlarda katkısı olduğunu gösteriyor. Günümüzde dünya ölçüsünde satış yapan metaların üretilmesinde geline aşama -yada K. Marx’ın jargonuyla ifade edecek olursak „üretim toplumsallaşması“nın geldiği aşama- bu: 19. ve ağırlıklı 20. yüzyılının „ulusal üretim“ bazlarından „global üretim zincirleri“ne geçiş! Yada, global rekabette ayakta kalabilmenin, yaşamı idame ettirebilmenin diyalektiği!

iPhone Global Üretim Zinciri

| Üretici Firma / Ülke | Komponent /Parça | Maliyeti (US\$) | Üretim maliyetinin ülkelere göre dağılımı |
|--------------------------------|--|-----------------|---|
| Toshiba (Japonya) | Flash Memory | 24,00 | Japonya % 33,9 |
| | Display Module | 19,25 | |
| | Touch Screen | 16,00 | |
| Samsung (G. Kore) | Application Processor SDRAM-Mobile DDR | 14,46 08,50 | G. Kore % 12,8 |
| Infenion (Almanya) | Baseband | 13,00 | Almanya % 16,8 |
| | Camera Module | 09,55 | |
| | RF Transceiver | 02,80 | |
| | GHPS Reciever | 02,25 | |
| | Power IC RF Function | 01,25 | |
| Broadcom (ABD) | Bluetooth / I-M/WLAN | 05,95 | ABD % 6,0 |
| Numonyx (ABD) | Memory MCP | 03,65 | |
| Dialog Semiconductor (Almanya) | Power IC Application Processor Function | 01,30 | |
| Cirrus Logic (ABD) | Audio Codec | 01,15 | |
| Murata (Japonya) | FEM | 01,35 | |
| Diğer Materyaller | | 48,00 | Diğer Ülkeler % 26,8 |
| Materyal maliyeti toplamı | | 172,46 | |
| Üretim maliyeti (Çin) | Foxconn | 06,50 | Çin % 3,6 |
| TOTAL | | 178,96 | % 99,9 |

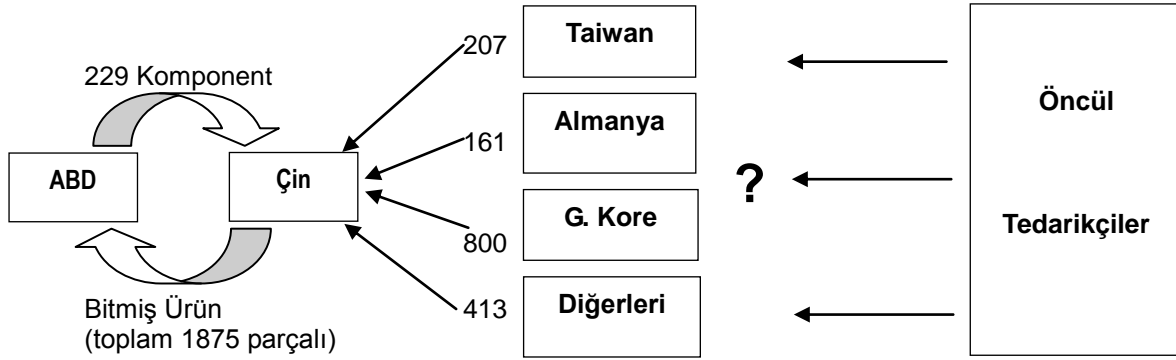
Kaynak: The Supply Chain of the iPhone and Trade in Value Added, *Yuqing Xing*, Asian Development Bank Institute: <http://www.adbi.org/files/2013.05.08.cpp.sess3.3.xing.supply.chain.iphone.pdf> (İndirme tarihi:10.01.2015)

Yukardaki rakamlardan görüleceği üzere, üretimin büyük oranlarda ana ülkeden “dışarıya” kaymasına rağmen yaratılan katma değer önemli bölümü ana ülkede kalabiliyor. Yukardaki maliyet fiyatının (178,96 \$) son tüketici satış fiyatlarına (yaklaşık 700,-\$) oranı bu gerçeği gösterir. Ancak bilgi teknolojilerindeki ilerlemeler, teorik olarak bunların dünyada her yerde geliştirebileceğini ve böylelikle “global üretim zincirleri”ne entegre edilebilmesini olanaklı kılıyor. Bu bağlamda gelişmekte olan ülkelerde de “bilgi sermayesi”nin gelişmekte olduğunu söyleyebiliriz.

Bugün artık bir ülkenin (uluslararası) ekonomik gücünü salt ihracat oranları ile ölçmek mümkün değildir! Global değer yaratma zincirlerinin giderek artması gerçeği temelinde

artık önemli olan, “ne yapıldığı”, ihraç edilen metada ne kadar “ülke içinde yaratılan katma değer” bulunduğudur. Bu bağlamda maddi üretimin gelişmiş ülkelere gelmekte olan ülkelere doğru kaydığını görürken, endüstrileşmiş ülkelerin ise, global üretim zincirlerinin başında ve sonunda bilgi sermayesi ile yer alma eğiliminde olduklarını görüyoruz. Bu, maddi üretim yerine örneğin makinaların kurulması, kullanılması, bakımı, gözlemlenmesi, bilgi üretimi, danışma ve belgelendirme vs. hizmetleri şeklinde oluyor. Bu anlamda aşağıdaki “iPhone global üretim zinciri” bizlere, hesaplamaların “katma değer yaratılması” kıstasına göre yapılması durumunda ABD’nin “ticari dengesi”nin yeniden değerlendirilmesi gerektiğini gösteriyor.

iPhone global value chain (Üretim zinciri)



Kaynak: Die Volkswirtschaft, Das Magazin für Wirtschaftspolitik 6-2013, CH-Bern, S. 48

Değişik ülkelere „toplanan“ tam 1875 parçadan oluşan iPhone’nun Çin’de Taiwan kökenli Foxconn fabrikasında biraraya getirilerek üretilip ABD’ye getirilmesinin ülkeye maliyeti, resmi uluslararası ticaret istatistiklerine göre 2009 yılı itibarı ile şöyle:³⁵

2009 yılında Çin’de üretilen 11,3 milyon iPhone’nun ihraç tutarı (Çin’den ABD’ye ihraç ediliyor) tam 2,02 milyar dolar. Bundan, üretim için Çin’e diğer ülkelere gelen ithal metallerin değeri olan 121,5 milyon dolar çıkarıldığında ülkenin (Çin’in) bu işten kazancı 1,9 milyar dolar oluyor. Oysa Çin, iPhone katma değer yaratımında maliyet açısından sadece %3,6 oranla (6,50 \$) yer alıyor. Bu durumda hesaplamalar „yaratılan katma değer“ bazında yapılırsa, ABD’nin Çin ile olan iPhone ticaretindeki açık, milyarlarca dolardan çok aşağılara iniyor (11,3 milyon x 6,5 \$ = 73,45 milyon \$).

Bu bağlamda çalışmanın başlarında dünya ticaretine ilişkin verilen istatistiklerin (bunları biraz „göreceli“ olarak dikkate almak gerektiği halde) konuya ilişkin diğer donelerle birlikte ele alındıklarında belli çıkarımlar yapmaya imkan verdiğini (yada belli bir trendi „müşahede etme“ konusunda yardımcı olduğunu) belirtelim. Daha sağlıklı istatistikler, bilateral ticari ilişkileri, yapılmaya çalışılan global input-output analizlerinin katkısı ile, yani istatistiksel olarak uluslararası ticari ilişkilerde, metallerin hareketlerinde „değer katkı“nın payını hesaba katmak ile olanaklı.

Özetle sorun, herhangi bir yerde yaratılan bir değer içinde „ne kadar ithal edilmiş bir katma değer olduğu“ gerçeğinden, yani istatistikleri aslında bu oranda değiştiren gerçekten ileri geliyor. Bir BM (Birleşmiş Milletler) yan kuruluşu olan UNCTAD, global olarak hareket eden

³⁵ Wall Street Journal, 15.12.2010: Not Really 'Made in China', The iPhone's Complex Supply Chain Highlights Problems With Trade Statistics

metaların %28'nin içinde bu tür „ithal edilmiş değer katkıları“nın olduğunu tahmin ediyor; dünya global ticaretinin yaklaşık %80'ninin herhangi bir şekilde multinasyonal şirketlerin „global üretim zincirleri“ ile alakalı olduğu tespitini yapıyor. **Bu sürecin itici güçlerini ise global düzeyde direk yatırım yapan uluslararası şirketler oluşturuyor.**³⁶ *iPhone* örneğinde bu sorun şöyle somutlanıyor:

Taiwan kökenli *Foxconn* firmasının *iPhone* üretiminden (yani Çin'de vuku bulan değer katkısından) elde ettiği kârın bir bölümü Taiwan'a gidiyor. Dizayn, konsept ve ARGE gibi daha ziyade ABD'de meydana gelen değer oluşumları, yani, Apple firmasının kâr payı, ilgili teknolojiler üzerindeki patent hakkı payları³⁷ ve sürümden elde ettiği gelir de hesaba katıldığında „global değer yaratımı“nın önemli bölümünün -ekonomisinde bundan dolayı oluşan her türlü dış ticaret açığı“na rağmen- ABD'de kaldığını söyleyebiliriz. Burada, şemadaki „diğer ülkeler“ adı altında kimlerin olduğu, tüm ülkelerden gelen komponentlerin „öncül tedarikçileri“nin kimler olduğu ve bunların tedarik ettiği parçaların içinde ne kadar „yabancı katkısı“ olduğunun bilinmediğini belirtelim. Alın size bir „global sorun(!)“ daha!

Madolyonun diğer yüzünü ise yine UNCTAD'ın yaptığı analizler oluşturuyor. Buna göre „göreceli yüksek yabancı yatırımlar“ın yapıldığı ülkeler (yani „gelişmekte olan ülkeler“, Z.A.) üç açıdan dikkati çekiyorlar:³⁸

1. Bu ülkelerin ihraç mallarında göreceli yüksek oranlarda „yabancı değer katkısı“ bulunuyor.
2. Söz konusu ülkeler „global üretim zincirleri“ne daha fazla entegre olmuş durumda. Bugün dünya ticaretinin yarısını oluşturan parça-komponent ticaretinin dörtte biri „Güney Ülkeleri“ (Çin, Taiwan, G. Kore, Hindistan ve Filipinler) tarafından gerçekleştirilmekte.³⁹
3. Bu ülkelerin dış ticareti (ülke içinde yaratılan değerle ölçüldüğünde) Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYİH) oldukça büyük katkı sağlıyor.

Yukardaki bu üç tespit, ülkelerin (gelişmekte olan ülkelerin de) uluslararası iş bölümünde ne denli derin bir şekilde birbirlerine bağlandığını gösteriyor; bunun ise ekonomide „gelişme teorisine“ göre ancak yükselen „kişi başına gelir“ ile olanaklı olduğunu belirtelim. Otomotiv sektöründe de gördüğümüz gibi eski deyimi ile „yabancı sermaye ihracı“ yada „global direk yatırımlar“ ile gelen sadece sermaye değil; aynı zamanda, sermaye ile birlikte, teknoloji ve buna ilişkin bilgi ve bilim de geliyor! Gelen sermaye maddi üretim alanlarında 21. yüzyılın yeni tipten üretim şeklini, global zincirleri kuruyor, üretimi globalleştiriyor. İşte, 19. ve özellikle 20. yüzyılın ilk yarısındaki „yabancı yatırımları“ ile aradaki fark da tam bu noktada! Gelişmekte olan ülkelerin ileri ülkeler ile aralarındaki teknolojik farkları giderek azaltan diyalektik de bu noktada! Hayatta kalabilmek için kârın giderek maximize edilmesi zorunluluğunun kapitalizmi getirdiği aşama bu oluyor: Herşeye rağmen üretici güçleri geliştirme!

³⁶ UNCTAD (2013), Global Value Chains and Development, Investment and Value Added in the Global Economy

³⁷ Ki bu *iPhone*'da, değerinin yaklaşık %25'ni kapsadığı tahmin ediliyor. (Bkz.: Volkswirtschaft, Das Magazin für Wirtschaftspolitik 6-2013, CH-Bern, S. 48)

³⁸ UNCTAD, a.g.y.

³⁹ WTO 2014: Annual Report. Trade and Development: Recent Trends and Role of the WTO, Geneva

V. Smartphone ve Yüksek Hızlı Tren sektörleri örneğinde üretici güçlerin gelişmesi

Endüstrinin merkezleri dışındaki ülkelerdeki bu “devasa” üretici güçlerin gelişmesine en iyi örneklerinden birini yine *Akıllı Telefon* (Smartphone) sektörü teşkil ediyor. Geçtiğimiz yüzyılın 90'lı yıllarının başından itibaren gelişmeye ve dünyaya yayılmaya başlayan mobil telefon sektörü, tam bir global sektör, bunu üreten firmalar da tam bir “dünya fabrikası” halinde geldiler. Bu gelişmeyi bir önceki bölümdeki *iPhone* örneğinde yakından görebildik. İnternet kullanımlı, küçük bir kompüter niteliğindeki *iPhone*'nun 2007 yılında “görücüye çıkmasından” sonra sektörde tam bir alt-üst oluş yaşandı, kartlar yeniden karıldı:

Başlangıcını ABD'de yapan sektördeki global yapısal değişim, artık büyük ölçüde Smartphone kullanılması ile mümkün oldu. Bu gelişmenin gerisinde kalanlarsa piyasadan silindi (Nokia, RIM); bunların yerini, Smartphone'ların global üretim zincirlerinde yer alan gelişmekte olan ülkelerin (Çin, Taiwan) ve G. Kore gibi bugün artık gelişmiş ülkeler kategorisinde sayılan ülkelerin markaları (Samsung) almaya başladı. İlk *iPhone*'nun çıkışından itibaren “çılgınca” bir süratle Apple'ı yakalayan Samsung, *Galaxy* serisi ile dünya satışlarında 2011 yılında zirveye oturdu. Firma, global Smartphone piyasasındaki yerini korumakla birlikte, o da son yıllarda diğer gelişmekte olan ülkelere gelen rekabetle birlikte piyasa paylarını kaybetmeye başladı:

G. Kore'den *LG*, Çin'den *Lenovo*, *Huawei* ve *ZTE* gibi markalar giderek artan pazar payları ile “biz de varız” diyorlar. Dikkat ederseniz Apple (*iPhone*) dışındaki tüm Smartphone üreticisi firmalar Uzak-Doğu kökenli. Son yıllarda piyasadan silinen *Nokia*, Microsoft managementinde *Lumina* markası ile pazar payı kazanmaya çalışıyor, ama işi kolay değil! *HTC*, *Blackberry* gibi markalar artık ilk 10'da yer alamıyorlar. Eğer *Motorola*'nın *Lenovo*'ya satışı gerçekleşirse bu firmanın dünya sıralamasında 3.lüğünü sağlamlaştırması kesin. Apple'ı “sollama” potansiyeli bile var. Aşağıdaki tablo, global Smartphone piyasasındaki son durum hakkında özet, özlu bir bilgi veriyor:

Global Smartphone Satış Rakamları – Piyasa Payları 2014

| Sıra | Üretici Firma | Satış Miktarı (milyon) | 2014 2. Çeyreği(%) | 2014 1. Çeyreği (%) |
|---------------|-------------------|------------------------|--------------------|---------------------|
| 1 (1) | Samsung | 74,1 | %24,9 | %30,7 |
| 2 (2) | Apple | 35,2 | %11,8 | 15,5 |
| 3 (4) | Lenovo | 15,8 | %5,2 | %5,0 |
| 5 (5) | Huawei | 15,6 | %4,9 | %6,4 |
| 6 (7) | LG | 14,5 | %4,2 | %4,4 |
| 7 (8) | Coolpad/Yulong | 12,5 | %4,2 | %3,9 |
| 8 (6) | ZTE | 11,7 | %3,9 | %3,9 |
| 9 (9) | Sony | 10,5 | %3,5 | %3,0 |
| 10 (-) | Google (Motorola) | 8,8 | %3,0 | %3,4 |
| Diğerleri | | 88,8 | %2,9 | - |
| Toplam | | 296,2 | | |

Kaynak: IDC, Gartner, Strategy Analytics

Benzeri gelişmeyi, aslında bir “ileri teknolojiyi” ifade eden (yüksek hızlı) tren sektöründe de gözlemlemek mümkün. Global tren sektörünün öncü aktörleri *Siemens* (Almanya), *Alstom* (Fransa), *Bombardier* (Kanada) ve *Kawasaki* (Japonya) olarak biliniyor. Şimdi bunlara son yıllarda Çin kökenli CRRC Corp. (yıllık ciro 30 milyar dolar) ile “dev” bir rekabet daha geliyor. Hikayesi şöyle:⁴⁰

Öncelikle CSR ve CNR olarak (rekabeti sağlamak için) iki ayrı devlet şirketi halinde, yukarıda isimlerini saydığımız sektörün öncü firmaları ile kooperasyon içinde projeler gerçekleştiren bu firmalar, daha sonra birleşerek CRRC Corp.'ı oluşturdular. Çin'deki metro ve tren sektörüne neredeyse tamamen hakim olan firma, şimdi dünyaya açılıp, büyük projelerle “büyüklerle kafa tutmaya” çalışıyor: Mesela Brezilya ve Peru'yu, And Dağları'nı aşarak birbirleri ile bağlayan demiryolları projesi ile! Yada, Londra ile Pekin'in eski “İpek Yolu” geleneğinde yüksek hızlı tren ile bağlanması ile! İşin ilginç tarafı, her iki firmanın önce, mesela Türkiye ve Arjantin'deki büyük projeleri alabilmek için birbirleri ile “ölesiye” rekabet etmeleri. Ancak birleşme ile birlikte şimdi artık tek bir fiyat teklifi sunulacak. Görünüşe göre şimdilik her firma için dünyanın her yerinde yeterince “ekmek” var. Global ekonomik ilişkilerin devasa gelişimi, transport sektörünün alt yapısının genişlemesini de beraberinde getiriyor kaçınılmaz olarak. Örneğin Çin'de bu konudaki ihtiyaç oldukça büyük: Her ay yapılması planlanan yüksek hızlı tren sayısı 36; yani istatistiksel olarak hergün en az bir tren! Bunu Çin'li firmaların tek başına başarması imkansız. Bu yüzden diğer “yabancı” firmalar ile kooperasyona ihtiyaç var. İşler, piyasa doygunluğa ulaşmaya başladığı zaman daha da kızışacağı benzer.

Tüm bunlardan ne sonuç çıkarıyoruz: Kendini yeniden değerlendirmesi için ihraç edilen sermaye, artık ya direk olarak (rekabet şartları nedeniyle) hiçbir engel koymadan, kaçınılmaz bir şekilde teknolojiyi de beraberinde getiriyor; yada bir noktadan sonra başka türlü ayakta kalma şansı olmayacağı için, en nihayetinde onu da (ileri teknolojiyi de) gittiği ülkelerde üretime sokuyor. Bu süreç ise, kaçınılmaz olarak, Gelişmekte olan Ülkelerde -gecikmeli de olsa- üretici güçlerin ve üretimin gelişmesinin önünü açıyor. İşte, 21. yüzyıl global ekonomisini 20. yüzyılın enternasyonalleşme sürecinden ayıran fark budur; Gelişmekte olan Ülkeleri her açıdan gelişmiş ülkelere yaklaştıran diyalektik budur!

VI. Gelişmekte olan Ülkeler ve „Teorinin aşınması“

Bu bağlamda 20. yüzyılın ikinci yarısında, özellikle sol cemahtaki ileri sürülen ve o dönemde epeyce de alıcısı bulunan, var olan kapitalist koşullarda 3. dünya ülkelerinin gelişme şanslarının olmayacağını ileri süren Dependence (Bağımlılık) teorilerinin (A.G. Frank) yanlışlığı ortaya çıkıyor;⁴¹ yada „eşitsiz değişim“ (S. Amin), klasik „uluslararası iş bölümü“ üzerine teoriler, bu gerçekler temelinde relativleşiyor, üretici güçlerin gelişmesinin önündeki engellerin bizzat kapitalizm tarafından temizlenmesi ve „eşitsiz gelişme yasasının“ aşınması ile artık geçerliliğini yitiriyor. Uluslararası iş bölümü yeniden şekilleniyor:

20. yüzyılın Az gelişmiş Ülkeler-Gelişmiş Ülkeler (tek taraflı bağımlılık) diyalektiğinde belirleyici olan „komparatif iş bölümünün“ yerini, 21. yüzyılın bölgelerarası entegrasyon temelinde (çok taraflı bağımlılık) „intra-endüstriyel iş bölümü“ alıyor. Global Üretim Zincirlerinin ortaya çıkardığı bir diyalektik olarak metalarda “uluslararası

⁴⁰ Süddeutsche Zeitung 3./4. Januar 2015 München, Nr. 2, S. 26: „Kolossal“ (Christoph Giesen)

⁴¹ Buna ilişkin olarak Türkiye'den örnek olarak 60'lı yılların „üçüncü dünyacı“ MDD'yi (milli demokratik devrim) yada ondan pek farkı olmayan 70'li yıllarının UDD'yi (ulusal demokratik devrim) örnek gösterebiliriz.

(global) katma değerlerin” payı, artık belirleyici olma trendleri gösteriyor. Eskinin gelişmiş ülke endüstrilerinin “ek uzantısı” olma konumundaki Az gelişmiş Ülkelerin yanında, bizzat gelişmenin ve inovasyonun kaynağı olarak Gelişmekte olan Ülkeler kategorisi ortaya çıkıyor. Tüm bu gerçekler temelinde şu tespiti yapmak mümkün:

Klasik Leninist emperyalizm teorisindeki az gelişmiş-gelişmiş ülke yada bölgeler ikilemine dayanan “bağımlılık ilişkileri”nin temelleri zayıflıyor.

Ha keza burjuva iksatçıların o dönemde “geleneksel kurumların varlığından” ileri geldiğini öne sürdükleri az gelişmişliğe çare olarak önerdikleri, özünde Gelişmiş Batılı Ülkeleri taklit etmeyi temel alan “Modernleşme Teorilerinin” de Gelişmekte olan Ülkelerin kendilerine özgü yollarla ilerlemesi gerçeği nedeniyle iflas ettiğini belirtmiş olalım.

Öte yandan klasik marxist teoride sermaye ihracı, “bölgeler arasında farklı uzmanlık alanlarının meydana gelmesi ile kapitalist üretimde oluşan eşitsizlikler, diğer bir deyim ile “kapitalizmin eşitsiz gelişmesine” dayanan “uluslararası iş bölümü” temelinde, sermayenin *kâr oranının düşme eğilimine* karşı, kendini yeniden değerlendirmek üzere sınırları aşan hareketi olarak tespit edilmekte idi. Bu bakış, 20. yüzyılın ikinci yarısına özgü sermaye ihraçlarının büyük oranda Gelişmiş Endüstri Ülkeleri arasında gerçekleştirilmesini, “karşılıklı olarak ekonomik içiçe geçme”, bu ülkeler arasındaki intra-endüstriyel ticaretin ise bu gerçek temelinde, uluslararası tekellerin firma içi meta hareketlerinin de bir sonucu olarak değerlendirildi. Bir yanı ile doğru, ama bizce eksik bir açıklama bu! Zira ülkeler arası teknolojik farkların göreceleşmesi (ki intra-endüstriyel ticaretin bir anlamı da budur!), eşitsiz gelişmenin de göreceleşmesi demektir. Ama öte yandan sermaye ihracının aynı zamanda eşitsiz gelişmenin bir sonucu olduğu ileri sürülüyordu. Bu çelişkili durumu düzeltmek için yukardaki açıklamayı günümüze ilişkin olarak şöyle tamamlamak bizce akla daha yakın:

Eski tipte sınırları aşan sermaye hareketlerinin yanısıra, günümüze özgü, bölgelerarası teknolojik farkların aşınması, göreceleşmesi yada yerine göre hemen hemen ortadan kalkması sermaye hareketlerini sınırlamıyor, tam tersine onları daha da hareketlendiriyor. Zira gelişme, farkların ortadan kalkma trendine rağmen kısa momentlerle de olsa bir uzmanlaşma, teknolojik inovasyonlarla biraz ve belli süre itibarı ile bir adım ileride olma (kendine özgü farklılıklar yaratarak pazarda -artı- pay kapma) şeklinde “göreceli eşitsizlikleri” de içinde barındırıyor. **Böylece oluşan göreceli kısa süreli farklılıklar, farkı kapatmak için yeni bir yarışın nedeni oluyor. Rekabet sonunda farklar aşılıyor, eşitleniyor, kısa süreli farkları yaratmak üzere peşi sıra devreye giren yeni inovasyonlar ile tekrar rekabetin yolunu açıyor ! Mesela Samsung-iPhone yada diğerlerinin yarışmasında olduğu gibi! Son tahlilde hepsi de teknolojik olarak birbirlerine çok yakın ürünler bunlar! Birdenbire ileri bir teknolojik inovasyonla öne fırlayan, kısa bir süre sonra tekrar yakalanıyor, farklar kapanıyor; sonra yeniden serbest rekabetle kozlar paylaşılıyor, yeniden „barış ve yarış; bu böyle devam ediyor! Sermaye bu şartlar altında “ihraç” ediliyor, bölgeler arasında gidip geliyor. Global şartlarda kapitalizm, kendi koyduğu kuralları böyle relative ediyor.**

SONUÇ

Nereden başladık, nerelere geldik? Tüm bunlardan çıkan sonuç ne?

Öncelikle günümüzde, global ekonomik şartlarda tekrar aktüelleşen „serbest ticaret anlaşmaları yada birlikleri“nin tarihsel olarak nasıl geliştiğine kısaca değindik. Sonra günümüz dünya ekonomisini ele aldık. Çünkü buradaki görünüm, yazımızın başlarındaki „**Batı Kapitalizminin merkez ülkelerini, kendileri için makro ekonomik getirisi pek de fazla olmayan (onlara „kendilerini kendi dışlarındaki ülkelere karşı koruma görüntüsü“ veren) böylesi bir insiyatife iten nedir? Neden böylesi bir ekonomik birlik kurmaya çalışıyorlar? Bu sürecin itici güçleri, dinamikleri nelerdir, kimlerdir? Bu süreci globalleşmede nereye oturtacağız?** sorularının yanıtlanması açısından önemlidir.

Dünya ekonomisinin 20. yüzyılın sonlarından başlayarak bugün 21. yüzyılda geldiği aşama özellikle;

gelişmenin, -özellikle 20. yüzyılın ikinci yarısında devasa biriken sermayenin kendini yeniden değerlendirmesi sorununa „daha kaliteli ve daha ucuz üreterek“ çözüm bulmak üzere- global dünya ekonomisinde üretici güçlerinin gelişmesinin önündeki engellerin bertaraf edilmesi, teknoloji üzerindeki tekellerin kırılması, teknolojiye ve bunun ilgili bilgiye ulaşımında engellerin kalkması ile önünün açılması,⁴²

- a. bu gelişme ile birlikte global ekonomik ilişkilerin bir üst seviyede tamamen serbest rekabete açık hale gelmesi ile karakterize olduğunu; bunun ise,
- b. ülkeler ve bölgeler arası teknolojik farklılıkların giderek azalmasını, böylelikle „eşitsiz gelişme“ eğiliminin aşındığını,
- c. bu trend ile birlikte global ekonomik ve politik arenanın „üç başlılık“tan çıkıp „multipolar“ (çok kutuplu) hale geldiğini,
- d. bu gelişmenin ise batılı gelişmiş kapitalist ülkelerin eski (ekonomik) güçlerini - gelişmekte olan ülkeler karşısında- gözle görülür bir şekilde kaybetmeye başlaması anlamına geldiğini, dünya ölçeğinde (makro) ekonomik istatistiklerle, maddi üretim (mikro) düzeyinde ise seçilmiş bir kaç sektör bazında -„üretimin globalleşmesine“ örnek teşkil eden- bulgular ile tespit ettik, ortaya koyduk.

Yukarıda ana belirtilerini çizmeye çalıştığımız „globalleşme“ sürecini 20. yüzyılın „uluslararasılaşma“ sürecinden ayıran diğer bir özellik de, sürecin itici gücünü sadece eskinin „tekellerinin“ oluşturmamasıdır. Örneğin, Google, Facebook gibi sürece damgasını vuran devler basit insanların kafalarında oluşan idee'lerin, bilgi sermayesinin ürünü olarak basit bir şekilde „Silikon Valley“de „garajlarda ortaya çıkmışlardır“.

Özetle „sermayenin yeniden değerlendirme“ sorununun çözümü ile tetiklenen globalleşme süreci, bugün artık-istenmeden de olsa- ekonomik ve bölgesel olarak

⁴² Teknolojiye engelsiz ulaşımın en güzel örneklerinden birini Almanya'da Yenilenebilir Enerji Sektöründe, özellikle Rüzgar Enerjisinde gözlemleyebiliyoruz. Ademi Merkezîyetçi, „demokratik“ Enerji Tedariği ile „Mülkiyetin Demokratikleşmesini“ beraberinde getiren bu ilginç süreci aşağıdaki çalışmada incelemiştik:
Zeki Alptekin, „Yenilenebilir Enerji Kaynakları ve Türkiye, Enerji Sorunu açısından Potansiyeller ve Olanaklar üzerine kısa bir analiz“, S. 9: <http://www.aktolga.de/z1.pdf> (İndirme tarihi: 16.01.2015)

multipolar (çok başlı) bir özellik kazanmıştır. Artık „geri döndüremez“ şekilde dizginlerinden boşanan sürecin itici güçleri, dinamikleri bu sürecin içinde yer alan her türlü ekonomik güçler ve bölgelerdir.

Böylelikle oluşan bu (ekonomik) tabloda özellikle ABD'nin başını çektiği ve 90'lı yıllardan beri gündeme getirilen „serbest ticaret birlikleri“ni yada anlaşmalarını bu kontexte ele almak oldukça anlamlıdır! Görünen odur ki;

TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership; „Batı'nın ekonomik NATO'su“ – H. Clinton) vb. jeostratejik „serbest ticaret bölgeleri“ girişimleri ile başta ABD olmak üzere diğer Batılı ileri kapitalist ülkeler, son dönemde kaybolan, 20. yüzyıldaki eski güçlerine yeniden kavuşmak istiyorlar!. En nihayetinde bununla dünya Gayrisafi Üretiminin %46'sı, dünya ticaretinin yaklaşık üçte biri biraraya getirilmiş oluyor. 6. sayfada verdiğimiz, anlaşmanın ekonomik olarak kime yarayacağı yada yaramayacağı konusundaki TABLO I bu konuda çok açık bir fikir veriyor:

Gelişmiş Ülkeler“ versus „Gelişmekte olan Ülkeler“! „

Gelişmiş ülkeler bu türden girişimlerle çok açık bir şekilde S. 10 ve 11'de sayılarla ortaya koyduğumuz gerçeği yada trendi tersine çevirmeye çalışıyorlar: İleri ülkelerden „kaçan“ sermayeyi tekrar geriye alarak, uluslararası ticareti eskiden olduğu gibi gene daha çok kendi aralarında yapmaya, „ekonomik büyüme“ ve „işsizlik“ gibi artık kronik hale gelen sorunlarına çözümler üretmeye çalışıyorlar! TTIP, TPP (*Trans-Pacific Partnership*⁴³) gibi insiyatiflere başta Çin olmak üzere Rusya, Brezilya, Güney Afrika ve Türkiye gibi „Gelişmekte olan Ülkeler“in dahil edilmemesi de bu tespitlerimizi doğruluyor.

Başarabilirler mi? Yani sermaye çıktığı anavatanına tekrar geri döner mi? Belki, sadece bir miktar; yani eski günlerin geri gelme şansı yok gibi görünüyor. Ulus-devlet kabağünü sırtından atan sermayenin „kendini yeniden değerlendirme sürecinde“ yegane hareket saiki „daha ucuza, daha kaliteli“ üretim! Bu şartları nerede „garantili“ olarak buluyorsa orada yatırım yapıyor. Bu nedenle, bu süreci „yasaklamak“ yada böylesi „sınırlı serbest ticaret“ insiyatifleri ile yönlendirmek pek mümkün değil. Ayrıca eski (ekonomik) ilişkiler, „kapitalizmin eşit olmayan gelişme yasası“ uyarınca gelişmiş-az gelişmiş dünya diyalektiğinde, „eşitsiz değişime“ dayanıyordu. Yani böylesine „geri dönüşün“ maddi şartları, örneklerle ifade ettiğimiz „bölgelerarası teknolojik farkların aşınması“ trendi nedeniyle artık pek yok! Son yıllarda, Gelişmekte olan Ülkelerden giderek artan bir şekilde „ihraç edilen sermaye“ esprisini de bu bağlamda düşünmek gerek!

Tüm bunların dışında merkez kapitalist ülkelerin bu tür „serbest ticaret“ insiyatiflerine karşı Gelişmekte olan Ülkeler de boş durmuyor. Her türlü iç çelişkilerine ve henüz daha olgunlaşmamasına rağmen BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika) insiyatifi yada „Şanghay Beşlisi“ gibi insiyatifler, Çin'in Uzak-Doğu'da kurmaya çalıştığı „serbest ticaret“ birliği yada bu yoldaki „bilateral“ anlaşmalar bu konudaki belli başlı örnekleri teşkil ediyor. Bu cenahta böylesi insiyatiflerin gelecekte artması yada var olanların ete kemiğe bürünmesi beklenmelidir. **Son olarak Çin'in G. Kore ile „serbest ticaret anlaşması“**

⁴³ TPP (Trans-Pasific Partnerhip), ABD'nin kimi Uzak Doğu Ülkeleri ve Japonya ile birlikte Çin ve Rusya'yı dışarda bırakarak kurmaya çalıştıkları bir „serbest ticaret birliği“ne verilen addır. Oluşursa bu birliğin TTIP ile birlikte Dünya Gayrisafi Hasılası'nın yaklaşık %60'ına hükmedeceği tahmin ediliyor.

imzalaması bu konuda bir emsali teşkil ediyor.

Peki bu konuda, bu reel şartlarda Türkiye ne yapabilir? S. 10'daki tablo'da Türkiye'yi dışarda bırakan (AB misali) kapsamlı bir TTIP „Serbest Ticaret Anlaşması“nın Ekonomik Refah üzerindeki yüzde olarak etkisi (uzun vadede kişi başına reel gelir artışı/azalması) „eksi %2,5“ olarak tespit edilmişti. Azımsanmaması gereken bu negatif etki, pratikte kendini Türkiye'de üretilen malların ABD ürünleri karşısında gümrük dezavantajından dolayı rekabet şansını yitirmesi olarak gösterebilecek. Son tahlilde -bu anlaşmaya herhangi bir şekilde dahil olamama durumunda- oluşacak olan makro kayıplar pek devasa düzeyde olmasa da, mikro ekonomik düzeyde özellikle Türkiye'nin kuvvetli olduğu Motorlu Taşıtlar ve Parçaları sektöründe önemli ihracat kayıpları yaşanacağı tahmin ediliyor.⁴⁴ Bunu bertaraf etmeni yolu,

- a. Türkiye'nin TTIP'e dahil olması,
- b. AB ile anlaşma yolu ile TTIP'e „dolaylı“ olarak katılması,
- c. yada ABD ile bilateral serbest ticaret anlaşması yapmasından geçiyor.

Birinci şıkkın gerçekleşmeyeceği açık olduğundan, üzerine yoğunlaşılacak şıklar diğer ikisi! Dünyanın diğer yerlerinde oluşmakta olan birlikler konusunda „geç kalmamak“ için alınacak en asgari insiyatif, Türkiye açısından -şu an için- bilateral anlaşmalar olarak görünüyor. Çünkü; her ne kadar gelecek bu konuda açık, yani „son söz“ söylenmemiş olsa da, verili koşulların „olağanüstü“ çelişkili yapısı,⁴⁵ Türkiye'nin BRICS ve benzeri oluşumlara katılmasına da olanak vermiyor. Şansları diri tutmanın yolu, şimdilik multilateral ilişkiler zemininde bulunmaktan geçiyor.

Son olarak; böylesi „serbest ticaret“ anlaşmalarından yada birliklerinden en zararlı çıkacak olanlar, geçmişte olduğu gibi „az gelişmiş“ ülkeler yada bölgeler olacak! Gelişmenin ve ekonomik refahın bu bölgelere de „uğramasına kadar“ devam edecek olan bu süreç, 20. yüzyılın bir „tortusu“ olarak insanlığı meşgul etmeye devam edecek!

⁴⁴ Dünya Bankası, AB-Türkiye Gümrük Birliği Değerlendirmesi 2014, S. 27:
<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/turkey/tr-eu-customs-union-tr.pdf>
(İndirme tarihi: 13.01.2015)

⁴⁵ Söz konusu çelişkiler verili dünya konjüktüründen kaynaklanıyor. Rusya ve özellikle ABD'nin yerine göz dikmiş olan Çin, deyim yerinde ise „ABD'nin düşmanı“! Bu açıdan, NATO içinde ve AB Gümrük Birliğinde yer alan bir Türkiye, Çin ve Rusya için galiba biraz fazla „Batılı“! Tabii buradan çıkarılacak sonuç, asla „bölgesel içe kapanmacılığı“ ifade edecek olan bir „Doğu'ya dönme“ olmamalı! Tam tersine, Türkiye'nin içinde olduğu „köprü“ durumu, bizce orta ve uzun vadede lehte bir duruma işaret ediyor. Bu bağlamda multilateral zeminde „kazan-kazan“ politikası ile aktif olma, reel bir perspektif olarak görünüyor.

Diğer yandan BRICS gibi ülkelerin çelişkili yapısı, kimi olanakları da içinde barındırıyor. Buradaki ülkelerin üçü „demokratik“, ikisi ise „otoriter“ olarak sınıflandırılan ülkeler! İlgili akademik çevrelerde bu konu, „BRICS'in, otoriter olarak kabul edilen ülkelerde kaçınılmaz olarak demokratik süreçleri hızlandıracağı“ açısından da tartışılıyor. Ekonomi politik açısından -mesela sermaye hareketleri açısından- hiç de önemsiz olmayan bir konu!