

Globalizasyon Hakkındaki Doğru*

Timoty Taylor**

Ekonomistler içindeki yerimi korumak için, her sabah kalktığımda, Adam Smith'in bizim aile yadigârı, deri kaplı *Ulusların Zenginliği* isimli eserini yanıma alma, globalizasyona sadakatimi güçlü bir şekilde ifade etme ihtiyacı duyuyorum. Bu vesile ile, globalizasyona inancımı beyan ederim. Bir bütün olarak düşünüldüğünde globalizasyon, bir pozitif güçtür ve savunulmaya değer bir şeydir. Aynı zamanda globalizasyonun sosyal ve ekonomik etkilerinin, hem onu savunanlar hem de ona karşı olanlar tarafından hızlandırılacağına da inanıyorum.

Anti-globalizasyon protestolarını içeren medya yayınlarında, globalizasyon kavramı, ka-

pitalizm, haksızlık ve adaletsizlik gibi kullanılır. Gerçekten bazı protestocular, globalleşen ve kapitalistleşen dünyada, adaletsizliğin çok fazla olabileceğine işaret ederler. Fakat ekonomik globalizasyon, gerçekte özel bir fenomenle ilgilidir. Bu fenomen, ticaret akımlarındaki büyüme ve finansal sermayenin uluslararası hareketindeki artıştır. Bu trendin, egemenlik, refah, iş, meslek, ücretler ve sosyal hukuk kuralları gibi pek çok alanda önemli sonuçları vardır. İşte bu yüzden globalizasyonun önemini iyi kavramak, anlamak gereklidir.

Ulusal ekonomilerin entegrasyon dereceleri, hiç de açık ve net değildir. Bir ekonominin entegrasyon derecesi, o ülkedeki (sosyal, ekonomik, politik, kültürel) amaç seçimlerine bağlıdır. Son birkaç on yıl boyunca, uluslararası mal ve sermaye akımları, kesinlikle çok önemli ölçüde artmıştır. Amerikan ekonomisinde 1965 yılında, mal ve hizmetlerin ihracı, GSMH'nin %4,9'u düzeyindeydi. Fakat 2000 yılında, bu rakam %10,8'e ulaşmıştır. Global düzeyde, ihracat, 1965 yılında GSMH'nin %12'sinden, 2000 yılında GSMH'nin %22'sine yükselmiştir. Uluslararası mal ve hizmet ticareti, yaklaşık 40 yıl içinde ikiye katlanmıştır.

** *Journal of Economic Perspectives Dergisi* Yazı İşleri Müdürü.

Çevirenlerin Notu: Globalizasyon hakkındaki doğruların, Amerikalı bir yazar tarafından, bu makalede akıcı bir anlatımla ve mümkün olduğunca tarafsız realist bir bakış açısıyla ortaya konulmasının büyük bir değeri vardır. Fakat bu alandaki tartışmaların, gelişmekte olan ülkelerin yazarları tarafından, bu ülkelerin şartları daha fazla dikkate alınarak, yine realist bir bakış açısıyla genişletilmesi, zenginleştirilmesi ve daha sağlam temellere oturtulması da gereklidir. Gelişmekte olan ülkelerdeki yapıcı bakış açısına sahip yazarlar, globalizasyon hakkındaki tartışmalara bu güne kadar olduğundan daha fazla katkıda bulunmalıdırlar.

Uluslararası finansal piyasaların büyüme potansiyeli, sınır-aşırı mal ve hizmet akımları kadar kolay takip edilememektedir. Fakat çeşitli önlemlerle bugüne kadar, özellikle son on yılda, onlar da önemli ölçüde genişlemiştir. Amerikan yatırımcıları tarafından diğer ülkelerde tutulan toplam aktifler, 1991'de 2.3 trilyon dolardan, 2000 yılında 6.2 trilyon dolara ulaşarak, neredeyse üç kat artmıştır. Bunun tam tersine, Amerikan ekonomisindeki toplam yabancı aktifler, 1991'de 2 trilyon dolardan, 2000 yılında 8 trilyon dolara ulaşarak dört kat artmıştır. Doğrudan yabancı yatırımların yıllık toplamı, (akım olarak) 1990'da 200 milyar dolardan, 1999'da 900 milyar dolara yükselmiştir. Uluslararası Ödemeler Bankası tarafından 1998'de yapılan bir ankette, yabancı döviz piyasalarında günlük 1.5 trilyon doların el değiştirdiği bulunmuştur. Yabancı döviz hareketlerinin çok hızlı büyüdüğü dikkate alınır, bu rakamın şu anki değeri 2 trilyonu aşmış olabilir.

Uluslararası finansal pazarlar, basit bir olgu, kuru bir istatistikten ziyade, pek çok ülke için, onların ayaklarına vurulan bir örs, bir işkence aleti gibidir. Örneğin Arjantin'in, uluslararası sermaye hareketlerinin gücü ve boyutları konusunda, 2002 yılında kuşku kalınmamış olsa gerektir. Uluslararası sermaye spekülörleri, döviz kurlarını koordine etme mekanizmasına karışıkça, pek çok ülke ya da bölge, son zamanlarda, hızlı uluslararası sermaye çıkışlarından kaynaklanan ekonomik istikrarsızlıklar ve daralmalardan zarar görmüştür. 1993'te Avrupa Ülkeleri, 1995'te Meksika, 1997 ve 1998'de Doğu Asya ve 1998'de Rusya.

Fakat uluslararası mal, hizmet ve sermaye akımları son birkaç on yılda hızla artarken, "globalizasyon" kavramı daha fazla vurgulanır olmuştur. Globalizasyon, dünyanın tek bir pazar (ya da onun gibi bir şey) olması demektir. Tam globalize olmuş bir ekonomide, mallar ve yatırımlar, hiçbir zorlukla karşı-

laşmadan sınırlararası hareket edebilir. Fakat mal ve hizmet akımlarını belirlemede ulusal sınırların önemini test eden çalışmalar, tek bir global piyasa gerçeğine ulaşmak için, hâlâ çok uzun yolumuzun olduğunu göstermektedir.

Gerçekten, ulusal sınırlar, önemli bir rol oynamaya devam etmektedir. Örneğin, Kanada'nın Ontario bölgesi, Washington'a ve British Columbia bölgesine eşit uzaklıktadır. Sınırların olmadığı bir dünyada, Ontario'nun Washington ve British Columbia ile aynı (hemen hemen aynı) ticaret ilişkisi düzeyine sahip olması beklenir. Fakat durum hiç de böyle değildir. Aynı uzaklığa sahip, Amerika'nın kendi içindeki bölgelerinde, 12 kat daha fazla ticaret yapılır. Avrupa'da da benzer çalışmalar benzer sonuçlara işaret etmektedir.

Dünya ekonomisinin sınırların etkisinden uzak olmadığını gösteren ikinci bir kanıt, ülkeler (sınırlar) arası fiyat karşılaştırmaları sayesinde de elde edilebilir. Mallar, tek bir piyasada (sınırların etkili olmadığı bir piyasada) satılmaya başlandığında, fiyatlar, dengelenme eğiliminde olacaktır. Büyük fiyat farklılıkları görülmeyecektir. Örneğin, petrol fiyatları ABD'de yükseldiğinde, ABD dışında da yükselme eğiliminde olacaktır. (Bu fiyat yükselmelerinin miktarı ve zamanı, bölgesel şartlara bağlı olarak değişebilir.) Fakat pek çok çalışma, petrol, bilgisayar, araba ve televizyon gibi, uluslararası ticarete konu olan malların fiyatlarının, sınırlar arasında birlikte yükselip düşmediğini göstermektedir. Bu tür bir çalışma, döviz kurlarındaki hareketlerin, malların nispi fiyatlarını nasıl etkilediğini incelemektedir. İki ülke arasında döviz kurları örneğin %10 değiştiğinde, bu ülkelerde mal fiyatları, eğer iki ülke arasında fiyatlar bakımından da benzer ilişki varsa, yaklaşık %10 değişmelidir. Gerçekte, döviz kurları hareket ettiği zaman, değişikliğin hemen hemen yarısının nispi mal fiyatlarına yansımaları, üç-dört yıl almaktadır. İşte bu yüzden, ulusal sınırlar arasında

nispî mal fiyatları, sanki tek bir piyasa (ulusal sınırların etkili olmadığı bir piyasa) varmış gibi değişmez.

Uluslararası finansal dönüşümlerin zaman içinde açıkça artmış olmasına rağmen, uluslararası finansal piyasalar, "sınırsız" olmaktan uzak gözükmektedir. Bu konunun bir kolu, "çeşitlendirme" düşüncesine dayanır. ABD piyasalarında, riski iyi dağıtan bir yatırımcı, çok farklı türden senetleri elinde tutacaktır. Chicago'dan bir yatırımcı için, sadece Chicago'dan ya da Illinois'den senet tutmak, çok acayip bir durumdur. Benzer mantıkla, tek bir global pazarda, riskini iyi dağıtan bir yatırımcı, dünyanın farklı yerlerinden şirketlerin senetlerini elinde tutmalıdır. 1990'ların sonlarında ABD yatırımcıları, toplam portföylerinin %90'ını ABD pazarında (ABD hisse senedi piyasalarında) tutmuşlardır. Yine aynı dönemde, Kanada'lı yatırımcılar, portföylerinin %88'ini Kanada piyasasında tuttular. Japonya'daki hisse senedi piyasalarının %94'ü Japon yatırımcıların elindeydi. Avrupa Birliği'ne yönelik her türlü girişime rağmen, Alman ve İngiliz yatırımcıları bile, portföylerinin %80'ini Alman ve İngiliz hisse senedi piyasalarında bulunduruyorlardı. Yatırımcılar, ellerinde tuttıkları senetleri, uluslararası finansal pazarların sınırsız olduğunu anlamış gibi, çeşitlendirmezler.

Ulusal sınırların yatırım kalıplarını etkileyip etkilemediğini gösteren bir başka test, ulusal tasarrufların yurt içi yatırımlarda kullanılma miktarını ölçmektir. ABD ekonomisi sınırları içinde, sermaye, federe devletler arasında (ileri-geri) sürekli el değiştirir. Bu yüzden, belli (herhangi) bir devletteki tasarruf miktarı ile, yatırım miktarı arasında çok az bir korelasyon vardır. Benzer serbest sermaye hareketleri, Kanada'nın federe devletleri arasında ve diğer sanayileşmiş ülkeler içinde farklı bölgeler arasında da vardır. Fakat ulusları bir bütün olarak düşündüğümüzde, ulu-

sal tasarruflar genellikle ulusal yatırımlara oldukça yakındır ve ülke içi-dışı net finansal sermaye akımlarının miktarı, görece olarak küçüktür. (Nadiren, GSMH'nın yüzde birkaçını geçer). Finansal sermaye, ülke içinde farklı bölgeler arasında daha kolayca hareket edebilirken, ulusal sınırları daha fazla duraksatarak ve tereddütle aşar.

Ulusal sınırların, uluslararası mal ve sermaye hareketlerinde niçin bu kadar önemli rol oynadığını bulmak, oldukça kolaydır. Taşıma ve iletişim ağı, genellikle ulusal hükümetler tarafından kurulur ve ülke içi bağlantılar üzerine daha fazla odaklanılır. Sınır ötesi iktisadî işlem maliyetleri, farklı hukuk sistemleriyle, regülasyonlarla, kurumlar, kültürler ve dillerle ilgili, farklı ilâve maliyetler anlamına gelebilir. Döviz kurlarındaki değişimler, sınır ötesi işlem maliyetlerini arttırabilen ilâve bir risk demektir. Üstelik pek çok ülke kendi ticaretlerine, tarife ve tarife dışı korumalar uygular.

Globalizasyon hakkındaki pek çok tartışma, birkaç gerçek anektod tarafından desteklenmiş bir varsayım ile başlar. Uluslararası mal ve sermaye akımlarının çok güçlü hâle geleceği ve ulusal sınırların iktisadî olarak hiçbir/neredeyse hiçbir anlamının kalmayacağı varsayımı. Lütfen buna inanmayın.

Ticaretin Yararları

Uluslararası ticaretin ekonomik yararlar sağladığını gösteren bir kanıt ortaya atılır. Küresel ticaretin yayıldığı bölgelerde, son birkaç on yılda, genellikle ekonomik büyüme dönemleri görülmüştür. Daralan ticaret dönemleri, resesyonlarla veya daha kötülerıyla ilgili olmuştur. Bir ülke ekonomisi büyüdükçe, o ülkenin uluslararası ticaret kapasitesi de genellikle artar. Son kırk yılın ekonomik başarı hikayelerinde, uluslararası ticaret ve yatırım, önemli bir rol oynar. Japonya, Doğu Asya ve şimdi Çin.

Dünya Bankası'nın yaptığı bir son çalışma, gelişmekte olan ülkeleri, küresel ekonomiye katılma derecelerine göre iki kategoriye ayırarak gruplamıştır. Çin, Meksika ve Hindistan'ın yer aldığı, 24 ülkeden oluşan birinci grupta, toplam nüfus 3 milyardır; ihracatın GSMH'ya oranı yirmi yıl içinde iki katına çıkmıştır; kişi başına GSMH 1990'larda yıllık %5 artmıştır. Afrika ve Ortadoğu ülkelerinin ve Rusya'nın yer aldığı ikinci grupta, nüfus 2 milyardır; ihracatın GSMH'ya oranı son yirmi yılda düşmektedir; kişi başına GSMH da nispi olarak azalmakta, 1990'larda yıllık ortalama %1 değişmektedir.

Çağdaş iktisat teorisi, uluslararası ticaretin her (iki) tarafa (da) (bütün taraflara da) nasıl fayda getireceğini açıklamaktadır. Ticaret, ülkelerin belli ürünlerde uzmanlaşmasını sağlar. Bu şekilde üretimde daha büyük avantajlar elde edilir. Uzmanlaşma, öğrenmeyi ve bu ürünler hakkında yeni buluşları hızlandırır. Uluslara, ölçek ekonomilerinden avantajlar elde etme imkânı verir. Ülkeler, uzmanlaşır ve ticaret yaparlarsa, dünya üretim kaynakları, işgücü, fizikî kaynaklar ve zaman, daha etkin kullanılmış olur. Ticaret, müşteri ve iş adamlarının (alıcı ve satıcıların) küresel pazarda en iyiyi aramalarına izin verir. Bu imkânı sağlar. Üreticilere, pazarda rekabet duygusu ve gücü aşılar. Uluslararası finansal sermayenin hareketi, dünya tasarruflarının, (bu tasarruflar dünya çapında yetersiz bile olsa) en verimli yatırım fırsatları yönünde akmasını temin eder. Ulusal ekonomiler, fona ihtiyaç duyduklarında ve tasarruflarının yatırım riskini kendi sınırları dışında paylaşdırmak, dağıtmak istediklerinde, uluslararası sermaye akımlarını çekebilirler ve yabancı hisse senedi alabilirler.

Bu ders kitabının (textbook) yazılmasının nedenleri, bir ekonomide ticaretin yararlarının nasıl iyi bir düzeye çıkarılabileceği ile ilgilidir. Fakat bunun yeterli olacağına dair

şüphelerim var. Globalizasyonun yararlarının çoğu, sadece dağıtılan ürünlerden kaynaklanmaz; aynı zamanda iktisadî çevredeki (economic environment) ticaret kalıplarından da kaynaklanır.

Otuz-kırk yıldır, ABD'ye en değerli Japon ihracatı, araba ve bilgisayar olmayabilir. Japon firmalarının, uzun süredir, Amerikan otomobil üreticileri ve ileri teknoloji firmaları üzerinde, daha fazla etkinlik yönünde kurdukları bir rekabet baskısı vardır. Bu çok daha önemli olabilir. ABD'ye Japon ihracatı, Amerikan firmalarını daha fazla etkinlik yönünde zorlamıştır. Japon ticaretinin ABD'ye bir başka faydası, sıfır stokla üretim süreçleri (just-in-time inventory procedures) fikrinin Amerikan firmaları tarafından öğrenilmiş olması olabilir. Bu düşünce, farklı endüstriler arasındaki üretimin, daha pürüzsüz ve etkin olmasını sağlamaktadır. Ya da bir başka fayda, Japonların kalite kontrol süreçleridir. Ticaret, çoğu zaman beceri ve kurumların zenginliğini taşır. Teknoloji, eğitim, yönetim, muhasebe, firma ve işe dışarıdan bakış vb. transfer edilir. Banka ve finans sektörünün düzenlenmesinde (regülasyon), anti-tekel politikalarında ve çevresel korumada başarı, hatta uzmanlık, bu sayede mümkün olur.

Ticaretin bu dolaylı faydaları, özellikle daha küçük ve fakir ekonomiler için önemlidir. ABD, buluşlar (innovasyon) ve gelişmiş kapitalist kurumlar için, önemli bir kapasiteye sahip, muazzam bir iç piyasadır. Eğer öyle olmasına ihtiyaç duyulursa, dış ticaretin azaltılan düzeyi boyunca, bu piyasa, kısmen aktsatılabilir. ABD, ulusal çıkarlar için, kısmen içine kapanık bir ticaret politikası izleyebilir. Bu yaklaşım belki ona çok fazla zarar vermez. Fakat ABD'den farklı olarak, Belçika ve Şili gibi küçük ekonomiler, sadece yurt içinde ürettiklerini tüketmeye zorlanırlarsa, bu ülkelerin hayat standartları çok düşecektir. Ticaret olmaksızın küçük ekonomiler, uz-

manlaşmayı yüksek düzeyde sürdüremezler. Üstelik onlar, bilim, teknoloji, yönetim ve finansal regülasyonları, doğru zamanda ve doğru bir şekilde yapma konusunda da, bugüne kadar güçlükler içinde olmuşlardır. Küçük ekonomiler, sadece yurt içi üretime güvenmek, dayanmak zorunda bırakılırsa, bu, daha az çeşitte ürünü, daha yüksek fiyatta tüketmeyle sonuçlanabilir. O hâlde ticaretin yararlarının, sadece fizikî mal elde etmekten çok, görüş ve kurumların nakli ile de ilgili olduğu iddia edilebilir. Bu görüş, eski bir görüştür.

Fakat bütün bu geniş ve açık yararlarına rağmen globalizasyon, ekonomik büyümenin ardındaki yararlar içinde, tek ve en önemli olanı değildir. Herhangi bir ulusal ekonominin büyümesini teşvik eden unsurları listelemek gerekirse, bunlar aşağıdaki gibi (rastgele) yazılabilir:

Daha iyi eğitim, daha iyi sağlık, yatırım sermayesinin varlığı, taşıma, iletişim ve enerji için altyapı, devlet yönetiminde açıklık ve hukukun hakimiyeti, rekabetçi piyasaları teşvik edecek bir kurumsal ve hukukî yapı, iyi düzenlenmiş finansal sektör, istikrarlı ekonomik yapı ve ortam, etkin-duyarlı para maliye döviz kuru politikaları, entelektüel hakların korunması, teknoloji ve üretim hakkındaki bilginin transfer edilebilmesi, yönetim muhasebe ve hukuk alanında geniş bir uzmanlık.

Uluslararası mal ve sermaye akımlarına açıklık, bu listenin en üstünde yer almasa da, yukarılarında yer alır. Ekonomik büyümeye düşman olan bir ekonomik çevreyi ortadan kaldırma adına, bir ulusal ekonomide ticaret engelleri azaltılırsa, -ülke, acemi olarak uluslararası mal ve sermaye akımlarına açılırsa-globalizasyon, çok az başarılı olabilecek ve hatta ekonomik olarak zararları bile görülebilecektir. Fakat, öbür taraftan bir ulus, büyümenin diğer unsurlarını ısrarla izlerse ve aynı zamanda ticaret politikasını pratikte ih-

mal ederse, o zaman da sonuç belki, büyümenin lehinde olabilir.

Gerçekten, globalizasyonun büyümeyi geniş ölçüde sağlayıp sağlamayacağı tartışılabilir. Çünkü o, bir ülkenin ekonomik büyümeye yol açan üretim metotlarına, yönetim ve sosyal kurumlara açıklığı için, bir öncü, bir belirtidir. Bu, açıklığı getiren bir unsurdur. Globalizasyon karşıtları genellikle onu, bir ulusun ekonomik acı ve sıkıntıları için suçlar gibidirler. Çünkü "çok uluslu firmalar" gibi popüler olmayan hedeflere işaret etmek, düşük gelirli ve yavaş büyüyen ekonomilerde, kurumsal ve ekonomik reformları içeren, geniş ve ciddi bir alanda düşünmekten daha kolaydır. Dünyada en fakir insanlar pek çok hastalık yüzünden çok derin acılar çekerken, bunun nedenlerini global piyasalarla aşırı bir şekilde ilişkilendirmek doğru değildir. Kesinlikle bir serbest piyasa fanatığı olmayan Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Kofi Annan'ın Nobel Ekonomi Ödülü için yaptığı bir konuşmasında ifade ettiği gibi, "Günümüzün çok eşitsizlikçi dünyasında asıl kaybedenler, çok fazla globalleşenler değil; tam tersine globalleşmenin dışında ve gerisinde kalanlardır."

Küresel Dünyada İşsizlik

NAFTA imzalanmadan önce tartışıldığı süre boyunca, (ABD'li politikacı) Ross Perot, Meksika ile serbest ticaretin, Amerikan iş olanakları için büyük bir çekim gücü meydana getireceğini ve pek çok işin sınır boyunca güneye kayacağını tahmin etmişti. Eğer bu durum yaşanır, ABD büyük bir işsizlik sorunu ile karşı karşıya gelebilirdi. Fakat, NAFTA 1994'te uygulamaya kondu ve 7 yıl boyunca gerçekte Amerikan iktisat tarihinde bu güne kadar görülen en düşük işsizlik düzeyi ortaya çıktı.

Globalizasyonun işsizlik oranlarını arttırdığına dair hiçbir kanıt yoktur. Globalizasyo-

nun arttığı 20-30 yıl boyunca, küresel işsizlik düzeyi artmamıştır. Üstelik daha fazla uluslararası ticaret yapan ülkeler, daha yüksek işsizlik oranlarıyla karşı karşıya kalan ülkeler değildir.

Fakat uluslararası rekabet, iş olanaklarının, bir endüstri dalından diğer bir endüstri dalına kaymasına neden olabilir. Örneğin, ABD’de birleşmiş demir-çelik işçilerinin sayısı 1975’te 1 milyondan, 1985’te 572 bine ve otomotiv sektöründe çalışan işçilerin sayısı 1985’te 974 binden 1995’te 751 bine düşmüştür. Otomobil ve demir-çelik ithalatında artan rekabet, bu sektörlerde işçi sayısındaki azalmalarda önemli rol oynamıştır. Bu problem, “bir işsizlik” olarak tarif edilemez. Bu, bir “işsizlik” değildir. Toplam işsiz sayısında artış yoktur. Ekonomistlerin “işsiz işçi” olarak isimlendirdikleri kişilerin sayısının artmasından ziyade (doğal işsizlik durumu), bir işten çıkartılan işçiler, bir diğerini zorlamakta, o yeni iş kolunda iş bulmaktadırlar. Bir bütün olarak bir ekonomi için düşünüldüğünde, farklı işler, farklı coğrafi bölgeler ve hatta farklı meslekler arasında hareket eden işgücü, muazzam boyutlara ulaşmaktadır. Fakat bu işgücü piyasalarındaki hareketlilikten etkilenen birey olarak bir işçi, büyük zararlara uğrayabilir. Ücretini yitirebilir; yeni işinde daha düşük ücret alabilir. Bu durumun ona, taşınma ve adaptasyon maliyetleri olabilir. Bu konuda belirsizliğin psikolojik maliyeti ve “kaybolan yıllar” bile düşünülebilir. Fakat şu anki durumda asıl önemli soru, globalizasyonun, işgücü piyasalarının hareketliliğine (churning) ne kadar katkı yapacağıdır. Çünkü insanlar her zaman bir işe girebilirler ya da bir işten çıkartılabilirler.

Amerikan işgücü piyasası, pek çok insanın tahmin ettiğinden çok daha fazla ticaret ve iş hacmine sahiptir ve çok daha fazla devingen- dir. 2002 yılının başlarında 8 milyon Amerikalı işsizdi. Tarihî deneyimlerimize dayanarak, yarısından çoğunun, yavaş büyüyen bir ekonomide bile iki ay içinde bir başka iş bu-

labileceklerini tahmin edebiliriz. Fakat sayı olarak işsizlik, bu gelecek iki ay boyunca, artıp azalmayacaktır. Çünkü, işgücü piyasasının hareketliliği, aynı zaman periyodunda diğer milyonlarca işçinin işsiz kalmasına neden olabilir. 1990’ların sonlarında, bir bütün olarak işsizliğin az olduğu Amerikan ekonomisinde bile, işten çıkarılanların toplam sayısı, herhangi bir cari yılda, ortalama 1.1 milyon kişiye ulaşıyordu. ABD işgücü piyasası üzerine yapılan çalışmalar, 1990’larda herhangi bir yılda, yıl boyunca, bütün işlerin yaklaşık %10’unun kaybolduğunu, silindiğini göstermiştir. Fakat işsizlik (oranı) artmamıştır. Çünkü daha çok sayıda yeni iş alanları oluşturulmuştur. Gerçekten işçiler, sık sık bir işten diğerine geçerler. Bu geçişte, işsiz kalan süre çoğu zaman oldukça kısadır.

İşçilerin işten çıkarılmalarının nedenleri, çok ve çeşitlidir. İç rekabet, bir firmayı istihdamı azaltmaya itebilir. Tüketici arzuları (tüketici talebi ve tüketicinin firmadan beklediği diğer şeyler) değişebilir. Firmanın önemli bir müşterisi, (firmadan) satın alımlarını azaltabilir ya da bu müşteri iflâsa sürüklenebilir. Firma teknolojisi güncelliğini yitirebilir. İşçiler, bir grup olarak, daha az ve/veya yavaş çalışabilirler. Uluslararası ticaretten kaynaklanan rekabet de, işçi çıkarmada önemli bir rol oynayabilir. İş dünyasında yanlış giden şeylerin bir tarihini, *Business Week*, *Fortune* ve *Forbes* gibi dergilerden takip edebiliriz.

Birleşik Devletler, iş değiştirmeye zorlanmış kişilerle ilgili politikalarını yeniden gözden geçirmelidir. İşsizlik sigortası, bu dönüşümü (işten çıkarılmanın ve iş değiştirmenin etkilerini) yumuşatmada yararlı bir mekanizmadır. Fakat, sağlık sigortası, ücret sigortası ve işçinin daha fazla kalifiye olmasını sağlamayı hedefleyen ara eğitimler (retraining) gibi, bir işten ayrılmış, diğer bir iş arama aşamasında olanlara uygulanabilecek, ilâve bir dizi yardımlar da vardır. İş arayanlara yardım

eden hükümet programları, Batı Avrupa'da bugüne kadar etkin ve başarılı olmuştur. Birleşik Devletler'de refah reformu (welfare reform), son yıllarda pek çok işsiz iş bulmasına yardım etmiştir. İşgücü piyasasındaki dalgalanmalar yüzünden işçilerin katlanmak zorunda kaldıkları maliyetleri azaltmak için, sözü edilen bütün bu gayretlerin, anlatılan yönlerde genişletilmesi taraftarıyım. Çünkü işgücü hareketliliği, ekonomiye bir bütün olarak yarar sağlar. Sadece işçileri iş değişikliğine zorlayan bir unsur olmaz, aynı zamanda toplumda, iş değişikliğinden kaynaklanan bu söz konusu maliyetleri paylaşma yönünde bir duyarlılık meydana getirir.

İşgücü piyasasındaki dalgalanmaları azaltacak çabalar içine girmek için, sade bir tek nedenin olmadığını da görmek gerekir. Globalizasyona odaklanılması, bu tür maliyetleri azaltma yolunda bir gayret içine girilmesini sağlayacak nedenleri meydana getirebilir ve arttırabilir. Amerikan işgücü piyasasının hareketliliğinin ne kadar olduğunu tahmin etmek zordur. Bu hareketlilik, artan yabancı ticaretten kaynaklanmaktadır. Fakat dinamik piyasa ekonomilerinin diğer bütün faktörleriyle karşılaştırıldığında, globalizasyonun bu hareketliliğe, çalkalanmaya küçük bir katkısı vardır. Üstelik, kamu politikası açısından, bir işçinin içini kaybetmesi, doğru bir şey değildir. Yanlış yönetim ve yurt içi rekabet nedeniyle işini kaybeden bir işçi, en az, yabancı rekabet nedeniyle geçici olarak işten çıkarılan bir işçi kadar, yardımı hak etmektedir. Kamu politikası, ne globalleşmeyi (iş kayıplarının temel sebebi yaparak) şeytanca gerçekleştirmelidir ne de dinamik piyasa merkezli bir ekonomide sanki hiç işten çıkarmalar olmayacakmış numarası yaparak, bu hedefi (globalleşmeyi) izlemelidir. En doğrusu, işçilere yardım edecek programlar ve kurumlar oluşturmak ve dönüşümü, yeni iş imkânları meydana getirecek şekilde başarabilmektir.

Globalizasyonun Ücretleri

Bir ekonomide, ortalama ücret düzeyini belirleyen en önemli faktör, işçilerin ortalama verimliliğidir. Çünkü globalizasyon, verimliliğe katkı yapar; ortalama ücret düzeyini de arttırır. Fakat, globalizasyonun genel ücret düzeyini arttırması, eşitsizliğin artmasına da yol açabilir. Yüksek ve düşük gelirler arasındaki açık, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde genişleyebilmektedir. Dünyada yüksek ve düşük gelirli ülkeler arasındaki açık da genişleyebilir. Aşağıdaki şu durumlara lütfen dikkat edelim:

ABD gibi yüksek gelirli bir ülkede az ücretle çalışan işçilerin, diğer ülkelerde yine az ücretle çalışan işçilerden kaynaklanan artan rekabet nedeniyle, sıkıntı çekebilecekleri, akla uygun (mantıklı) gelebilmektedir. Fakat pek çok bilimsel çalışma, yüksek gelirli ülkelerde eşitsiz büyümeyi, son yıllarda, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki muazzam gelişmelere atfeder, bu gelişmelere bağlar. Bu gelişmeler, işgücü piyasasının, yeni teknolojileri daha iyi kullanan becerikli ve eğitilmiş işçilere, daha fazla ücretler, primler, ikramiyeler ödemesi anlamına gelir. Amerika'da üst gelir gruplarının, gelirden aldıkları pay, 1975'te %40,7'den 1995'te %46,5'e yükselmiştir. Bu artışın çoğu, en üst gelir diliminde yer alan %5'in, elde ettiği gelirlerin artışından kaynaklanmaktadır. Bu gelir diliminin payı, 1975'te %14,9'dan, 1995'te %20'ye çıkmıştır.

Hâlbuki, Amerika'da gelir eşitsizliği üzerine yapılan neoklasik çalışmalar, gelir eşitsizliğindeki bu artışın nedenleri arasında, artan ticaretin çok küçük bir payının olduğunu bulmuşlardır. Ticaret, ücret dağılımını biçimlendirmede niçin bu kadar az bir paya sahiptir? Bunun nedenlerinden biri, Amerikan ithalatının yarısından çoğunun, Kanada, Japonya, Avrupa Birliği gibi gelişmiş ülkelere denmesidir. Gelir dağılımı önemli boyut-

lara ulaşmayan bu gelişmiş ülkelerden yapılan ithalatın (ticaretin), Amerikan gelir eşitsizliğini çok etkilemesi için bir neden yoktur. Amerika'ya ithalatın yalnızca dörtte biri, Çin gibi, işçisine gerçekten az ücret ödeyen düşük gelirli ülkelerden gelmektedir. İşte bu yüzden, düşük gelirli ülkelerle ticaretin yurt içi ücret eşitsizliğini arttıracığı görüşü, çok güçlü bir görüş değildir. Bir bütün olarak Amerikan ticareti, Amerikan ücret dağılımını çok fazla etkilemez.

Ayrıca, düşük ücretle çalışan işçileri de kapsayan Amerikan işçilerinin çoğu, hizmetler sektöründe yer alır. İthalat, hizmetler sektöründe genellikle rekabete neden olmamaktadır. Tekstil gibi ithal edilmiş mallar, Amerikan tekstil çalışanlarının ücretlerini ve işlerini doğrudan etkileyebilir. Fakat Amerikan ekonomisinde, otel temizlik işleri, restoranlarla ilgili işler, denizcilikle ilgili işler ve düşük ücretle işçilerin çalıştığı diğer pek çok hizmetler, ithalata konu olmazlar. Bu yüzden bu sektörlerde, pahalı ithal ürünlerin düşük gelirli işçilerin ücretleri üzerindeki etkileri, sınırlı ve dolaylı kalmaktadır.

Global ticaretin gelir dağılımını çok etkileyen unsurlardan biri olduğu görüşüne kuşku ile yaklaşılmasının başka nedenleri de vardır. Gelir eşitsizliğinin arttığı dönem olan 1975-1995 dönemi, globalleşmenin başladığı 1950'li yıllar ve devam ettiği 1995'e kadar olan dönemle çakışmaz. Üstelik, globalizasyonun artışı tüm dünyada yaşanan bir olgudur. Fakat, Amerikan ekonomisi, diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, eşitsizlik içinde daha büyük bir büyümeyi yakalamıştır. Eğitim kalıpları, sendikalaştırma, minimum ücretler, vergi, kamu senetlerine ilişkin seçenekler vb. gelir dağılımını şekillendirmede, (yeni teknolojiler ve globalizasyon gibi diğer ekonomik faktörlere nazaran) daha fazla etkili gözükmektedir.

Eşitsizlikle ilgili durum, Meksika gibi gelişmekte olan ülkelerde oldukça farklıdır. Bu

ülkelerde hem globalizasyonun fakirliği artırması gibi bir sorun yoktur; çünkü gerçekten fakir olan nüfus, henüz global ekonominin etkilerinin girmemiş olduğu kırsal alanlarda yaşamaktadır; hem de globalizasyon, nüfusun küçük bir bölümüne yeni iş imkânları sunarak, eşitsizliği bu yolla arttırmamaktadır. Eşitsizliğin bu şekilde artışı, kaçınılmaz olmalıdır. Her şeyden önce, böylesi fırsatlardan sık sık yararlanan orta gelirli işçiler, hâlâ ABD ve Avrupa Birliği'ndeki minimum ücretlilerden daha az kazanırlar. Düşük gelirli ülkelerde insanların çoğuna yarar sağlayabilecek ekonomi politikalarına, bu ülkelerdeki diğer insanlara yarar sağlamadığı gerekçesiyle karşı çıkmak, çok acayip ve ters bir durumdur. Evet, globalizasyonun yararları herkese eşit bir şekilde dağılmamaktadır. Fakat ulusların ekonomik gelişmeleri, sadece bu nedenle engellenmemelidir. Hiç kimse, herhangi bir köy ya da kasabaya yabancı yardım projesine, diğer köylerdeki insanlara yardım etmediği, yarar sağlamadığı gerekçesiyle karşı çıkmayı düşünmez. Eminim ki globalizasyon, düşük gelirli ülkelerde ekonomik büyüme bilmecesinin sadece bir yönüne işaret eder. Büyüme bilmecesini tamamlayacak, diğer parçaları bulmayı amaçlayan, bir tartışma içine girilmelidir. Henüz işlemekte olan bir politikayı bloke etmeyi amaçlayan bir tartışma içine değil.

Geçen yüz yıl boyunca, ülkeler arasındaki eşitsizlik farkı, önemli ölçüde artmıştır. Yüksek gelirli ülkelerle düşük gelirli ülkelerin kişi başına GSMH'lerinin oranı, hesaplamalara göre, 1870'de 8,7'den 1960'da 38,5'e ve 1990'da da 45,5'e yükselmiştir. Global eşitsizlikteki bu artış, ekonomik büyüme trenini daha önce yakalamış ülkelerin, bu treni kaçırmış ülkelere göre daha hızlı hareket etmesinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, ABD'nin kişi başına GSMH'sı, 1870'den 1990'a kadar, dokuz kat artarken, Etiyopya ve Çad

gibi dünyanın en fakir ülkelerinde, 120 yıl boyunca neredeyse hiç değişmemiştir.

Popüler bir görüş olarak, her zaman ABD ve Avrupa gibi yüksek gelirli ülkelerin Afrika'yı, Latin Amerika'yı ve dünyanın diğer fakir bölgelerini sömürdüğü iddia edilir. Koloni güçlerinin ve çok uluslu şirketlerin bu tür iddialara temel sağlayan kötü niyetli davranışlarının, bugüne kadar yeterli sayıda örneği vardır. Hâlbuki, küresel ticaretin yüksek ve düşük gelirli ülkeler arasındaki açığı arttıran temel neden olduğu düşüncesi, "Ulusların Zenginliğinin" modası geçmiş yorumuna, (günün şartlarına uymayan bir bakış açısına) dayanır. 20. yy boyunca, dünyanın genelinde hâkim olan ekonomik büyüme modeli, bir ulusun daha büyük miktarda toprak, insan ve kaynağı kontrol ederek zenginleşebileceğini öne süren "fetihler" düşüncesini referans almıştır. Fakat günümüzün modern dünyasında ekonomik refah, uzak mesafelerde etkili olabilen politik güce değil, piyasa merkezli bir yapı içinde çalışan son teknoloji avantajına sahip becerikli işgücüne dayanmaktadır. Global ticaret, bu yapının en önemli parçası değil, sadece bir parçasıdır. Belçika, kolonyal kontrolden, önceleri kesinlikle yarar sağlamıştır. Kauçuk, kereste ve diğer kaynaklarını Kongo'dan getirmiştir. Fakat Belçika, Avrupa Birliği ortalamasının üzerinde gelire sahip bir ülke olarak, şu anki ekonomik performansını, ülke içinde mal ve hizmet üreten yurttaşlarının iktisadî gayretlerine borçludur. Kolonyal kontrolden elde edilen faydalar geçmişte kalmıştır. Modern ekonomik büyüme, temelde zorlama üzerine değil, karşılıklı yarar sağlayan gönüllü mübadele üzerine inşa edilmiştir.

Son yüzyılda, ekonomik büyümedeki dalgalanmalar (değişmeler) bütün ülkeler üzerinde etkili olmamıştır. Ama globalizasyon, önce gelişmiş ülkelerde başlamış, sonra gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere doğru,

hızla yol bulmuştur. Gönül arzu eder ki, dünyanın en fakir insanları, örneğin yabancı yatırımlar, eğitim, teknik beceri gibi birtakım yardımlar olmaksızın, kendi başlarına içinde buldukları bu kötü durumdan kurtulabilsinler. Dünyada acı olmasın, farklılıklar görülmesin. Yabancı yardımlar da bunun içindir. Fakat, uygulamadaki politikalarda bir sorun vardır. Bu politikaların etkileri, asla yeterli bir düzeye ve kaliteye ulaşmamaktadır. Yeterli bir vizyon sergilenememektedir. Düşük gelirli ülkelerde, yaşama standartlarının hepsindeki iyileşmeler önemli boyutlarda olmamaktadır. Bu ülkelerde, kurumsal reformların yanında, ilâve olağanüstü kaynaklara ve uluslararası piyasaların desteğini almaya ihtiyaç vardır. Dünyada, çok fakir insanların kötü durumunu önemli ölçüde değiştirebilmek için, realist değişiklikler gerekmektedir.

Arka Taraftaki Gizli Yarış

Bu, aslında çevresel yıkım ve işçi sömürüsü ile ilgili karanlık bir senaryodur. Bu hikâyeye göre, kâr peşinde koşan iş kesimi, kendileri için yüksek çevresel maliyetleri ve işgücü standartlarını azaltma yolunda, siyasal alana baskı uyguluyorlar (ya da bu tür maliyetlerin ve standartların olmadığı/az olduğu siyasal nüfus alanlarına işlerini kuruyorlar, bu tür bir istihdam azalması tehdidini ve ekonomik baskı kartını kullanıyorlar). İşte bu, sosyal malları hiçe sayan türden kapitalizmin bencil ruhsuz güçlerinin, arka tarafta oynadıkları karanlık bir oyundur.

Gerçekten korku veren bir oyundur; fakat gerçekleşmesi olasılığı neredeyse hiç yoktur. Birleşik Devletler'de iç ticaret hesaba katıldığında, federe devletler ve bölgeler, yerel vergileri farklı alanlarda çok farklı şekillerde uyguluyorlar. Sosyal refah yardımları alıyorlar. Eğitim harcamalarında bulunuyorlar, çevresel kurallar uyguluyorlar. İş ve çalışma tazminatına ilişkin politikalar ve daha pek çokları vardır. Büyük federe devletlerde, vergi oranları ve

sosyal yardımlar, küçüklerle karşılaştırıldığında, genellikle neredeyse iki katına ulaşmaktadır. Fakat bu farklılıklar, uzun bir zaman süreci içinde ortaya çıkmıştır ve bu yüzden, federe devletler arasındaki serbest ticaret, yukarıda sözü edilen “gizli yarışa” (kötü oyun), şirketleri zorlamamıştır. ABD’deki şirketler kesimi, daha az regülasyonun, daha düşük vergilerin olduğu, Kuzey Dakota, Mississippi gibi federe devletlere kaymamıştır. Genel ve yerel vergiler ve regülasyonlar, son 20-30 yılda düşme değil, artma eğiliminde olmuştur.

Buna benzer bir ders, uluslararası düzeyden de çıkartılabilir. Globalizasyonun arttığı zaman dilimi içinde, dünya ekonomik aktivitelerinin çoğu, düşük sosyal standartların olduğu ülkelere kaymak için, ABD’den Avrupa Birliği’nden ve Japonya’dan ayrılmamıştır. Globalizasyon çağındaki dünyada, ortalama çevresel standartlar ve işgücünün korunmasına ilişkin kurallar, azalmamış, tam tersine artmıştır. Avrupa ülkeleri, daha önce de yaptıkları gibi yüksek vergi oranları ve katı çevresel standartlar uygulamaya, işgücünü koruyacak cesaretli kurallar koymaya devam etmektedirler. Meksika ve Çin gibi gelişen ekonomiler, daha katı çevresel standartlar koymakta ve işgücünün daha fazla korunmasını öngören politikaları hayata geçirmektedirler.

Peki bunlara rağmen, “arka taraftaki gizli yarış” senaryosu, niçin hâlâ terk edilmemektedir? Bir şirket, nerede yatırım yapacağına ne zaman karar verir? Devletin sosyal regülasyonlarının maliyeti, genellikle önemli bir faktör değildir. Şirketler, yerel işgücünün yetenekleri, hammadde sağlayıcılarla müşterilerin yakınlığı, iletişim, taşıma ve enerji altyapıları, anlaşmaya dair şartların ve kurumsal şartların öngörülebilirliği gibi faktörlere dikkat ederler. Çevresel ve işgücünün regülasyonuna ilişkin maliyetler, uygun olabilir. Fakat genellikle şirketlerin daha başka kaygılarını içeren uzun bir liste vardır.

Üstelik çok uluslu şirketler, pratikte daha fazla kirletebilecekleri yerleri bulup çıkarma konusunda daha çok ilgili olabileceklerini, (bu tür bir olasılığı değerlendirebileceklerini), henüz tamamen fark etmemişlerdir. Birçok durumda, katı çevre kuralları olan ülkelere ayak uydurabilmek için imalat alanlarını çevre-kontrol mekanizmaları ile donatmayı tercih etmişlerdir. Tüm üretim alanını, sırf çevre kontrol teknolojisine ayak uydurabilmek için tekrar düzenlemek, oldukça masraflı ve verimsiz olacaktır. Çok uluslu şirketler, tabii ki kirli atıklarının *Financial Times* ya da *Wall Street Journal*’ın baş sayfasında ölümsüzleşmesinden hiç hoşlanmazlar. Az gelişmiş ülkelerin çoğunda çok uluslu şirketler, çevreyi en az kirletenler arasındadır. Bu ülkeler, hem daha iyi anti-kirlilik teknolojilerine sahiptir hem de bu ülkelerin bu teknolojiyi kullanmak üzere çok güçlü siyasî duyarlılıkları vardır. Üstelik çok uluslu şirketler, kolayca baskı altına alınabilen, kısıktırılabilen ve yönlendirilebilen (fakat) ucuz emek gücüyle çalışmayı avantajlı bulmazlar. Düşük gelirli ülkelerdeki çok uluslu şirketler, genellikle, uygun ücret ve çalışma koşullarını ve bol iş olanaklarını teklif etmeyi tercih ederler. Çoğu yerel firmanın ihmal ettiği sendika üyeliğini işçilerine tanır.

İktisadî piyasalar, çevre ve emek gücünün korunmasını beraberinde otomatik olarak getirmezler ama, bu piyasalar, hâlâ sosyal koruma fikrinin düşmanı değil, müttefiki konumundadırlar. Demokratik kapitalizme ulaşma arzusu, piyasa odaklı iktisadî kurumları, çevre ve emek gücü için gerekli toplumsal koruma ile birleştirme yeteneğini canlı tutar.

Çevre ve emek korumasının son yıllarda globalleşmenin yokluğunda daha çok ve daha hızlı yükseldiği konusundaki tezleri çürütmek mümkün değildir, ama globalleşmenin de düşük gelirli ülkelerde çevre ve emek standartlarının gelişmesine katkıda bulunduğu kesindir. Globalleşme, dünyanın geri ka-

lanını, hava ve su ihtiyacının bir ülkede en az ekonomik kalkınma kadar acil olduğu konusunda (aynı zamanda ekonomik kalkınmanın da en az hava ve su kadar acil olduğu konusunda) bilgilendirmektedir. Globalleşme, bir ülkede ekonomik başarıya ulaşmak için gerekli olan yolun, çalışanların sadece kas gücünü kuvvetlendirecek bir eğitiminden geçmediğini, aynı zamanda emek gücünün yeteneklerinin geliştirilmesi ve onların moral ve motivasyon açısından eğitilmesi gerektiğini göstermektedir. Aynı zamanda globalleşme, beraberinde temel standartların uygulanması için uluslararası toplumun baskısını getirmektedir. Bunun dışında bir ülkede, verimsiz işgücünü, kirli bir çevreyi, hizmet kalitesi düşük bir hizmetler sektörünü kabul edemeyecek kimseler de (turistler de) (bunlar bu standartların doğal deneticileri olabilir) globalleşme ile birlikte sayıları artarak gelir. Fakat düşük gelirli ülkelerdeki çevre ve emek için tam koruma, vatandaşların katılımıyla mümkündür. Bu vatandaşlar da, doğru fikirleri birtakım basit çıkarların üzerinde savunabilecek fikrî olgunluğa sahip olmalıdırlar. Aynı zamanda söz konusu toplumda, temel sosyal değerlerin korunmasına ve sürdürülebilmesine müsait bir ortalama gelir düzeyi bulunmalıdır.

Sürekli Barış

11 Eylül 2001 tarihinden önce, küresel ticaret yoluyla ülkelerin birbirleriyle kaynaşmaları konusunda hoş tahminler işitmek mümkündü. Ülkeler kendi içlerinde sükûnete ve barışçıl uluslararası ilişkilere eğilimli idiler. Şu anda ise dünya, daha tehlikeli ve istikrarsız bir ortam olarak gözükmektedir.

11 Eylül'den önce iktisat tarihçileri, globalleşmenin, barışı ve uluslararası istikrarı mutlak kıldığı konusuna kuşkuyla bakıyorlardı. Dünya 19. yy'ın ikinci yarısında birden yük-

selişe geçen bir uluslararası ticarete sahne olmuş, fakat bu durum barış dolu bir 20. yy'a yol açmamıştır. Bu patlama sırasında, ihracat 1870'de küresel GSMH'nın %5'i iken, 1913'te %8,7'ye yükselmiştir. İletişim hızı, önem sırasına göre telgrafla birlikte gelişmiştir. Telgraf, bir başka deyişle, fatihlerin (galiplerin) interneti olarak adlandırılmaktaydı ve dünya çapında fiyatlar ve iş hayatı koşulları hakkında bilgiye ulaşılmasını sağlıyordu. Bir zamanlar, Atlantik'i gemiyle geçmek için haftalar gerektiren mesajlar, şimdi telgrafla dakikada ulaştırılabilmekteydi. Demiryolu ve yük gemileri, taşımacılığı daha hızlı ve ucuz hâle getirmektedir. Göç dalgaları, emek gücünü dünya çapında yaymaya başlamış, genişletmiştir. Altın standardı, finansal sermayenin uluslararası hareketini olanaklı kılan, belirli bir sabit döviz kurunu getirmiştir. Gerçekte, ulusal ekonomilerin dış ülkelere borçlandığı ve onlardan kredi sağladığı net toplam rakam, GSMH'nın bir payı olarak belirtilmiş ve bu payın 1900'lü yıllarda bugünkünden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Globalleşmenin bu önceki dalgası, iki dünya savaşı ve "büyük buhran" ile birlikte durgunluğa dönüşmüştür. Açıkça, birbirleriyle çatışır duruma gelmişlerdir. Fakat savaşların ve "büyük buhranın" yol açtığı hasarlar olmasa bile, globalleşmenin ilk evresinde 20. yy'ın başlarında şiddetli tepkilerle karşılaşmıştır. "Büyük buhranın" birincil sebebi olmasa da, muhtemelen buhranı derinleştiren uygulamalardan önce, korumacı engeller, Atlantik'in iki yanında da artmaya başlamıştır. Avrupa'daki tarımsal baskı grupları, ABD'den ithal edilen tarım ürünlerinde koruma talep etmekteydiler ve ABD'li imalatçı firmaları Avrupalı rakiplerinden izole etmek istiyorlardı. Bunun dışında göç engelleri de artmaya başlamıştı. Uluslararası finans, birtakım banka iflâsları ile sarsılmaya başlamıştı ve altın standardı çok sarsıcı görünmekteydi.

Bu iki durum da uluslararası sermayenin aynı yolla akışını engellemiştir, finansal panikler ve döviz kurunun değişkenliği günümüzde de uluslararası sermaye akışını engellemektedir.

Şiddet ve savaşların ardında, genellikle ekonomi terminolojisinde belirtilen bu bahanelerin olduğu iddia edilir. Fakat ekonomik bahaneler tek başına, savaş için yeterli ve gerekli görünmemektedirler. Dünya üzerinde yoksul insanların büyük çoğunluğu, şiddetin destekçileri ya da pratisyenleri değildir. Savaşların birçoğu, önceki Yugoslavya ya da Ruanda'daki gibi, haksız ticarî ilişkiler yüzünden çıkmamıştır. 11 Eylüldeki terörist saldırıları, siyasî güç, kültür ve din çatışmaları yüzünden meydana gelmiş, ABD'nin Dünya Ticaret Örgütü'ndeki uzlaşmacı pozisyonundan kaynaklanmamıştır. Çeşitli açık mücadeleler, genellikle milliyetçi ya da etnik duyarlılıktan ortaya çıkmış, demagojik liderlikle daha da körüklenmiştir.

Globalleşme, kişiler arasındaki ilişkileri güçlendirerek ve güçlü siyasal çıkar gruplarına da barışçıl ilişkiler kapsamında bir pay vererek, dünyayı daha barış dolu bir yer hâline getirebilmektedir. Fakat ekonomik globalleşme, uluslararası şiddete karşı bir aşım olmaktan bir hayli uzaktır.

Üçüncü Evrim

Mallar, hizmetler ve finansal sermayenin uluslararası akışı, siyasî ve ekonomik sebeplerden dolayı muhtemelen devam edecektir. Son zamanlarda globalleşmeye doğru en açık adım, EURO ile tanışma örneğinde olduğu gibi, Avrupa Birliği'ne doğru güçlü ekonomik bağlarla, hızla ilerlemek olmuştur. Bunlara ek olarak, Dünya Ticaret Örgütü'nün küresel serbest ticaret görüşmelerinde, mevcut ticaret anlaşmalarını azaltma konusunda ilerlemeler kaydedilmiştir ve özellikle Asya ve Amerika'da birtakım bölgesel serbest tica-

ret anlaşmalarının doğmasına neden olmuştur. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde devam eden gelişmeler, uzak yerleşim birimleri arasındaki ekonomik olayları düzenleyerek ve birbirleriyle bağlantısını sağlayarak globalleşmeyi körüklemiştir. Fakat globalleşmenin boyutları genişlediğinde, bu durum çeşitli yollardan yavaş yavaş geliştirilecek gibi gözükmektedir. Bu da uluslararası ticaretin toplum tarafından algılanış tarzını değiştirecektir.

Globalleşmenin içinde bulunan bir trend de "değer zincirini kırmak" diye adlandırılan bir konu olmuştur. Ticaretin geleneksel versiyonunda, iki ülke nihaî mallar üretmektedir –örneğin otomobil ve bilgisayar- ve daha sonra ürettikleri bu malları satmaktadırlar. Fakat gelecekte, bu otomobil için gerekli üretim süreci, çeşitli ülkeler arasında paylaştırılmış olacaktır. Otomobilin en küçük parçaları bile belirli bir ülke içinde ya da dışında, birden çok kez akış sağlayabilmektedir. Globalleşmenin önlemleri, GSMH'nın parçası olan ihracat gibi, plastik, çelik ve elektronik ürünler nihaî mal hâline gelene dek, ulusal sınırlar arasında gelip gittiği sürece, aynı şekilde artmaktadır.

Değer zincirini uluslararası anlamda kırmak, kişilerin ticaret konusundaki düşüncelerini değiştirebilir. Çünkü nihaî mallar daha fazla, herhangi bir ülke ile bağlantılı değildir. Örneğin, NAFTA anlaşması görüşmeleri sürerken, ABD otomobil işçileri, kendi iş potansiyellerinin Meksika'ya kayacağı kaygısını yaşamışlardı. Bunun ardında elbette geleneksel ticaret yaklaşımının empoze ettiği bir mantık vardı. Bu yaklaşıma göre, otomobil gibi nihaî ürünler, ya Meksika'da ya da ABD'de üretilirdi. Fakat NAFTA'nın gerçek etkisi, Meksika ve ABD arasındaki otomobil üzerine ihracat ve ithalatın yüksek seviyelere çıkması olmuştur.

ABD'de üretilen otomobil parçaları, bununla birlikte diğer ülkelerde üretilen parça ve

materyaller, Meksika'ya işlenmek üzere gönderilmekte ve daha sonra diğer parçalarla birleştirilmek üzere tekrar ABD'ye geri getirilmektedir. Eğer Meksikalı emek gücü, otomobil üretimine sıfırdan başlamışsa, bu otomobillerin ABD'ye ithalatının bazı siyasi baskı grupları tarafından kısıtlanması had safhaya ulaşabilir. Fakat çok az bir kısmı, ABD'de üretilen otomobil parçalarının Meksika tarafından işlenmesine karşı çıkmak için harekete geçmişlerdir.

Globalleşmenin ikinci evrimi de hizmet ticaretini içermektedir. Küresel ticaret, öncelikle mallar konusunda olur. Malların ABD tarafından ihracı, örneğin hizmetler ihracatının 2.7 katıdır. Bu oran büyük bir oran olarak görünmemektedir çünkü, hizmetler sektörünün Amerikan GSMH'sına katkısı %50'yi aşmaktadır. Geleneksel olarak hizmet ticareti, malların ticaretinden daha zor ortaya konan bir konsepttir. Telefon ya da teleskop gibi somut bir nesne, dünya çapında paketlenip dağıtılabilir. Fakat eğitim, sağlık ya da bankacılık gibi hizmetleri bir yerden bir yere nasıl aktarabiliriz? Bu durumda, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki devrim, çoğu hizmetlere uzaktan ulaşılabilmesine imkân sağlamıştır. Sağlık hizmetleri alanlarında, örneğin bir doktor, hastasına bakmak için ofisinde kalsa da, tıbbî kayıtların, belge ve sigortanın ya da telefon görüşmelerinin bile aynı fiziksel ortamda yapılması için bir sebep yoktur.

Hizmetler globalleşme sürecine girdiğinde, siyasî dinamikler değişecek gibi görünmektedir. ABD dış ticareti mal ticaretinde ön plânda iken, Amerikalıların 4/5'i hizmet üreten endüstrilerde çalışıyorlardı. Sonuç olarak ticaret konuları, tüketici olarak ithal edilen ürünleri satın alma özgürlüğünden yararlanan hizmet işçilerini, ekonomik yönden etkileyecekti. Fakat hizmet ticareti arttığında, daha fazla işçi kendi mesleklerinde rekabet açısından küresel ticareti anlayışla karşı-

yor, fakat ucuz ürünler için bir kaynak olarak görmüyorlardı. Tabii ki pek çok servis hizmetini deniz aşırı yerlere taşımak çok zordur (Bangkok'tan ya da Beijing'den uzaktan kumandalı şoförlerle şehir içi otobüslerini çalıştırmak, hoş olmasa gerek(!) vb.). Fakat dünya ekonomisi servis endüstrisinde değer zincirini kurmaya başlamıştır.

Globalleşmenin üçüncü evrimi yavaş olmuştur. Ülkelerin ve uluslararası kurumların hızlı uluslararası sermaye akışı tehlikesine adaptasyonu zor olmuştur. 1997 ve 1998'de uluslararası finansal kriz patladığında, bir bütün olarak küresel ekonomiyi etkileme eğiliminde olsa bile, krizin etkilerinin ulusal ekonomilerde de hissedilebileceği korkusu yaygınlaşmıştır. 2002'deki Arjantin krizi, herhangi bir karşılaştırmalı durumda, Arjantinliler için kötü olmuş fakat küresel finansal piyasaları çok derinden etkilememiştir. IMF, borçlarını ödeyemeyen ülkeler ve uluslararası finansal krizlere ne zaman ve nasıl hâkim olunabileceği konusunda zor bir ders almıştır. Çeşitli uluslararası kuruluşlar, perde arkasında muhasebe ve banka rezervleri gibi göz korkutucu fakat gerekli konular üzerinde çalışmaktadırlar. Ülkeler de hassas yerel banka ve finansal regülasyonun önemi ile ilgili birçok şey öğrenmişlerdir. Bu da herhangi bir finansal kargaşa ortamından olumsuz etkilenmeyi önlemek için gereklidir. Merkez Bankaları da özellikle sabit tutmaya güçleri yetmeyeceği döviz kurları hakkında söz vermemeyi öğrenmişlerdir. Yatırımcılar, uluslararası riskler ve sürü davranışına kapılmamak üzere daha tedbirli olmuşlardır. Hepsi de riski dağıtma yarışına girmişlerdir.

Son birkaç yıl içinde, uluslararası finansal işlemlerin yararlarına, krizlerle birlikte gölge düşmüştür. Fakat uluslararası işlemlerin riskleri daha iyi anlaşıldığında ve yönetildiğinde, kazançların artma olanağı daha çoktur.

Dünya çapındaki yatırımcılar için, riski dağıtmanın avantajlarına sahip olmak istemek, çok normal görünmektedir. Her büyüklükteki firma için, diğer ülkelerdeki kaynaklardan, artan oranda yatırım fonları elde etmeyi, bu durum, daha kolay hâle getirmiştir.

Değer Savunması

Ekonomik globalleşme, teknolojik ilerlemenin, kâr amaçlı iş hayatının ve bütün bunları destekleyen kamu politikalarının da yardımıyla, kuvvetli bir trend hâline dönüşmüştür. Fakat aynı zamanda globalleşme, destekçileri ve karşıtları tarafından benimsenenin tersine, daha az yaygın ve daha çok kırılğandır. İlk globalleşme dalgasının 20. yy'ın ilk yıllarında son bulması, onun değiştirilemez bir trend olmadığını kuvvetle göstermiştir. Ulusal kıstas ve politikalar, uluslararası işlemleri sınırlama ve yönlendirme aşamalarında rol oynamaya devam etmiştir. Globalleşmeden duyulan hoşnutsuzluk, rahatsız edici bir hâl almıştır. Globalleşme karşıtlarının en uç ve aktif olanları, globalleşmeyi modern dünyada yoksulluk, adaletsizlik, eşitsizlik, şiddet ve savaş içeren bir şey olarak, yani, yanlış olan her şeyin kaynağı olarak karikatürize etmişlerdir.

Globalleşme taraftarları, bu durumda onu savunmak zorunda kalmışlardır. Globalleşmenin sağladığı ve sağlamaya devam edeceği yararların ortaya konulması gerekmektedir. Ayrıca sadece uluslararası düzeyde hareket

eden mal hizmet ve sermayeyi değil, aynı zamanda fikir, beceri ve kurum ticaretini de açıklığa kavuşturmak gerekmektedir. Piyasa odaklı, hassas kamu politikalarıyla desteklendiğinde globalleşme, ulusal refah ve sosyal kalkınmanın önünü açabilir.

Bu savunmaya ek olarak, globalleşmenin anlam ve sınırları konusunda, dürüst olmak da çok önemlidir. Globalleşme, ne ulusal ekonomiyi hasta eden bir zehir ne de kâr amaçlı holdinglerin işçileri sömürmek ve çevreye zarar vermek üzere kullandığı bir araçtır. Globalleşme, ne sömürgeciliğin dönüşü ne de dünya yönetimine erişim anlamındadır. En temel düzeydeki basit anlamıyla globalleşme, imkân dahilindeki ticarî aktivitelerin sınırlarının genişlemesidir. Coğrafî, teknolojik ya da yasal engellerle kısıtlanmış, satış, satın alma, üretim, borç verme, borçlanma faaliyetleri, daha pratik hâle gelmektedir. Globalleşmeyle birlikte ortaya çıkabilecek olanakları araştırmak ve çözümlenmek, yıldırıcı bir çaba, esneklik ve değişimi gerektirmektedir. Çünkü globalleşme, yeni ekonomik olanakların bu tür olağanüstü büyük bir düzen içinde yer almasını kapsamaktadır.

* "The Truth About Globalization", *The Public Interest*, Spring 2002, vol: 147.

Çevirenler: Ferhat Başkan Özgen
Aslı Yenipazarlı