

**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜ, TEKNOLOJİ VE TÜRKİYE
AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME**

DOKTORA TEZİ

**Hazırlayan
Sibel İnce ÇAŞKURLU**

**Tez Danışmanı
Prof. Dr. Şiir YILMAZ**

Ankara–2007

ONAY

Sibel İnce ÇAŞKURLU tarafından hazırlanan “*Uluslararası İşbölümü Ve Teknoloji*” başlıklı bu çalışma, [] tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda (*oybirliği/oyçokluğu*) ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından [*İktisat Anabilim*] dalında [*Doktora*] tezi olarak kabul edilmiştir.

[İ m z a]

.....
[Unvanı, Adı ve Soyadı] (Başkan)

.....

[İ m z a]

.....
[Unvanı, Adı ve Soyadı]

.....

[İ m z a]

.....
[Unvanı, Adı ve Soyadı]

.....

[İ m z a]

.....
[Unvanı, Adı ve Soyadı]

.....

[İ m z a]

.....
[Unvanı, Adı ve Soyadı]

.....

ÖNSÖZ

Küreselleşmenin iki yüzü bulunmaktadır: Bir yüzünde, hızla gelişen ve değişen teknoloji, uluslararasılaşan üretim, küçük bir haberle ve tek tuşla dünyanın diğer ucuna kayıveren sermaye akımları, öteki yüzünde ise, küresel gelir dağılımındaki çarpıcı adaletsizlik, sefalet boyutundaki yoksulluğun artışı, değil bilgisayarlara ve internete, telefona, temiz suya, yeterli gıdaya erişimi ve okuryazarlığı bile olmayan, günde 1\$'ın altında bir gelirle geçinenlerin milyonlarla ifade edilen sayıları ya da kısaca "marjinalleşme" bulunmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler, 1960'lardan itibaren sanayileşmeye ve özellikle 1980'lerden itibaren dışa açılmaya başlamışlardır. Gerek sanayileşme gerek dışa açılma, gelişmekte olan ülkelerin "gelişmiş" olabilmeleri için tek çareleri gibi görülmüştür. Oysa, çoğunda ne ilksel mallar yerine mamul mallar ihraç etmeleri, ne ithal ikameciliği bırakıp ihracata dönük sanayileşme stratejisine yönelmeleri bir ilerleme sağlamamıştır. Gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasındaki gelir ve teknolojik düzey farkının giderek açıldığı gözlenmektedir.

Bu durum, uluslararası işbölümünün nasıl belirlendiği ve nasıl değiştiği sorusunu gündeme getirmektedir. Ayrıca, ülkelerin uluslararası işbölümünde edindikleri konum ile teknolojik gelişme düzeyi arasındaki ilişki ve teknolojinin kendisinin nasıl geliştiği de üzerinde durulması gereken konular olarak ön plana çıkmaktadır.

Bu tez çalışması, uluslararası işbölümü ve teknoloji arasındaki ilişkiyi, mal ticareti ile sınırlı olarak, 1973 sonrasında teknolojinin ve uluslararası işbölümünün gelişimi ve üretim organizasyonunun dönüşümü ışığında açıklamaya çalışmaktadır.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	i
İÇİNDEKİLER	ii
SİMGELER VE KISALTMALAR	vii
TABLolar	ix
ŞEKİLLER	xvi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜ VE TEKNOLOJİ: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

1. Dünya Sistemi Yaklaşımına Göre Uluslararası İşbölümü ve Teknoloji	6
1.1. “Dünya Sistemi” Kavramı	6
1.2. Dünya Sistemi ve Üretim İlişkileri	12
1.3. Dünya Sistemi Yaklaşımında “Artık” Kavramı	18
1.4. Dünya Sistemi Yaklaşımında “Yarıçevre” Kavramı	19
1.5. Dünya Sistemi Yaklaşımında “Çevreleşmek” Kavramı	20

1.6. Dünya Sistemi Yaklaşımında Uluslararası İşbölümünün Sürekliliği	26
1.7. Dünya Sistemi Yaklaşımında Devletlerarası İlişkiler: Hegemonya ve Rekabet	29
2. Teknoloji İktisadi Yaklaşımına Göre Uluslararası İşbölümü ve Teknoloji	38

İKİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜNÜN DÖNÜŞÜMÜ VE YENİDEN ÜRETİMİ

1. Uluslararası İşbölümünün Dönüşümü: Teknoloji ve Üretim Organizasyonu İlişkisi	55
1.1. Dördüncü Kondratieff Dalgası, Fordist Üretim Organizasyonu ve Uluslararası İşbölümü	55
1.1.1. Dördüncü Kondratieff Dalgası ve Fordist Üretim Organizasyonu	55
1.1.2. Fordist Üretim Organizasyonu ve Uluslararası İşbölümü	65
1.2. Beşinci Kondratieff Dalgası, Esnek Üretim Organizasyonu ve Uluslararası İşbölümü	80
1.2.1- Beşinci Kondratieff Dalgası ve Teknolojik Devrimler	80
1.2.2. Esneklik Tartışmaları	93
1.2.3. Esnek Üretim Organizasyonu	104

1.2.3.1. Fabrika Düzeyinde Esnek Üretim Organizasyonu	104
1.2.3.2. Esnek Üretim Organizasyonu ve Emek Piyasasına Yansımaları	110
1.2.3.3. Esnek Üretim Organizasyonu ve Uluslararası İşbölümüne Yansımaları	127
2. Uluslararası İşbölümünün Kendini Yeniden Üretmesi	144
2.1. Uluslararası İşbölümünde Merkez-Çevre Ayrımının Sürmesi	145
2.2. Uluslararası İşbölümünde Aşağı Ve Yukarı Doğru Hareketlilik	166

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

1973 SONRASI ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜ VE TÜRKİYE

1. Uluslararası İşbölümündeki Gelişimin Yorumlanması	181
1.1. Sanayileşme, Dışa Açılma ve Kalkınma İlişkisi	181
1.2. Uluslararası Sermaye ve Mal Ticareti Akımlarına Katılım	186
1.3. Dünya İmalat İhracatı ve İmalat Katma Değeri	191
1.3.1. Türkiye'nin İmalat Sektörü ve İmalat Sanayi İhracatı	219

1.4. Ülkelerin Bilişim Sektörü Açısından Durumları	245
1.4.1-Uluslararası Karşılaştırmada Türkiye'nin Ar-Ge Faaliyetleri	250
2. Uluslararası İşbölümünün Belirlenmesine İlişkin Model Çalışmaları ve Türkiye'nin Uluslararası İşbölümü İçindeki Konumu	256
2.1. Uluslararası İşbölümünün Belirlenmesine İlişkin Model Çalışmaları	256
2.1.1. Arrighi-Drangel Modeli	256
2.1.1.1. Arrighi-Drangel Modeli'nin Yöntemi	257
2.1.2. Korzeniewicz - Martin Modeli	261
2.1.2.1. Korzeniewicz - Martin Modeli'nin Yöntemi	262
2.1.3. Uluslararası İşbölümünün Belirlenmesinde Yeni Bir Model Denemesi	263
2.1.3.1. Yöntem	263
2.1.3.2. Veriler	266
2.1.3.3. Çalışmanın Bulguları ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi	267

SONUÇ	290
KAYNAKÇA	295
EKLER	306
ÖZET	378
ABSTRACT	380

SİMGELER VE KISALTMALAR

a.g.e.:	Adı geçen eser
a.g.m.:	Adı geçen makale
a.g.r.:	Adı geçen rapor
AB:	Avrupa Birliği
ABD:	Amerika Birleşik Devletleri
Ar-Ge:	Araştırma ve Geliştirme
Bkz.:	Bakınız
CAD:	Bilgisayar destekli tasarım
CAM:	Bilgisayar destekli imalat
CNC:	Bilgisayar destekli nümerik kontrolör
Ç:	Çevre
ÇD:	Çevrenin dış sınırı
ÇM:	Çevre mod
D ve GD Asya:	Doğu ve Güneydoğu Asya
D:	Düşük teknolojlili
DRAM:	Dinamik RAM
DTÖ:	Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organisation)
EAGÜ:	En az gelişmiş ülkeler
G. Kore:	Güney Kore
GATT:	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement On Tariffs And Trade)
GOÜ:	Gelişmekte olan ülkeler
GSMH:	Gayrisafi Milli Hasıla
GSYİH:	Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
GÜ:	Gelişmiş ülkeler
IMF:	Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund)
K:	Doğal kaynağa dayalı

LA:	Latin Amerika
log:	Logaritma
M:	Merkez
MD:	Merkezin dış sınırı
MM:	Merkez mod
NAFTA:	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (North American Free Trade Agreement)
NC:	Nümerik kontrolör
O:	Orta düzeyde teknoloji
OECD:	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development)
STIC:	Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (Standard International Trade Classification)
UNCTAD:	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (United Nations Conference of Trade and Development)
UNIDO:	Birleşmiş Milletler Uluslararası Kalkınma Örgütü (United Nations International Development Organisation)
vb.:	Ve benzeri
vd.:	Ve diğerleri
ve başk.:	Ve başkaları
Y:	Yüksek teknoloji
Yç:	Yarıçevre
YçM:	Yarıçevre mod
YSÜ:	Yeni sanayileşen ülkeler

TABLÖLAR

TABLO 1: Dünya Sisteminin Uzamsal ve Zamansal Ölçeği	7
TABLO 2: Merkez ve Çevre'nin Dünya Ticaretindeki Payları	21
TABLO 3: Merkez ve Çevre Alanlararası ve Alanıçı Ticaret	21
TABLO 4: Doğrudan Yabancı Yatırımlardan Alınan Pay	22
TABLO 5: Hegemonya Çevrimleri	31
TABLO 6: ABD'nin Hegemonik Çevrimi	38
TABLO 7: Kondratieff Dalgaları	45
TABLO 8: Ar-Ge yoğunluğuna göre endüstriler sınıflandırması (Ar-Ge yoğunluğu= Ar-Ge harcaması/hasıla)	83
TABLO 9: Esnek Üretime Dayanan Endüstri Gruplarında Uygulanan Esnek Üretim Organizasyonu Biçimleri	117
TABLO 10: Altsözleşme Türleri	154
TABLO 11: Firmalararası Ar-Ge, Teknoloji Ve İmalat İşbirliği Anlaşmaları	164
TABLO 12: Farklı Endüstri Kategorilerinde Firmaların Teknolojik İşbirliğine İlişkin En Sık Kullandığı Anlaşma Tipleri	165

TABLO 13: Fırsat Pencereleeri Kuramında Teknoloji Sistemlerinin Yaşam Devreleeri Ve Giriş Maliyetleeri	
175	
TABLO 14: Teknolojik Evrimin Aşamasına Göre Giriş Olanaklarını Belirleyen Faktörleer Olarak Rekabet Ve Güç Yapılarının Değişen Kalıpları	
179	
TABLO 15: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülekelere İlişkin Sektörel GSYH	182
TABLO 16: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülekelere İlişkin İhracat/GSYH(dışa açıklık) Oranları	
183	
TABLO 17: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülekelere İlişkin Yıllık Ortalama Kişibaşına Reel GSYH Büyüme Oranları	184
TABLO 18: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülekelere 2004 Yılında Dünya Nüfusu, Dünya Nominal GSYH'sı, Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleeri ve Dünya Mal İhracatı İçindeki Payları(%)	185
TABLO 19: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülekelere Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleeri(%)	187
TABLO 20: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülekelere Göre Dünya Mal İhracatı, 2005	188
TABLO 21: Dünya Mal Ticareti İçinde Sektörleerin Payları	190
TABLO 22: Dünya Mal Ticareti İçinde Bölgelerin Sektörel Payları 2005	190

TABLO 23: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere Göre Dünya İmalat İhracatının Dağılımı	191
TABLO 24: Seçilmiş Bazı Bölgelerin ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Dünya İmalat İhracatı ve İmalat Katmadeğeri İçindeki Payı(%)	193
TABLO 25: Seçilmiş Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerin Kişibaşına İmalat İhracatı ve Kişibaşına İmalat Katmadeğeri (1995 ABD\$), 1990 ve 2002	195
TABLO 26: Seçilmiş Bazı Bölgelere Göre Dünya İmalat Katmadeğerinin Dağılımı(1995\$)	196
TABLO 27: İmalat Katmadeğerinin Seçilmiş Bazı Bölge ve Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Dağılımı	197
TABLO 28: Kişibaşına İmalat Katmadeğeri En Yüksek 20 Ülke (1995, \$)	198
TABLO 29: Kişibaşına İmalat Katmadeğeri En Düşük 10 Ülke* (1995, \$)	199
TABLO 30: Seçilmiş Bazı Bölgeler ve Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Dış Ticaret Dengesi, milyon\$	200
TABLO 31: Seçilmiş Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerin İmalat İhracatı İçinde Orta Düzeyde ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı(%) ve İmalat Katmadeğeri İçinde Orta Düzeyde ve Yüksek Teknolojili Üretimin Payı(%) (1990 ve 2002)	201

TABLO 32: UNIDO Sanayi ve Kalkınma Raporu Teknolojik Sınıflandırmasına* Göre Mamul Malların İhracat Yoğunlaşması ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Başlıca İhracatçılar İçindeki Yeri	205
TABLO 33: Dünya Toplam İmalat İhracatı İçinde Piyasası En Dinamik 20 İmalat Malının Yıllık Ortalama İhracat Büyüme Oranları ve Payları	207
TABLO 34: Gelişmiş Ülkelerin İhracatları İçinde 2002-2003 İtibariyle En Fazla Payı Olan 20 İmalat Kalemi	210
TABLO 35: Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracatları İçinde 2002-2003 İtibariyle En Fazla Payı Olan 20 İmalat Kalemi	212
TABLO 36: Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracatları İçinde En Fazla Payı Olan 20 İmalat Kaleminin İhracatlarının Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Dağılımı ve Gelişmekte Olan Ülkelere İlişkin İhracat Payının ise Başlıca 10 Gelişmekte Olan Ülke İhracatçısı ve Diğer Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Dağılımı	214
TABLO 37: Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracatları İçinde En Fazla Payı Olan 20 İmalat Kaleminin Başlıca 10 Gelişmekte Olan Ülke İhracatçısına Göre Dağılımı	217
TABLO 38: Türkiye'nin Başlıca 10 Gelişmekte Olan Ülke İhracatçısından Biri Olduğu Kalemler	218
TABLO 39: Türkiye'nin Dış Ticaretinin Gelişimi(1980-2005)('000 \$)	219

TABLO 40: Seçilmiş Ülke Karşılaştırmaları	220
TABLO 41: İhracatın Ükelere Göre Dağılımı % 221	
TABLO 42: İthalatın Ükelere Göre Dağılımı %	222
TABLO 43: İmalat Sanayiinin GSYİH ve İhracat İçindeki Konumunun Gelişimi(Milyar \$)	223
TABLO 44: İmalat Sanayiinin Yıllara ve Sektörlere Göre Dağılımı(%)	224
TABLO 45: Büyüklük Gruplarına Göre İmalat Sanayiinin İşyeri Sayısı, İstihdam, Gayrisafi Yatırım ve Katmadeğer Payları(%)	226
TABLO 46: 10+Büyüklük Grubuna Göre İmalat Sanayiinin İşyeri Sayısı, İstihdam, Gayrisafi Yatırım ve Katmadeğer Payları(%)	227
TABLO 47: İmalat Sanayiinin Bölgelere Göre Dağılımı(%)	228
TABLO 48: İmalat İhracatının Sektörel Dağılımı (ISIC rev3)	230
TABLO 49: İmalat İthalatının Sektörel Dağılımı (ISIC rev3)	232
TABLO 50: Seçilmiş Bazı Altsektörlerin Ortalama Büyüme Oranları 2002– 2005 (%)	233
TABLO 51: 2004 Yılı Karşılaştırmalı İşgücü Verimliliği Göstergeleri	234

TABLO 52: AB–15 Ülkelerine Yapılan Tekstil ve Hazır Giyim İhracatı	235
TABLO 53: Ülkeler Arasında Rekabetgücü Sıralamasında Türkiye'nin Yeri	236
TABLO 54: Türkiye'de İmalat Alt Sektörlerinde Optimal Ölçeğin Altında Faaliyet Gösteren Firmaların Sektörel Dağılımı(%)	236
TABLO 55: İhracatın Teknolojik Yapısı: Türkiye ve Çin, 1999–2004	237
TABLO 56: Türk İmalat Sanayii Üretim ve İhracatının Yapısı(%)	238
TABLO 57: 2004 Yılı İtibariyle Bazı OECD Ülkelerinde İhracatın Teknoloji Bazında Dağılımı	238
TABLO 58: 2004 Yılı İtibariyle Bazı OECD Ülkelerinde Teknoloji Düzeyine Göre Yaratılan Katmadeğer (% dağılım)	239
TABLO 59: 2002 Yılı İtibariyle İmalat Sanayiinin Sektör ve Altsektörleri	240
TABLO 60: İmalat Sanayii Alt Sektörleri: Ortalama Yıllık Büyüme Hızı, Ara Malı İthalatı Gereği ve İmalat Sanayi Üretimi İçindeki Payı (2002–2005)	241
TABLO 61: 1990–2002 Döneminde Seçilmiş Bazı İmalat Sektörlerinin Yıllık İhracat Ve İthalat Artışı(%)	242

TABLO 62: İmalat Sanayii Alt Sektörleri: Ortalama Yıllık Büyüme Hızı, Ara Malı İthalatı Gereği ve İmalat Sanayi Üretimi İçindeki Payı (2002–2005)	244
TABLO 63: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere İlişkin Bilişim ve İletişim Teknolojileri Göstergeleri (2003)	247
TABLO 64: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere İlişkin Orta Ve Yüksek Öğretim Kayıt Oranları(2003) ve Okuma Yazma Bilmeyenlerin Oranı(2004)	249
TABLO 65: Seçilmiş Bazı Ülkelerin Bilişim Yoğunluğu Sıralaması (1995-2003)	250
TABLO 66: Ülkelerin Uluslararası İşbölümündeki Konumlarının Belirlenmesi: 1975-1985 ve 1990-1997 Dönemleri	275
TABLO 67: Ülkelerin Uluslararası İşbölümündeki Konumlarının Belirlenmesi: 1990-1997 ve 2000-2005 Dönemleri	276
TABLO 68: Ülkelerin Uluslararası İşbölümündeki Konumlarının Belirlenmesi: 1975-1985 ve 2000-2005 Dönemleri	277

ŞEKİLLER

ŞEKİL 1: 2002 Yılı İtibariyle Seçilmiş Bazı Ülkelerde 1000 Çalışana Karşılık Gelen Araştırmacı Sayısı	251
ŞEKİL 2: Türkiye’de 10 000 Çalışan Başına Düşen Araştırmacı Sayısı	251
ŞEKİL 3: Seçilmiş Bazı Ülkelerde Yapıldığı Sektöre Göre Ar-Ge, 2003	252
ŞEKİL 4: Teknolojik Yenilik Harcamalarının Dağılımı (1995-1997)	253
ŞEKİL 5: Teknolojik Yenilik Harcamalarının Dağılımı (1998-2000)	253
ŞEKİL 6: Teknolojik Yenilik Yapma Oranı (%)	254
ŞEKİL 7: Büyüklük Grubuna Göre Teknolojik Yenilik Yapma Oranı (%), 2002-2004	254
ŞEKİL 8: 2005 Yılı İtibariyle Şirketlerin Teknoloji Edinme Yolları	255
ŞEKİL 9: 1975 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı	268
ŞEKİL 10: 1980 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı	268
ŞEKİL 11: 1985 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı	269
ŞEKİL 12: 1990 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı	269
ŞEKİL 13: 1995 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı	270

ŞEKİL 14: 1997 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı	270
ŞEKİL 15a: 2000a Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin dahil)	271
ŞEKİL 16a: 2003a Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin dahil)	271
ŞEKİL 17a: 2005a Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin dahil)	272
ŞEKİL 15b: 2000b Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin hariç)	272
ŞEKİL 16b: 2003b Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin hariç)	273
ŞEKİL 17b: 2005b Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin hariç)	273
ŞEKİL 18: Merkez, Çevre ve Yarıçevre Alanlara İlişkin Uzun Dönemli Trend Grafiği	281
ŞEKİL 19: Merkez, Çevre ve Yarıçevre Alanların Nüfusları	281
ŞEKİL 20: Türkiye'nin 1985, 1995 ve 2005 Yıllarındaki Başlıca Yirmi İmalat İhraç Kalemi İçinde Yer Alan Altı Organik Mal	285
ŞEKİL 21: Türkiye'nin 1985 ve 1995 Yıllarında Başlıca Yirmi İmalat İhraç Kalemi İçinde Yer Almayan Ve 2005 Yılında Bu Listeye Giren Altı Yeni Mal	286

GİRİŞ

Uluslararası işbölümünü açıklama çabası Smith'den başlayarak dış ticaret kuramlarının konusu olmuştur. Bu çerçevede bilindiği üzere, mutlak ve karşılaştırmalı üstünlükler kuramlarında emek verimliliği temelinde maliyet üstünlüğü olan malda uzmanlaşma öngörülmüştür. Mutlak üstünlükler kuramına göre bir ülke, hangi malı mutlak olarak, karşılaştırmalı üstünlükler kuramında ise, görece olarak daha ucuza üretiyorsa o malda uzmanlaşmalıdır. Bu teorilerde, bir malın üretim maliyeti, ülkede kullanılan emek verimliliğine göre farklılık göstermektedir. Daha sonra, Heckscher-Ohlin kuramında ise, uluslararası maliyet farklılığı, ülkelerin faktör zenginliklerine dayanılarak açıklanmaya çalışılmıştır. Heckscher-Ohlin kuramına göre, bir ülke hangi faktöre zengin olarak sahipse, o faktörü yoğun kullanan malda karşılaştırmalı üstünlüğü vardır ve o malda uzmanlaşmalıdır. Bu kuramda, bir malın üretim fonksiyonunun bütün ülkelerde aynı olduğu varsayılmıştır. Belirtmek gerekir ki, klasik dış ticaret kuramları olarak da adlandırılan bu kuramlarda, aralarında ticaret yapan iki ülkenin her ikisinin de ticarete katılmaktan ötürü kazançlı çıkacağı savunulmaktadır. Gerçek dünyaya bakıldığında, koşulların klasik dış ticaret kuramlarındaki temel varsayımlarla örtüşmekten çok uzak olduğu görülmektedir. Tam istihdam ender bir durumdur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde yapısal işsizlik, kaynakların tam ve etkin kullanılamaması gibi sorunlar bulunmaktadır. Çokuluslu şirketlerin ve dünya oligopollerinin giderek hâkimiyetlerini arttırdıkları dünya piyasalarında tam rekabet piyasalarından ve serbest ticaretten söz etmek oldukça güçtür.

Posner ve Vernon'dan başlayarak gelişen modern dış ticaret kuramlarıyla birlikte, klasik dış ticaret kuramlarının homojen emek, tam rekabet, serbest ticaret, ölçeğe göre sabit getiriler ve tam rekabete ilişkin temel varsayımları tek tek değiştirilerek, nitelikli ve niteliksiz emek ayrımı,

teknolojiyi geliştirenin yeni teknoloji üzerinde tekelci konumu elde etmesi, farklılaştırılmış mallar gibi kavramlar analize dahil edilmiştir. Ancak belirtmek gerekir ki, modern dış ticaret kuramları klasik kuramların varsayımlarını değiştirirken, “dış ticaretten her iki taraf da kazançlı çıkıyor mu?” sorusunu da terk etmiş ve analizlerini giderek bireylerin fayda ençoklaştırması sorununa indirgeyerek mikro iktisat alanına kaydırmışlardır.

Öte yandan, gerek klasik gerekse modern dış ticaret kuramlarında değiştirilmeden korunan ve açık bir biçimde ifade edilmeyen örtük bir varsayım daha bulunmaktadır: ticaretin eşit ve bağımsız devletler arasında yürütülmesi. Bu örtük varsayım, görece daha gelişmiş ve daha az gelişmiş ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının ve güç ilişkilerinin gözardı edilmesine yol açmaktadır ki, bu durum tarafımızdan klasik ve modern dış ticaret kuramlarının uluslararası işbölümünü açıklamaktaki en büyük eksikliği olarak değerlendirilmektedir.

Bu çerçevede, ilk olarak Singer ve Prebish tarafından, dış ticaret hadlerinin sürekli ilksel mallar ihracatçıları aleyhine ve mamul mallar ihracatçıları lehine geliştiği ve tarafların dış ticaretten aynı ölçüde kazançlı çıkmadığı ortaya konmuştur. Baran’la başlayan Bağımlılık Okulu, bir adım daha ileri giderek, merkez ve çevre arasındaki ilişkinin belli bir zamanda belli bir durum olmaktan öte, kapitalist dünya ekonomisinin bir ürünü ve özelliği olduğunu ortaya koymuşlardır. Bağımlılık okulu, azgelişmişliğin gelişimini temel analiz konusu olarak seçmiştir. Wallerstein tarafından geliştirilen Dünya Sistemi Yaklaşımı ise, kapitalizmin ayrılmaz bir parçası olarak değerlendirdikleri uluslararası işbölümünü analizin merkezine oturtmuştur. Hopkins’in ifadesiyle, Bağımlılık Okulu’nun “temel” olarak gördüğü uluslararası işbölümü, Dünya Sistemi Yaklaşımı’nda “konu” olmuştur.

Çalışmamızda, teknolojik düzey farkının, daha gelişmiş ve daha az gelişmiş ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının en temel nedeni olduğu düşünülmektedir. Teknolojik düzey, hem ülkenin gelişmişlik düzeyini hem de

gelir düzeyini belirlemekte, ayrıca ülkeler arasında bağımlılık ilişkisinin doğmasına neden olmaktadır. Burada söz ettiğimiz teknolojik düzey farklılığı, aynı malın farklı ülkelerde farklı teknolojiyle üretilmesinin ötesinde bir durumu ifade etmektedir: bir ülke teknolojik geriliği nedeniyle bir malı üretemeyebilir, yalnız düşük teknolojili mallar üretebildiği için giderek yoksullaşabilir, teknoloji üretemediği ve yoksul olduğu için pahalı yeni teknolojiyi satın alamayabilir ve böylelikle daha gelişmiş ülkelerle arasındaki gelişmişlik farkı giderek açılıp, giderek daha borçlu ve bağımlı bir ülke haline gelebilir.

O nedenle, bu tez çalışmasında, uluslararası işbölümünün açıklanmasında, dış ticarete katılan ülkelerin eşit ve bağımsız olmadıklarını, dış ticaretin eşitsiz değişim yoluyla bir tarafın zararına sonuçlar verebildiğini ve gelişmişlik farklarının nasıl ortaya çıktığını, nasıl sürdürüldüğünü ve zamanla nasıl derinleştiğini ortaya koyan Dünya Sistemi Yaklaşımının daha açıklayıcı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca, ülkeler arasındaki bu eşitsizlik ve bağımlılık ilişkilerinde temel etken olarak gördüğümüz teknolojik düzey farklılıklarının nasıl geliştiğinin ayrıntılı irdelenmesi bakımından Teknoloji Okulu Yaklaşımının açıklayıcı olacağı düşünülmektedir.

Tez çalışmasında, I. Bölüm'de, uluslararası işbölümünün temel belirleyicisinin teknolojik gelişmişlik düzeyi olduğu bakış açısıyla, uluslararası işbölümünün ne olduğu, nasıl işlediği ve dönüştüğü ve varlığını nasıl sürdürdüğüne ilişkin bir kavramsal çerçeve ortaya konulmaya çalışılacaktır. Bu çerçevede, yukarıda değindiğimiz nedenlerle, birbirini tamamladığını düşündüğümüz Dünya Sistemi ve Teknoloji Okulu Yaklaşımları temel alınacaktır.

I. Bölümde ortaya konan kavramsal çerçeve ışığında, II. Bölüm'de, ilk olarak, uluslararası işbölümündeki dönüşümler teknolojik devrimler, Kondratief dalgaları ve üretim organizasyonunda bunları izleyen dönüşümler bağlamında ele alınacaktır. Bu çerçevede, dördüncü Kondratief dalgası ve

Fordist üretim organizasyonundan beşinci Kondratief dalgası ve esnek üretim organizasyonuna geçişin mikro ve makro boyutlarda etkileri incelenecektir. İkinci olarak ise, içinde yaşanan bu dönüşümlere karşın merkez, çevre ve yarıçevre biçimindeki üçlü uluslararası işbölümünün kendini nasıl sürekli yeniden üretebildiği üzerinde durulacaktır.

III. Bölümde ise, 1973 sonrası uluslararası işbölümündeki gelişim, veriler ve bu verilere dayanan tablolar ışığında ortaya konmaya çalışılacaktır. Daha sonra, Arrighi-Drangel ve Korzeniewicz-Martin modelleri temel alınarak, bu modellerde gerekli görülen bazı değişikliklerin yapılması yoluyla, uluslararası işbölümünün belirlenmesine yönelik yeni bir model geliştirilmeye çalışılacaktır. Bu model yardımıyla, 1975'den 2005'e uluslararası işbölümünü oluşturan merkez, yarıçevre ve çevre alanlar içinde ülkelerin (ve bunlar içinde Türkiye'nin) konumlarını belirlemek ve bu alanlar arasında aşağı ve yukarı doğru kaymaları izlemek amaçlanmaktadır. Ayrıca, Türkiye'nin imalat ihracatı içinden seçilecek bazı malların 1985'den 2005'e uluslararası işbölümünü oluşturan alanlar arasındaki kaymaları ışığında, gerek ele alınan dönemde Türkiye'nin ihracat yapısındaki dönüşüme gerekse Türkiye'nin gelecekte uluslararası işbölümü içinde nasıl bir konuma sahip olacağına ilişkin bazı önemli belirlemelere ve önerilere ulaşılabileceği düşünülmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜ VE TEKNOLOJİ: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu tez çalışmasında, uluslararası işbölümü ve teknolojiye ilişkin kavramsal çerçeve Dünya Sistemi ve Teknoloji İktisadı yaklaşımlarına dayandırılmaktadır. Bu çerçevede, Dünya Sistemi yaklaşımının uluslararası işbölümü konusunda dış ticaret kuramlarından daha açıklayıcı olabileceği düşünülmektedir. Ancak, pek çok tartışmayı ve çok geniş bir literatürü barındıran bu yaklaşımı, çalışmanın gerekleri çerçevesinde sınırlandırmak zorunluluğu bulunmaktadır. O nedenle, dünya sisteminin kökenlerine ve dünya tarihinin ekonomik analizine ilişkin farklı görüşler kapsam dışında tutularak, bir kapitalist dünya sisteminin varlığı ve böyle bir sistemin bu yaklaşım içinde genel kabul görmüş yapısal özellikleri, işbölümü ve teknoloji ilişkisini açıkladığı ölçüde ele alınacaktır. Yine aynı nedenlerle, bu yaklaşım Wallerstein, Cox, Arrighi ve Hoogvelt'in görüşleriyle sınırlı tutulacaktır.

Belirtmek gerekir ki, Dünya Sistemi yaklaşımında uluslararası işbölümünün belirlenmesinde teknolojiye merkezi bir rol verilmekle birlikte, teknolojinin kendisi irdelenmemektedir. Teknoloji İktisadı yaklaşımında ise, teknolojik gelişme derinlemesine ve ayrıntılı bir biçimde ele alınmakta, ancak uluslararası işbölümü konusunda fazla birşey söylenmemektedir. Bu tez çalışmasında, uluslararası işbölümü ve teknoloji ilişkisinin açıklanmasında Dünya Sistemi ve Teknoloji İktisadı yaklaşımlarının birbirlerini tamamlayacağı düşünülmektedir.

1. DÜNYA SİSTEMİ YAKLAŞIMINA GÖRE ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜ VE TEKNOLOJİ

1.1. “Dünya Sistemi” Kavramı

Dünya Sistemi yaklaşımına göre “modern dünya sistemi”, ortaya çıktığı tarih tartışma konusu olmakla birlikte, Wallerstein’a göre 16. yüzyılda Avrupa merkezli bir kapitalist dünya ekonomisi olarak doğmuş, giderek genişleyerek 20. yüzyılda tüm küreyi kaplar hale gelmiştir. Daha açık bir deyişle, bu yaklaşımda toplumların ya da ulusların sınırlarının ötesinde bir toplumsal sistemin varlığı kabul edilmektedir. Toplumlar, böyle bir sistemin parçasıdır. Böylelikle, toplumsal eylem(action) ve değişim, “toplum” kavramının çok ötesinde, uzamsal-zamansal(spatio-temporal) bir bütün olarak belirlenmiş(definite) olan “dünya” kavramı çerçevesinde ele alınmaktadır¹. Dünyanın uzamsal ölçeği, bütünü oluşturan bölgeler arasındaki basit işbölümü, zamansal ölçeği ise basit işbölümünün sürekli toplumsal bir bütün olarak “dünya”yı yaratması olarak tanımlanmıştır. Kısacası, dünya sisteminin ekonomik organizasyonu dünya çapında tek bir işbölümü biçimindedir. Bu işbölümü karşılıklı bağımlılığa dayanmaktadır. Sistem içinde yer alan tüm bölgelerin ekonomik faaliyetleri hem birbirine bağlıdır hem de birbirini mümkün kılar².

Ekonomik faaliyetler kapitalist üretim ilişkilerine dayanmaktadır. Wallerstein, kapitalist dünya ekonomisini şu üç özellik ile tanımlamaktadır³: rekabetçi üstünlüğün kâr maksimizasyonu ve etkinliğe bağlı oluşu, sürekli sermaye birikimi çabası, emeğin üretim araçları sahiplerince sömürsü. Belirtmek gerekir ki, sömürü kavramı kapitalizme özgü değildir. Wallerstein’a

¹ Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd., “Patterns of Development of The Modern World System”, **World - Systems Analysis**, Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd., Sage Publications, USA, 1982, s.46.

² T. R. Shannon, **An Introduction To The World-System Perspective**, Westview Press, USA, 1989, s.21.

³ T. R. Shannon, a.g.e., s.23.

göre, sömürünün biçimi ve ondan yarar sağlayanlar modern dünya sistemini öncellerinden ayırmaktadır. Daha önceleri doğrudan elkoyma ve vergilendirme gibi politik baskıya dayalı yöntemlerle elde edilen servet, devlet gücünü elinde tutan yönetici sınıfın elinde birikmekteydi. Devlet gücü ise, daha fazla köylüye ve toprağa hükmetmeye bağlıydı. O nedenle, bu dönemde ekonomik güce sahip olanların ekonomik üretkenliği geliştirme yönünde bir çabaları olmamıştır. Kapitalizmde ise, üretim araçlarına sahip olanlar ve bunlardan yoksun olanlar biçiminde bir ayrım vardır. Ekonomik güç, üretim araçlarına sahip olanların elindedir. O nedenle bu sistemde başarı, emeğin sömürsünden sağlanan artığın sermaye birikimine aktarılarak daha rekabetçi olunabilmesine bağlıdır ve devleti yönetenlerin üretken yatırımlar için uygun ortamı sağlamak çabası içinde olmaları gerekmektedir⁴.

Daha önce de değinildiği üzere, dünya sisteminin bir uzamsal, bir de zamansal ölçeği bulunmaktadır. Bu çerçevede sistem, “uzamsal olarak” her zaman var olan merkezler(core) ve çevrelerden(periphery) oluşmaktadır. Bu merkezler ve çevreler sermaye birikimi ve “eşitsiz değişim” süreçleri yoluyla birleşir, yeniden üretilir ve böylece dünya sistemini oluştururlar. “Zamansal olarak” ise, dünya sistemi çevrimsel dalgalanmalar ve uzun dönemli(secular) trendler olarak işler⁵.

TABLO 1: Dünya Sisteminin Uzamsal ve Zamansal Ölçeği

Uzamsal ölçek	Zamansal ölçek
Sermaye birikimi	Çevrimsel dalgalanmalar: Kondratieff dalgaları
Eşitsiz değişim	Uzun dönemli trendler: 1)genişleme 2)metalaşma 3)makineleşme

KAYNAK: Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd., a.g.m., s.42 – 68’den yararlanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

Wallerstein’a göre, kapitalist dünya sisteminin uzamsal ölçeğini belirleyen kavramlardan ilki olan “sermaye birikimi”, dünya çapında tek bir

⁴ T. R. Shannon, a.g.e., s.22.

⁵ Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd., a.g.m., s.42.

süreç olarak değerlendirilmektedir. Merkezde de çevrede de aynı biçimde işlediği, verimli aktivitelerin türlerini sürekli belirleyerek merkez ve çevreyi yeniden biçimlendirdiği düşünülmektedir. Kısacası, sermaye birikimi bir yandan merkez-çevre ikiliğini sürekli yeniden yaratırken, bir yandan da bu ikisini sürekli birbirine bağlamaktadır⁶. Diğer kavram olan “eşitsiz değişim” fikri ise, Emmanuel’e dayanmaktadır ve basit artık değer aktarımının ötesinde bir durumu nitelemektedir. Wallerstein’ın ifadesiyle, artık değer üreticisi ve alıcısı olarak iki çift (A ve B) olduğu durumda, A alıcısının kendi üretim ilişkisi içinde A üreticisinden aldığı artık değerın yanı sıra, B alıcısının elde ettiği artık değerın bir bölümünü de alması demektir⁷. Bu durum, artık değerini zaten vermiş olan B üreticisine ek bir yük getirmemekte, yalnız B alıcısı el koyduğu artığın bir kısmını A alıcısına vermektedir. Kısacası, artık değer bir kez yaratıldıktan sonra, onu ilk elde eden kimsenin ötesinde çok sayıda kimse arasında pay edilmektedir. Böylece, Wallerstein’ın ifadesiyle “Eşitsiz değişim, bir bölgedeki burjuvazinin kendi bölgesindeki proletarya üzerinde olduğu gibi, bir başka bölgedeki burjuvazi üzerinde de üstünlük elde etmesidir.”⁸ Örneğin, 18. yüzyılın ikinci yarısında Rusya’da az sayıda toprak sahibi, serflere dayalı tarımsal faaliyet ile zenginleşiyordu. Ancak, düşük fiyatlı tarım ürünlerinin yüksek fiyatlı merkez ürünleriyle değişimi, Rusya’da elde edilen artığın büyük bölümünün merkeze akmasına yol açıyordu⁹. Bu çerçevede, merkez-çevre ilişkisi, artığın merkez lehine ne denli adaletsiz dağıtıldığını, ekonomik ilişkinin ne denli merkez-çevreleştiğini gösteren ekonomik bir süreç olmaktadır¹⁰.

Sistemin zamansal ölçeğini belirleyen kavramlardan çevrimsel dalgalanmalara ilişkin olarak Wallerstein, uzun dönemli çevrimlere odaklanmakta, bu açıdan Kondratieff dalgalarının kapitalist dünya sisteminin

⁶ Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd., a.g.m., s.49-50.

⁷ Immanuel Wallerstein, “World-Systems Analysis: Theoretical and Interpretative Issues”, **World-Systems Analysis**, Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd.. Sage Publications, USA, 1982, s.92.

⁸ Immanuel Wallerstein, a.g.m., s.98.

⁹ T. R. Shannon, a.g.e., s.58.

¹⁰ Immanuel Wallerstein, a.g.m., s.93.

gelişim dönemlerini açıklayabildiğini düşünmektedir¹¹. Kondratieff dalgaları, üretimin ve üretken kapasitenin 20–30 yıllık bir dönemde büyümesini ifade eden bir genişleme dönemi(A fazı) ve bunu izleyen yine 20–30 yıllık bir durgunluk döneminden(B fazı) oluşur. Böylelikle her çevrim 40–60 yıl sürer. Durgunluk ve iyileşme ile dünya çapında gelirin ve satınalma gücünün yeniden dağılımı gerçekleşir¹². Wallerstein'a göre Kondratieff çevrimleri kapitalist dünya sisteminin içsel bir parçasıdır.

Kondratieff dalgalarında neyin dalgalandığı tartışma konusudur: genel fiyatlar düzeyi, belli malların fiyatları, kâr oranları. Wallerstein kâr oranlarındaki dalgalanmaları benimsemektedir¹³. Genişlemeyi(A fazı) tetikleyen, yeni ekonomik faaliyetlerin ve/veya yeni üretim tekniklerinin yaratılmasıdır¹⁴. Bu yeni alanlarda kâr oranları çok yüksektir ve yeni sektörlerin büyümesi ekonominin geri kalanında da canlanma yaratır. Böylelikle A fazı başlar. Ne var ki, zamanla piyasaya yeni firmalar girecektir ve piyasa talebi bir noktadan sonra daha fazla genişleyemez; çünkü piyasa talebi sosyo-politik olarak belirlenmiş olan gelir dağılımının bir fonksiyonudur. Üretim ise birbirleriyle rekabet halinde olan bireysel üreticilerce yapılmaktadır. Üretim ve tüketim arasında bu nedenle doğan uyumsuzluklar sermaye birikiminde krizlere yol açmaktadır. Sonuç “aşırı üretim”, kriz ve gerileme(B fazı) olmaktadır. Yeni sektör artık ekonomik canlılık sağlayamamaktadır.

Durgunluk, merkezin kapitalistlerini, genişleme ve derinleşme yoluyla, sömürüyü artırarak kârlarını korumaya yönlendirecektir¹⁵. Bu çerçevede merkez ekonomileri birleşme, iktisap(mergers and acquisitions) ve zayıf firmaların piyasayı terk etmesi vb. ile sermayenin yoğunlaşması sürecine

¹¹ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd., “Structural Transformations of The World Economy”, **World-Systems Analysis**, Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd., Sage Publications, USA, 1982, s.121.

¹² Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd., “Structural Transformations of The World Economy”, a.g.m., s.122.

¹³ T. R. Shannon, a.g.e., s.117.

¹⁴ T. R. Shannon, a.g.e., s.118.

¹⁵ T. R. Shannon, a.g.e., s.118.

girerler. Ayrıca, çevrede yeni ve ucuz hammadde ve emek kaynakları arayışına girilir. B fazında merkezin kapitalistlerinin kâr olanaklarını artırma çabaları ile ekonomik yenilikler de ivme kazanacaktır¹⁶: Bir yandan, hem makineleşme yoluyla hem de emeğin organizasyonunda yeni düzenlemelere gidilerek üretimde etkinlik artırılırken; bir diğer yandan da yeni ürünler ve yeni ekonomik faaliyetler yaratılır. Ortaya çıkan yenilikler A fazını başlatır.

Sistemin zamansal ölçeğini belirleyen diğer kavram olan uzun dönemli trendlere ilişkin olarak ise, Wallerstein üç uzun dönemli trend üzerinde uzlaşma olduğunu belirtir: genişleme (expansion), metalaşma (commodification) ve makineleşme (mechanisation)¹⁷. Bunlar oransal olarak ifade edilebilmektedir¹⁸: Genişleme, kapitalist dünya ekonomisinin kendisi dışında kalan bölgeleri işbölümüne katarak “çevreleştirmesi”dir ve uluslararası işbölümüne katılan toplam dünya alanının yüzdesi olarak ifade edilir. Metalaşma; toprak, emek ve doğal kaynakların piyasa mekanizmasına dâhil olmalarıdır. Dünya sistemi yaklaşımına göre, kapitalist dünya ekonomisi giderek daha fazla toprağı, emeği ve doğal kaynağı metalaştırma yönünde yapısal bir eğilim içermektedir. Bunların içinde örneğin emeğin metalaşması demek olan proleterleşme, geliri büyük ölçüde ya da tamamen ücret olan emek gücünün yüzdesi olarak ifade edilir. Makineleşme ise, makine biçimindeki toplam sermayenin yüzdesi olup, dünya çapında sınaî olsun olmasın tüm üretken süreçlerde sürekli yaşanan bir trend olarak değerlendirilmektedir.

Bu çerçevede Wallerstein, kapitalist dünya ekonomisinin toplumsal dönüşüm ve teknolojik ilerlemenin sonucu olarak giderek daha fazla

¹⁶ T. R. Shannon, a.g.e., s.118.

¹⁷ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd., “Patterns of Development of The Modern World System”, a.g.m., s.55.

¹⁸ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. “Cyclical Rhythms and Secular Trends of The Capitalist World-Economy”, **World-Systems Analysis**. Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd.. Sage Publications, USA, (1982), s.119.

bütünleştığının altını çizmektedir¹⁹. Uzun dönemli trendler ve çevrimsel dalgalanmalar, temelde, sermayenin birikmesi ve sistemin coğrafi sınırlarının sürekli genişlemesi sürecinin bir parçası olmaktadır²⁰. Böylece, Avrupa merkezli bir dünya ekonomisi olarak ortaya çıkan modern dünya sistemi 16. yüzyıldan bu yana gelişme ve gerileme çevrimleri ile coğrafi ölçeğini genişletmiş, üretken kapasitesini artırmış, dünya çapında geliştirdiği karşılıklı bağımlılıklarla daha da bütünleşmiştir. Öyle ki, 19. yüzyıl sonunda tek bir kapitalist dünya ekonomisine ve tek bir işbölümüne ulaşılmıştır. 1800–1878 arası dönemde Avrupa'nın hâkimiyeti yerkürenin yüzölçümünün %35'inden %67'sine ulaşmış, 1914'te ise %85'ine varmıştır²¹. 19. yüzyıl boyunca dünya ticareti dünya üretiminden 11 kat hızlı büyümüş ve 1913'te dünya üretiminin %33'ü uluslararası ticarete konu olmuştur. Bu çerçevede, Hoogvelt'e göre, Smith'in "görünmez el"i 19. yüzyılda artık küresel bir "görünmez el" olmuştur. Ancak, arz- talep arasındaki uyum kendiliğinden ya da barış içinde sağlanmamakta, politika ve güç ilişkileri "görünmez el"i yönlendirmektedir. O nedenle Hoogvelt'e göre, Marx'ın en önemli katkısı piyasanın formel eşitliğinin nasıl toplumsal eşitsizlik yarattığını göstermesi ve Wallerstein'in katkısı ise, mal üretiminin nasıl devletlerarası güç ilişkilerine konu olduğunu, daha açık bir deyişle nasıl küresel eşitsizlik yarattığını ortaya koymasındır²². Ayrıca Wallerstein, merkez-çevre hiyerarşisinin ve çevrenin merkezce sömürsünün bir sistem olarak kapitalizmin yeniden üretimi için nasıl gerekli olduğunu ortaya koymuştur.

¹⁹ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.65.

²⁰ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.67.

²¹ Ankie Hoogvelt, **Globalisation and The Postcolonial World**, Macmillan Press Ltd., UK, (1997), s.18.

²² Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.15.

1.2. Dünya Sistemi ve Üretim İlişkileri

Wallerstein'dan farklı olarak Cox ise, dünya sisteminin işleyişinde üretim ilişkilerine ve üretim ilişkileri ile dünya düzenleri arasındaki bağlantılara vurgu yapmaktadır. Bu çerçevede Cox, aslında aynı ilişkiyi farklı yönlerden ele alan "üretim ilişkileri", "toplumsal üretim ilişkileri"(social relations of production) ve "üretimde güç ilişkileri"(power relations of production) kavramlarının üzerinde durmaktadır²³. "Üretim ilişkileri", üretimde kullanılan teknoloji, üretim faaliyetine katılan çeşitli gruplar arasındaki ilişkiler ve bu ilişkilerin kurumsal ve hukuki çerçevesinin de dâhil olduğu en geniş kavramdır. Üretim ilişkilerinin üç ayağı bulunmaktadır: 1-üretimde güç ilişkileri, 2-üretim süreçlerinin teknik ve beşeri organizasyonu yani üretim organizasyonu ve 3-bölüşüm. "Toplumsal üretim ilişkileri", üretim sürecine katılan toplumsal grupların desenine ilişkin bir kavramdır. Her toplumsal üretim ilişkisi biçiminde toplumsal grupların bir hiyerarşik sıralaması bulunmaktadır. "Üretimde güç ilişkileri" kavramı da bu hiyerarşiyi ifade etmektedir²⁴.

Toplumsal üretim ilişkisi biçimleri birbirlerinden, üretimde güç ilişkileri, üretim organizasyonu ve bölüşüme göre farklılaşır. Cox, kapitalist dünya sisteminde tarihsel olarak gelişen toplumsal üretim ilişkileri biçimlerini şöyle sıralamaktadır:

1-İlkel emek piyasası: Bu piyasanın ortaya çıkışı 17. yüzyıl İngilteresi'nin yoksul, dilenci ve serserilerine uzanmaktadır²⁵. Günümüzde ilkel emek piyasası çevrede yaygındır ve sokak satıcılığı, ayakkabı boyacılığı, otomobile gözkulak olmak gibi tek seferlik işlemlere dayanır. Bu piyasada emek arz edenlerin ne bireysel pazarlık güçleri ne de toplu pazarlık güçleri

²³ Robert W. Cox, **Production, Power, and World Order**, Columbia University Press, USA, (1987), s.12.

²⁴ Robert W. Cox, a.g.e., s.17.

²⁵ Robert W. Cox, a.g.e., s.44.

bulunmaktadır²⁶. Bu piyasanın varlığının “rezerv emek ordusu” olarak ücretlerde baskı yarattığı düşünülmektedir.

2-Kendi hesabına çalışma: Bağımsız küçük ölçekli üreticiler, kendilerinin ve ailelerinin emeğini ve kendi mülkiyetlerinde bulunan üretim araçlarını kullanarak piyasa için üretim yapmaktadırlar.

3-Korumasız emek piyasası (enterprise labour market): Bu piyasada işçiler üretim araçlarının mülkiyetinden yoksundur. Devlet ya da işçilerin toplu hareketiyle korunmayan, ya da düzenlenmemiş olan ücretli emekçe üretim yapılmaktadır²⁷.

4-Bipartizm: Bu toplumsal üretim ilişkisi biçimi örgütlü çalışanlar ve işverenler arasında iki taraflı ilişki kurulmasına dayanmaktadır. Devlet yalnızca gerekli yasal çerçeveyi hazırlamaktadır. Ancak, sendikalara izin vererek, asgari çalışma koşullarını belirleyerek, işvereni işbirliğine zorlayarak vb. dolaylı biçimde sendikaların pazarlık gücünü arttırmış olmaktadır²⁸.

5-Şirket korporatizmi (enterprise corporatism): Büyük ölçekli şirketlere özgü bir toplumsal üretim ilişkisi biçimidir. Zaman içinde büyük ölçekli şirketlerin yönetimleri bürokratikleşmiş, teknik ve yönetsel uzmanlaşma gerçekleşmiştir. “Şirketin üretken bir toplum olarak toplumsal bütünlüğü” görüşü bir ideoloji olarak benimsenmiştir²⁹. Bu çerçevede, ilk olarak 1920’lerde Japon zaibatsularda kalıcı çalışanlara istikrarlı ve ayrıcalıklı konum verilmeye başlanmıştır. Çekirdek işgücüne iş garantisi sağlanır, bu çalışanların aileleri, psikolojileri ve yaşamlarının sosyal yönüyle de ilgilenilerek, bir şirket bilinci yaratılmaya, çalışanların şirkete bağlılıkları, sadakatleri sağlanmaya çalışılır³⁰. Çevre işgücü ise bu olanaklardan

²⁶ Robert W. Cox, a.g.e., s.46-47.

²⁷ Robert W. Cox, a.g.e., s.55.

²⁸ Robert W. Cox, a.g.e., s.65,68.

²⁹ Robert W. Cox, a.g.e., s.70.

³⁰ Robert W. Cox, a.g.e., s.73.

dışlanmışır. Cox, bipartizmin işçi-işveren çatışmasını kurumsallaştırarak yumuşattığının, buna karşın şirket korporatizminin bu çatışmanın meşruiyetini reddettiğinin altını çizmektedir³¹. Şirket korporatizmine göre aslında işçiler çıkarlarını yanlış anlamaktadır, gerçekte gereksinim duydukları daha fazla para değil, işlerinden daha fazla tatmin sağlamaktır. Ayrıca, şirket korporatizminde şirket yönetimleri ve politik elit arasında kurulan yakın ilişkiler söz konusudur. Bu kesimler ticari, finansal ve sınaî konularda ittifak sağlamaktadır.

6-Devlet korporatizmi: Kökenleri daha eskiye uzanmakla beraber, daha çok Faşizm'le anılan bu toplumsal üretim ilişkisi biçiminde, devletin düzeni sağlamak, çalışma koşullarını düzenlemek, toplumsal çatışmayı önlemek amacıyla otoriter bir biçimde sanayiye resmi bir işçi- işveren ilişkisi getirmesi söz konusudur³².

7-Tripartizm: Birinci Dünya Savaşı sonrası dönemde ortaya çıkan bu toplumsal üretim ilişkisi biçiminde, devlet işçi- işveren arasındaki pazarlığın sonucunu etkilemek ister ve kendisi de bir taraf olur³³. Çünkü bu dönemde devletin kendisi de önemli bir işveren haline gelmiştir ve kamu kesimi istihdam koşulları özel sektörünkünden etkilenecektir.

Cox'a göre, bu toplumsal üretim ilişkisi biçimlerinin kendi aralarındaki hiyerarşileri zaman içinde üretim organizasyonunda meydana gelen değişimler ve uluslararası işbölümündeki konumlara göre değişim geçirmiştir. Örneğin, 19. yüzyıl ortasında rekabetçi kapitalizm döneminde fabrika üretimi yaygınlaşmış ve "korumasız emek piyasası" baskın toplumsal üretim ilişkisi biçimi olmuştur. Ucuz ücret malları sağlayan "kendi hesabına çalışma" biçimi ise, ücretlerin düşük olmasına katkı yaparak, "korumasız emek piyasası"nda

³¹ Robert W. Cox, a.g.e., s.71.

³² Robert W. Cox, a.g.e., s.80.

³³ Robert W. Cox, a.g.e., s.74.

işverenlerin kârlarını arttıran tamamlayıcı bir rol üstlenmiştir³⁴. Onu hiyerarşik olarak altında yer alan “ilkel emek piyasası” izlemiştir. Daha sonra bipartizm gelişmiştir. Tekelci kapitalist aşamaya gelindiğinde ise, büyük ölçekli teknelci sektörler ve küçük ölçekli rekabetçi sektörler olarak ikili bir yapı ortaya çıkmıştır. Rekabetçi sektörler hiyerarşik olarak daha aşağıda yer almışlardır. Baskın konumda olan teknelci sektöre özgü yeni toplumsal üretim ilişkisi biçimleri gelişmiştir: şirket korporatizmi ve tripartizm. Bipartizm ve korumasız emek piyasası hiyerarşik olarak bunların altında yer almışlardır³⁵. Öte yandan, gelişmiş kapitalist toplumlarda önemini giderek yitiren ilkel emek piyasasının, gelişmekte olan ülkelerde uluslararası ucuz emek rezervi olarak öne çıktığına dikkat çeken Cox, gelişmekte olan ülkelerin evrimlerinin, bugünün gelişmiş ülkelerinin rekabetçi kapitalizmden teknelciye doğru gelişmesinden farklı olacağına altını çizmektedir³⁶. Gelişmekte olan ülkelerde bipartizm güçlenmemiş, ilkel emek piyasası yani marjinalite yaygınlaşmış, sınaî sektörlerde ise korumasız emek piyasası koşulları oluşmuştur. Bu ülkelerde şirket korporatizmi, çokuluslu şirketlerce uygulanmaktadır. Cox’a göre, 20. yüzyıl sonu itibariyle çevre ülkelerinde başat toplumsal üretim ilişkisi biçimi ya devlet korporatizmi ya da şirket korporatizmi olmuştur³⁷.

Cox, üretim ilişkilerinin aynı zamanda bir güç ilişkisi olduğunun altını çizmektedir. Toplumsal üretim ilişkileri biçimleri arasındaki hiyerarşi bir birikim yapısı oluşturmaktadır. Bu çerçevede birikim, artık değer hiyerarşik sıralamada daha aşağıda yer alan toplumsal üretim ilişkileri biçimlerinden, daha yukarıda yer alanlara aktarılmasıyla gerçekleşmektedir³⁸. Bu bağlamda, Cox, devletin bir yandan toplumsal üretim ilişkilerinden birini baskın kılarken, diğerleri arasındaki hiyerarşiyi de yapılandırdığını, ancak devletin bu yöndeki eylemlerinin dünya düzeninin ona dayattığı koşullara tabi olduğunu

³⁴ Robert W. Cox, a.g.e., s.99.

³⁵ Robert W. Cox, a.g.e., s.100.

³⁶ Robert W. Cox, a.g.e., s.101.

³⁷ Robert W. Cox, a.g.e., s.101.

³⁸ Robert W. Cox, a.g.e., s.106.

belirtmektedir. Cox'a göre, devlet biçimleri, üretim ilişkileri ve dünya düzenleri arasında karşılıklı bir etkileşim söz konusudur. Dolayısıyla, üretim ilişkilerinin dönüşümlerini açıklama çabası, devletlere ve dünya düzenlerine dayanmaktadır³⁹. Cox, uluslararası işbölümünü toplumsal üretim ilişkileri hiyerarşisi çerçevesinde ele almaktadır.

Wallerstein ise, "işbölümü" kavramını dünya çapında üretimin ilişkisel yapılarını kuran, yeniden üreten ve düzenli olarak değiştiren süreçler olarak görmektedir⁴⁰. Bu anlamda, maddi malların istatistiklerde izlediğimiz uzamsal-zamansal hareketleri bu işbölümünün yalnızca görünen biçimi olmaktadır. İşbölümü süreçleri dünya ekonomisini bir yandan tanımlar ve birleştirirken, bir yandan da merkez, çevre ve yarıçevre(semi-priphery) bölgelere ayırır. Bu bölgeler dünya ekonomisine her dönemde farklı düzenlemeler yoluyla eklenmişlerdir: koloniler kurulması, çokuluslu şirketlerin iç işlemleri vb.. Ancak, Dünya Sistemi yaklaşımı açısından önemli olan, yüzyıllar içinde üretim organizasyonunda meydana gelen büyük değişikliklere ve merkezi, çevreyi, yarıçevreyi oluşturan coğrafi bölgeler ve süreçlerde sürekli kaymalar olmasına rağmen, temel merkez-çevre işbölümünün eşitsiz değişim tarafından sürekli yeniden yaratılmasıdır⁴¹. Böylelikle kapitalizm bir patronun bir emekçiden elde ettiği artık değer in ötesinde, merkez-çevre hiyerarşisi ve merkezin çevreyi sömürmesine dayanan bir sisteme dönüşür⁴².

Wallerstein, üretilen ürünler ne olursa olsun "merkez" in daima "çevre"ye göre daha makineleşmiş, daha yüksek vasıflı emek kullanan ve daha yüksek getirili faaliyetlerde uzmanlaşmış olduğunu belirtmektedir. Merkezde sermaye birikimi en üst düzeydedir ve tarımsal ve sınaî üretim en etkin biçimde yapılmaktadır. Çevre ise daha düşük teknoloji ve daha emek

³⁹ Robert W. Cox, a.g.e., s.105.

⁴⁰ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.45.

⁴¹ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.48.

⁴² Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.60-61.

yoğun bir üretim yapısı sergiler. İhracata yönelik üretimi hammadde ve tarım ürünlerinde yoğunlaşmıştır. Ancak belirtmek gerekir ki, çevre bölgelerde çevresel tipli faaliyetler büyük bir çoğunlukta olmasına karşın, merkez bölgelerde çevresel faaliyetleri de sürdürme eğilimi vardır. Ayrıca, Wallerstein, “merkez” ve “çevre” kavramlarının birer ekonomik süreç olduğunun altını çizmektedir⁴³. Dünya Sistemi yaklaşımında “meta zincirleri”(commodity chains) kavramı üzerinde durulmaktadır. Nihai tüketim malları geriye doğru izlenir ve kullanılan hammaddeler, ulaştırma, her aşamada sürece katılan emek girdisi, emeğe katılan gıda girdisi vb. ilişkili süreçler setine “meta zinciri” adı verilir⁴⁴. Bu çerçevede, “merkez faaliyetler” bir meta zinciri içinde toplam artığın büyük bölümüne hükmeden faaliyetler, “çevresel faaliyetler” ise, artığın küçük bir bölümüne hükmeden ya da hiç hükmedemeyen faaliyetler olarak tanımlanabilir⁴⁵. Her devletin sınırları içinde hem merkez hem de çevresel faaliyetler bulunmaktadır. Sınırları içinde büyük ölçüde merkez faaliyetleri barındıran devletler merkez devletler, büyük ölçüde çevresel faaliyetleri barındıranlar ise çevre devletler olarak adlandırılır. Böylece, merkez, dünya birikiminin ve gücünün mevkii olurken, çevre de sömürü ve güçsüzlüğün mevkii olur⁴⁶.

⁴³ Wallerstein, ekonomik süreçler ve devletlerin sınırları tam olarak çakışmadığı için, “merkez” ve “çevre” ülkelerden bahsedilemeyeceğini düşünmektedir. “Yarıçevre” kavramı ise, ekonomik bir süreç olmadığı için, tanım gereği merkez ve çevre tipli faaliyetleri dengelemiş ülkeleri tanımlayabilecek bir sıfat olarak kullanılabilir. Bkz. Immanuel Wallerstein, a.g.m., s.92-93. Ancak, belirtmek gerekir ki, Wallerstein’ın çekincesi dikkate alınmakla birlikte, dilsel olarak merkez ve çevre devletler biçiminde ifadelerden kaçınmak olanaksızdır. Kuşkusuz bu tür ifadelerde kastedilen de, merkez ve çevre alanlar içinde yer alan ülkeler olmaktadır.

⁴⁴ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. “Patterns of Development of The Modern World System”, a.g.m., s.59.

⁴⁵ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, “The Stratification of the World – Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone”, **Review**, X, 1, Summer, 1986, s. 11-12.

⁴⁶ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.12.

1.3. Dünya Sistemi Yaklaşımında “Artık” Kavramı

Arrighi ve Drangel, Dünya Sistemi yaklaşımındaki “artık” kavramının, Marksist yaklaşımdakinden farklı olduğunu altını çizmektedir⁴⁷. Marksist yaklaşımda, toplam ürünün emek, rant ve girişimci geliri arasında dağılımına önem verilmekte, buna karşın aynı üretim faktörünün farklı birimlerinin eşitsiz ödüller alması durumu ise göz önüne alınmamaktadır. Dünya Sistemi yaklaşımında ise, toplam ürünün üretim faktörleri arasında nasıl bölüşüldüğüne değil, meta zincirinin herbiri üretim faktörlerinin farklı bileşimlerini barındıran farklı halkaları arasında, daha açık deyişle ekonomik faaliyetler arasında nasıl dağıldığına bakılmaktadır. Dünya Sistemci yaklaşımda kullanılan “artık” kavramının bu çerçevede değerlendirilmesi yerinde olacaktır. Ancak, Arrighi ve Drangel, Dünya Sistemi yaklaşımının “artık” kavramını muhafaza etmekle beraber, ele alışlarındaki bu farklılığa karşın kavramı yeniden tanımlamadığını anımsatırlar.

Öte yandan, Arrighi ve Drangel, merkez-çevre ilişkilerinin tanımlanmasında farklı bir kavramlaştırmaya gitmektedirler: üretim faktörlerinin, rekabetçi baskıları, kendi üstlerinden başka üretim faktörlerine kaydırmaları⁴⁸. Bu noktada, Schumpeter’in “yaratıcı yıkım” kavramı devreye girmektedir. Yeni üretim metodları, yeni mallar, yeni arz kaynakları, yeni ticaret yolları ve piyasalar ve yeni organizasyon biçimlerinin ortaya çıkması biçiminde ortaya çıkan yenilikler, “sürekli biçimde ekonomik yapıyı kendi içinden devrimci biçimde dönüştürür, sürekli olarak eski yapıyı yok eder, sürekli biçimde yenisini kurar”. Dünya Sistemi yaklaşımında bu durum, meta zincirlerinin kurulması, genişlemesi, derinleşmesi ve yeniden yapılanması biçiminde yansımaları bulacaktır. Bu çerçevede, her meta zincirinin halkaları ya da ekonomik faaliyetler, üstlerindeki rekabetçi baskıları başka taraflara kaydırılabilenler, diğer bir deyişle merkez faaliyetler ve bu baskıların kaydırıldığı faaliyetler, diğer bir deyişle, çevresel faaliyetler olarak

⁴⁷ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.16.

⁴⁸ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.17.

kutuplaşacaktır. Meta zincirlerinin çevresel faaliyetlerinde çalışan üretim faktörleri, dünya işbölümü dışında kalsalardı elde edecekleri kazançtan ancak marjinal biçimde daha fazla ödül sağlayabilirken, merkez faaliyetlerde çalışanlar dünya işbölümünün sunabildiği ödüllerin büyük bölümünü alırlar. Bu çerçevede, Arrighi ve Drangel'a göre Dünya Sistemi yaklaşımında sözü edilen "artık", kabaca, meta zincirinin toplam ödülleri ile üretim faktörlerinin tümünün çevresel faaliyetlerde çalışmaları halinde oluşacak toplam ödüller arasındaki fark olarak tanımlanabilir⁴⁹. Böylece, toplam ödül düzeyi, bir faaliyetin uluslararası işbölümü içindeki statüsünü gösterecektir.

1.4. Dünya Sistemi Yaklaşımında "Yarıçevre" Kavramı

Bilindiği üzere, dünya sisteminin üçlü işbölümü içinde merkez ve çevre alanların yanısıra, bir de gelişme düzeyleri bakımından merkez ve çevrenin arasında yer alan yarıçevre ülkeler bulunmaktadır. Yarıçevre devletler, sınırları içinde merkez ve çevre faaliyetlerin az çok dengeli bir karışımını barındıran, o nedenle de bir yandan çevreleşmeye karşı koyacak kadar güçlü olan, ama diğer yandan da onu büsbütün yenebilecek ve merkeze geçecek kadar güçlü olamayan devletler olarak sınıflandırılabilirler⁵⁰. Bu devletlerin, merkez ve çevre arasında bir çeşit aracı rolü üstlendikleri düşünülmektedir. Bölgesel ticari ve finansal merkezler(center) olarak işlev görürler. Çevreden elde edilen artık buralarda toplanıp merkeze aktarılmakta, merkezin çevredeki yatırımları buralardan yönetilmektedir⁵¹. Böylece merkez devletler, yarıçevre devletler ile ittifak yapmaktan büyük yarar sağlarlar. Yarıçevre devletler, bölgelerinde mevcut sistemin ekonomik ve politik işleyişini sağlayan bölgesel güçler olma işlevini üstlenirler⁵². Ancak belirtmek gerekir ki, yarıçevre devletlerin çıkarları merkezle bir değildir. Bu devletler bir yandan çevre konumuna gerilememek için merkezin sömürsünü en aza indirmek,

⁴⁹ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.17

⁵⁰ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.12

⁵¹ T. R. Shannon, a.g.e., s.32.

⁵² T. R. Shannon, a.g.e., s.35.

bir yandan da merkez konumuna gelmek için merkez tipli üretim faaliyetlerini korumak ve arttırmak çabası içindedirler. Özetleyecek olursak, hem merkezle işbirliği içinde olup, hem de merkeze direnmektedirler⁵³.

Yarıçevre ülkeler, çevresel ürünleri merkez bölgelere, merkez ürünleri de çevre bölgelere ihraç ederler. Belirtmek gerekir ki, yarıçevre ülkelerdeki merkez tipli üretim, merkezde “gerileyen” sektörlerde yapılmaktadır. Şöyle ki, merkezde bu sektörlerde kâr oranları artan ücretler nedeniyle düşmekte ve üreticiler arasında karşılaştırmalı üretim maliyetleri eşitlenmektedir⁵⁴. Bu durumda merkezdeki kapitalistler kâr oranları yüksek yeni alanlarda yatırım yapmaya yönelmekte, yarıçevre ise görece düşük ücretleri nedeniyle bu sektörlerde kârlı biçimde girebilmektedir. Örneğin, merkezde çelik ve otomobil sanayileri gerilediğinde, merkez bu alanları tam olarak bırakmamakla birlikte, yatırımlarını büyük ölçüde elektroniğe kaydırmış, yarıçevre ise bu alanlarda üretime geçmiştir. Belirtmek gerekir ki, bu durum çevre ülkelerin yarıçevreye, yarıçevre ülkelerin ise merkeze sıçraması için olanaklar sağlamaktadır⁵⁵.

1.5. Dünya Sistemi Yaklaşımında “Çevreleşmek” Kavramı

Bu noktada “çevreleşme”(peripheralization) kavramına değinmekte yarar vardır. “Çevre” olmak bir ekonomik süreçtir ve “dışarıda” kalan bölgelerle denizaşırı ticaret yapılması değil, tüm bu ticaretin işbölümünde edinilen konuma göre istikrarlı bir biçimde sürdürülmesi olarak tanımlanabilir. Bu ekonomik sürecin yaygınlaşması, daha açık bir deyişle, bir birimin ya da bölgenin daha önce dâhil olmadığı dünya ekonomisinin işleyişine dâhil olması “çevreleşme” olarak adlandırılır⁵⁶. Merkez-çevre arasındaki ilişkinin daha eşitsiz bir yönde gitmesi ise, çevreleşmenin derinleşmesi demektir. Buradan da anlaşılacağı üzere, dünya sistemi yaklaşımında “çevre olmak”,

⁵³ T. R. Shannon, a.g.e., s.35.

⁵⁴ T. R. Shannon, a.g.e., s.32.

⁵⁵ T. R. Shannon, a.g.e., s.32.

⁵⁶ Immanuel Wallerstein, a.g.m., s.99.

vazgeçilebilir olmak anlamında “marjinal olmak” demek değildir, çünkü çevreler olmadan merkezler olamazdı ve ikisi olmadan da kapitalist gelişme olamazdı⁵⁷.

Öte yandan Hoogvelt, 1980’lerde başlayan “küreselleşme” ile birlikte, sistemin genişlemeden (expansion) içe kapanmaya (implosion) doğru bir dönüşüm içinde olduğunu belirtmektedir⁵⁸. Hoogvelt, çevrenin dünya ticareti içindeki payının savaş sonrası dönemde giderek küçülmüş, merkezin payının ise büyümüş olduğuna dikkat çeker⁵⁹.

TABLO 2: Merkez ve Çevre'nin Dünya Ticaretindeki Payları

	Çevre	Merkez
1913 öncesi	%20	-
1913–53	%6	-
1953	%31.3	%70'in altı
1962	%24.1	%63.6
1990	%20	%71.9
1990*	%16,5	%76.5

KAYNAK: Ankie Hoogvelt. a.g.e., s.72 ve 73'den yararlanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

*- Gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretinden aldıkları payın ¼'ünü tek başına alan dört Asya Kaplanı (Singapur, Hong Kong, Tayvan, G.Kore) merkeze dâhil edilmiştir. Bunların toplam nüfusları 72 milyondur.

Ayrıca, merkez-çevre alanlararası ticaret 1960'lardan itibaren giderek gerilemiş, buna karşın merkeziçi ticaret giderek artmıştır.

TABLO 3: Merkez ve Çevre Alanlararası ve Alanıçi Ticaret

	Alanlararası (intergroup)	Alanıçi (intragroup)	Merkeziçi	Çevreici
1876–1880	%46	%45		%4
1961–1963	%48	%44		%8
1990	%27		%55	

KAYNAK: Ankie Hoogvelt. a.g.e., s.73 -74'den yararlanılarak tarafımdan düzenlenmiştir. Metnin orijinalinde endüstriyel ve non-endüstriyel gruplar olarak bir sınıflandırma yapılmakta ve ticaret bu gruplararası ve gruplarıçi olarak değerlendirilmektedir. Bu çalışmada, söz konusu ayırım okuma kolaylığı sağlamak üzere merkez ve çevre alanlar olarak değiştirilmiştir.

⁵⁷ Terence K Hopkins, “The Study of The Capitalist World Economy:Some Introductory Considerations”, **World-Systems Analysis**, Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. Sage Publications, USA, (1982), s.13.

⁵⁸ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.66.

⁵⁹ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.69.

Hoogvelt, bu sonuçlar ışığında dünya ekonomisinde karşılıklı bağımlılıkların artmasından ya da merkezin çevreye daha yaygın ve derin nüfuzundan değil, merkezin kendi içinde ekonomik mübadele ağının yoğunlaşmasından ve merkezin kendi içinde ticarete katılımın önemli ölçüde yeniden dağıldığından söz edebileceğini söyler.

TABLO 4: Doğrudan Yabancı Yatırımlardan Alınan Pay

	Çevre	Merkez (dünya nüfusunun %28'i)
Kolonicilik Dönemi (1960 öncesi)	%50	
1966	%33	
1974	%25	
1988–89	%16.9	
Hirst-Thompson	%25	%75
Hirst-Thompson*	%8.5 (Dünya nüfusunun yaklaşık 2/3'ü)	%91,5 (Dünya nüfusunun %28'i)

KAYNAK: Ankie Hoogvelt. a.g.e., s. 77'den yararlanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

*Doğrudan yabancı yatırım alan 9 önemli gelişmekte olan ülkeye ve Çin'e giden doğrudan yabancı yatırımların büyük bölümünü alan kıyı bölgeleri merkeze eklenmiştir.

Uzun vadeli dolaylı yatırımlara bakıldığında, kredi veren ve alan ülkeler ayırımının ortadan kalktığı görülmektedir. Hoogvelt, savaş öncesinde az sayıda Avrupa ülkesinin kredilerin %88'ini verdiğini ve bu kredilerin %44'ünün çevreye gittiğini hatırlatmaktadır. Bugün ise “çapraz nüfuz etme”(cross penetration) söz konusudur. Finansal akımların ulusal kökenine göre mülkiyetinin takibi anlamsız hale gelmiştir⁶⁰. Ancak, Tablo 4'den görüldüğü üzere, 1988–1989 yılları itibarıyla çevre, doğrudan yabancı yatırımların %16,9'unu, ya da bir diğer hesaplama göre %8,5'ini almaktadır.

Ayrıca, Hoogvelt kapitalist tarihin hiçbir döneminde finansal sermayenin kârlarının bu denli borca ve üssel(exponential) borç yaratımına dayanmadığının da altını çizmektedir⁶¹. Menkul kıymetleşmenin ve finansal serbestleşmenin etkisiyle, bir ülkede elinde az miktarda parası olan insanlar diğer bir ülkede borçlanana borç verebilir olmuşlardır. Ancak, Hoogvelt bu

⁶⁰ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.78.

⁶¹ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.81.

çerçeve, ABD'nin en büyük bankası Citicorp'un başkanı John Reed'in söylediklerine dikkat çekmektedir. Reed, dünyada yaşayan 5 milyar insan olduğunu, büyük olasılıkla bunların 800 milyonunun "bankaca muteber"(bankable), kalan 4,2 milyarının ise "bankaca muteber olmayanlar"(non-bankable) olduğunu söylemektedir⁶². Reed, dünyanın "bankaca muteber" olan ve "bankaca muteber" olmayan kısımları arasındaki ayrımın bu yüzyılda daha da büyümesi tehlikesine dikkat çekmektedir ve küresel ekonominin Avrupa, Kuzey Amerika, Japonya ve birkaç küçük eklemekten ibaret olduğunu belirtmektedir. Hoogvelt, bankaca muteber sayılmayan çevre ülkelerindeki varlıklı kesimlerin, kendi ulusal piyasaları yerine küresel menkul kıymetlere yönelmeyi tercih ettiklerini, 1975–1985 arasında bu ülkelerden sermaye kaçaşının ciddi boyutlara ulaştığına dikkat çeker⁶³. Oysa, savaş öncesi dönemde uluslararası uzun dönemli kredilerin doğrudan yabancı yatırımlar dâhil %44'ü çevreye gitmekte, buralarda demiryolu, liman, fabrika gibi sabit yatırımlara dönüşerek gelecekteki zenginliğin yaratılmasına zemin hazırlamaktaydı. İşte, Hoogvelt'e göre kapitalizmin önceki "yayılmacı" fazı ile bugünkü "içe dönük" (imploding) fazı arasındaki temel fark da budur⁶⁴. IMF ve Dünya Bankası'nın çabalarıyla tüm dünyada özelleştirme ve deregülasyonlar ile sağlanan finansal açıklık ortamı, çevre ülkelerdeki elit kesimlerin ulusal servetlerini kolayca merkez ülkelerin finansal piyasalarına kaydırabilmelerini sağlamaktadır. Kısacası, Hoogvelt'in temel tezi, kapitalizmin bugün geldiği aşamanın "içe dönük kapitalizm" olarak adlandırılması gerektiğidir. İçe dönüklükten kastedilen de, ticaret ve sermaye bağlantılarının giderek artan biçimde kapitalist sistemin merkezinde yoğunlaşması, bu bağlantıların çevreden görelî ve seçici biçimde geri çekilmekte olmasıdır⁶⁵. Hoogvelt'e göre, 1990'larda çevreye giden sermaye akımlarında artış gözlenmesi durumu pek değıştirmemektedir, çünkü bu

⁶² Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.83.

⁶³ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.83.

⁶⁴ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.84.

⁶⁵ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.84.

durum özelleştirme ile devlet mülkiyetinde olan altyapı, madenler, endüstriyel şirketler, gayrimenkuller vb.'nin el değiştirmesinden kaynaklanmaktadır⁶⁶.

Wallerstein'a göre, merkez-çevre analizinde "uluslararası ticaret" kavramı yanıltıcı bir kavramdır⁶⁷. Wallerstein, ulusal piyasaların dış ticaret ile genişleyerek bir uluslararası piyasaya varıldığı görüşünü reddeder. Dünya sistemi yaklaşımında, yavaş ulaştırma ile en fazla bir günlük uzaklıktaki piyasalar olarak tanımlanabilecek olan "tamamen yerel piyasalar" ve dünya piyasasının bir parçası olan "tüm diğer daha geniş piyasalar" ayrımı yapılmaktadır⁶⁸. Söz konusu bu işlemlerin bir politik sınırı geçip geçmediği ise bir önem taşımamaktadır. Wallerstein, meta zincirlerinin önce ülke sınırları içinde geliştiğini, sonra bu sınırları aştığını düşünmez. Bu anlamda "sermayenin giderek uluslararasılaştığı" görüşünü reddeder. Ona göre bu açıdan 1500'ler ile 1970'ler arasında kayda değer bir fark yoktur, çünkü durum başlangıçtan beri "uluslararasılaşmış"tır⁶⁹. Denizaşırı ticarete katılmak, dünya sistemi içinde yer almak demek değildir. Önemli olan malların nakliyesi ya da değişim değerleri değil, söz konusu ticaretin karşılıklı ilişki içindeki üretim süreçlerinden oluşan çok daha büyük bir bütünün bir bileşeni olması⁷⁰, daha açık bir deyişle meta zincirinin bir halkası olmasıdır. Ayrıca, makineleşme trendi merkez tipli üretken faaliyetlerin sürekli yeniden tanımlanmasına neden olmaktadır ki, bu durum merkez, çevre ve yarıçevre alanların kaymasına yol açar. O nedenle, Dünya Sistemi yaklaşımında merkez-çevre ayrımı ilksel mallar-mamul mallar gibi her türlü mal çiftinden ayrı tutulmuş, bütünleşmiş üretim süreçleri arasındaki ayrıma dayandırılmıştır.

⁶⁶ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.88.

⁶⁷ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.59.

⁶⁸ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.59.

⁶⁹ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Patterns of Development of The Modern World System" Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd., agm., s.60.

⁷⁰ Terence K Hopkins, a.g.m., s.36.

Çevreleşmek kavramına dönersek, merkez açısından çevre oluşturmanın ya da çevre açısından çevreleşmenin dört koşulu vardır⁷¹: Öncelikle kapitalist dünya sisteminin dışında kalan bölgelerin ya da insanların üretim süreçleri, sistemin işbölümüne; yönetim süreçleri de devletlerarası sisteme giderek dâhil edilir. Daha sonra sisteme dâhil edilen bölgenin emek süreçleri, belli meta zincirlerinin gereklerine göre yapılandırılır. Böylece başka bir yerde tüketilecek ürünlerde uzmanlaşılır. Bunu, sisteme dâhil edilen bölgelerdeki işçilerin sermaye ile ilişkili emeğe (örneğin büyük çiftlik sahibine çalışan işçiye, tüccar ya da pazarlayıcı için üretim yapan küçük üreticiye, ya da düşük ücretli emeğe) dönüştürülmesi izler. Son olarak, bu bölgelerde üretim süreçlerinin giderek gelenekselleşmesi gelir. Öyle ki üretim ölçeği, üretimin teknik işbölümü, sermayenin teknik bileşimi yıllar geçse de değişmez. Böylece, bir ya da birkaç ihraç malında yoğunlaşma, sınırsız düşük ücretli emek arzı ve geleneksel üretim süreçleri olarak ifade edilebilecek bu koşullar aynı zamanda çevreyi niteleyen özellikler olarak ortaya çıkar. Wallerstein'a göre bu koşullar sanıldığığının aksine kapitalist gelişmenin "aksaklıkları" değil, bileşenleridir. O nedenle, çevre bölgede, bu koşullarda yaygın değişmeler olduğunda, bu durumun bölgenin ekonomik büyümesi/gelişmesi olarak değil, bölgenin sistem içinde konumunun değişmesi (örneğin çevre iken yarıçevre olması) ya da dünya ekonomisinin üretim/birikim süreçlerinde köklü dönüşümlerin (sistemin bütününde yapısal bir dönüşüm) yaşandığı biçiminde yorumlanması gerekir⁷².

Wallerstein'a göre, sistemin dışındaki bir bölgenin çevreleşmesi 50–75 yılda tamamlanan bir süreçtir ve bu süreç "teorik olarak her yerde aynı ve tarihsel olarak her yerde farklıdır"⁷³. Bu süre zarfında üretim süreçleri bu bölgeden sistemin eksenini oluşturan işbölümü içinde yer alan diğer bir bölgeye yönelik düzenli mal akışı sağlayacak ardışık(sequenced) üretim

⁷¹ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Structural Transformations of The World Economy", a.g.m., s.126,127.

⁷² Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Structural Transformations of The World Economy", a.g.m., s.128.

⁷³ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Structural Transformations of The World Economy", a.g.m., s.128.

işlemleri temelinde yapılandırılır. Bu durum söz konusu bölge için tamamen yeni üretim faaliyetlerine başlanması, kısmen yeni üretim faaliyetlerinin aşılması ya da zaten üretilen ürünlerin akışının yeniden düzenlenmesi biçiminde gerçekleşir⁷⁴.

1.6. Dünya Sistemi Yaklaşımında Uluslararası İşbölümünün Sürekliliği

Belirtmek gerekir ki, merkez, çevre ve yarıçevrenin kapitalist dünya ekonomisi tarihi boyunca görece önemleri değişmemiştir, çünkü dünya sisteminin işleyişi böyle bir işbölümünü korumaktadır. Sistem içinde devletlerin yukarı ya da aşağı doğru hareketliliği vardır. Dünya Sistemi yaklaşımında, sistemin hiyerarşik işbölümü içinde yer alan çevre alanların bile daha üst konumlara yükselişinin olabileceği, ancak bu yükselişlerin zor ve ender olduğu kabul edilmektedir. Yükseliş ve düşme, dünya sisteminin normal işleyişinin sonucudur. Ancak, belirtmek gerekir ki, tek tek ülkeler için yukarı doğru hareket “gelişme” olarak görülse de, Dünya Sistemi yaklaşımında “gelişme”, sistemin tümüne ait olarak üretim araçlarının, üretim kapasitesinin gelişmesi ve makineleşme derecesinin artması olarak ele alınmaktadır⁷⁵. Bu çerçevede, sistemin bir bütün olarak gelişmesi, söz konusu işbölümünün coğrafi dağılımını değiştirirse de, bu işbölümünün varlığını ve merkez, çevre ve yarıçevre arasındaki dengeleri korumaktadır. Bazıları yükselirken, bazıları da düşeceği için üçlü işbölümü değişmeyecektir. Dünya Sisteminin bu biçimde kendisini sürekli yeniden üretmesi, ilk kez Wallerstein tarafından teorik olarak ifade edilmiş olmakla birlikte, bu mekanizmanın işleyişinin ayrıntısına girilmemiştir. Arrighi ise, sistemin kendisini nasıl sürekli yeniden ürettiğini açıklamaya çalışmıştır.

⁷⁴ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. “Structural Transformations of The World Economy”, a.g.m., s.129.

⁷⁵ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. “Patterns of Development of The Modern World System”, a.g.m., s.61.

Bu çerçevede, her kapitalist girişim, merkez-çevre faaliyetlerin bir karışımına sahiptir ve bir yandan kendi yarattığı yenilikler yoluyla rakiplerine karşı rekabetçi baskılar yaratmak, bir yandan da diğer girişimlerce yaratılan rekabetçi baskılara bu rekabetçi baskıların yüksek olduğu faaliyetlerden çıkmak, bunları dönüştürmek, rekabetçi baskıların daha az olduğu faaliyetlere yönelmek vb. biçimlerde hızla yanıt vermek zorundadır. Böylece, bir faaliyetin merkez statüsüne yükseldiği ve buna karşılık bir ya da birkaçının çevre statüsüne indiği, ya da diğer bir deyişle, rekabetçi baskıların bir faaliyetten bir diğerine kaydırıldığı bir sıfır-toplamlı oyun söz konusu olur⁷⁶. Bu durumda, bir kapitalist girişimin merkez-çevre faaliyetleri karışımını iyileştirmesi, diğer girişimlerin karışımlarının az çok kötüleşmesi demektir. Bir girişimin merkez-çevre faaliyetleri karışımını iyileştirmesi ise, büyük ölçüde geçmişte de bunu yapabilmiş olmasına bağlıdır. O nedenle bunu başarabilen girişimlerin sayısı görece azdır ve bunlar merkez sermayesi olarak adlandırılır. Bilindiği gibi, merkez sermayesinin toplandığı yerler topluluğuna merkez alan(core zone), çok daha kalabalık olan ve rekabetçi baskıların üstlerine kaydırıldığı faaliyetleri yürüten çevre sermayesinin toplandığı yerlere ise çevre alan denilmektedir. Merkez alanda, merkez faaliyetlere büyük ödüller sunan büyük ve istikrarlı pazarlara yakın olmaktan kaynaklanan önemli “kazanç üstünlükleri” söz konusudur. Ama bu yüksek ödüllere çevre alanda olandan çok daha yüksek ücretler ve rantlar da eşlik etmektedir. Çevre alan ise “maliyet üstünlükleri” ile öne çıkmaktadır.

Öte yandan, her devletin de bir merkez-çevre faaliyetler karması vardır ve onlar da bir sıfır toplamı oyun içinde yer almaktadırlar: bir ya da bir grup devletin kendi karmasını iyileştirmesi, daima diğer devletlerin karmalarının az çok kötüleşmesi demektir. Ancak, Arrighi ve Drangel’a göre, ekonomik hâkimiyet(command) büyük ölçüde dünya işbölümüne sürekli yenilik üretmek katılıma bağlı olduğundan, devletlerin merkez-çevre faaliyetleri karmalarını iyileştirme becerileri, giderek tarihsel olarak merkez sermayesini ne kadar

⁷⁶ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.20

cezbedebildiklerine ve onunla organik bağlar kurabildiklerine bağlı hale gelmiştir⁷⁷. Bu çerçevede, tarihsel olarak merkez ve çevre tipli faaliyetlerin ödülleri arasında var olan büyük farklılık sayesinde, merkez devletler giderek başlıca tüm meta zincirlerinin en kârlı pazarlarına girişleri denetimleri altına alabilmiş, merkez faaliyetlerin gereksindiği hizmetleri ve altyapıyı sunabilir hale gelmiş ve kapitalist girişimcilik için tercih edilecek bir siyasi iklim yaratabilmişlerdir. Bu durum, merkez devletlerin, merkez alanlardaki “kazanç üstünlüklerini” denetimleri altında tutabilmelerine ve bu denetim sayesinde de hem kendi nüfuz alanlarında zaten yerleşmiş olan merkez sermayesi ile ortak yaşama(symbiotic) ilişkisi geliştirebilmelerine, hem de çevresel yerlerden kendilerine daha fazla merkez sermayesi çekebilmelerine yol açmaktadır⁷⁸. Çevre devletler ise, çevresel yerlerin maliyet üstünlüklerinden aynı biçimde yararlanamamışlardır. Çünkü ilk olarak, sayıları merkez devletlerden çok daha fazla olduğu için merkez yerlerdeki kazanç üstünlüklerinden yararlanmak üzere pazarlık güçleri çok daha azdır. İkinci olarak, kârlı pazarlara, etkin altyapı ve hizmet olanaklarına ve kapitalist girişimlere uygun siyasi iklime sahip merkez alanda, yüksek maliyetler sürekli yenilik akışının sağlanması yönünde bir engel değil, itici bir güç olmaktadır. Oysa, çevre alanda piyasaların bölüntülenmiş ve süreksiz, altyapı ve hizmetlerin yetersiz olması ve siyasi ortamın kapitalist girişimler bakımından uygun olmamasından ötürü, yüksek maliyetler yenilikleri sürdürmekte yetersiz kalırken, düşük maliyetler de çevresel faaliyetlerin örgütlenmesini sağlamaktadır⁷⁹. Arrighi ve Drangel’a göre, bu iki eğilimin sonucunda merkez ve çevre alanlar arasında uzamsal olarak istikrarlı ve hatta artan bir kutuplaşma sürekli oluşmaktadır.

Belirtmek gerekir ki, 1970 sonrası uluslararası işbölümüne ilişkin olarak, Cox ve Hoogvelt, merkez-çevre ayrımının niteliğinde bir değişmeye ve dünya sisteminde bazı alanların marjinalleşmesi yönünde ortaya çıkan

⁷⁷ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.24 – 25

⁷⁸ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.25

⁷⁹ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.26

eğilime dikkat çekmektedirler. Hoogvelt, 1970'lerin krizinin bir yönüyle aşırı üretim ve düşük tüketime bağlı bildik çevrimsel krizlerden ayrıldığını belirtmektedir⁸⁰. Artık, piyasaları genişletme, büyük çaplı küresel yeniden yapılanma olmaksızın gerçekleştirilememektedir. Coğrafi genişlemede sınıra varılmış, nüfuz edilmemiş pre-kapitalist alan kalmamıştır. Bu durumda çözüm, merkez-çevre ilişkilerini revize etmek olmaktadır. Hoogvelt'e göre, gelinen noktada merkez-çevre-yarıçevre biçimindeki üçlü uluslararası işbölümü, sistem için "alâkasız" hale gelen marjinallerin katılımı ile dördü bir nitelik kazanmaktadır⁸¹. Cox da, üretimdeki yapısal değişimin küresel toplumun ihtiyaç duyduğu malların tamamının küresel nüfusun yalnızca %10-15'i tarafından üretilmesini mümkün hale getirdiğinin altını çizerek, bu durumun dünya çapında marjinalleşmenin daha da artacağı anlamına geldiğini belirtmektedir⁸².

1.7. Dünya Sistemi Yaklaşımında Devletlerarası İlişkiler: Hegemonya ve Rekabet

Wallerstein, bu biçimde var olan uluslararası işbölümü ilişkisinde, merkez ve çevre bölgeler arasında "dünya piyasasındaki tahsisleri değiştirmek üzere güçlü devletin politik gücünü daha zayıf devlete karşı doğrudan ya da dolaylı olarak kullanması" anlamında "emperyalizm" in, merkez devletlerin kendi aralarında ise, bir "güç dengesi" nin bulunduğunu savunur⁸³. Dünya sisteminin siyasi yönü olan devletlerarası sistem Wallerstein'a göre dengeye eğilimlidir. Bu denge ya güçlü devletlerin iki ittifak grubu yaratması (soğuk savaş örneği) ve bu iki grubun birbirine üstün gelememesi biçiminde "rekabet"(rivalry), ya da bir merkez gücünün diğerlerine üstün gelmesi biçiminde "hegemonya" olarak gerçekleşir.

⁸⁰ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.48.

⁸¹ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.89.

⁸² Robert W. Cox, a.g.e., s.350.

⁸³ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.51 – 52.

Hegemonya temel olarak piyasa yoluyla işler, ancak politik, askeri ve kültürel bileşenleri de olur.

Hegemon olan merkez devlet üretim, ticaret ve finans alanlarının tümünde birden diğer merkez devletlere üstünlük sağlamaktadır⁸⁴. “Üretimde üstünlük”, teknolojik üstünlüktür. En ileri teknoloji ile üretilmiş ürünler hegemonun diğer merkez ülkelere, çevre ve yarıçevreye ihraç edilir. “Ticari üstünlük”, merkezin bir ülkesinin merkezin uluslararası ticaretinin en büyük bölümünü yürütmesi, taşıma ve pazarlama şirketlerinin en büyük hacimde hizmeti (gemi taşımacılığı, ticari sigortacılık, toptancılık vb.) sağlamasıdır⁸⁵. “Finansal üstünlük” ise hegemonun diğer merkez devletlerden daha fazla tasarruf ettiği, daha fazla borç verdiği ve daha fazla sermaye ihraç ettiği anlamına gelir. Hegemon bankacılık vb. finansal hizmetlerin başlıca sağlayıcısıdır ve uluslararası kredi koşullarının, faiz oranlarının ve döviz kurunun belirlenmesini yönlendirir. Ayrıca, hegemon devletin para birimi, uluslararası ticaret ve finansa başlıca değişim aracıdır⁸⁶. Üretimde üstünlüğün, ticari üstünlüğü; onun da finansal üstünlüğü beraberinde getirdiği düşünülmektedir. Bu üstünlüklerin ortaya çıkışları da, aşınıp kaybedilmeleri de aynı sıralama ile olmaktadır. Bu süre zarfında diğer merkez ve yarıçevre devletlerin boş durmadıkları, üretimlerini etkinleştirerek hegemonla rekabet etmeye çalıştıkları unutulmamalıdır.

Belirtmek gerekir ki, hegemonya dönemleri hem az hem de kısadır. Wallerstein’a göre modern dünya sistemi tarihi boyunca yalnızca üç hegemonya dönemi olmuştur: 1620–1650/1672 Hollanda, 1815–1850/1873 İngiltere, 1945–1967/? ABD. Böylelikle, Wallerstein’ın dünya sistemi teorisinde, modern dünya tarihi yükselen ve gerileyen hegemonya çevrimleri

⁸⁴ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. “Patterns of Development of The Modern World System”, a.g.m., s.62 – 63.

⁸⁵ T. R. Shannon, a.g.e., s.120.

⁸⁶ T. R. Shannon, a.g.e., s.120.

ve bu çevrimlerinin herbirinde kısa süreli bir tam hegemonya dönemi ile resmedilmektedir⁸⁷.

TABLO 5: Hegemonya Çevrimleri

Hegemonik güç	Tarihler	Çevrimin Aşaması
Hollanda	1575–1590	Yükselen hegemonya
	1590–1620	Hegemonik zafer
	1620–1650	Hegemonik olgunluk
	1650–1700	Hegemonik düşüş
İngiltere	1798–1825	Yükselen hegemonya
	1815–1850	Hegemonik zafer
	1850–1873	Hegemonik olgunluk
	1873–1897	Hegemonik düşüş
ABD	1897–1913/1920	Yükselen hegemonya
	1913/1920–1945	Hegemonik zafer
	1945–1967	Hegemonik olgunluk
	1967-?	Hegemonik düşüş

KAYNAK: T. R. SHANNON. a.g.e., s.121.

Yükselen hegemonya döneminde, eski hegemon ekonomik ve askeri gücünü önemli ölçüde yitirmiş olsa da, hâlâ merkezin önde gelen devletlerinden biridir. Bu dönemde güçlenen diğer merkez güçler hegemon olmak için birbirleriyle rekabet ederler. Hegemonik zafer döneminde, rakip merkez devletlerden biri üretken ve askeri üstünlük bakımından diğerlerini geride bırakıp, öne çıkmayı başarır. Ardından üretken, ticari ve askeri üstünlüğün, daha açık bir deyişle tam hegemonyanın sağlanmış olduğu hegemonik olgunluk dönemi gelir. Hegemonik düşüş döneminde ise hegemon devlet askeri üstünlüğünü sürdürmekle birlikte, ekonomik yönden giderek güçten düşmekte ve artan rekabetle karşı karşıya kalmaktadır. Bu çevrimler dışında kalan dönemlerde ise iki ya da daha fazla merkez güç hegemon olma mücadelesinde kilitleyip kalmış, birbirlerine üstünlük sağlayamamışlardır⁸⁸.

Cox ise, modern dünya tarihini uzun dönemli çevrimler yerine, devlet ve üretim biçimleri tarafından biçimlendirilen dünya düzenleri çerçevesinde değerlendirmektedir. Ayrıca, bir dünya düzeninin bir kez istikrar kazandığında,

⁸⁷ T. R. Shannon, a.g.e., s.121.

⁸⁸ T. R. Shannon, a.g.e., s.122.

onun da belirli devlet ve üretim biçimlerine yol açan bir çerçeve sağladığını vurgulamaktadır⁸⁹. Cox'a göre, dünya düzenleri arasındaki niteliksel farklar zenginlik ve yoksulluğun yaratılış ve dağılımını etkilemektedir⁹⁰.

Cox üç dünya düzeni tanımlar⁹¹:

1-(1781–1873) Liberal Uluslararası Ekonomi: Pax Britannica

2-(1873–1945) Rakip Emperyalizmler

3-(İkinci Dünya Savaşı sonrası) Neoliberal Dünya Düzeni: Pax Americana

Cox da Wallerstein gibi 18. yüzyıl ortasındaki Pax Britannica ve 20. yüzyıl ortasındaki Pax Americana'nın hegemonik dünya düzenleri olduklarını düşünmektedir. Ancak belirtmek gerekir ki, Cox'un kullandığı hegemonya kavramı Wallerstein'inkinden farklıdır. Cox'a göre hegemonya, tek bir dünya gücünün hâkimiyeti değil, baskın devletin ideolojik olarak geniş ölçüde rızaya dayalı (consent), önde gelen diğer devletlerin ve önde gelen sosyal sınıfların üstünlüğünü (supremacy) sürdürmeyi garantileyen, genel prensiplere göre işleyen bir düzen yaratmasıdır⁹². Hoogvelt, Cox'un, kapitalizmin geçirdiği tarihsel aşamaları kapitalist tarihin kaçınılmaz adımları olarak değil, o dönemde maddi koşullar, kurumlar ve ideoloji arasında gerçekleşen bir "uyum" (fit) olarak ele aldığını belirtir⁹³. Bu uyum uluslararası sermaye birikiminde geçici bir istikrar yaratmaktadır. Daha sonra üretimde ortaya çıkan yeni gelişmeler ya da yapısal çelişkiler tekrar bir krize ve değişime neden olur. Maddi, kurumsal ve ideolojik unsurlar arasında yakalanan "uyum" kavramı ile Cox, tarihin çeşitli doğrultularda gelişebileceği olasılığını analize

⁸⁹ Robert W. Cox, a.g.e., s.7.

⁹⁰ Robert W. Cox, a.g.e., s.7.

⁹¹ Robert W. Cox, a.g.e., s.109.

⁹² Robert W. Cox, a.g.e., s.7.

⁹³ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.12.

katmaktadır⁹⁴. Cox'un "hegemonya" kavramı yakalanan bu geçici uyumu, diğer bir deyişle istikrarlı dünya düzenini ifade etmektedir.

Bu çerçevede, Cox'a göre, hegemonik dünya düzenlerinde belirli ülkelerin üretimleri dünya ekonomisinin mekanizmaları yoluyla birbirine ve dünya sisteminin üretimine bağlanmakta ve devletler, devlet mekanizmalarını ve politikalarını dünya düzeninin gereklerine uyumlandırmaktadır⁹⁵. Hegemonik olmayan dünya düzenlerinde ise, devletler kendi içlerine kapanıp, güçlerini belirli sosyal sınıfların ve üretim organizasyonlarının çıkarlarını korumakta kullanırlar. Hegemonik dünya düzenlerinde, bu düzenin kurallarına uygunluğun sağlanması amacıyla devletlere müdahale söz konusu iken, hegemonik olmayan dünya düzeninde kuralızsızlık ve devletlerin ekonomik güçleri oranında daha fazla özgürlükleri vardır⁹⁶.

Belirtmek gerekir ki, hegemonya tanımları farklı olmakla birlikte, Wallerstein da Cox da hegemon olabilmeyi teknolojik üstünlüğe bağlamaktadır. Wallerstein'a göre, bir merkez devletin hegemon konumuna gelmesi de, bu konumdan inmesi de dünya ekonomisindeki yeni ekonomik olanakları değerlendirmesiyle ilgilidir. Coğrafi konum, ulaşılabilir kaynaklar, ekonomide uygun bir organizasyonel yapı, kapitalist sınıfın gereksinimlerine duyarlı devlet politikaları, kapitalist sınıfın davranış ve değerleri gibi çeşitli ülkeye özgü tarihsel spesifik faktörler, bir ülkenin yeni teknolojiyi geliştirmesini ve dünya ekonomisinde köklü dönüşümleri başlatacak organizasyonel biçimleri gerçekleştirmesini sağlarlar ve böylelikle A fazı başlar⁹⁷. Yakalanan bu üretken üstünlüğü ticari ve finansal üstünlük de izleyecektir.

Hegemonya için mücadelede başarılı olan devletler, iç ve dış politikaları karşılaşılan dirençlere karşı etkin biçimde yürütebilen "güçlü"

⁹⁴ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.11.

⁹⁵ Robert W. Cox, a.g.e., s.7.

⁹⁶ Robert W. Cox, a.g.e., s.163.

⁹⁷ T. R. Shannon, a.g.e., s.122.

devletlerdir. Wallerstein'a göre güçlü devletler despotik yapıda olanlar değil, yeni üretken faaliyetleri yürüten kapitalist sınıfla işbirliği yapan, onu destekleyici politikalar uygulayanlardır. Ancak, geliştirdiği yeni ekonomik faaliyetlerdeki neredeyse tekelci konumunu sürdüremeyen hegemon devletler ya da geç düşüşe geçecektir. Bir yandan diğer merkez ve yarıçevre devletler hegemonun teknolojisini yakalarken, bir yandan içlerinden bazıları yeni ekonomik faaliyetler geliştirmeyi başarırlar. Örneğin, hegemon konumunda olan İngiltere 19. yüzyıl sonunda buhar teknolojisi ve tekstil alanlarında liderliği yitirmiş, Batı Avrupa ve ABD rekabetiyle karşılaşmıştı. 20. yüzyıl başında ise Almanya ve ABD sentetik kimyasallar, elektrikli aletler ve otomotiv teknolojileri gibi yeni alanlarda liderlik için yarışıyorlardı. İngiltere'de hâlâ aile şirketleri tipi örgütlenme ağırlıktayken, bu ülkelerde büyük ölçekli yığın üretim için daha elverişli olan büyük endüstriyel firmalar biçiminde örgütlenme öne çıkmaktaydı⁹⁸.

Cox'a göre teknoloji, üretim süreçleri üzerindeki hâkimiyet mücadelesinde belirleyici bir konumdur⁹⁹. Atölye, üretim bandı, otomasyon ve esnek üretim birbirinden çok farklı yönetim yapıları gerektirmişlerdir. Toplumun teknolojik ilerlemelere ayak uydurduğu görüşünün aksine Cox, teknolojinin toplumsal güçler tarafından biçimlendirildiğini düşünmektedir¹⁰⁰. Teknoloji toplumun pratik sorunlarını çözme aracıdır, ancak toplumsal gücü elinde tutanların sorunlarının çözümüne öncelik verilecektir ve onlarca uygun olan çözümler benimsenecektir. Kısacası, üretim sürecini denetim altına almak, teknolojiye yön veren bir konum da sağlamaktadır. Teknoloji tarihinin üç aşamasının olduğu kabul edilir¹⁰¹: 1-zanaat(craftmanship): vasıflı el emeğine dayalı imalat, 2-Fordizm: üretim bandı teknolojisine dayalı imalat, 3-otomasyon: iş atölye düzeyinde yeniden birleştirilir, ama süreç, işçi tarafından doğrudan kontrol edilmeyen makinelerce yürütülür. İşçinin, üretim sürecini gözleyerek ve sorunsuz biçimde sürmesini sağlamak biçiminde destek görevi

⁹⁸ T. R. Shannon, a.g.e., s.123.

⁹⁹ Robert W. Cox, a.g.e., s.19.

¹⁰⁰ Robert W. Cox, a.g.e., s. 21.

¹⁰¹ Robert W. Cox, a.g.e., s.314.

bulunmaktadır. Cox'a göre, teknolojinin geçirdiği bu aşamalar, birikimcinin emek üzerindeki gücünü arttırmaya yönelik sürekli bir çabayı yansıtmaktadır¹⁰².

Bu çerçevede Cox, uluslararası işbölümünü belirleyen de, üretim sürecine hâkimiyeti sağlayan teknoloji olduğunu belirtir. Cox'a göre, devletlerarası güç ilişkileri "soğan"ın yalnızca dış kabuğudur. Daha altta bulunan ilk kabuk, sanayileşmenin sürekli, ancak eşitsiz yayılmasıdır¹⁰³. Ülkelerin sanayileşmedeki görece farklı hızları devletlerarası konumlarını belirlemiştir. Cox, soğanın bu kabuğunu da soyarsak, karşımıza sanayileşmenin toplumların yapılarında yarattığı, devletin doğasını değiştiren önemli değişimlerin çıkacağını söyler¹⁰⁴. Sanayileşmiş ülkelerin bu sosyo-politik yeniden yapılanma süreçlerinin altında bir diğer ve daha derin bir katman yatmaktadır: öbekler halinde görülen teknolojik yenilikler, bir başka deyişle uzun dalgalar ya da yeni sanayi devrimleri¹⁰⁵. Böylelikle, bu yeni

¹⁰² Robert W. Cox, a.g.e., s.316. Örneğin, tarihsel gelişim sürecinde işverenler, tekstil imalatında girdileri zanaatkarların herbirinin evine nakletmek yerine, çalışanları bir çatı altında toplayarak, üretim sürecinde daha fazla disiplin sağlamış, girdilerin daha verimli kullanılması ve üretimin düzenlenmesi bakımından inisiyatiflerini arttırmışlardır. Cox, fabrikalaşmayı başlatanın, daha yeni ve büyük makineler değil, üretim sürecini denetim altına almak arzusu olduğunu altını çizmektedir. Üretim ölçeğine uygun makineler de, Taylor'un "bilimsel yönetim"i de, Fordizm ve otomasyon da bu amaçla geliştirilmişlerdir. Fordizm, vasıflı işçinin kafasında koordine ettiği basit, tekrarlı hareketlerin ayrı ayrı vasıfsız işçilerce yürütülmesini sağlayarak emeği vasıfsızlaştırmış, iş süreçlerinin koordinasyonunu ise yönetime bırakmıştır. Cox'a göre, otomasyon ve robot kullanımı, bu anlamda Fordizmin daha da genişlemesidir: üretim sürecinin merkezindeki hareketler diğer makinelerce koordine edilen makinelerce yürütülür hale gelmektedir. Az sayıda bilimsel ve teknik personel ise, süreci desteklemek ve gözlemek için bulunur.

¹⁰³ Robert W. Cox, a.g.e., s.153.

¹⁰⁴ Robert W. Cox, a.g.e., s.155-156. Örneğin, 19. yüzyılın sonunda hızla kentleşildi, okuma-yazma yaygınlaştı, basın gelişti ve kitlesel siyasal partiler ortaya çıktı. İnsanların toplu olarak fabrikalarda çalışıp, kentte işçilerin oturduğu yerlerde yaşamaları ile birlikte "emek sorunu" ortaya çıktı. Sermayenin giderek yoğunlaşması ve bilimsel-teknolojik ilerlemelerin etkisiyle büyük ölçekli sınıf organizasyonlar gelişti ve işçiler arasında çekirdek(established)- çevre (nonestablished) ayrımı doğdu. Çekirdek çalışanlar, daha eğitilmiş ve daha vasıflı olup, daha istikrarlı istihdam koşullarına sahiptir. Çevre çalışanlar ise, daha az eğitilmiş ve daha az vasıflıdır, istihdam koşulları daha istikrarsızdır. Cox, çekirdek çalışanların sendikalar, işçiler için eğitim kurumları (teknik eğitim enstitüleri vs.), kooperatifler ve siyasal partilerden oluşan yeni bir emek hareketi oluşturduklarını, devletin de seçici bir biçimde bu çalışan kesime siyasal sistemde bir yer verdiğini, örgütlenmelerini meşru kıldığını ve devletin onları koruyacağı mesajını verdiğini belirtir: bipartizm böyle gelişmiştir.

¹⁰⁵ Robert W. Cox, a.g.e., s.158. Yüzyılın sonunda 1. Sanayi Devrimi'nin ortaya çıkardığı sınıf yeniliklerinin sonuna gelinmiş, en büyük modası geçmiş üretim araçları stokuna sahip ülke olan İngiltere baskın konumunu yitirmiştir. 1783-1896 uzun depresyonu bir uzun dalğanın sonudur. 2. Sanayi Devrimi'nin teknolojik yenilikleriyle yeni bir dalga başlamıştır: çelik, elektrik, organik kimya ve sentetikler ve içten yanmalı motor.

alanlarda teknolojiye hâkim olanların devletlerarası konumları yükselmekte, olamayanlar gerilemektedir. Ayrıca, yeni teknolojiler toplumların yapılarında yeni değişimler yaratmaktadırlar.

Öte yandan, Cox'a göre, baskın teknolojiler baskın oldukları tüm dönem boyunca tüm üretimi içermezler, daha önce geliştirilmiş diğer teknolojiler ile birlikte varlık gösterirler. Herbirinin farklı üretimin sosyal ilişkileri biçimleri vardır ve birikim, baskın ve alt düzeydeki üretim ilişkileri biçimlerinin birlikte varolması ve aralarındaki ilişkilerle olur¹⁰⁶. Her teknoloji, birikimci ve emek arasında bir güç ilişkisini ifade eder ve farklı teknolojilerin birlikte varlıklarını sürdürmeleri de bunları kullanan gruplar arasında bir güç ilişkisine neden olur. Böylece üretim teknolojilerinin küresel deseni, küresel güç ilişkilerinin haritasını vermektedir¹⁰⁷. Software, yani Ar-Ge ve sofistike teknolojik yenilikler merkezde, hardware ise çevrede üretilmektedir. Ancak, çevredeki hardware üretimi, merkezdeki software üretimine teknolojik olarak bağımlı kalır¹⁰⁸.

Öte yandan belirtmek gerekir ki, Cox, uzun dalgalarla ilgili çalışmaları insanlığın gidişatını fiyatların ve teknolojilerin tarihine indirgedikleri yönünde eleştirmektedir¹⁰⁹. Tarihteki kırılma noktaları fiyat hareketleri ya da teknolojik gelişmelerle değil, bunları mümkün kılan toplumsal ilişkilerdeki değişimlerle açıklanabilir. Yeni bir toplumsal üretim düzeninin kurulması, toplumsal güçler arasındaki mücadelenin sonucudur. Örneğin, atölyeden üretim bandına geçiş sermayenin çabasıyla olmuş bir dönüşümdür. Bu dönüşüm, kısa dönemde iş süreçlerinin denetim biçimini değiştirmiş, yarı vasıflı işçi tipini yaratmış, ancak uzun dönemde işçilerin kitlesel siyasal partiler ve sendikalar biçiminde örgütlenmesine, sermayenin ise yeni teknolojiler geliştirebilen büyük şirketlerde yoğunlaşmasına neden olmuş, rekabetçi kapitalizmden tekelci

¹⁰⁶ Robert W. Cox, a.g.e., s.313.

¹⁰⁷ Robert W. Cox, a.g.e., s.318.

¹⁰⁸ Robert W. Cox, a.g.e., s.319.

¹⁰⁹ Robert W. Cox, a.g.e., s.159.

kapitalizme geçilmiştir. Cox için Taylorizm, teknolojinin toplumsal çatışmanın bir aracı olarak tasarlanıp, kullanılmasının bir örneğidir¹¹⁰.

Bilindiği üzere, hegemonya olmak, diğer merkez güçlere piyasada üstün gelmektir. Bu nedenle Wallerstein'a göre, hegemon konumuna gelen merkez devletin temel amacı "piyasa mekanizmasını açık tutmak" olacak ve serbest ticaretin savunuculuğunu yapacaktır¹¹¹. Ancak, piyasa mekanizmasını işletebilmek için gerektiğinde askeri güç kullanmaktan kaçınmayacaktır. Wallerstein'a göre bir merkez devlet hegemon olma yolunda ilerlerken "dekolonizasyon"u destekleyecek, hegemon olduğunda "gayri resmi imparatorluk¹¹²" uygulayacak, ve güçten düştükçe de sömürgeciliğe yönelecektir¹¹³. Kısacası, hegemonik olgunluk, ya da diğer bir deyişle tam hegemonya dönemlerinde dünya ekonomisinde açıklık olacaktır, çünkü bu dönemde karşılaştırmalı üstünlüklerden her yönden yarar sağlayacak olan hegemonudur ve hegemonun diğer merkez güçleri de açılmaya zorlayacak gücü vardır. Diğer dönemlerde ise çeşitli düzeylerde kısıtlamalar konacaktır. Hegemonik yükseliş ve zafer dönemlerinde açıklık istemekle birlikte, hegemonun henüz diğerlerini zorlayacak gücü tam değildir. Hegemonik düşüş dönemlerinde ise, hegemon korumadan yana tavır alacaktır. Ancak yine de tam hegemonya durumunda bile ticaretin tamamen serbest olduğu da düşünülmemelidir. Bu dönemde merkez devletler, "merkez tipli" ürünlerin üreticileri olarak konumlarını korumak üzere aralarında bir işbölümüne giderler¹¹⁴.

Son olarak belirtmek gerekir ki, Wallerstein'ın çizgisinde, hegemonik çevrimler Kondratieff çevrimleriyle de ilişkilidir¹¹⁵.

¹¹⁰ Robert W. Cox, a.g.e., s.160.

¹¹¹ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd., "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.63.

¹¹² Doğrudan koloni kurmadan çıkarların korunması.

¹¹³ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd., "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.63.

¹¹⁴ Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd., "Patterns of Development of The Modern World System", a.g.m., s.64.

¹¹⁵ T. R. Shannon, a.g.e., s.125.

TABLO 6: ABD'nin Hegemonik Çevrimi

Kondratieff Fazı	Tarihler	Hegemonik Faz
A	1897–1913/20	Yükselen hegemonya
B	1913/1920–1945	Hegemonik zafer
A	1945–1967	Hegemonik olgunluk
B	1967-?	Hegemonik düşüş

KAYNAK: T. R. SHANNON. a.g.e., s.125.

Yükselen hegemonya fazında, yeni üretken teknoloji ya da teknikler ile hem dünya ekonomisinde bir A fazı başlamakta, hem de bu yenilikleri geliştiren merkez güç giderek üretimde üstünlüğünü artırarak hegemon olma yolunda ilerlemektedir. B fazının yoğun rekabet ortamında, merkez güçler arasında hegemon olmak için bir hegemonik savaş yaşanır. Hegemonik olgunluk döneminde, hegemonik savaştan zaferle çıkan hegemonik güç, yeni bir A fazı boyunca tam hegemon konumunda olur. Daha sonra bunu hegemonik düşüş döneminin yaşadığı B fazı izler. Dünya ekonomisinde merkezdeki gelişmelerin yol açtığı çevrimler, çevre bölgeleri de etkilemekte, yarıçevre ve çevrenin sistem içindeki konumlarında değişmelere yol açmaktadır.

2. TEKNOLOJİ İKTİSADI YAKLAŞIMINA GÖRE ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜ VE TEKNOLOJİ

Bu çalışmada, “teknolojik değişme” kavramı, mevcut gelişmiş tekniklerde ortaya çıkan küçük ilerlemelerden oluşan sonsuz seriler olarak değil, “radikal yenilikler” olarak değerlendirilmektedir¹¹⁶. Ayrıca, “teknolojik değişme” yalnızca bir mühendislik olgusu olarak değil, teknik, ekonomik, toplumsal ve kurumsal faktörlerin karşılıklı etkileşim halinde olduğu karmaşık toplumsal bir süreç olarak görülmektedir¹¹⁷. Bilindiği üzere, buluş, teknolojik alanda ortaya çıkan yeni bir ürün ya da süreçtir. Yenilik ise, belirli tekniklerin üretken alanda uygulanması ve nüfuz etmesi olarak

¹¹⁶ Chris Freeman ve Francisco Louça, *As Time Goes By*, Oxford University Press, 2002, GB, s.140.

¹¹⁷ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, (Erişim) www.carlotaperez.org/papers/TRs%20TEP%20shifts%20and%20SIF%20ch.pdf, 12.10.2005, s.2.

tanımlandığından, ekonomik bir olgudur¹¹⁸. Belirtmek gerekir ki, yenilikler toplumsal koşullardan ve iktisadi kârlılığa ilişkin kararlardan büyük ölçüde etkilendikleri için, teknolojik değişimin hızının toplumsal ve iktisadi faktörlere bağlı olduğu söylenebilir¹¹⁹.

Açıktır ki, her buluş yenilik olmayacağı gibi, her yenilik de toplum tarafından yaygın biçimde benimsenmez Teknik olarak olanaklı(feasible) olanlar kümesi içinde daha küçük bir küme olan ekonomik olarak kârlı olanlar kümesi, onun da içinde toplumsal olarak kabul edilebilir olanlar kümesi bulunur. Bu çalışmada toplumsal olarak kabul edilebilen, daha açık bir deyişle nüfuz edebilen yenilikler üzerinde durulmaktadır. Freeman ve Perez, söz konusu yenilikleri dört grupta sınıflandırmaktadır¹²⁰: 1)Küçük(incremental) yenilikler 2)Radikal yenilikler 3)Yeni teknoloji sistemleri 4)Tekno-ekonomik paradigma değişimi ve teknolojik devrimler.

1)Küçük yenilikler: Mevcut ürün ve süreçlerde birbirini izleyen ilerlemeler olarak tanımlanabilirler¹²¹. Ürünlerin kalitesini arttırmaya, üretim maliyetlerini düşürmeye ya da ürünlerin kullanım aralıklarını genişletmeye yönelik, beklenen doğrultuda düzenli değişimler olarak kendilerini gösterirler. Bu türden küçük yenilikler daha çok planlı AR&GE çalışmaları sonucu olarak değil, üretimle doğrudan ilişkili mühendis vb. çalışanların önerileri yoluyla “yaparak öğrenme” biçiminde ya da tüketicilerin istekleri doğrultusunda “kullanarak öğrenme” biçiminde, her endüstride sürekli ortaya çıkarlar¹²². Ancak, bu tür yeniliklerin ortaya çıkış sıklıkları endüstrilere ve ülkelere göre farklılık göstermektedir.

¹¹⁸ Carlota Perez, “Microelectronics, Long Waves And World Structural Change: New Perspectives For Developing Countries”. **World Development**, Vol.13,No.3, 1985, s.465.

¹¹⁹ Carlota Perez, “Microelectronics, Long Waves And World Structural Change: New Perspectives For Developing Countries”. a.g.m, s.465.

¹²⁰ Cristopher Freeman ve Carlota Perez, “Structural Crises Of Adjustment, Business Cycles And Investment Behaviour”, **Technical Change And Economic Theory**, Ed.Giovanni Dosi, Cristopher Freeman vd.. Pinter Publishers, London, 1988, s.45.

¹²¹ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.3.

¹²² Cristopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.46

2)Radikal yenilikler: Tamamen yeni bir ürün ya da sürecin ortaya çıkması olarak tanımlanabilirler¹²³. Mevcut bir teknolojinin geliştirilmesi çabalarının radikal bir yenilikle sonuçlanması beklenemez. Radikal yenilikler süresiz olaylardır ve genellikle laboratuvarlarda yürütülen amaçlı(deliberate) AR&GE faaliyetleri sonucu ortaya çıkarlar¹²⁴. Naylon, nükleer enerji ve polietilen radikal yeniliklere örnek olarak gösterilebilir. Bu türden yeniliklerin ne zaman hangi sektörde ortaya çıkacakları belli olmamaktadır. Bazı radikal yenilikler tamamen yeni bir endüstrinin doğmasına yol açabilirler. Örneğin televizyon yalnızca bir imalat endüstrisi yaratmamış, programcılık ve yayıncılık(broadcasting) hizmetlerini geliştirmiş, reklâmcılık endüstrisinin de ölçeğini çok genişletmiştir¹²⁵. O nedenle, önemli radikal yeniliklerin büyüme ve yapısal değişmeyi uyarması beklenir. Bu yenilikler ekonominin uzun dönem çevrimleriyle ilişkilidirler, yeni piyasaların büyümesine ve doruk(boom) dönemlerine girilmesini sağlayacak yeni yatırımlara yol açmaktadırlar¹²⁶. Ancak, toplam(aggregate) ekonomik etkileri görece küçük ve sınırlıdır.

3)Teknoloji sistemleri: Bu kavram, teknolojik değişim dalgaları ile iktisadi büyümenin uzun dönem çevrimleri arasındaki ilişkiyi ifade etmek üzere Freeman tarafından geliştirilmiştir¹²⁷. Teknolojik ve ekonomik olarak karşılıklı ilişkili yenilik takımları(constellations) olarak tanımlanmakta ve üretimin birkaç branşını etkilemektedirler¹²⁸. Bir teknolojik sistemde, birbirini izleyen radikal yenilikler ortak bir doğal patikada birleşirler¹²⁹. Bu doğal patika oluştuktan sonra, tek tek ele alındıklarında radikal yenilik olarak

¹²³ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.3.

¹²⁴ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.46

¹²⁵ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.4

¹²⁶ Christopher Freeman, “Prometheus Unbound”, **The Economics Of Hope, Essays On Technical Change, Economic Growth And The Environment**, Pinter Publishers, London and New York, 1992, s.164.

¹²⁷ Carlota Perez, “Microelectronics, Long Waves And World Structural Change: New Perspectives For Developing Countries”. a.g.m, s.466

¹²⁸ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.5.

¹²⁹ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.6.

değerlendirilebilecek yeni ürün ve süreçlerin, sistem içinde düşünüldüklerinde birbiri ardına gelen ve belli bir patikayı izleyen küçük yenilikler oldukları görülür. Örneğin “Yeşil Devrim”, bir teknoloji sistemidir. Petrolle çalışan tarım makineleri, gübre, böcek ve bitki ilaçları sektörleri bu sistemde karşılıklı ilişki içindedir. Teknoloji sistemleri, ekonomide birkaç branşı etkileyen, tamamen yeni sektörlerin oluşmasına yol açan, teknolojide geniş kapsamlı değişimlerdir. Radikal ve küçük yeniliklerin bir kombinasyonuna dayanmaktadırlar ve buna birden fazla firmayı etkileyen organizasyonel ve yönetsel yenilikler eşlik etmektedir¹³⁰. Örneğimize dönersek, “Yeşil Devrim”, büyük topraklarda tek bir ürünün ekimine geçilmesi, üretimin organizasyonunda, dağıtımda ve ekilebilir toprakların mülkiyetinde önemli değişimlere yol açmıştır. O nedenle, teknolojik sistemlerin girdi, ürün ve süreçlerdeki teknik yenilikleri, organizasyonel ve yönetsel yeniliklerle birleştirdikleri, toplumsal, kurumsal ve politik değişimlere yol açabildikleri söylenebilir. Benzer biçimde, otomobilde içten yanmalı motorun kullanılması montaj bandı, yedek parça imalatı, dağıtımıcılar, servisler, kent merkezlerinden uzakta yaşam, büyük alışveriş merkezleri gibi bir dizi teknik, ekonomik ve toplumsal yenilikleri beraberinde getirmiştir¹³¹.

4)Tekno-ekonomik paradigma ve teknolojik devrim: Bir teknolojik devrim, ortak dinamikleri olan bir teknolojik sistemler takımıdır ve yaygın kullanılabilirliği olan bir geniş kapsamlı(generic) teknolojiler setidir¹³²: tüm ekonomiyi kaplar, üretim biçimini, yaşam tarzını ve ekonomik coğrafyayı değiştirir. Bir ekonomide, karşılıklı ilişkili teknoloji sistemleri neredeyse eşzamanlı olarak olgunlaştığında, yeni bir geniş kapsamlı teknolojiler seti nüfuz eder. Bu yeni geniş kapsamlı teknolojiler bir yandan mevcut endüstrileri dönüştürür, bir yandan da yeni teknoloji sistemlerinin oluşmasını sağlayacak bir grup dinamik yeni endüstri yaratırlar. Kısacası, bir teknolojik devrim, pek

¹³⁰ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.47.

¹³¹ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.6.

¹³² Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.10.

çok küçük ve radikal yenilik kümesini(clusters) ve birkaç yeni teknoloji sistemini barındırır¹³³. Teknolojik devrimin başlıca özelliği ekonominin geneline yayılan etkilerinin olması, her alanda yatırım kararlarını etkilemesidir¹³⁴. Bu durum, herşeyin başında pek çok ürün ve hizmetin üretim maliyetlerini ciddi bir biçimde indirmesinden kaynaklanır. Ürün ve süreçlerin teknolojik özellikleri büyük ölçüde gelişir, hukuk, eğitim ve düzenleme alanlarında, yönetimde ve emeğin davranışlarında köklü değişimler olur¹³⁵. Yalnızca yeni ürünler, hizmetler, sistemler ve endüstriler ortaya çıkmakla kalmaz, ekonominin tüm diğer branşları da doğrudan ya da dolaylı biçimde etkilenir. Bu nedenlerle, nükleer enerji bir teknolojik devrim olarak değerlendirilmemekte, mikroelektronik ve bilgisayara dayalı bilişim teknolojileri ise teknolojik devrim olarak kabul edilmektedir.

Teknoloji devrimlerine ilişkin dikkat edilmesi gereken bir nokta da, daha sonra daha ayrıntılı biçimde görüleceği üzere, her teknolojik devrimde bir karşılıklı ilişkili teknik ve organizasyonel yenilikler setinin giderek bir “doğru davranış” modeli ve “sağduyu” prensipleri, bir başka deyişle bir “tekno-ekonomik paradigma” oluşturmalarıdır. Her teknolojik devrimin nüfuz etmesi, bir tekno-ekonomik paradigmanın gelişmesiyle elele gerçekleşir. Yeni tekno-ekonomik paradigma yayıldıkça, kolektif bilince yerleşir, eski düşüncelerin yerini alır, mühendis, yönetici ve yatırımcıların “en etkin” ve “modern” üretime ilişkin yeni sağduyusu olur¹³⁶. Belirtmek gerekir ki, teknolojik devrim ve tekno-ekonomik paradigma kavramları kolaylıkla ve sıklıkla birbiri yerine kullanılmaktadır.

Freeman, Schumpeter’in “uzun dalgalar” ve “yaratıcı yıkım”(creative gales of destruction) kavramlarını, birbirini izleyen ve herbirinin kendine özgü bir kurumsal çerçevesi olan “tekno-ekonomik paradigmalar” olarak

¹³³ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.47.

¹³⁴ Christopher Freeman, a.g.m., s.165.

¹³⁵ Christopher Freeman, a.g.m., s.164-165.

¹³⁶ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.12.

görmektedir. Her 50–60 yılda bir tekno-ekonomik paradigma değişmekte ya da diğer bir deyişle bir teknolojik devrim olmaktadır. Ekonomik büyümenin uzun dalgalarının altında yenilik takımlarının(constellations) ortaya çıkması, yayılması ve birkaç on yıl sanayi toplumlarını etkisi altına aldıktan sonra, çalkantılı birkaç on yılın ardından yeni yenilik takımlarına yerlerini bırakmaları süreci yatmaktadır¹³⁷. Belirtmek gerekir ki, birinci ve ikinci Kondratieff dalgaları Birinci Sanayi Devrimi'ne, üçüncü ve dördüncü Kondratieff dalgaları İkinci Sanayi Devrimi'ne dayanmaktadır. Bugünkü değişim ise, Üçüncü Sanayi Devrimi olarak adlandırılmaktadır¹³⁸ ve beşinci Kondratieff dalgası ile ilişkilendirilmektedir¹³⁹. Her Kondratieff dalgasının, bir büyüme biçiminin(mode of growth) yükselişi ve düşüşünü, her krizin de, bir büyüme biçiminden diğerine sancılı geçişi ifade ettiği düşünülmektedir¹⁴⁰.

Freeman ve Perez analizlerinde aşama ya da dönem yerine dalga kavramını kullanmayı yeğlemişlerdir, çünkü her sanayi devriminde yeni büyük firmaların gelişmesi, grev hareketleri ve sosyal huzursuzluk ortamının doğması, yeni bir uluslararası düzenleme rejimine gereksinim duyulması gibi tekrarlayan fenomenler gözlenmektedir¹⁴¹. Her sanayi devrimi, kendi özgünlüğü içinde, tekrarlayan bazı özelliklerin ana hatlarını çizdiği bir kalıbı izlemektedir¹⁴². Her uzun dalgada tekrarlayan bu özelliklere daha yakından bakmakta yarar görülmektedir:

1)Her dalgada, açık biçimde aşırı kâr potansiyeli taşıyan ve önceki üretim biçimine göre üstünlüğünü kanıtlamış bir yenilikler kümesi(cluster) ortaya çıkmakta ve nüfuz etmektedir¹⁴³. Her dalgada yeni geniş kapsamlı teknolojilere ilişkin çok ucuz ve evrensel olarak olanaklı bir ya da birkaç

¹³⁷ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.9

¹³⁸ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.345

¹³⁹ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.53

¹⁴⁰ Carlota Perez, “Microelectronics, Long Waves And World Structural Change: New Perspectives For Developing Countries”, a.g.m, s.464

¹⁴¹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.336

¹⁴² Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.147

¹⁴³ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.338

“anahtar faktör” bulunmaktadır: demir, kömür, çelik, petrol, elektronik çip... Bir anahtar faktör şu üç koşulu sağlamaktadır¹⁴⁴: İlk olarak maliyetlerde büyük ölçekli ve sürekli düşüşler sağlamaktadır. Böylece, mühendislik ve yatırımlara ilişkin kararlar giderek bu anahtar faktörü yoğun kullanacak yönde biçimlenmektedir. İkincisi, anahtar faktöre olan talebin hızla arttığı dönemde geçici kıtlıklar yaşansa da, uzun dönemde anahtar faktörün arzının büyük ölçüde artışının önünde bir engel bulunmamaktadır. Son olarak, ekonomik sistemde pek çok ürün ve süreçte bu yeni anahtar faktörün kullanılması potansiyeli vardır. Anahtar faktörün kullanılması yeni buluşlar yapıldıkça giderek yaygınlaşır. Bu özellikleriyle anahtar faktör, üretime ilişkin tüm olası girdilerin görece maliyet yapılarını değiştirmektedir. Anahtar faktöre dayanan yeni ürünler üreten ve büyük piyasa potansiyeli olan “öncü sektörler” ortaya çıkmakta ve çok hızlı büyümektedirler: pamuklu kumaş, buharlı motorlar, demiryolları, elektrikli ürünler, otomobil, bilgisayar vb.¹⁴⁵. Bu yeni sanayilerin gereksinimlerine yönelik yeni bir altyapı oluşur ve bu durum hem anahtar faktör üretiminin hem de öncü sektörlerin hızlı büyümesini kolaylaştırır. Öncü sektörler ekonominin büyümesini önemli ölçüde harekete geçirir, diğer sektörleri de canlandırır. Bunlara “uyarılmış sektörler” adı verilmektedir. Örneğin, bir öncü sektör olarak otomobil; pompalar, tamirhaneler, garajlar, otoyollar, yığın turizmi ve fast food lokantalar gibi pek çok uyarılmış sektörün gelişmesine yol açmıştır. Kondratieff dalgaları, teknolojik devrimler ve her birine damgasını vuran anahtar faktörler ve öncü sektörler Tablo 7’de özetlenmektedir.

¹⁴⁴ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.48

¹⁴⁵ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.147

TABLO 7: Kondratieff Dalgaları

Kondratieff Dalgası	Tanımı	Anahtar Faktör	Öncü Sektörler	Uyarılmış Sektörler	Yeni Gelişen, Hızlı Büyüyen Sektörler	Teknolojik Liderler	Uluslararası düzenleme rejiminin özellikleri
1.Kondratieff Dalgası (1770'ler/1780'lerden 1830'lar/1840'lara kadar)	Erken dönem makineleşme Kondratieff'i	Pamuk ve pik demiri	Tekstil, tekstil kimyasalları, testil makineleri, demir işleme ve demir dökümü, su gücü, porselen	Trunk kanalları, Paralı yollar	Buharlı motorlar, Makineler	İngiltere Fransa, Belçika	Ticaret ve finans alanlarında İngiliz hâkimiyeti ortaya çıkıyor
2.Kondratieff Dalgası (1830'lar/1840'lardan 1880'ler/1890'lara kadar)	Buhar gücü ve demiryolu Kondratieff'i	Kömür ve taşıma (transport)	Buharlı motorlar, buharlı gemiler, imalat makineleri, demir, demiryolu teçhizatı	Demiryolları, Gemi taşımacılığı	Demir, Elektrik, gaz, sentetik boya maddeleri, ağır sanayi	İngiltere Fransa, Belçika, Almanya, ABD	Pax Britannica -İngiliz donanma gücü, finansal ve ticari baskınlığı -serbest ticaret -Altın standardı
3.Kondratieff Dalgası (1880'ler/1890'lardan 1930'lar/1940'lara kadar)	Elektrik mühendisliği ve ağır sanayi Kondratieff'i	Çelik	Elektrik mühendisliği, Elektrikli makineler, kablo, ağır sanayi, ağır silahlar, çelik gemiler, ağır kimyasallar, sentetik boya maddeleri	Elektrik üretimi ve dağıtımı	Otomobil, Uçak, İletişim, Radyo, alüminyum, dayanıklı tüketim malları, petrol, plastik	Almanya, ABD İngiltere Fransa, Belçika, İsviçre, Hollanda	Emperyalizm ve koloncilik. -Pax Britannica, 1.Dünya savaşı ile bitiyor. -uluslararası finansal ve ticari istikrarsızlık dünya savaşına yol açıyor.
4.Kondratieff Dalgası (1930'lar/1940'lardan 1980'ler/1990'lara kadar)	Fordist yığın üretim Kondratieff'i	Enerji (özellikle petrol)	Otomobil, kamyon, traktör, tank, motorize savaş için silah, uçak, dayanıklı tüketim malları, process plant, sentetik girdiler, petrokimya	Otoyollar, havaalanları, havayolları	Bilgisayar, Radar, nümerik kontrolör makine teçhizatı, ilaç, nükleer silah ve misiller, Mikro elektronik, software	ABD, Almanya Diğer AB, Japonya, İsveç, İsviçre, SSCB, Diğer EFTA, Kanada, Avustralya	Pax Amerikana. -dekolonizasyon -silahlanma yarışı ve soğuk savaş, -ABD hâkimiyetinde uluslararası finansal ve ticari rejim (DTÖ, IMF, Dünya Bankası)
5.Kondratieff Dalgası (1980'ler/1990'lardan itibaren)	Enformasyon ve iletişim Kondratieff'i	Çipler	Bilgisayar, elektronik sermaye malları, software, iletişim teçhizatı, optik fiber, robotlar, esnek imalat sistemleri, seramik, veri bankaları,	Dijital iletişim ağları, uydular	Üçüncü kuşak biyoteknoloji ürünleri ve süreçleri, Uzay faaliyetleri, hassas kimyasallar,	Japonya, ABD, Almanya, İsveç, SSCB, Diğer EFTA,	"Çok kutupluluk". -bölgesel bloklar -yeni bir düzenleme rejimi oluşturma sancıları

			enformasyon hizmetleri,			Doğu Avrupa, Tayvan, G Kore Kanada, Avustralya	
--	--	--	-------------------------	--	--	---	--

Kaynak: Cristopher FREEMAN ve Carota PEREZ. a.g.m., s.50 – 57.

2) Giderek yeni teknolojilerin yönetim ve organizasyonunda yeni “sağduyu” kuralları deneme yanılma yoluyla ortaya çıkar¹⁴⁶. Örneğin, fabrikaya dayalı üretim pamuğa olduğu kadar diğer tekstil ürünlerinde de kullanılabilir. Yığın ve akım üretim teknikleri gıda ve catering endüstrilerinde de otomobil ve petrol endüstrilerinde de uygulanabilir. Bilgisayar sistemleri tüm endüstri ve hizmetlerde kullanılabilir. Yönetim ve üretim organizasyonunda bu yeni yaklaşımı Perez “yeni teknolojik stil” ve “yeni tekno-ekonomik paradigma” olarak adlandırır. Tekno-ekonomik paradigmanın değişmesi işdünyasını olduğu kadar toplumu, devleti ve genel kültürü de yaygın biçimde etkileyecektir. Yönetim sistemlerinde, vasıf profillerinde ve mesleklerde önemli değişikliklerin ortaya çıkmasıyla birlikte, istihdam koşulları değişmekte ve yapısal işsizlikte önemli bir artış ortaya çıkmaktadır¹⁴⁷. Böylece, her uzun dalgada kendini gösteren bir diğer etkinin de, bir yapısal değişim ve beraberinde yaşanan bir yapısal uyum krizi olduğu görülmektedir. 1920’ler ve 1930’larda ve daha sonra tekrar 1980’ler ve 1990’larda yaşanan ağır işsizlik dönemleri bu duruma örnektir¹⁴⁸. Ayrıca, belirtmek gerekir ki, emek gücünde yeni bir vasıf profilinin ortaya çıkması, hem emeğin kalite ve miktarını, hem de gelir dağılımını etkiler¹⁴⁹. Ancak, her yenilik takımı(constellation) eşsiz olduğundan, en çok etkilenen işler ve endüstriler her teknolojik devrimde farklı olmaktadır.

3) “Yeni tekno-ekonomik paradigma”, üstünlüğü ve kârlılığı ortada olsa da, kolayca kabul görmez. Çünkü önceki baskın paradigmaya bağlanmış güçlü çıkarlar ve ona ilişkin düzenleyici rejim ve kültürel normlar vardır¹⁵⁰. Böylece bir uzun dalganın gerilemesi, yüksek kârlılığı olan yeni endüstrilerin hızlı büyüdüğü, buna karşılık diğer endüstrilerin ise kârlılığının azalması ve durgunluğu ile karakterize olunan büyük bir çalkantı dönemi olur. Eski kurumsal çerçeve ile yeni teknoloji takımları arasındaki uyumsuzluktan

¹⁴⁶ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.147

¹⁴⁷ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.339

¹⁴⁸ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.339

¹⁴⁹ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.59

¹⁵⁰ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.148

kaynaklanan yapısal uyum krizleri, pek çok toplumsal ve siyasal çatışmaya neden olmaktadır. Makineleşme, elektrik kullanımının yaygınlaşması, motorizasyon ve bilgisayarlaşma gibi yaygın değişimler eğitim, dış ticaretteki koruma yapısı, güvenlik önlemleri, çevrenin korunması ve fikri mülkiyet hakları alanlarında tamamen yeni gereksinimler yaratmaktadırlar¹⁵¹. Uzun dalgaların gerileme dönemlerinde, mevcut düzenleyici rejim yeni gereksinimler karşısında yetersiz kalmakta, yeni düzenleyici rejimin oluşturulması ise ciddi siyasi çatışmalara neden olmaktadır.

4) Belirtmek gerekir ki, yeni tekno-ekonomik paradigma, eskisinin içinde gelişir, belirleyici üstünlüklerini önceki Kondratieff çevriminin “gerileme” aşamasında gösterir ve ancak bir yapısal uyum krizinin ardından baskın teknolojik rejim olabilir¹⁵². Derin toplumsal ve kurumsal değişimler olur, ekonomide yoğun kullanılan anahtar faktör değişir. Ancak, demiryolları, elektrik ve elektronik gibi eski baskın teknolojilerin yok olmadıkları, yeni teknolojilerle birlikte varlıklarını sürdürdükleri de unutulmamalıdır.

50-60 yılda bir yaşanan paradigma dönüşümü sırasında teknoloji ve ekonomi çok daha hızlı ve yoğun biçimde dönüşürken, sosyo-kurumsal alanda yüksek derecede atalet ve kafa karışıklığı vardır. Bu iki alanda görülen değişimin ritmindeki bu farklılığın, Kondratieff uzun dalgalarının 20-30 yıl süren gerileme dönemlerine neden olduğu düşünülmektedir¹⁵³. 20-30 yıl süren yükselme dönemlerinde ise, bu iki alan arasında bozulan uyum yeniden sağlanır. Bu uyum, uluslararası ticaret ve yatırımı düzenleyen yeni kuralların konulmasını, daha açık bir deyişle yeni bir düzenleme rejiminin kurulmasını ve böylelikle üretimin uluslararası dağılımının yeniden biçimlenmesini ifade etmektedir¹⁵⁴. Böylece, hem uluslararası işbölümü ve güç dengesi hem de bunları koruyacak düzenlemeler yeniden

¹⁵¹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.339

¹⁵² Cristopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.47

¹⁵³ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.17

¹⁵⁴ Carlota Perez, “Microelectronics, Long Waves And World Structural Change: New Perspectives For Developing Countries”, a.g.m, s.469

yapılanmaktadır. Yeni paradigmanın gereklerine uygun çok sayıda sosyo-kurumsal yenilik, deneme yanılma yoluyla ortaya çıkar ve üretken alandaki dönüşümün tamamlanmasını kolaylaştırır. Böylece uzun dalga dönüşümleri, hem ekonomi hem de sosyo-kurumsal alanda “yaratıcı yıkım” süreçleri olarak kendilerini gösterirler.

Görüldüğü üzere, bir uzun dalganın gerilemesine yol açan tekno-ekonomik alt-sistemler ile sosyo-kurumsal alanların yeniden uzlaşması, daha açık deyişle dalganın yükselişe geçmesi yeni siyasal çözümler arayışı, çeşitli toplumsal ve politik değişimlerin denenmesi ve benimsenmesi ile olur. Bu iki alan arasında yeniden uzlaşma sağlama çabası, çatışmanın sürüklediği bir süreçtir ve farklı toplumsal yapılarda, toplumsal farklılıkların etkisiyle siyasal ve kültürel bağlamda eşitsiz biçimde gelişir¹⁵⁵.

Teknolojik devrimin tetiklemesiyle ortaya çıkan birbiriyle ilişkili ürün ve süreçler, tekno-ekonomik paradigma değişimi yoluyla ekonominin genelinde potansiyel verimliliği önemli ölçüde arttırmalar ve çok çeşitli alanlarda yatırım ve kârlılık fırsatları açarlar. Freeman ve Perez, anahtar faktörler olarak adlandırılan yeni girdilerin fiyatlarındaki büyük değişimlerin ekonominin genelini etkilediğini vurgulamaktadır. Yeni teknolojilerin yeni toplam(total) faktör girdi kombinasyonları ve organizasyonel-yönetimsel yenilikler yoluyla hem emeğin hem sermayenin maliyetlerini düşürme potansiyelleri üzerinde önemle durulur. Yeni tekno-ekonomik paradigma, öncekinin sınırlarına varılması karşısında bir çözüm arayışı çabası içinde yürütülen, tam bilgiye değil de, deneme ve yanılmaya dayanan uzun araştırmalar sonucunda ortaya çıkmaktadır¹⁵⁶. Açıktır ki, bu yaklaşım neoklasik teorideki değişen faktör maliyetleri anlayışından çok farklıdır. En düşük maliyetle üretimi sağlayacak girdi bileşimi arayışı bu yaklaşımda da kabul edilmektedir. Ancak, anımsanacağı üzere, neoklasik teoride üretime katılan sermaye ve emek miktarlarının değişen bileşimleri ve birbirlerini ikame etmeleri üzerinde

¹⁵⁵ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.60

¹⁵⁶ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.58

durulmakta, göreli faktör fiyatlarındaki küçük değişmelere üretimde kullanılan faktörlerin miktarlarının her iki yönde de yanıt vereceği varsayılmaktadır¹⁵⁷. Burada ise, sözü edilen anahtar faktörlerin fiyatlarıdır.

Bu çerçevede, bir uzun dalga dönüşümünün nasıl gerçekleştiğine daha yakından bakarsak, anahtar faktör arzındaki hızlı büyümenin, yeni paradigmanın hâkimiyet kurmasından önce başladığı görülmektedir. Ancak tüm potansiyellerinin anlaşılması için, önceki anahtar faktörün ve onunla ilgili teknoloji takımının(constellation) azalan getirilere tabi olması, verimlilik artışlarının ve yeni kârlı yatırım olanaklarının sınırlarına varılması gerekmektedir¹⁵⁸. Çünkü, ancak bu koşullar altında yeni teknolojileri denemekle üstlenilecek yüksek risk ve maliyetler katlanmaya değer bulunacaktır. Yapılan ilk denemeler başarılı oldukça, yeni teknolojilere ilişkin uygulamalar kolaylaşacak ve düşük maliyetli yeni anahtar faktörü yoğun kullanan yeni ürünlere yönelik yatırımlar artacaktır. Böylece, yeni bir teknoloji sistemleri seti(günümüzde mikroelektronik, software ve bilgisayarla ilişkili sanayiler ve bunlara ek olarak modern telekomünikasyon) üretken alanda gelişir ve nüfuz eder¹⁵⁹. Anahtar faktörü yoğun ve etkin kullanmaya yönelik yeni bir “ideal tip” üretim organizasyonu yavaş yavaş ortaya çıkar¹⁶⁰. Bu yeni üretim organizasyonu yeni teknolojiye ilişkin geliştirilmiş “en iyi uygulama modeli”ni oluşturur ve böylelikle yeni teknolojiden elde edilebilecek yararlar ençoklaştırılır. Yeni tekno-ekonomik paradigmanın ekonomik alanın ötesine geçmesi ise, etkin organizasyonel ve kurumsal tasarıma ilişkin çok daha genel “sağduyu” prensiplerinin oluşturulmasıyla olmaktadır. Böylece yeni paradigma giderek daha çok insanın zihnine yerleşir ve eski paradigmanın yatırım kalıbının yerine geçer¹⁶¹. Göreli maliyet yapılarındaki değişim karşılaştırmalı üstünlükleri dönüştürmektedir. Böylece hem ulusal hem de

¹⁵⁷ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.49

¹⁵⁸ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.49

¹⁵⁹ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.21

¹⁶⁰ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.m., s.58

¹⁶¹ Carlota Perez, “Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change”, a.g.m., s.21

uluslararası olarak, yatırımların yerine ilişkin yeni bir kalıp ortaya çıkmaktadır¹⁶². Bu durum, tekno-ekonomik paradigma ve uluslararası işbölümü arasındaki ilişkiyi kurmaktadır.

Her uzun dalgada, yeni endüstrilere ve yeni teknolojilere dayanan buluşçu-girişimci yeni küçük firmalar ortaya çıkmaktadır. Hatta bu firmalar bazı hallerde tamamen yeni üretim sektörleri başlatmaktadırlar. Ancak, özellikle anahtar faktörün üretildiği ya da en yoğun biçimde kullanıldığı branşlarda, büyüklük ya da çeşitlenme nedeniyle, büyük firmaların yoğunlaşması yönünde de bir eğilim ortaya çıkmaktadır. Bunun sonucunda da, her Kondratieff dalgasının yükseliş aşamasında birbirinden oldukça farklı branşların büyümenin motoru olduğu görülmektedir¹⁶³.

Bu süreçte, yeni büyük firmaların periyodik olarak en büyükler arasına girdiği gözlenmektedir. Birkaç dalga boyunca zirvede kalan büyük şirket sayısı ise çok azdır¹⁶⁴. 19. yüzyıl başında sayısız küçük firma söz konusu iken, 19. yüzyıl sonunda dev firmaların bazı sektörlerde hâkim olduğu görülür. 19. yüzyıl ortasında demiryolu, daha sonra çelik ve elektrik, daha sonra petrol ve otomobil ve daha sonra bilgisayar, software, mikroelektronik, ve telekomünikasyon sektörlerinde bu durum ortaya çıkmıştır. Her yeni dalgada tamamen yeni firmaların hızla devler arasına katıldığı görülür¹⁶⁵.

Freeman ve Louça, 544 dev firmayı (ABD ve 1917, 1930, 1948, 1963, 1983, 1997 zirvedeki 200 listelerinde yer alan) ele aldıkları bir çalışmada şu sonuca varmıştır¹⁶⁶: bu firmaların yalnızca 28 tanesi ele alınan yılların tümünde zirvedeki 200 listesinde olabirmiştir. Buna karşın, yüzyılın ortasında

¹⁶² Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.e., s.59

¹⁶³ Christopher Freeman ve Carlota Perez, a.g.e., s.59

¹⁶⁴ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.340

¹⁶⁵ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.341

¹⁶⁶ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.346

yaşanan değişimlerle bazı firmalar listeden çıkmış, yerlerine yenileri girmiştir¹⁶⁷.

Zirvedeki devler listesinde görece kalıcı olabilenler arasında kimya firmaları dikkat çekmektedir¹⁶⁸. Bu önde gelen kimya firmaları, başta Birinci Sanayi Devrimi'nin öncü sektörlerinin (tekstilde beyazlatma ve boya ilaçları vb.) gereksinimlerini karşılamaya yönelik küçük firmalar olarak kurulmuşlar ve çok azı üçüncü Kondratieff dalgasının gerektirdiği ağır kimyasallar üretimine ve elektrokimyaya geçişi gerçekleştirebilmiştir. İçlerinden bazıları birleşerek büyümüş ve bu çok daha büyük firmalardan bazıları dördüncü Kondratieff'in yeni yığın üretim endüstrilerinin gereksinim duyduğu yeni bir sentetik fiber, lastik ve diğer materyaller yelpazesi geliştirebilmişlerdir¹⁶⁹. Günümüzde bazıları yeni biyoteknolojiye geçiş yapmaktadır. Görüldüğü üzere, büyük kimya firmalarının kalıcılığı, açık biçimde Ar-Ge kapasiteleriyle ve ürün ve süreç yenilikleriyle ilişkilidir. Bugün dev kimya firmaları hem sermaye-yoğun hem de Ar-Ge yoğun firmalardır. Öte yandan, 20. yüzyıl boyunca yaşanan elektrik kullanımının yaygınlaşması, motorizasyon ve son olarak bilişim ve iletişim teknolojilerine (information and communication technologies) ilişkin dönüşümlerin her birinde yeni firmaların da zirvedekiler listesine periyodik olarak girdikleri görülür.

Belirtmek gerekir ki, gerek kalıcı olan firmaların donanımlarını yenileştirmeleri, gerekse yeni teknolojilere dayanarak yeni giriş yapan firmaların hızla genişleyebilmeleri kârlılığa dayanmaktadır¹⁷⁰. Bu çerçevede, kârlılık gereksinimi, bir yandan bazı işçi-işveren gerginliklerinin ciddileşmesine, bir yandan da önde gelen firmaların yeni teknolojide patent koruması, standartları etkilemek, piyasa gücü, ölçek ekonomileri ya da benzeri çeşitli yollarla liderliklerini korumaya çalışmalarına neden

¹⁶⁷ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.347

¹⁶⁸ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.349

¹⁶⁹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.350

¹⁷⁰ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.353

olmaktadır¹⁷¹. O nedenle de, düzenleme rejiminin evrimi; korumacılık, patent rejimi ya da vergilendirme gibi konularda yeni teknoloji takımları için kârlılığı artırmak ve piyasaları genişletmek amaçlı yoğun siyasal ve toplumsal gerginliklere konu olmaktadır¹⁷².

Burada, “düzenleme” kavramıyla kastedilen, kamu hizmet kurumlarıyla sınırlı dar bir çerçeve değil, “sosyo-ekonomik ayarlama”dır(tuning)¹⁷³. Freeman ve Louça, özellikle ticaret, ödemeler ve yatırımlara ilişkin uluslararası “oyunun kuralları” üzerinde durmaktadır. Belirtmek gerekir ki, düzenleme rejimindeki değişimler de, uzun dalgaların bir diğer tekrarlayan özelliğidir¹⁷⁴: Oyunun kuralları yalnızca yeni teknolojilere uyum sağlamak için değil, aynı zamanda uluslararası arenada güç dengelerinin değişmesine uyum sağlamak için periyodik olarak değişmek zorundadır. Bu konu daha sonra uluslararası işbölümünün yeniden üretilmesi konusunda ayrıntılı biçimde ele alınacaktır.

Ticaretin serbestleşmesi ve hem uzun dönemli yatırımlar hem de kısa dönemli spekülâtif işlemler bakımından dünya çapında sermaye hareketlerinin boyutu, düzenleme rejiminin değişmesinin başlıca nedeni değildir. Mevcut uluslararası düzenleyici rejimde, Amerikan hegemonyası IMF, Dünya Bankası ve DTÖ kurumlarıyla kendini göstermektedir¹⁷⁵. Yeni bir teknoloji devriminde lider konumda olan ülkeler(19. yüzyılda İngiltere ve 20. yüzyılda ABD) ve onların dev şirketleri, bir yandan ticareti serbestleştirerek yeni ürünlerin ticareti önündeki engelleri kaldırmaya, bir yandan da fikri mülkiyet hakları rejimini sıkılaştırarak teknolojik know-how’a ulaşmayı kısıtlamaya çalışırlar. Bu çabalarının başarısı yalnızca yeni teknolojinin özelliklerine bağlı değildir. Önemli olan, serbest ticaretin nimetlerine ve fikri mülkiyet haklarının daha sıkı biçimde korunmasının gerekliliğine hegemonya

¹⁷¹ Chris Freeman ve Francisco Louça,a.g.e., s.354

¹⁷² Chris Freeman ve Francisco Louça,a.g.e., s.354

¹⁷³ Chris Freeman ve Francisco Louça,a.g.e., s.364

¹⁷⁴ Chris Freeman ve Francisco Louça,a.g.e., s.365

¹⁷⁵ Chris Freeman ve Francisco Louça,a.g.e., s.366

dışında kalan, özellikle de “yakalama” iddiasında olan ülkelerin ne derece inandıklarıdır¹⁷⁶. Bu durum, Cox’un hegemonya yaklaşımını anımsatmaktadır. Öte yandan, Freeman ve Louça’ya göre, dünya ekonomisinin eşitsiz gelişimi ve teknolojinin ülkelere eşitsiz biçimde nüfuz etmesi, her düzenleme rejimi için büyük zorluklar yaratmaktadır¹⁷⁷. Bugün de, gelir dağılımında dünya çapında başgösteren aşırı eşitsizlikler, toplumsal adalet eksiklikleri mevcut düzenleme rejimini tehdit eder boyutlara varmıştır.

¹⁷⁶ Chris Freeman ve Francisco Louça,a.g.e., s.366

¹⁷⁷ Chris Freeman ve Francisco Louça,a.g.e., s.370

İKİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜNÜN DÖNÜŞÜMÜ VE YENİDEN ÜRETİMİ

1. ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜNÜN DÖNÜŞÜMÜ: TEKNOLOJİ VE ÜRETİM ORGANİZASYONU İLİŞKİSİ

Daha önce belirtildiği üzere, Dünya Sistemi yaklaşımında, dünya sisteminin gelişimi Kondratieff dalgaları ile birlikte zaman içinde dönüşmesine bağlanmaktadır. Teknoloji İktisadı yaklaşımında ise, Kondratieff dalgalarının teknolojik devrimler ile başlamaları ve tekno-ekonomik paradigma değişimine yol açmaları üzerinde durulmaktadır. Bu çerçevede, bu bölümde, uluslararası işbölümünde 1973 sonrasında yaşanan dönüşüm, dünya sisteminin dördüncü Kondratieff dalgasından beşinciye geçmesiyle değişen tekno-ekonomik paradigma ve üretim organizasyonu temelinde ele alınmaktadır.

1.1.Dördüncü Kondratieff Dalgası, Fordist Üretim Organizasyonu ve Uluslararası İşbölümü

1.1.1.Dördüncü Kondratieff Dalgası ve Fordist Üretim Organizasyonu

Fordizm 1945–1973 arasına damgasını vurmuş, üretimi, tüketimi, yaşam tarzını, iktisat politikalarını kökten değiştirmiş bir tekno-ekonomik paradigmadır. Fordizmin temelinde yatan Fordist üretim organizasyonunun ortaya çıkması ise 1908'de Ford'un Model T'yi üretmesine uzanır.

Üçüncü Kondratieff dalgasının gerilemesi 1920'ler ve 1930'lara denk gelir. İki Dünya Savaşı arasında geçen bu yıllar, 1920'lerin doruk(boom) ve 1930'ların Büyük Buhran yılları olmuştur. Freeman ve Louça'ya göre, bir

uzun dalganın gerilemesi, tüm endüstrilerin gerilemesi sonucu toplam üretimin büyüme oranının yavaşlaması değildir. Mevcut endüstriler yavaşlar, durgunlaşır ve hatta gerilerken, yeni ortaya çıkan endüstriler giderek büyümektedir¹⁷⁸. Petrol, uçak, tank, otomobil ve dayanıklı tüketim mallarına dayalı yeni teknoloji kümelerinin(constellation) yükselişi üçüncü Kondratieff dalgasının gerilediği 1920'ler ve 1930'larda gerçekleşmiştir¹⁷⁹. Petrole, otomobile ve yığın üretime dayanan dördüncü Kondratieff dalgası buradan doğmuştur.

Lipietz, Fordizmi üç yönden tanımlamaktadır¹⁸⁰: bir üretim organizasyonu olarak Fordizm, üretim sürecinin organizasyonu(tasarım ve denetim) ile standart ve formel olarak tanımlanmış görevlerin uygulanmasının birbirlerinden tamamen ayrılmasını ifade eden Taylorizme makineleşmenin eklenmesi, daha açık bir deyişle "Taylorizm artı makineleşme"dir. Bir birikim rejimi olarak Fordizm, verimlilik artışlarının finansal yatırımlara kısmen kârlardan, kısmen de ücretli emeğin satınalma gücündeki artıştan ayrılan paylar olarak yansımalarıdır. Bir düzenleme biçimi olarak Fordizm ise, ücret ilişkilerinin uzun dönemli sözleşmelere bağlanması ve maaş artışlarının fiyatlara ve genel verimliliğe endekslenmesine dayanır. Ayrıca sosyal devlet, ücretli emeğin sürekli gelirini garanti altına alır.

1935'te Amerikan ailelerinin %50'si otomobil sahibidir. Otomobil endüstrisinin böylesine hızlı gelişmesinin pek çok dolaylı etkisi olmuş, çok sayıda endüstride büyümeyi uyarmıştır¹⁸¹: Otoyol inşası, bakım- onarım merkezleri, petrol rafinerileri, lastik, çelik ve cam endüstrileri, yedek parça imalatı, imalat tezgâhları endüstrileri(machine tools industries), showroamlar, turizm, şehirdışı yerleşim yerleri, şehirdışı alışveriş merkezleri, tüketici kredileri vs.. O nedenle, otomobilin ABD ekonomisinin büyümesine etkisinin

¹⁷⁸ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.257.

¹⁷⁹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.258.

¹⁸⁰ Alain Lipietz, "The Post-Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy And Global Ecology", **Review Of International Political Economy**, Vol. 4, Num.1, Spring 1997, s.2 – 3.

¹⁸¹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.263.

otomobil imalatının kendisinden çok, onun uyardığı hizmetler ve inşaat sektörleriyle olduğu ve 1920'lerde yaşanan doruk döneminin altında da bu durumun yattığı düşünülmektedir.

ABD'nin otomobil endüstrisine hâkim olması Birinci Dünya Savaşı öncesinde Ford'un yığın üretim yöntemlerini izlemesiyle olmuştur¹⁸². Kendi içinde değiştirilebilen parçaların yaygınlaşması 19. yüzyıl sonuna uzanır. Ancak, Ford'un üretim yöntemleri önceki yığın üretim çabalarından farklılık göstermektedir. Freeman ve Louça bu farklılığı, Ford'un kendi içinde değişebilir parçaların çok sayıda zanaat tipi parçayla nihai ürün aşamasında birleştiği üretim yapısını terk etmesine bağlamaktadır. 1908–1914 arasında, Model T'nin üretiminde Ford, zanaat tipi parçaların kullanımını giderek terk ederek ve 1913'de hareketli üretim bandına geçerek yığın üretim tekniklerini ilk kez gerçek anlamda uygulamıştır¹⁸³. Parçaların tam olarak ve tutarlı biçimde karşılıklı değiştirilebilirliği (interchangeability) ve birbirine bitişirmede basitlik sağlanmıştır. Bunları gerçekleştirebilmek için tüm imalat süreci boyunca her parça için aynı ölçme sistemi (gauging system) kullanılmaya başlanmıştır¹⁸⁴. Hareketli üretim bandının üretimde kullanılması inanılmaz bir zaman tasarrufu sağlamıştır. Örneğin, motorun montaj süresi 594 dakikadan 226 dakikaya, şasininki 12,5 saatten 93 dakikaya düşmüştür¹⁸⁵. Tüm bu gelişmeler sonunda, 1923'te yığın üretim yapan Ford yılda 2,1 milyon otomobil üretirken, zanaat tipi üretim yapan Aston Martin günde bir otomobil üretebilmektedir¹⁸⁶.

Yönetim, tasarım, denetim ve uygulama arasındaki ayrışmanın, bu ayrışmadan kaynaklanan hiyerarşik toplumsal ilişkilerin ve emek sürecindeki vasıfsızlaşmanın birçok sanayi dalında çoktan yerleşmiş olduğunun altını

¹⁸² Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.273.

¹⁸³ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.273.

¹⁸⁴ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.92-93.

¹⁸⁵ Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", **Commodity Chains And Global Capitalism**, Ed. Gary Gereffi ve Miguel Korzeniewicz, Westport Conn.: Praeger, UK, 1994, s.53.

¹⁸⁶ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.92 – 93.

çizen Harvey'e göre ise, Ford'un yeniliği "kitle üretimin kitle tüketimi, emek gücünün yeniden üretiminde yeni bir sistem, emeğin denetiminde ve yönetiminde yeni bir politika, yeni bir estetik ve psikoloji, kısacası rasyonelleştirilmiş, modernist, popülist yeni tür bir demokratik toplum demek olduğunu açıkça görmesiydi"¹⁸⁷. Öyle ki, Fordist üretim organizasyonunda çalışabilecek işçinin dürüst, iyi bir aile hayatına sahip, akli başında(alkolden kaçınan) ve rasyonel bir tüketim kalıbını uygulayacak kapasitede olması isteniyordu, daha açık bir deyişle yeni bir işçi tipi yaratılıyordu¹⁸⁸.

1900'de ABD'de toplam otomobillerin ¾'ünü kimi teknik avantajlara sahip buharlı ve elektrikli otomobiller oluşturuyordu. Ancak, petrolün düşük maliyetli oluşu ve Fordist üretim yöntemleriyle Model T'nin maliyeti ve fiyatının çok düşmesi içten yanmalı motoru, buharlı ve elektrikli motor alternatiflerine tercih edilir kılmıştır¹⁸⁹. 1908'de 850\$ olan Model T'nin fiyatı, 1913'de 600\$ iken, aynı yıl elektrikli otomobilin fiyatı ise 2800\$'dır¹⁹⁰. Model T 1916'da 360\$'a satılmaktadır. Ford, daha baştan Model T'nin yığınlar için tasarlanmış bir otomobil olduğunu söylemiştir¹⁹¹. Maliyetler ve fiyatlar, ölçek büyüdükçe düşecek, yığın tüketim yığın üretimin ucuzluğuna dayanacaktır. Böylece Fordizm yüksek düzeyde makineleşmeye ve vasıfsız emeğe, standart ürünlerin yığın üretimine, düşük ürün fiyatlarına ve yığın tüketime efektif talep yaratacak yüksek ücretlere dayalı bir sistem olarak belirmiş ve 10 yıldan uzun süre başarılı bir biçimde işlemiştir.

Ancak, Ford'un rakiplerinden birkaçının birleşerek oluşturduğu ve Ford'un kilit çalışanlarından önemli bir bölümünü de bünyesine dâhil eden General Motors'un başkanı Alfred Sloan piyasa farklılaştırma, her yıl model

¹⁸⁷ David Harvey, **Postmodernliğin Durumu**, Metis Yayınları, İstanbul, 1999, s.148.

¹⁸⁸ David Harvey, a.g.e., s.149.

¹⁸⁹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.274.

¹⁹⁰ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.275.

¹⁹¹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.276.

değiştirme ve düzenli küçük(incremental) ilerlemeler geliştirilmesi biçiminde yeniliklerle Model T'yi kendi yarattığı piyasada modası geçmiş kılmıştır¹⁹².

Fordist strateji, standart ve büyük ölçüde değişmeyen bir ürünün olası en düşük fiyattan satılmasına dayanıp, reklâma başvurmazken, Sloan'ın yaklaşımı ürün değişimini ve ürün farklılaştırmasını reklâm yoluyla ortaya koyarak, piyasada sürekli bir devir yaratabilmeyi hedefliyordu. Gerçekte otomobilin temel unsurları zaman içinde önemli bir değişim geçirmiyor, modelde yapılan değişiklikler yüzeysel bir nitelik taşıyordu. Sloan böylelikle üründe büyük değişimler yaparak çok fazla sabit sermayeyi zamanından önce modası geçmiş kılmak yerine, planlı bir "aşamalı değişim" uyguluyordu¹⁹³. Ford'un stratejisi Model T'den Model A'ya geçilmesiyle toparlanamadı. Böylece, bizim Fordizm olarak adlandırmayı sürdüreceğimiz sistemin, Fordizm-Sloanizm olarak tanımlanabilecek biçimde evrildiğinin altını çizmek gerekmektedir¹⁹⁴.

Fordizmin sürdürebilmesi, rekabetçi çevrenin istikrarı, üç büyük şirketten oluşan ve hâkim firmanın General Motors olduğu istikrarlı bir oligopole bağlıydı¹⁹⁵. Bu oligopolde yer alan firmaların herbiri "kontROLSÜZ fiyat rekabeti"ne ve yeni ya da önemli ölçüde yenileştirilmiş ürünler çıkarmalarını hızlandıracak "kontROLSÜZ ürün çoğalması"na(proliferation) karşı korunmuş oluyorlardı. Rekabet reklâm, markalaşma, dağıtım ve finansman araçlarına dayanıyordu. Belirtmek gerekir ki, bu durum radikal yeniliği engelleyici bir nitelik taşımıştır. Çünkü bu üç firmadan biri bir radikal yenilik yaparak, diğer iki firmayı piyasadan silebilirdi. Ancak, böyle bir durumda hükümetin tekelleşmeyi engelleme yönünde sert önlemlere başvurması da beklenirdi. O nedenle, oligopolcü firmalar bu düzeni bozacak radikal bir yenilik yapmaktan kaçınmıştır¹⁹⁶.

¹⁹² Erica Schoenberger, a.g.m., s.53.

¹⁹³ Erica Schoenberger, a.g.m., s.54

¹⁹⁴ Erica Schoenberger, a.g.m., s.54

¹⁹⁵ Erica Schoenberger, a.g.m., s.54

¹⁹⁶ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.278

1920'lerde Fordist üretim yöntemlerinin yol açtığı ekonomik canlanma büyük boyutuna karşın aslında tek seferlik bir durum olmaktan öteye geçememiştir. Bu tek seferlik etkiler tükendikten sonra bazı endüstrilerde, özellikle de otomobilde aşırı kapasite ortaya çıkmıştır. Freeman ve Louça, Büyük Depresyon'un ortaya çıkmasını bu durumla ilişkilendirmekte ve aşırı kapasitenin gelir dağılımı ile ilişkili bir konu olduğunun altını çizmektedir¹⁹⁷. 1920'ler boyunca yaşanan ekonomik doruğa ve işsizliğin %5'in altında kalmasına rağmen, yine de bu dönem önemli bir istikrarsızlık, kargaşa ve güvencesizlik dönemi olmuştur¹⁹⁸. Bir yandan gemi yapımı, kumaş, kömür, demiryolu gibi bazı eski sanayiler durgunluk ve gerileme içinde kalırken, yeni gelişen sanayilerde istihdam edilen işgücünün yeni üretim yöntemlerine uyum sağlayamadığı görülmektedir. İşgücü devir oranının 1913'de %400'e ulaşması nedeniyle, Ford 1914'de "günde 5\$", yani herkesin verdiği iki katını vermek zorunda kalmış, ancak bu da sorunu çözmeye yetmemiştir¹⁹⁹. 1923–1929 arasında işten ayrılma oranları 1899–1914 döneminin üç katıdır. Bu durum, işçinin son derece tek düze ve sıkıcı bir işi uzun saatler boyu (bir işgünü boyunca) bir disiplin içerisinde uygulaması gereğinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, Ford'un üretim bandında çalışan bir işçinin iki vidayı iki civataya tutturmak ya da her otomobile bir tekerlek takmak gibi tek bir görevi oluyordu ve yapacağı işi öğrenmesi bir- iki dakika alıyordu. Kullanacağı parçaların ve aletlerin tedarik edilmesi onun sorumluluğunda değildi. Yaptığı işin kalitesini o denetlemiyor, hatta iki yanında çalışan işçilerin ne yaptığını anlamıyordu²⁰⁰.

Belirtmek gerekir ki, Fordist üretim yöntemlerinin 1908'den başlayarak giderek yaygın biçimde kullanılmasına karşın, Fordizmin bir sistem olarak yerleşmesi ancak İkinci Dünya Savaşı sonrasında gerçekleşebilmiştir. İki savaş arası dönemde Fordizmin yerleşmesinin önünde iki temel engelin

¹⁹⁷ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.261.

¹⁹⁸ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.265.

¹⁹⁹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.277.

²⁰⁰ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.276

bulunduğu söylenebilir²⁰¹. İlk olarak, daha önce de belirtildiği üzere, zanaat geleneğinden gelen işçiler, yeni işçi-işveren ilişkilerine, vasıfsızlaşmaya, işin tekdüze doğasına, tasarım ve üretim sürecinde söz sahibi olmamaya kolay uyum sağlayamamışlardır. O nedenle, Fordist üretimin ilk yıllarında büyük ölçüde göçmen emeği kullanılmıştır. İkinci engel ise, mevcut düzenleme tarzının Fordist üretimin gereklerine uymaması olmuştur.

Ancak 1945'den sonra Keynesyen politikalara, refah devletine, örgütlü işçi ve işveren sendikalarına dayalı yeni bir düzenleme rejiminin kurulabilmesiyle Fordizm tutarlı bir birikim rejimi olarak ortaya çıkabilmiştir²⁰². Böylece 1973'e dek sürececek uzun bir canlılık dönemine girilmiştir. Yüksek ve istikrarlı iktisadi büyüme hızları, yükselen hayat standartları, demokratik toplumsal hareketler, sömürgecilikten yeni kurtulan çok sayıda gelişmekte olan ülkenin sanayileşerek modernleşme ve kalkınmaya çalışmaları bu dönemin en belirgin özellikleri olmuştur. Sanayileşme giderek yığın üretimle eşanlı tutulur olmuştur.

1930'lar-1940'larda yükselmeye başlayan dördüncü Kondratieff dalgasının yenilik takımı endüstrileri içinde petrol ve otomobilin yanısıra, bu sektörlerle doğrudan ilişkili olmayan, ama aynı üretim tekniklerini ve benzer girdileri kullanarak büyüyenler de vardı: Buzdolabı ve çamaşır makineleri gibi dayanıklı tüketim malları, traktör ve uçak endüstrileri gibi²⁰³. Öte yandan, hareketli üretim bandı yumurtacılık, fast food gıda gibi pek çok sektöre de girmiştir. Parçaların standardizasyonu, girdilerin akışı, görevlerin altbölümlere ayrılması ve üretimin planlanması gibi konularda diğer sektörler de yeni üretim yöntemlerinden dolayı biçimde etkilenmişlerdir. Ayrıca, yalnızca sanayide değil, hizmetler sektöründe de bir dönüşüm yaşanmıştır. Süpermarketler, hipermarketler, standart paketlenmiş ürünler dağıtan dev

²⁰¹ David Harvey, a.g.e., s.150.

²⁰² David Harvey, a.g.e., s.152.

²⁰³ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.286.

şirketler vb. yığın hizmetler de bu dönemde ortaya çıkmıştır²⁰⁴. Öte yandan, kimya endüstrisinde yaşanan teknolojik yenilikler yoluyla kömüre dayalı sentetikler yerlerini petrole dayalı sentetiklere bırakmıştır. Böylece çeşitli sentetik girdi endüstrilerinde de hızlı bir gelişme yaşanmış, bu “ikincil takım”(secondary constallation), makine imalatı endüstrilerinin gelişmesine yol açmıştır²⁰⁵.

Böylece, 1960'lara gelindiğinde önde gelen ülkelerin toplam üretimlerinin neredeyse ¾'ünü 1900'den önce varolmayan otomobil, dizel motor ve traktör, havacılık, havayolları ve onların parça arzcuları, petrol, petro-kimya, sentetik girdiler, otoyollar ve havaalanları, bakım- onarım- dağıtım hizmetleri vb. sektörlerin oluşturduğu görülmektedir²⁰⁶. Açıktır ki, tekno-ekonomik paradigması yığın üretim ve yığın tüketim olan dördüncü Kondratieff dalgasının yükselme döneminde köklü bir yapısal dönüşüm ve teknolojik devrim yaşanmıştır.

Önceki dalgalarda yaşanan teknolojik değişimler de yeni ve geniş yelpazede tüketim malları yaratmış olmakla birlikte, Fordist yığın üretimle birlikte tüketici davranışlarında çok çarpıcı bir değişim olmuştur²⁰⁷. Çok sayıda insanın satınalım gücü önceki dönemlerde görülmedik biçimde artmıştır. ABD'de Midwest, Almanya'da Ruhr-Rheinland, İngiltere'de Midlands, ve Japonya'da Yokohama gibi büyük üretim bölgeleri oluşmuştur. Dünya çapında efektif talebi özellikle bu bölgelerin genişleyen işgücü, savaş sonrasının toparlanma çabaları, kentleşme, ulaştırma ve iletişim sistemlerinin ve altyapısının dünya çapında yayılması canlandırılıyordu²⁰⁸. Bu canlılık ortamında, bir yandan çevreden merkeze büyük miktarlarda hammadde akışı sağlanıyor, bir yandan da yığın tüketim kültürünün yayılmasıyla merkez giderek bir dünya pazarına üretim yapar hale geliyordu.

²⁰⁴ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.293.

²⁰⁵ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.288.

²⁰⁶ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.298.

²⁰⁷ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.291.

²⁰⁸ David Harvey, a.g.e., s.155.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında düzenleme rejimi devlet, işçiler ve işverenler arasında sağlanan bir uzlaşmaya ve bu üçü arasında kurulan bir güç dengesine dayanıyordu. Devlet, Keynesyen politikalar uygulayan sosyal refah devletiydi. Maliye ve para politikalarını kullanarak talep istikrarını sağlıyor, yığın üretim ve yığın tüketim için büyük önem taşıyan altyapı vb. alanlara yatırım yapıyor, sosyal sigorta, sağlık, eğitim ve konut gibi alanlara harcama yapıyor, gerektiğinde çalışma koşulları ve ücret sözleşmelerini yönlendirecek müdahalelerde bulunuyordu²⁰⁹. İşçi ve işverenler sendikal örgütlenme ve toplu pazarlık sistemi yoluyla aralarındaki anlaşmazlıkları karşılıklı fedakârlıkla çözmek durumundaydı. İşverenler yığın tüketimin sürdürülebilmesi için işçilerin satınalma güçlerini düzenli olarak arttırıyor, işçiler de yığın üretimin gereklerine uyuyorlardı.

Harvey'e göre, bu dönemde, siyasi yelpazenin çok farklı konumlarında bulunan ulusal hükümetlerin(Fransa'da Golist, İngiltere'de İşçi Partisi, Batı Almanya'da Hıristiyan Demokrat vb.) sosyal refah devleti, Keynesyen iktisat politikaları ve ücret ilişkileri konularında benzer bir yaklaşım içinde hareket etmiş olmaları dikkat çekicidir²¹⁰. Örneğin ücret ilişkilerinin düzenlenişi OECD ülkelerinde kimi farklar içerse de, tümü bazı ortak temel özellikler içermiştir: bir sektör ya da bölgedeki bağlayıcı toplu sözleşmelere tüm işverenlerin uyması zorunlu kılınmış, devlet belli bir asgari ücret tespit etmiş ve bunu periodik olarak arttırmış, zorunlu katkılarla finanse edilen bir sosyal güvenlik sistemi ile tüm ücretlilerin hastalık, emeklilik ya da işsizlik nedeniyle doğrudan ücret almasalar bile sürekli gelir elde edebilmesi sağlanmıştır²¹¹. O nedenle, 1945'den sonra Fordizmi yalnızca bir yığın üretim sistemi olarak değil, bütünsel bir yaşam tarzı olarak görmek gerekir.

Fordizmin yaşamsal varlığı 1973 yılında patlak veren petrol kriziyle sarsılmıştır. Ancak, petrol fiyat artışları dünya ekonomisinin 1973

²⁰⁹ David Harvey, a.g.e., s.158

²¹⁰ David Harvey, a.g.e., s.158.

²¹¹ Alain Lipietz, **Mirages And Miracles: The Crisis Of Global Fordism**, Verso, London, 1987, s.37.

sonrasındaki yavaşlamasının ve enflasyonun tek nedeni olarak görülmemektedir. Bu dönemde giderek bir yapısal uyum krizinden bahsedilir olmuştur²¹². Keynesyen iktisat politikalarıyla ortadan kalktığı sanılan “yığın işsizlik” ve “yapısal işsizlik” kavramları geri dönmüşlerdir.

Genel kanı, 1973 krizinin Fordist üretim organizasyonunun sınırlarına varılmasından kaynaklandığı yönündedir. İmalat sektörü büyüme hızında yavaşlama, işsizlikte genel ve sürekli artış, en önemlisi de düzenli büyümenin yetersizliği olarak kendini gösteren krizin 1967’den itibaren ilk işaretlerini verdiği görülür²¹³. Verimlilik oranları otomobil sektörü gibi tipik Fordist branşlarda bile düşmüştür. Lipietz’e göre, 1930’lardaki kriz bir aşırı üretim krizi, 1970’lerdeki kriz ise bir verimlilik kriziydi²¹⁴. Lipietz, 1960’larda teknolojik yeniliklerin ortaya çıkmasında bir gerileme bulunmadığını, hatta mikroelektronik bu dönemde ortaya çıktığını söyler. Uzun yenilik dalgaları analizini bu yönden eleştirmektedir. Verimliliğin düşmesinin nedenini Taylorist ve Fordist iş organizasyonunun sınırlarına ulaşılması olarak ifade etmektedir. Oysa, Freeman ve Louça’ya göre de, büyümenin sınırı belli bir grup teknolojinin ve belli bir teknolojik ve yönetsel rejimin sınırındır²¹⁵. Freeman ve Louça, yeniliklerin giderek yavaşlaması nedeniyle krize girildiğini söylememekte, dördüncü Kondratieff dalgasının gerileme aşamasına girildiğini söylemektedir. Bu süreçte, bu dalganın öncü sektörleri gerilerken, yeni teknolojiler gelişmekte, ve beşinci Kondratieff dalgasının öncü sektörleri olmaya aday yeni sektörler bu yeni teknolojilere dayanarak yükselmektedir.

²¹² Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.299.

²¹³ Alain Lipietz, a.g.e., s.41.

²¹⁴ Alain Lipietz, a.g.e., s.43.

²¹⁵ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.300.

1.1.2.Fordist Üretim Organizasyonu ve Uluslararası İşbölümü

Lipietz, “uluslararası işbölümü”nü dünya emeği ve onun ürünlerinin çeşitli ülkeler arasında eşitsiz biçimde tahsis edilmesi olarak tanımlamıştır²¹⁶. Ancak, yazar belirtmektedir ki, emeğin uluslararası ölçekte tahsisi kapitalist üretim birimlerinde mevcut olan prensipler ve üretim organizasyonunun optimal düzeyi uyarınca olmamaktadır. Uluslararası işbölümü, “yeniden üretim şeması” olarak adlandırılan belli bir düzene yol açmaktadır ve bu düzen kuralsız rekabet, savaşlar, kirli oyunlar ve hükmetme ilişkileri tarafından yürütülmektedir. Bu çerçevede Lipietz’e göre, mevcut işbölümü çeşitli ulusların birbirlerine hükmetme ya da bir diğerinin hâkimiyetinden kaçma, bir ya da birkaç sınıfın işbirliği yaparak ulusal otonomiye yakalama ya da teslim etmeleri yönündeki çabalarının sonucudur.

Belirtmek gerekir ki, Fordizmle başlayan üretimde uluslararasılaşmayı uluslararası işbölümü bağlamında dönemsel olarak üçe ayırmanın uygun olacağı düşünülmektedir:1–1945–1973 arası(Fordist üretim sistemi altında), 2–1973–1980 arası(Fordizmin krizi), 3–1980 sonrası.

Bu çerçevede, Schoenberger, Fordist üretim sisteminin taşıma masrafları elverdiği ölçüde uluslararasılaşmaya oldukça elverişli olduğunu belirtmektedir. Çünkü bu sistemde girdilerin, parçaların ve nihai malların akışının yönetimli sürekliliği önemli ölçüde bir uzamsal özgürlük sağlamaktaydı²¹⁷. Hem ürünün biçimi(configuration) zaman içinde görece istikrarlı kalmakta, hem de üretime katılan girdilerin ve üretilen malların akışının düzeni sağlanabilmekteydi.

Oysa Lipietz, Fordist sistemin itici gücünün yurtiçinde sınaî üretim sürecinin dönüşümü ve iç piyasanın artan satınalma gücüyle genişlemesi olduğunu vurgular. O nedenle Lipietz’e göre, uluslararası ticaret Fordist

²¹⁶ Alain Lipietz, a.g.e., s.25 – 26.

²¹⁷ Erica Schoenberger, a.g.m., s.55

sistemde ancak ikincil bir önem taşımaktadır²¹⁸. 1945–1965 arası dönemde uluslararası ilişkiler temel olarak Kuzey-Kuzey ilişkileri olmuştur. Gelişmekte olan ülkelere satılan imalat ürünlerinin iç piyasada satılanlara oranı tarihsel olarak düşük bir düzeyde kalmıştır. Gelişmekte olan ülkelere emek ve hammadde arzıcısı olmaları beklenmiş ve ABD, politik ve askeri gücünü bu hammaddeler üzerinde denetim sağlamaya yönelik olarak kullanmıştır. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa ve Japonya'nın ABD'yi yakalama süreci yaşanmıştır. Bu dönemde kurulan birikim rejimi²¹⁹ ve düzenleme rejimi²²⁰ ABD hegemonyasının izlerini taşımaktadır²²¹. 1950'de başlıca beş ülkenin(ABD, İngiltere, Batı Almanya, Fransa, Japonya) GSYİH'sinin %63'ünü ABD ürettiyordu. Cox'un Pax Americana olarak adlandırdığı bu dünya düzeninde dünya ekonomisi, ABD önderliğinde ve ABD şirketlerinin küresel yayılmasıyla gelişmektedir. Başlangıçta bu düzene katılmaları yolunda başta Batı Avrupa devletleri olmak üzere diğer bazı devletlere gerekli "zaman ve fon" ABD tarafından Marshall planı ile sağlanmıştır²²². Ancak Kore, Hindistan, Hint Okyanusu ve Körfez gibi önemli bölgelere askeri harcamalarda bulunmaktan da kaçınmamıştır. Daha sonra bu düzene katılmakta hâlâ çekimser kalanları başta IMF olmak üzere dünya düzeninin

²¹⁸ Alain Lipietz, a.g.e., s.39.

²¹⁹ Birikim rejimi, sistematik ve uzun dönemli olarak üretim ve tüketim koşullarındaki dönüşümler arasında belli bir uygunluk(adequation) sağlayacak biçimde ürünlerin tahsis edilmesini ifade eden bir kavramdır. Sermaye birikimi, üretim ölçeğini büyümeye hizmet ediyor ve verimliliği artırıyor ya yaygın(extensive), emeğin kapitalist yeniden organizasyonunu iletliyor ve sermaye katsayısını artırıyor ya yoğun(intensive) bir birikim rejimi olarak adlandırılır. Gelişmiş kapitalist ülkelerde 1.Sanayi Devrimi ve 1.Dünya Savaşı arasında geçen dönemde yaygın bir birikim rejimi söz konusuydu ve üretim araçlarının yeniden üretimine dayanıyordu. 2. Dünya Savaşı sonrasında ise yoğun bir birikim rejimi söz konusuydu ve yığın tüketimin büyümesine dayanıyordu. Alain Lipietz, a.g.e., s.32.

²²⁰ Bir birikim rejimi oluştuktan sonra, bağımsız bireyleri bu rejime uygun davranmaya iten kurumlar, prosedürler ve alışkanlıklar olur. Bunlara düzenleme biçimleri denir. Her düzenleme biçimi her birikim rejimine uymaz. Küçük çaplı ekonomik krizler bireysel davranış ve beklentilerin birikim rejiminin potansiyellerine uymadığında görülür ve sonuçta devrenin bütünlüğünü yeniden kurarlar. Bunlar düzenlemenin normal bir unsurudurlar. Büyük çaplı krizler ise, düzenleme biçiminin düzenleme rejimine uygun olmadığını gösterir. 1930 krizi, yeni bir düzenleme rejiminin ortaya çıkmasının eskimiş düzenleme biçimlerinden engellenmesinden, 1970'lerin krizi ise birikim rejiminin potansiyelinin mevcut düzenleme biçimi altında tükenmesinden kaynaklanır. Alain Lipietz, a.g.e., s.33-34.

²²¹ Alain Lipietz, a.g.e., s.39.

²²² Robert W. Cox, a.g.e., s.215.

uluslararası kurumları çeşitli teşvik ve yaptırımlarla zorlamışlardır²²³. Sözleşme hukuku, refah devleti, artan satınalma gücü gibi prensipler tüm ülkelerde kimi uygulama farkları olmakla beraber evrensel kabul görmüştü. Dolar uluslararası para birimi olmuştu. Harvey, Fordizmin 1945 sonrası yayılmasının ABD'nin fazla üretim kapasitesinin emilmesine hizmet ettiğini belirtmektedir. Ayrıca, bu dönemde küresel ölçekte yığın piyasaların oluşmakta olduğuna ve komünist olmayan dünya nüfusunun yeni tür bir kapitalizmin küresel dinamikleri içine çekilmekte olduğuna dikkat çekmektedir²²⁴. Cox'a göre, bu düzenin temel vaadi dünya ekonomisinin pozitif toplamı bir oyun olduğu, kimilerine daha çok kazandırabileceği, ama herkesin kazanma şansının olduğuydu²²⁵. Bu nedenle tüm ülkelerden, dünya ekonomisinin gelişmesini kolaylaştırmaları ve her türlü kısıtlayıcı ulusal ekonomi politikasından kaçınmaları beklenmekteydi.

Cox, Pax Amerikana'da üretimin ve devletlerin uluslararasılaştığının altını çizer. Pax Britannica'nın uluslararası ekonomi modelinde mal, sermaye ve para akımlarıyla birbirine bağlanan, birbiriyle mübadele yapan ulusal ekonomiler üzerinde durulurken, Pax Amerikana'nın dünya ekonomisi modeli üretime odaklanmaktadır²²⁶. Uluslararası ticaretin doğası değişmekte, dünya ekonomisi modelinde ülkelerarası mübadelenin yerini, şirketçi transferler almaktadır²²⁷. Üretimin uluslararasılaşması, farklı ülkelerde şubeleri olan ulusötesi üretim organizasyonlarına ilişkin bir olgudur. Ulusötesi üretim organizasyonları, şubelerinin buldukları ülkelerin faktör donatımlarındaki farklılıklardan, özellikle de emek maliyeti farklarından yararlanmakta, genel üretim maliyetlerini düşürmektedirler. Dünya ekonomisi, tüketici alışkanlıklarında, toplumsal değerlerde ve üretken teknolojilerde bir homojenleşme sağlamakta, ancak bunu görece üretim maliyetlerini ve

²²³ Robert W. Cox, a.g.e., s.217.

²²⁴ David Harvey, a.g.e., s.160.

²²⁵ Robert W. Cox, a.g.e., s.217.

²²⁶ Robert W. Cox, a.g.e., s.244.

²²⁷ Robert W. Cox, a.g.e., s.245.

piyasaya giriş koşullarını etkileyen mevcut farklılıkları koruyarak, daha açık bir deyişle eşitsiz mübadele temelinde yapmaktadır²²⁸.

Cox'a göre, üretimin uluslararasılaşması sonucu birikim, ulusötesi üretim organizasyonu içindeki birbiriyle bağlantılı toplumsal üretim ilişkileri biçimlerinin hiyerarşisi yoluyla gerçekleşmekte, farklı toplumsal üretim ilişkileri biçimlerine tabi işçilerin koşullarındaki eşitsizlikleri derinleştirmektedir²²⁹. Her ne kadar dünya işgücünün küçük bir bölümü uluslararası üretimle ilişkili olsa da, dolaylı biçimde çok daha büyük bölümü etkilenmektedir. Çokuluslu şirketler merkezde çalışan vasıflı işçilere şirket korporatizmi uygularken, çevrede giderek daha fazla yarı-vasıflı çevre işçi kullanmakta, dünya çapında ikili bir işgücü yapısıyla faaliyet göstermektedirler²³⁰. Öte yandan, gelişmiş ülkelerde otomobil, çelik, gemi inşaatı gibi ağır sanayi kollarında bipartizm ilişkileri giderek zayıflamaktadır. Bu alanlarda üretim çevreye kaydırılmakta, gelişmiş ülkelerde "sanayisizleşme"(deindustrialization) yaşanırken, çevrede devlet korporatizmi gelişmektedir. Ayrıca Cox, uluslararasılaşmanın ikincil etkileriyle korumasız emek piyasası ve şehirleşme ile de ilkel emek piyasası ilişkilerinin geliştiğini belirtir²³¹.

1945 sonrasında üretimin uluslararasılaşması süreci daha çok nihai montaj aşamasında gözlenmiştir ve bu alanda yapılan yatırımlar başta Hindistan, Brezilya, Arjantin, Meksika gibi Fordist modeli yüksek tarife engelleri altında korunarak uygulayan, ithal ikameci gelişmekte olan ülke piyasalarına yönelmiştir. Belirtmek gerekir ki, Schoenberger'e göre, bu uluslararası yatırımlarda 1960'lar boyunca amaç, maliyet düşürmekten çok, pazara giriş ve piyasanın denetimi olmuştur²³². Yönelinen gelişmekte olan ülke piyasaları optimum üretim hacmini karşılayacak kadar geniş

²²⁸ Robert W. Cox, a.g.e., s.245.

²²⁹ Robert W. Cox, a.g.e., s.251.

²³⁰ Robert W. Cox, a.g.e., s.251.

²³¹ Robert W. Cox, a.g.e., s.251.

²³² Erica Schoenberger, a.g.m., s.55.

olmadıklarından, maliyetlerde bir düşüş yaşanmamıştır. Ayrıca, bu piyasalarda kendine yeten bir üretim yapılamadığından, bir bütün olarak sistem çok uzun mesafeli arz hatlarına bağımlı kalmıştır²³³. 1984'de ABD çokuluslu şirketlerinin toplam firma içi ithalatı, daha açık bir deyişle ABD'ne geri transfer edilen mallar, gelişmekte olan ülkelerde yaptıkları üretimin %25,6'sıdır²³⁴. Schoenberger'e göre bu durum, gelişmekte olan ülkelerin maliyet düşürücü ihracat platformları olmaktan çok, çokuluslu şirketler için pazar konumunda olduklarını göstermektedir.

Cox da, üretimin uluslararasılaşmasının altında kapitalizmde içsel olan pazar probleminin yattığının altını çizmektedir²³⁵. Yatırım kararları kâr beklentisine, talep ise veri gelir dağılımına bağlıdır. Gelir eşitsiz dağılmaktadır ve talep görece zenginlerin alabileceği ürünler yönünde biçimlenmektedir. Ancak, bu elit piyasa bir süre sonra doyunlaşır. Doruk dönemi 1960'ların sonlarında bitmiş, 1970'lerde gelişmiş ülkelerde sınaî kapasite talebe göre fazla olmuştur. Bu dönemde çevrenin iç piyasası uluslararasılaştırılarak, piyasanın yoksul ülkelerdeki zenginlere doğru genişlemesi sağlanmıştır. Ayrıca, bu sorun karşısında, yapılan yeni yatırımlar kapasite genişletmeye değil, verimlilik artışı sağlamaya ya da maliyetleri düşürmeye yönelik olmuştur.

Lipietz ise, Fordist üretim faaliyetlerinin emek süreçleri bakımından tasarım ve mühendislik, vasıflı imalat ve vasıfsız montaj ve uygulama olarak üçe ayrıldığını belirtir. Fordist üretim sistemi içinde vasıfsız görevlerin tahsisi önce merkezdeki çevresel bölgelere doğru, daha sonra 1960'larda ise ücretlerin çok daha düşük ve işçi sınıfının daha örgütsüz olduğu Portekiz, İspanya, Doğu Avrupa, Meksika ve Doğu Asya'nın serbest ticaret bölgelerine

²³³ Erica Schoenberger, a.g.m., s.55.

²³⁴ Erica Schoenberger, "Multinational Corporations And The New International Division Of Labour: A Critical Appraisal", **The Transformation Of Work?**, Ed. By Stephen Wood, London, Unwin Hyman Ltd., 1989, UK, s.98.

²³⁵ Robert W. Cox, a.g.e., s.250.

doğru olmuştur²³⁶. Bu durum, birikim rejiminin dış dünyayla ilişkilerindeki bir değişmeden çok, bu rejimin genişlemesinin ve yeniden organizasyonunun bir yoludur. Lipietz, Fordist birikim rejiminin genişlemesini iki nedene bağlamaktadır. Bunlardan ilki, Schoenberger'in de belirttiği üzere, ithal ikameci gümrük engellerini üretimin vasıfsız aşamalarını o ülkelere kaydırarak aşmak, böylelikle de merkezî Fordizmin üretim ölçeğini ve piyasayı genişletmek, ikincisi ise, Schoenberger'den farklı olarak, sömürü oranının yüksek olduğu bu bölgelerde merkez piyasaları için üretimin daha düşük maliyetle yapılabilmesi, böylelikle kârlılık oranını arttırmaktır²³⁷. Böylece, endüstri branşlarının kendi içlerindeki vasıf düzeylerine ilişkin yeni dikey işbölümü, sektörler arasındaki (ilksel, madencilik, tarım, imalat) yatay işbölümünün üzerine eklenmiş olmaktadır²³⁸.

Bilindiği üzere, yeni sanayileşen ülkelerin ihracata dayalı büyüme stratejileri, ilksel mal ihracatından ayrılıp, üçlü (tripartite) Fordist işbölümünün üçüncü düzeyinde, daha açık bir deyişle vasıfsız emek yoğun faaliyetlerde imalat ihracatına yönelmeleri demektir. Fordist uluslararası işbölümü çerçevesinde Lipietz, yeni sanayileşen ülkelerin ihracata dönük büyüme stratejilerinin iki farklı biçimi olduğunun altını çizmektedir²³⁹. Bunlardan ilki, "ilkel Taylorizm"dir. İlkel Taylorizmde üretim sürecinin bazı aşamalarının düşük ücretler, uzun işgünü süresi ve emek yoğunluğu biçiminde ifade edilebilecek olan yüksek sömürü oranlarına sahip ülkelere kaydırılması söz konusudur. 1960'larda ve 1970'lerin başında Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Hong Kong gibi ülkeler bu stratejiyi izlemişlerdir. Özellikle tekstil ve elektronik ürünleri üretmişler ve üretilen ürünler büyük ölçüde merkeze geri ihraç (reexported) edilmiştir.

²³⁶ Alain Lipietz, a.g.e., s.71.

²³⁷ Alain Lipietz, a.g.e., s.72.

²³⁸ Alain Lipietz, a.g.e., s.71.

²³⁹ Alain Lipietz, a.g.e., s.73.

Lipietz, bu strateji altındaki üretimin Fordist olarak nitelendirilemeyeceğini, iki nedenden ötürü üretim yöntemlerinin Fordist olmaktan çok Taylorist bir yapıda olduğunu vurgular²⁴⁰. İlk olarak, bu ülkelere transfer edilen işler parçalı(fragmented) ve tekrara dayalıdır, ama makineleşmiş değildir. Üretimde kullanılan teçhizat hafif ve yalnızca tek bir işçi tarafından kullanılabilir türdendir. Örneğin, tekstilde dikiş makineleri, elektronikte ise mikroskoplar ve cımbızlar kullanılmıştır. Kısacası, üretim en katı anlamıyla emek yoğunudur. Öyle ki, 1974'de Güney Kore'de imalatın tümüne göre kullanılan kişi başına düşen sabit sermayenin ihracat endüstrilerinde dört kat daha düşük olduğu görülür. Sektörel olarak bakılırsa, elektrikli ve elektronik makinelerde bu fark 23 kat, tekstil ve giyimde ise 192 kata ulaşmaktadır²⁴¹.

Bu üretim stratejisinin Fordist olarak nitelendirilememesinin ikinci nedeni ise, amacın ancak küçük bir bölümü içinde kalacak olan artık değeri olabildiğince arttırmak olması ve emek gücünün düzenli olarak yeniden üretilmesi çabasının hiç bulunmamasıdır²⁴². Merkezdeki Fordizmin aksine, bu ülkelerde ücretlerin dondurulması ve enflasyon yardımıyla şehirdeki işçinin yaşam standartlarının düşürülmesi yoluna gidilmektedir. Devletler ihracata yönelik üretim yapılabilmesi için gerekli yasal düzenlemelerin yapılması ve emeğin yönetiminde anti-demokratik çeşitli bastırma yöntemleri(işçi sendikalarını kaldırmak, polis kontrolü, işveren sendikaları vb.) uygulamak görevlerini üstlenmişlerdir²⁴³. "Kanlı Taylorizm" de denilen bu üretim stratejisinde üretimde çalışan işgücünün %80'inin kadın, bunların da %90'ının 30 yaşının altında, %50'sinin ise 20 yaşının altında olması dikkat çekmektedir²⁴⁴.

²⁴⁰ Alain Lipietz, a.g.e., s.73.

²⁴¹ Alain Lipietz, a.g.e., s.75.

²⁴² Alain Lipietz, a.g.e., s.76.

²⁴³ Alain Lipietz, a.g.e., s.76.

²⁴⁴ Alain Lipietz, a.g.e., s.75.

Belirtmek gerekir ki, gelişmekte olan ülkelerde ilkel Taylorist üretim yöntemleriyle üretim yapan merkez sermayesinin kârlılığı, maliyetlerdeki düşüşten ötürü artmış olmakla birlikte, bu durum merkez ülkelerde başka sorunlara yol açmaktadır. Belirli üretim aşamalarının Güney'e bu koşullarla kayması, hem dünya talebini arttırmamakta, hem de merkezde iyi kazanan işçilerin yerine, çok düşük ücretlere razı olan Güney'in işçilerini koymaktadır²⁴⁵.

Lipietz, yeni sanayileşen ülkelerin ihracata dayalı büyüme stratejilerinin ikinci türünü "çevresel Fordizm" olarak adlandırır²⁴⁶. Çevresel Fordizm 1970'lerde Güney Kore, Meksika, Brezilya, Çin gibi ülkelerde ortaya çıkmıştır. Bu üretim biçimini benimseyen ülkelerde otonom bir yerli sermaye, geniş bir orta sınıf ve vasıflı bir işçi sınıfının bazı nitelikleri bulunmaktadır. Bu üretim biçiminde makineleşme, yoğun birikim ve dayanıklı tüketim malları için büyüyen bir iç piyasa söz konusudur. O nedenle gerçek bir Fordizmdir. Öte yandan, bir aşamasını üstlendikleri üretim süreçlerinin vasıflı imalat ve mühendislik düzeyleri hâlâ merkezdedir, o nedenle de çevreseldir²⁴⁷. Belirtmek gerekir ki, çevresel Fordizm terimi, yalnızca imalat mallarının iç piyasa büyümesi ulusal birikim rejiminde önemli bir rol üstleniyorsa kullanılabilir²⁴⁸. Bu iç piyasa yerli orta sınıf ve Fordist sektörde çalışan işçilerden oluşmaktadır. İhracata yönelik üretim ve ithal ikamesi birlikte uygulanmaktadır. Bu ülkelerin sanayileşmesi, merkezden yapılan tasarım ve mühendisliğe ve vasıflı montaja dayanan sermaye malları(Fordist işbölümünün birinci ve ikinci düzeyinde yer alan ürünler) ithalatındaki artışla elele yürümekte, vasıfsız montaj ürünleri(üçüncü düzey) ihracatı ile finanse edilmektedir.

²⁴⁵ Alain Lipietz, a.g.e., s.77.

²⁴⁶ Alain Lipietz, a.g.e., s.78.

²⁴⁷ Alain Lipietz, a.g.e., s.79.

²⁴⁸ Alain Lipietz, a.g.e., s.80.

Fordizm tüm dünyaya yayılırken, ilksel mallar ve sınaî mallar ihraç edenler biçimindeki eski uluslararası işbölümü(ya da diğer adıyla birinci uluslararası işbölümü) varlığını sürdürmektedir²⁴⁹. Birinci uluslararası işbölümü 1960'lara dek tek başına sürmüştür. Bu işbölümü Adam Smith'in kuramıyla uyumludur²⁵⁰. Uluslararası ticarete konu olan malların üretimleri, üretim koşulları o mallar için en uygun(iklim, topoloji vb. doğa koşulları ya da toplumsal örgütlenme, know-how vb. kültürel koşullar) olan yerlerde yoğunlaşmıştır ve bu yoğunlaşma zaman içinde istikrarlı kalmıştır, çünkü ölçek ekonomileri eski sınaî bölgeleri yenilere karşı korumuştur. Yeni üretim bölgeleri bir tek doğal tekel(uzaklık nedeniyle vb.) ya da yaratılmış tekel(bebek endüstriler) tarafından korunarak sivrilebilmiştir. Mamul mallar ve ilksel mallar biçimindeki bu ilk uluslararası işbölümü, sektörlerarası(intersectoral) bir işbölümüdür.

Lipietz, İkinci Dünya Savaşı sonrasında gelişen "ikinci uluslararası işbölümü"nü ya da diğer adıyla "yeni uluslararası işbölümü"nü ise, endüstriçi bir işbölümü olarak tanımlamaktadır. Lipietz'e göre, yeni uluslararası işbölümü, Fordist üretim organizasyonunda içsel olan mühendislik ve ileri teknoloji, belirli bir düzeyde vasıf gerektiren emek yoğun faaliyetler ve vasıfsız emeğe dayalı faaliyetler biçimindeki üçlü işbölümünden kaynaklanmaktadır ve yeni sanayileşen ülkelerin ilkel Taylorizm ve çevresel Fordizm stratejileriyle birlikte ortaya çıkmıştır²⁵¹. Fordizmle birlikte artık, üretim süreçlerinden bazılarını düşük bir maliyetle bir diğer ülkeye kaydırabilme olanağı doğmuştur. Böylece, en az vasıf ve en az makineleşme gerektiren üretim süreçleri daha rekabetçi bir biçimde düşük ücretli ülkelerde yürütülebilmektedir.

²⁴⁹ Alain Lipietz, a.g.e., s.93.

²⁵⁰ Alain Lipietz, a.g.m., s.12.

²⁵¹ Alain Lipietz, a.g.m., s.13.

Ancak Lipietz'e göre, bu durum Ricardogil karşılaştırmalı üstünlükler kuramlarıyla uyumlu olmaktan uzaktır²⁵². Çünkü bu işbölümü, her sektöre uygun faktör donanımları arasındaki karşılaştırmalı üstünlüklere değil, aynı sektör içindeki üretim süreçlerinin emek faktörü maliyetlerindeki farklılıklara dayanır. Üçlü Fordist yapıya göre düzenlenmiş görevleri, en iyi kalite-maliyet oranını sağlayacak işgücü neredeyse, ona göre dağıtmak biçimindedir. O nedenle, her sektör içinde mutlak üstünlüklere göre bir işbölümü söz konusudur²⁵³. Böylece, ilkel Taylorizmde üretimin üçüncü düzeyinde yer alan, daha açık bir deyişle vasıf gerektirmeyen süreçlerin düşük ücret ülkelerine, çevresel Fordizmde ise, özellikle ikinci düzeyde yer alan süreçlerin düşük geliri, ama vasıflı emek ve daha gelişmiş teknik kapasiteye sahip ülkelere yönelmesi söz konusudur. Öte yandan, yeni sanayileşen ülkelerin yükselmelerinde emek faktörünün görece maliyetlerinin yanısıra, sınaî organizasyon, taşıma maliyetleri ve piyasaların konumu da belirleyici olabilmektedir. Bu durum, emek faktörünün kendisinin bir toplumsal yapı olmasıyla ilgilidir²⁵⁴. Yalnızca bol olması yeterli olmamakta, kırsal, ailesel, dinsel vb. kısıtlardan kurtulmuş, örgütsüz ve sınaî emek disiplinine sahip olması da beklenmektedir.

Bu noktada Fröbel vd.'nin "yeni işbölümü" konusundaki görüşlerine değinmek yerinde olacaktır. Fröbel vd.'ne göre, sermayenin değerlenme ve birikimini sağlayan koşullar zaman içinde nitelik açısından bazı değişikliklere uğramıştır²⁵⁵. Örneğin, imalat sanayi merkez içinde ve çevreye doğru yer değiştirmiş, yatırım oranlarında durgunluk ve gerileme baş göstermiş, merkezin sanayi dallarında yapısal işsizlik artmış, çevre ülkelerde ise, ihracata yönelik hızlı bir sanayileşme gözlenmiştir. Bu değişimin altında yatan ise, gelişmekte olan ülkelerde nüfus fazlası nedeniyle oluşan büyük işsizler ordusunun ulaştırma ve iletişim teknolojilerinin gelişimi ve iş süreçlerinin

²⁵² Alain Lipietz, a.g.m., s.13.

²⁵³ Alain Lipietz, a.g.m., s.13.

²⁵⁴ Alain Lipietz, a.g.m., s.14.

²⁵⁵ F. Fröbel, J. Heinrichs ve O. Kreye, **Uluslararası Yeni İşbölümü Ve Serbest Bölgeler**, Çev. Yılmaz Öner, Belge Yayınları:15, 1982, s.45.

geniş ölçüde parçalara ayrılabilir hale gelmesiyle dünya çapında bir sanayi yedekleri ordusuna dönüşmesi olmuştur²⁵⁶. Gelişmekte olan ülkelerde işgücünün aldığı ücretin düzeyi gelişmiş ülkelerdekinin %10-20'si kadardır, bir işgünü çok daha uzun ve işgücü örgütsüzdür. Öte yandan, verimlilik ise gelişmiş ülkelerdekiyle neredeyse aynıdır. Fröbel vd.'ne göre, bu değişen koşullar, 1960'lardan başlayarak "gerek işgücü gerekse de üretim merkezleri için öyle bir dünya piyasası yarattılar ki, bu piyasa hem geleneksel hem de geri kalmış ülkeleri birlikte ve ilk kez kapsıyordu"²⁵⁷. İmalat sanayi alanında gelişmekte olan ülkeler kapitalizm tarihinde ilk kez dünya pazarında varlıklarını gösterebiliyorlardı. Bu çerçevede Fröbel vd., kapitalist dünyanın sanayileşmiş gelişmiş ülkeler ve dünya kapitalist ekonomisine yalnız ham madde sevkiyatçısı olarak girmiş geri-kalmış ülkeler olmak üzere geleneksel biçimde ikiye ayrılmışlığına dayanan ve imalat süreçlerini dünya çapındaki değişik merkezlerde yapılan kısmi imalatlar biçiminde parçalamaya zorlayan eğilimi uluslararası düzeyde "yeni işbölümü" olarak adlandırmaktadır²⁵⁸.

Yeni işbölümüyle birlikte, "serbest üretim bölgeleri" ve "dünya pazarı fabrikaları" oluşturulmuştur. "Serbest üretim bölgeleri", gümrük bağışıklığı altında geri kalmış ülkelerin işgücünü dünya pazarına yönelik biçimde en elverişli düzenlemelerle kullanmayı amaçlayan üretim merkezleridir²⁵⁹. Bu bölgelerde uygulanan gümrük bağışıklığı, işgücünün dünya pazarına yönelik sömürülüşünü kolaylaştıran bir koşuldur. "Dünya pazarı fabrikası" kavramı ise, işgücünün dünya pazarına yönelik üretim amacıyla sanayide kullanıldığı yeni bir tür fabrika olarak tanımlanmaktadır. Serbest üretim bölgesindeki her fabrika, bir dünya pazarı fabrikası niteliği taşımaktadır. Dünya pazarı fabrikaları ise, gelişmekte olan ülkelerde serbest üretim bölgeleri dışında da çalışmakta olan, işgücünün dünya pazarlarına yönelik olarak sınaî üretimde kullanılması koşullarını gerçekleştiren fabrikalardır ve büyük ölçüde yabancı

²⁵⁶ F. Fröbel, J. Heinrichs ve O. Kreye, a.g.e., s.46.

²⁵⁷ F. Fröbel, J. Heinrichs ve O. Kreye, a.g.e., s.56.

²⁵⁸ F. Fröbel, J. Heinrichs ve O. Kreye, a.g.e., s.56.

²⁵⁹ F. Fröbel, J. Heinrichs ve O. Kreye, a.g.e., s.91.

girişimlerdir²⁶⁰. Ayrıca, fason imalat yapan yurt içi fabrikaların da aynı sınıf içinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Fröbel vd.'nin “yeni uluslararası işbölümü”nü büyük bir değişim olarak gösterme çabalarına karşın, tüm bu değişim, merkez sermayesinin Fordizmin krizine verdiği “maliyetleri düşürerek ayakta kalma” tepkisinden farklı bir durum olarak gözükmemektedir.

1960'lar ortalarından itibaren tüm gelişmiş ülkelerin önde gelen sanayi kollarında kârlılık sürekli ve büyük oranda düşmeye başladı. Merkez ülkelerdeki kapitalistler çareyi Fordizmi ücretlerin düşük olduğu çevre alanlara ihraç etmekte buldular. Üretim sürecinin basit görevlere ayrılabilmesi, bu basit görevleri vasıfsız işçilerin yürütebilmesi ve taşımacılık ve iletişim alanındaki teknolojik gelişmeler bu süreci kolaylaştırmıştır²⁶¹. Böylece, çevrede yeni sanayileşmiş ekonomiler(Güney Doğu Asya, Brezilya ve Meksika) ortaya çıktı. Çokuluslu şirketler farklı ülkelerde üretim sürecinin farklı bölümlerini üretmeye yöneldiler. Ancak, bu ülkelerin hiçbiri ürünün tamamını üretememektedir. Hoogvelt'e göre, “yeni uluslararası işbölümü” terimi, küçük bir grup azgelişmiş ülkeyi içeren bu biçimde bir çevresel sanayileşme fenomenini ifade etmektedir²⁶². 1982 UNCTAD raporu itibariyle, sayıları 10'u geçmeyen, toplam nüfusları gelişmekte olan ülkelerin yaklaşık %10'u olan, ama toplam GSYİH'ları gelişmekte olan ülkelerin %30'u, imalat çıktıları %50'si olan bir avuç ülkeden söz edilmektedir.

Schoenberger de, Fröbel vd. tarafından ortaya atılmış olan “yeni uluslararası işbölümü” yaklaşımını maliyet minimizasyonu ve faktör arzı koşullarına takılıp kalmış olması bakımından eleştirmektedir²⁶³. Kısaca toparlayacak olursak, “yeni uluslararası işbölümü”nün “yeni”liği çokuluslu

²⁶⁰ F. Fröbel, J. Heinrichs ve O. Kreye, a.g.e., s.92.

²⁶¹ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.47.

²⁶² Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.47.

²⁶³ Erica Schoenberger, “Multinational Corporations And The New International Division Of Labour: A Critical Appraisal”, a.g.m., s.92.

şirketlerin kısa ömürlü bir fiyat rekabeti stratejisi olmaktan öteye gitmemektedir.

Schoenberger, Fordist üretim sisteminin Japon üreticilerin rekabetiyle sarsılana dek elli yıl boyunca gayet iyi işlediğini vurgular. Ancak, Schoenberger'e göre, bu rekabet sisteme başedemeyeceği iki sorun getirmiştir²⁶⁴: yeni ve önemli ölçüde farklılaşmış ürünlerin piyasada çoğalması ve ciddi fiyat rekabeti. Japon firmalar bir otomobilin imalatı ve montajında geçen zamanı büyük ölçüde kısacak biçimde iş akışının ve emeği atölyede kullanmanın farklı yollarını geliştirmişlerdir. Etkinlik kaybına neden olmaksızın bantta daha geniş bir yelpazede ürün üretmenin yollarını bulmuşlar ve yeni ya da yenilenmiş ürünlerin tasarlanması ve geliştirilmesinde gerekli zamanı büyük ölçüde kıstımlardır.

ABD firmalarının ilk tepkisi fiyat rekabeti olmuştur. Piore ve Sabel, ABD şirketlerinin bu krize verdikleri tepkileri şöyle özetler: holdingleşme(conglomeration) ve çokuluslulaşma²⁶⁵. Holdingleşme ile büyük şirketler, başka faaliyet alanlarını da bünyelerine dâhil ederek kendi temel faaliyet alanlarındaki risklerini çeşitlendirme yoluyla bastırmak isterler. Bu ya yeni şubeler kurmak ya da aynı durumdakilerle birleşmek biçiminde olur²⁶⁶. Büyük ölçüde menkul kıymetler piyasası işlemleriyle gerçekleşen bir durumdur, o nedenle holdingleşmeyle kâğıt üstünde girişimcilik ve temel bir faaliyet alanı olmayan çok büyük şirketler ortaya çıkmaktadır(ITT, Litton Ind, United Technologies vb.)²⁶⁷.

²⁶⁴ Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", a.g.m., s.56.

²⁶⁵ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, **The Second Industrial Divide**, Basic Books, USA, 1984, s.195.

²⁶⁶ Piore ve Sabel, tek bir alandaki birleşmelerin(merger), hatta imalat ve hizmetler arasındaki birleşmelerin holdingleşme sayılmayacağını vurgular. "Birleşme", "holdingleşme" ile eş anlamlı değildir, ilki bir bağlanma(linking), ikincisi bir çeşitlendirme stratejisidir. Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.196.

²⁶⁷ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.195.

1960'lar ve 1970'lere dek orijinal kimliklerini koruyan büyük şirketler bile, 1973 kriziyle birlikte çok farklı alanlara kaymışlardır. Örneğin, Du Pont ve U.S. Steel büyük petrol şirketlerini bünyelerine katmıştır. Belirtmek gerekir ki, holdingleşme tek başına reel yatırımların artmasına ya da kompozisyonunun değişmesine yol açmamaktadır. Örneğin, U.S. Steel Marathon Oil'a yatırım yaptığında, Marathon Oil finansal rezerv kazanır, ama Marathon Oil'un bu finansal rezervleriyle çelik sektörüne yatırım yapip yapmaması bu alandaki yatırımların kârlılığı ile ilgilidir²⁶⁸. U.S. Steel-Marathon Oil birleşmesi ile çeliğe daha fazla yatırım yapılması ancak U.S. Steel'in daha risksiz bir duruma gelmesine bağlıdır. Piore ve Sabel'a göre, aslında holdingleşme ile giderilmeye çalışılan riskler çeşitlenmeyle azalacak türden değildir, çünkü bu riskler piyasada gelişigüzel yaşanan iş kazalarından değil, ekonominin tümünü etkileyen şoklardan kaynaklanıyordu²⁶⁹. O nedenle, bazı firmalar çokuluslulaşma stratejisine yöneldiler.

Çokuluslulaşma, iç piyasanın genişlemesiyle artık elde edilmesi mümkün olmayan ölçek ekonomilerinin aynı ürünün pek çok ulusal piyasada eşanlı olarak satılmasıyla yakalanması çabasıdır. Bu stratejinin tipik örneği olarak ABD firmalarının "dünya otomobil stratejisi" (world car) gösterilebilir: "Kendi tasarımı ve mühendislik unsurları olan tamamen farklı otomobiller üretmek yerine, farklı piyasalardaki talepleri karşılamak üzere çeşitli coğrafi bölgelere bir iki modifikasyonla uyum sağlayabilecek çeşitli araçlar" üretilir ve tek fabrikada üretim yapmak yerine, farklı ülkelerde belirli üretim üsleri kurulur²⁷⁰. Bu strateji uyarınca, şirketler bir yandan merkez piyasalarda konumlarını korurken, bir yandan da üretimlerinin en azından bir bölümünü geliştirmekte olan ülkelere kaydırmak zorunda kalmışlardır. Geliştirmekte olan ülkelerde üretim yapılmasıyla talep ölçek ekonomilerini arttıracak biçimde genişlemektedir, ama bu durum ancak gelişmiş ülkelerdeki talep düzeyi korunursa etkili olabilmekteydi. Piore ve Sabel'a göre, dünya otomobil

²⁶⁸ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.196.

²⁶⁹ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.196.

²⁷⁰ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.198.

stratejisi, yığın üretim paradigmasının ulusal ölçekten uluslararası ölçüğe taşınmasının en açık örneğidir²⁷¹. Bu süreçte Avrupa'daki ağlar daha Güney'deki İspanya, Portekiz gibi daha düşük maliyetli ülkelere ve Latin Amerika'ya, özellikle de Meksika'ya kaymıştır²⁷².

Öte yandan, Piore ve Sabel'a göre, giderek dünya otomobil stratejisi vb. stratejilerin büyük gizli maliyetlerinin olduğu ortaya çıkmıştır²⁷³. İlk olarak, ucuz ve örgütsüz işgücünden yararlanmak için seçilen ülkelerin, hızla örgütlü ve talepkâr hale geldiği ve şube açsın diye çokuluslu şirketlere pek çok olanak vaadeden hükümetlerin daha sonra bu şubelerin kazançlarından büyük paylar isteyebildikleri görülmüştür. İkincisi, bu stratejide stok(inventory) ve kalite kontrolü maliyetleri Japonya'nın geliştirdiği tam zamanında(just-in-time) üretim sistemine göre çok yüksek kalmıştır. Üçüncüsü, ABD piyasasında talep benzin fiyatlarına ve ekonominin genel gidişine göre büyük ve küçük otomobiller arasında dalgalanmış, piyasayı standart bir tasarım etrafında birleştirmek mümkün olmamıştır. Son olarak da, kurdaki dalgalanmalar ve genel uluslararası istikrarsızlık dış rekabetin ve dünya talebinin tahminini çok zorlaştırmıştır.

Schoenberger'e göre, bu tür stratejilerin krizle başetmede yetersiz kalmalarının nedeni, bu stratejilerin Japon rekabetinin ikinci ayağına yanıt verememesi olmuştur²⁷⁴. Daha açık bir deyişle, fiyat rekabetine odaklanmış, hızlı ve sürekli biçimde ürün ve süreç yenilikleri yaratacak biçimde üretim organizasyonlarını yenileştirmeleri gerektiğini gözardı etmişlerdir.

Hoogvelt ise, yığın üretimin kârlı olabilmesinin ölçek ekonomilerine bağlı oluşuna ve o nedenle bu sistemin iki sorunla tıkanıdığına dikkat çekmektedir²⁷⁵. İlk olarak, üretim yapılabilmesi için bir minimum ölçüğe

²⁷¹ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.199.

²⁷² Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", a.g.m., s.56

²⁷³ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.200.

²⁷⁴ Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", a.g.m., s.56.

²⁷⁵ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.93.

gereksinim duyulmaktadır. İkincisi ise, üretimin kârlılığı aynı ürün için sürekli ve kesintisiz biçimde piyasa talebinin genişlemesi gereğidir. Çevrimsel resesyonlar ve değişen zevkler karşısında eksik kapasite kullanımı ve aşırı üretim sorunlarıyla karşılaşmaktadır. Bu çerçevede Hoogvelt, giderek derinleşen küresel eşitsizlikler nedeniyle, 1970'lerin krizini bir talep krizi olarak nitelendirmektedir. Dünya nüfusunun en zengin %20'sinin harcama gücünün, en yoksul %20'sinin 150 katı olduğu bir dünya ekonomisinde “çok şeyi olanların”(have lots) tüketim talebini karşılamaya yönelik yeni bir üretim sistemine gereksinim duyulmaktaydı. Böylece Hoogvelt, esnek üretime kayışı Piore ve Sabel'dan tamamen farklı bir biçimde, küresel gelir dağılımına bağlamış olmaktadır.

Sonuç olarak bu krizle birlikte, yarım yüzyıl otomobil piyasasına hâkim olan üretici konumundaki ABD, net ithalatçı konumuna gelmiştir. Bu durum Japonya'nın, tıpkı 1913'te Ford'un yaptığı gibi, tüm üretim sistemini yeniden ve bütünüyle farklı bir biçimde tasarlayabilmiş olmasından kaynaklanmıştır²⁷⁶.

1.2. Beşinci Kondratieff Dalgası, Esnek Üretim Organizasyonu ve Uluslararası İşbölümü

1.2.1. Beşinci Kondratieff Dalgası ve Teknolojik Devrimler

Fordizmin krizine yüzeysel olarak bakıldığında, Fordist sistemdeki “katılıklar” göze batmaktadır²⁷⁷. Yığın üretim sistemlerine uzun vadeli ve büyük ölçekli sabit sermaye yatırımlarının yapılması, ürün yeniliğinin önünde engel teşkil ediyordu. İşgücü piyasalarında, emeğin dağılımında ve iş sözleşmelerinde katılıklar vardı ve güçlü sendikalar değişime direniyordu. Devletler ise sosyal refah kurumları gerekleri uyarınca, kamu harcamalarının

²⁷⁶ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.280.

²⁷⁷ David Harvey, a.g.e., s.165.

genişlemesi sorunu yaşıyordu. 1973'te yükselen enflasyona karşı alınan önlemlerin yarattığı deflasyonist ortamda, aşırı kapasite sorunuyla karşı karşıya kalan şirketler çareyi yeni teknoloji, yeni ürünler ve piyasalar arayışı, artan otomasyon, üretimlerini emeğin örgütsüz olduğu işgücü piyasalarına kaydırma, birleşme ve sermayenin devir süresini hızlandırma stratejilerine yönelmekte buldular. Tüm bunlar, yığın üretim tekno-ekonomik paradigmasına olan eleştirileri yaygınlaştırmış, bir “tekno-ekonomik paradigma değişimi” düşüncesine kapı açmıştır²⁷⁸.

Dördüncü Kondratieff dalgasının gerilediği bu dönemde, beşinci Kondratieff'in öncü sektörlerini yaratacak elektronik, bilgisayar, software, mikroelektronik, internet, mobil telefonlar, biyoteknoloji gibi bir dizi teknoloji gelişmekteydi²⁷⁹. Tüm girdilerin fiyatlarının düşmesine yol açan ve bilgisayar teknolojisinin gelişiminde büyük rol oynayan entegre devreler devrimi 1960'larda başlamıştır. Önce valfler ve transistörler, daha sonra da bu parçaları önce küçük, sonra çok büyük miktarlarda birleştirebilen “entegre devre çip”ler çıktı. Böylece hem maliyetler çok düştü, hem de başta bilgisayar olmak üzere elektronik malların performansı çok arttı. Freeman ve Louça, pamuk eğirme ve dokuma, çelik, otomobil imalatı ve petrol rafinerisi gibi eski yeniliklerin maliyetleri 10 kat, mikroelektronik yeniliklerin ise enformasyonun depolanması, işlenmesi ve iletilmesi maliyetlerini bir kaç 10 kat düşürdüklerini belirtir²⁸⁰. Freeman ve Louça'ya göre, yeni paradigmayı biçimlendiren de bilişim ve iletişim teknolojisi (ICT) olmuştur.

Freeman ve Louça'ya göre, 1950'lerde bilgisayar teknolojisi henüz Fordist organizasyonel paradigmayla uyumluydu. Küçük firmalar zaten bilgisayar alamıyordu. Büyük firmalarda ise, bu firmaların hiyerarşik yapılarına uygun bir biçimde yalnızca elektronik veri işleme departmanında bordro hesaplamaları, satış kayıtları vb. işlemler için bilgisayar

²⁷⁸ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.314.

²⁷⁹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.301.

²⁸⁰ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.304.

kullanılıyordu²⁸¹. Ancak, kişisel bilgisayarların yaygınlaşması, yerel ağ bağlantılarının(LANs) ortaya çıkması, ürün ve süreç tasarımıdaki hızlı değişimler firmaların organizasyonel yapılarında büyük bir değişim başlattı. Enformasyona hızlı ve kolay erişim nedeniyle yönetimin bazı katmanları gereksiz hale geldi ve Fordist modeldekine zıt yeni tip bir yönetim giderek yayıldı²⁸². Freeman ve Louça'ya göre, hem firma içinde hem firmanın dış ilişkilerinde "ağ oluşturma"(networking) yeni yönetim organizasyonunun önemli bir karakteristiğidir. Bu kavrama daha sonra değinilecektir.

Bu yeni teknoloji, Fordizmin katılıklarını aşma çabalarının hâkim olduğu bir dönemde gelişmiştir ve esnekliği artırma çabalarına destek olan bir nitelik taşımıştır. Örneğin, 1970'lerde Intel mikroişlemciye dayalı mikrobilgisayarın gelişmesi bilgisayarı ucuz biçimde büyük-küçük tüm firmalar, okullar ve milyonlarca kişisel kullanıcı için olanaklı kılmıştır²⁸³. Belirtmek gerekir ki, her Kondratieff dalgasına hâkim olan yenilikler kümesi kendi dönemlerinin yüksek teknolojileri olmuşlardır: 1800'lerde telgraf, telefon ve elektrikli ürünler, 1900'lerde ise radyo, televizyon, radar, elektronikler ve bilgisayar gibi²⁸⁴. O nedenle, bu noktada bir parantez açarak "yüksek teknoloji ürünleri endüstrisi"(high-tech industry) kavramını tanımlamak yerinde olacaktır. Bir yaklaşıma göre, yüksek teknoloji ürünleri endüstrilerinin belirlenmesinde iki göstergeye bakılmaktadır: satışların yüzdesi olarak Ar-Ge biçiminde ifade edilen Ar-Ge yoğunluğu ve işgücünün yüzdesi cinsinden teknik çalışanlar(bilim adamları, mühendisler ve teknisyenler)²⁸⁵. OECD'nin Ar-Ge yoğunluğu temelinde endüstrileri sınıflandırması Tablo 8'de gösterilmektedir.

²⁸¹ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.314.

²⁸² Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.324.

²⁸³ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.314.

²⁸⁴ Edward J. Malecki, **Technology And Economic Development:The Dynamics Of Local, Regional And National Competitiveness**, Addison Wesley Longman Limited, UK, 1997, s.77.

²⁸⁵ Edward J. Malecki. a.g.e., s.82.

TABLO 8: Ar-Ge Yoğunluğuna Göre Endüstriler Sınıflandırması (Ar-Ge Yoğunluğu= Ar-Ge Harcaması/Hasıla)

Endüstrinin Ar-Ge Yoğunluk Düzeyi	Yoğunluk, 1992
Yüksek	8.1
Uzay	12.4
İlaç	11.9
Bilgisayar ve ofis teçhizatı	11.0
İletişim teçhizatı ve yarıgeçirgenler	9.0
Bilimsel aletler	6.4
Elektrikli makineler	2.7
Orta	2.5
Motorlu taşıtlar	3.4
Uyuşturucular hariç kimyasallar	3.2
Diğer imalat endüstrileri	0.7
Elektrikli olmayan makineler	2.0
Kauçuk(rubber) ve plastik ürünler	1.2
Non-ferro metaller	0.9
Diğer taşıma(transport) teçhizatı	2.5
Düşük	0.5
Metal olmayan mineral ürünler	1.0
Gıda, içecek, tütün	0.3
Gemiyapımı	-
Petrol rafine etme	1.0
Demir ve çelik	0.7
Metal ürünler	0.7
Kâğıt ve baskı	0.3
Tahta ürünler	0.2
Tekstil, giyim ve deri	0.3

KAYNAK: Edward J. Malecki, a.g.e., s.83.

Ancak belirtmek gerekir ki, yüksek teknoloji ürünlerinin sektörel sınıflandırması her zaman bazı sorunları barındırmaktadır. Nihai ürüne ilişkin olarak Ar-Ge, yeni ürün üretimi, yığın üretim ve diğer tüm faaliyetler toplulaştırılmış olmaktadır. Böylece, elektronik ve bilgisayar sektörlerinde olduğu gibi, toplulaşmış göstergelerin yüksek teknoloji olarak gösterdikleri bir sektörün, gerçekte hasılasının büyük bölümünün standart nitelik taşınması ve düşük ücretli montaj işçilerince büyük hacimde üretiliyor olması söz konusu olabilmektedir²⁸⁶. Bu çerçevede Malecki, yüksek teknolojiye ilişkin Japonların tanımının ise, bir teknolojinin değil de, bir "teknolojiler paketi"nin Ar-Ge yoğunluğuna odaklandığını belirtir. Bu teknolojiler bir teknoloji sistemine dahildir ve mikroelektronik, biyoteknoloji ve yeni materyallerde olduğu gibi yeni bir ekonomik altyapı oluştururlar. Böylece, Japonların yüksek

²⁸⁶ Edward J. Malecki, a.g.e., s.84.

teknoloji tanımları, potansiyel uzun dalga yükselişlerine yol açan öncü teknolojilere uymaktadır²⁸⁷. Öte yandan, Malecki'ye göre, teknolojik yoğunluğun; uzmanlık ve vasıf biçiminde emeğin teknolojik yoğunluğu, sofistike makinelerde içselleşme biçiminde sermayenin teknolojik yoğunluğu ve yeni ürün ve süreçlere sınıai yatırımın derecesi biçiminde ürünün teknolojik yoğunluğundan oluştuğu düşünülebilir. Yüksek teknoloji böyle tanımlandığında, sofistike sermaye teçhizatının çevre alanlara yayılabildiği, buna karşın Ar-Ge ve vasıflı emeğin merkezde yoğunlaştığı görülmektedir²⁸⁸.

Belirtmek gerekir ki, 1980'lerde Japon şirketleri beşinci Kondratieff'in öncü sektörlerinde ciddi rekabete başlamışlar ve Japonya yeni paradigmanın teknolojik lideri konumuna yerleşmiştir. Japonya'nın imalattaki dönüşümü İkinci Dünya Savaşı sonrasında başlamıştır. Kodama bu süreci şöyle özetler²⁸⁹:1950–1970 arası dönem naylon, transistör ve televizyon yapmak için teknoloji ithalatı yapıldığı dönemdir. Bu dönemde Ar-Ge fonlarının büyük bölümü ithal teknolojinin hazmedilmesine yönelik olarak harcanmıştır. 1975–1985 arası dönem ise, Japonya'nın teknoloji geliştirmeye odaklandığı dönem olmuştur. Entegre devreler, likit kristal görüntü ve karbon fiber gibi yeni teknolojiler geliştirildikçe, sermaye yatırımları imalatta bunlardan yararlanmak için yapılır olmuştur. Bu durum ekonomik büyümeyi hızlandırmış, hızlı büyüme ise daha fazla Ar-Ge yapılabilmesine olanak sağlamış, böylece ekonomik büyüme ve Ar-Ge arasında birbirini karşılıklı olarak besleyen bir sürece girilmiştir. 1980'lerin ortalarından itibaren, Ar-Ge yatırımlarının Japon ekonomisinde toplam olarak sermaye yatırımlarını aştığı bir aşamaya ulaşılmıştır. Kodama'ya göre, ilk iki aşama doğrusal bir ilerleme gösterirken, üçüncü aşama bir paradigma değişmesi ortaya koymaktadır.

²⁸⁷ Edward J. Malecki, a.g.e., s.84.

²⁸⁸ Edward J. Malecki, a.g.e., s.84.

²⁸⁹ Fumio Kodama, **Emerging Patterns Of Innovation**, Harvard Business School Press, Boston, 1995, s.4-5.

Kodama, bu paradigma değişiminin dört ayağı olduğunu vurgular. Birincisi, imalat Őirketinin tanımı değişmiştir. Ar-Ge yatırımlarının sermaye yatırımlarını aşmasıyla birlikte, anonim Şirket üretim yapılan yer olmaktan çıkmış, bilgi yaratılan yer olmuştur²⁹⁰. Japon yüksek teknoloji firmaları Ar-Ge'ye fabrika ve teğhizata harcadıklarından %80 daha fazla harcama yapmaktadır²⁹¹. İkincisi, ürün devreleri çok hızlanmıştır. İmalatçılar geçmiş yeniliğin teknolojisine ilişkin öğrenme süreci tamamlanmadan önce, her üç yılda bir yeni ürünler arz etmekte, takdimlerinden itibaren altı yıl içerisinde yeni buluşlar öncellerini piyasadan tamamen silmektedirler. Rekabet, artık değişime devam etmek demektir. Yatırımlara ilişkin kararlar “sörf yapma” prensibine göre alınacak, Şirketler ya başarılı yenilik dalgalarına yatırım yapacak, ya rakiplerince geride bırakılacaktır²⁹². Üçüncüsü, yüksek teknoloji ürünlerinde teknolojik gelişmenin talep yönü önem kazanmaktadır. Yüksek teknoloji ürünlerin gelişiminde en önemli yetenek, muğlak bir uzak gereksinimler setini iyi tanımlanmış ürünlere çevirebilmek demek olan “talep ifade etmek”(demand articulation) olmuştur²⁹³. “Talebi ifade etmek” için, önce piyasa verileri bir ürün konsepti olarak tercüme edilir. Daha sonra bu konsept bir gelişme projeleri seti haline getirilir. Böylece gereksinim spesifik bir teknoloji olarak kendini gösterir ve Ar-Ge çabaları bu teknolojiyi geliştirmeyi ve mükemmelleŐtirmeyi hedefler. Dördüncü olarak, füzyon tipi yenilikler teknolojik gelişmeyi sürüklemektedir. Füzyon tipi yenilikte farklı tipte teknolojilerin birleşmesi söz konusudur, ancak bu birleşme, farklı teknolojilerin bir kombinasyonundan daha fazlasını ifade eden, adeta 1+1'in 3 ettiği bir aritmetik sergilemektedir²⁹⁴.

Perez de, mikroelektroniklere dayalı yeni paradigmanın, enerji ve materyal yoğun üretimden bilişim yoğun üretime doğru bir trend yarattığını

²⁹⁰ Fumio Kodama, a.g.e., s.5.

²⁹¹ Fumio Kodama, a.g.e., s.18.

²⁹² Fumio Kodama, a.g.e., s.7.

²⁹³ Fumio Kodama, a.g.e., s.8.

²⁹⁴ Fumio Kodama, a.g.e., s.9.

vurgulamaktadır²⁹⁵. Bu durumun ürün mühendisliğine yansması, mevcut malların daha küçük, daha enerji- tasarruflu, daha fazla elektronik ve software içerecek biçimde yeniden tasarlanması olmaktadır. Örneğin, saatler, hesap makineleri, dikiş makineleri ve bilgisayarların kendilerinde bu eğilim gözlenmektedir. Fabrika(plant) mühendisliğinde ise, enerji ve materyal tasarrufu sağlayıcı tekniklere yönelinmektedir. Bilgisayar destekli tasarım ve bilgisayar denetimli imalat(CAD ve CAM) bu yönde büyük kolaylık sağlamaktadır. Perez'e göre, bilgisayar destekli tasarım, bilgisayar denetimli imalat ve sürekli gelişen software sayesinde ürün değişim hızında büyük bir artış gözlenmektedir ve bu durum firma-içi Ar-Ge departmanlarını rekabetçilikte öne çıkarmıştır²⁹⁶.

Kodama, füzyon yoluyla gerçekleşen yenilikler ile hamleler(breakthroughs) yoluyla gerçekleşen yenilikler arasında çeşitli farklar bulunduğunu belirtmektedir²⁹⁷: İlk olarak, hamle biçimindeki yenilikler, belirli bir endüstride öne çıkan bir firmanın liderliği ile mümkün olurken, füzyon biçimindeki yenilikler, ilgili endüstriler arasında birlikte(joint) yürütülen Ar-Ge projeleri sonucu gerçekleşir. Örneğin, Japonya'da imalat tezgâhlarında yaşanan mekatronik devrim bir iletişim teçhizatları imalatçısı ve kontrolör geliştirici olan Fanuc, mükemmel bir özel vidalı mil ("a pitch ball screw") geliştiren şirket olan NSK ve kayan yatağın kaplanması kullanılan teflon materyali geliştiren girdi şirketi arasındaki işbirliği sayesinde gerçekleşmiştir. İkinci olarak, hamle biçimindeki yenilikler belirli bir şirket için hızlı büyüme sağlarken, füzyon biçimindeki yenilikler ilgili tüm endüstrilerde aşamalı büyüme sağlar. Son olarak, hamleler sıklıkla savunma politikaları, füzyonlar ise endüstriyel politika ile sağlanır. Kodama'ya göre, yeni tekno-ekonomik paradigmada bir şirketin Ar-Ge'ye ne kadar harcama yaptığı değil, Ar-Ge'yi

²⁹⁵ Carlota Perez, "Microelectronics, Long Waves And World Structural Change: New Perspectives For Developing Countries", a.g.m, s.470.

²⁹⁶ Carlota Perez, "Microelectronics, Long Waves And World Structural Change: New Perspectives For Developing Countries", a.g.m, s.474.

²⁹⁷ Fumio Kodama, a.g.e., s.9.

nasıl tanımladığı önem kazanmaktadır²⁹⁸. Japonya'nın farkı, Ar-Ge'de eski kuşak teknolojinin yerine geçecek yeni bir teknolojiye yatırım yapmaya dayanan hamle yaklaşımını terk ederek, mevcut teknolojileri melez bir teknolojiye birleştirmeye dayanan füzyon yaklaşımını daha erken benimsemiş olmasında yatmaktadır.

Kodama, Ar-Ge harcamalarının düzenli olarak artmasını ve sermaye yatırımlarının düşmesini esnek imalat sistemleri kullanımına bağlamaktadır²⁹⁹. Esnek imalat sistemleri, daha önce de değinildiği üzere, bir grup bilgisayar kontrollü yarı bağımsız iş istasyonudur(work-stations). Metal kesme, aletlerdeki aşınmanın gözlenmesi, parçaların bir makineden diğerine taşınması, aletlerin kurulması, incelenmesi, uyarlanması, materyalin işlenmesi, planlama(scheduling) ve sevk etme(dispatching) gibi faaliyetlerin tamamı bilgisayar kontrolünde yürütülür. Bir esnek imalat sisteminin temel işlevi, küçük bir ürün yelpazesinin yığın üretiminden, çok çeşitli ürünlerin küçük miktarlı üretimine geçişe olanak sağlamasıdır. Anımsatmak gerekir ki, ilk minibilgisayar 1963'de üretilmiş ve ilk esnek imalat sistemi olan "Molins system 24" 1969'da kullanılmıştır³⁰⁰. İzleyen yıllarda mikrobilgisayarların(PC) geliştirilmesi, esnek imalat sistemleri uygulamalarını büyük ölçüde geliştirmiş ve kolaylaştırmıştır.

Kodama'ya göre, esnek imalat sistemleri ve yığın üretim, teknik olarak karşılaştırıldığında şu farklar dikkat çekmektedir³⁰¹: İlk olarak, yığın üretim sisteminde makinelerin ve işçilerin bir alışma süresi vardır. Tüm pürüzler giderildikten sonra bile, belli bir kullanılmayan ve kendini göstermeyen üretim potansiyeli kalmaktadır. Esnek imalat sistemlerinde ise, süreç doğruluğu vardır. İkinci olarak, kalite kontrolü, esnek imalat sistemlerinde tüm ürünlerin üretim bandınının her istasyonunda incelenmesine dayanmaktadır.

²⁹⁸ Fumio Kodama, a.g.e., s.200.

²⁹⁹ Fumio Kodama, a.g.e., s.18.

³⁰⁰ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.312-313.

³⁰¹ Fumio Kodama, a.g.e., s.39-41.

Daha önceleri, yığın üretimde tüm ürünlerin üretim bandı sonunda kalite kontrolünden geçirilmesi yolu benimsenmekteydi. Ancak, belirtmek gerekir ki, esnek imalat sistemlerinde kullanılan bu yöntemin yığın üretimde kullanılması da mümkündür. Öte yandan, esnek imalat sistemlerinde kalite kontrolü prosedürleri, işlemeden önce alınan sinyallere dayandığından, örneğin bir makine parçasının kullanılamaz hale gelip üretimi aksatmasından önce değiştirilmesi söz konusu olabilmektedir. Üçüncü olarak, sürdürme(maintenance) bakımından esnek imalat sistemleri, gece boyunca üretimin sürmesi bakımından önemli bir üstünlüğe sahiptir. Kodama, incelenen 60 Japon esnek imalat sisteminin 18'inin gece gözetim olmaksızın çalışabildiğini belirtmektedir. Düşük standartlı bir ürün bulunduğu anda bütün sistem durmakta ve sabah işçilerin gelmesini beklemektedir. Esnek imalat sistemlerinde anahtar öge, düşük standartlı ürün bulunduğu an sistemin durduğu bir sürdürülebilirliğe erişilmesidir.

Son olarak, belirtmek gerekir ki, "çokvasıflılık" kavramı yığın üretimde kaynak yapmak, elektrikli bağlantıları yapmak, ya da belli sürelerle(sequently) tabii bir grup makineyi işletmek vb. hepsi fiziksel emek kategorisinde işleri kapsamaktadır. Esnek imalat sistemlerinde ise, fiziksel ve entelektüel olmak üzere iki tür emek bulunduğu göz önüne alınmaktadır. Bu çerçevede, "çokvasıflılık", fiziksel emek ile değil, bilgisayarlara ilişkin programlamayı yapan beyingücüyle ilişkili bir kavram olarak değerlendirilmektedir. Esnek imalat sistemlerinde üretim, daha az fiziksel emek gerektirmekte, teçhizatın "daha iyi programlanması" ve "daha iyi yönetilmesi" önem kazanmaktadır. Bu çerçevede, rekabetçilikte anahtar öge, daha etkin üretim değil, bir yenilik kültürünün sürdürülebilmesi olur³⁰². Bu durum, şirket laboratuvarlarının ve şirketin Ar-Ge bütçesinin önemini ortaya koymaktadır. Şirketin tüketicilere hızla yanıt vermesi, yeni pazarlar yaratması, yeni ürünler geliştirmesi ve yeni gelişen teknolojilere hakim olması buna bağlıdır. Dört şirket laboratuvarı bulunan Toshiba'nın 1930'larda temel araştırma birimini kuran Kisaburo

³⁰² Fumio Kodama, a.g.e., s. 41.

Yamaguchi “Ar-Ge olanakları olmayan bir imalatçı, antensiz böceğe benzer” demiştir³⁰³.

Japonya, 1970’lerin ikinci yarısında mekatronik, 1980’lerde ise optoelektronik devrimini gerçekleştirmiştir. Mekatronik, elektronik ve mekanik teknolojilerinin, optoelektronik de elektronik ve optik teknolojilerinin evliliğini ifade eder³⁰⁴. Mekatronik devrim, nümerik kontrollü(NC) imalat tezgâhları ve endüstriyel robotlar, optoelektronik devrim de optik fiber iletişim sistemleri gibi daha sofistike çeşitli teknolojik ürünler ortaya çıkarmışlardır. 1975’de dünya imalat tezgâhları üretiminde önde gelen dördüncü ülke konumunda olan Japonya, mekatronik devriminin ardından 1985’de birinciliğe yükselmiştir. Ayrıca, tamamı ya da bir parçası mekanik nitelikte olan standart bazı ürünlerin yerine dijital saatler, elektronik hesap makineleri vb. elektronikler geçmiştir. Bu ürünlerin başlıca ihracatçısı Japonya olmuştur. Optoelektronik devrim ise, yeni kuşak bilişime dayalı teknolojiyi biçimlendirmiş ve Japonya bu teknolojiye de lider olmuştur.

Belirtmek gerekir ki Kodama, Japonya’nın bu teknoloji devrimlerini gerçekleştirme biçiminin önceki teknolojik devrimlerden farkı üzerinde önemle durmaktadır³⁰⁵. Bu çerçevede ilk olarak mekatronik devrimin gelişimine bakalım. Nümerik kontrolör 1952’de ABD’de MIT tarafından icat edilmiştir. Ancak, bu ürün çok büyük ve pahalı olduğundan yalnızca uçak imalatçıları vb. büyük endüstrilerce kullanılabilmekteydi. Fujitsu’nun iletişim teçhizatı tedarikçisi olan Fanuc’un, küçük ve orta büyüklükte endüstriyel müşterilerden oluşan bir pazar olduğunu farketmesiyle birlikte, daha ucuz, daha basit ve daha kompakt bir kontrolör geliştirme yönünde Ar-Ge çalışmaları başlamıştır. Fanuc, 1959’da üzerinde işparçalarının olabildiğince tam doğru biçimde oturtulabileceği tezgâhın konması için güvenilir bir servo motor geliştirebilmiştir. Öte yandan, Fanuc başka firmalardan bazı yeni

³⁰³ Fumio Kodama, a.g.e., s.45.

³⁰⁴ Fumio Kodama, a.g.e., s.193 – 194.

³⁰⁵ Fumio Kodama, a.g.e., s.196, 198 – 199.

parçaları geliştirmeleri bakımından da destek almıştır. Bu çerçevede, Nippon Seiko Co.'dan(NSK) nümerik kontrolör makinesinde motorun tezgâhla çalışmasını sağlayacak kritik bir parçayı ("ball screw with a perfect pitch"), Daikin Co.'dan ise, makinenin kayan yatağına özel bir teflon kaplama geliştirmesini istemiştir. Tüm bunlar sayesinde Fanuc, MIT'nin geliştirdiğinden çok daha küçük bir nümerik kontrolör geliştirebilmiştir. Ancak, nümerik kontrolörde, görevlerin hızlarının denenerek elle belirlenmesi, vasıflı işçilerin hareketlerinin kopyalanması vb. güçlükler nedeniyle yeniden programlama yavaş bir süreçti. Bu durum bilgisayarlı nümerik kontrolörün geliştirilmesiyle aşılmıştır³⁰⁶. 300'den az çalışanlı küçük ve orta büyüklükteki imalat tezgâhları imalatçıları 1970'lerin ortalarından itibaren giderek Fanuc'un kontrolörlerini almaya başlamışlardır. Fanuc üretimini arttırdıkça, kontrolör giderek ucuzlamış, 1986'da kontrolör ve servo motor üretiminde dünya üretiminin yarısını karşılar hale gelmiştir³⁰⁷. Kuşkusuz, bu durum daha da önemli bir sonuç doğurmuş; küçük ve orta ölçekli Japon üreticiler dünya piyasalarına gözlük çerçevesinden ölçme aletlerine kadar pek çok endüstride hakim olmuşlardır³⁰⁸.

Belirtmek gerekir ki, bilgisayarlı nümerik kontrolör, bilgisayar destekli imalatın(CAM) başlangıcı olmuştur. Günümüzde pek çok programlanabilir makinenin ya yanında bir mini bilgisayar ya da içinde bir mikro işlemci bulunmaktadır. Bunu robotlar ve esnek imalat sistemleri izlemiştir³⁰⁹. Bernard, bu yeni teknolojilerin Japon endüstrilerine çeşitli yollarla yayıldığını belirtmektedir³¹⁰. Örneğin, tekstil sektöründe toptancılar ve altsözleşmeliler, küçük üreticilere teknolojik know-how ve dijital teçhizat aktarmışlardır.

³⁰⁶ Richard Walker, "Machinery, Labour And Location", **The Transformation Of Work?**, Ed. By Stephen Wood, London, Unwin Hyman Ltd., 1989, UK, s.69.

³⁰⁷ Fumio Kodama, a.g.e., s.197.

³⁰⁸ Mitchell Bernard, "Post-Fordism, Transnational Production And The Changing Global Political Economy", **Political Economy And The Changing Global Order**, Ed. Richard Stubbs and Geoffrey R. D. Underhill, The Macmillan Press ltd., London, 1994, s.220.

³⁰⁹ Richard Walker, a.g.m., s.70.

³¹⁰ Mitchell Bernard, a.g.m, s.220.

Küçük aile ölçekli örme kumaş boyacılarına kendileriyle uzun dönemli ilişkiler kuran ve sözleşme yapan toptancılar tarafından en son boya mutfakları edinmeleri için sermaye aktarılmış ve en iyi nasıl kullanabilecekleri öğretilmiştir. Japon Robot Leasing Şirketi gibi devlet şirketleri yoluyla devlet kurumları da küçük ve orta ölçekli firmaların endüstriyel robot kullanımını teşvik etmiş, Japonya küçük işletmelerin ciddi biçimde robot kullandığı tek ülke olarak kalmıştır³¹¹.

Kodama, optoelektronik devrimin ise üç teknolojik bileşeni olduğunu belirtir: ışık emülatörü(electrical to optical convertor), optik fiber(transmission media) ve ışık alıcı(optical to electrical convertor)³¹². Böylece, optik iletişim sistemlerinin gelişimi için lazer, yarıgeçirgenler ve optik fiberlerdeki teknolojik yeniliklerin birleştirilmesi gerekmiştir. Önemli olan, bu gelişmelerin interaktif ve tamamlayıcı bir biçimde yaşanmış olmasıdır. Bu üç bileşen alandan birindeki bir yenilik, diğer iki alandaki teknolojik gelişmelerin yönünü belirlemiştir ve farklı endüstriyel sektörlerdeki farklı şirketler arasındaki ortak(joint) Ar-Ge çabaları ile yürümüştür. Bu ortak Ar-Ge çalışmalarını cam üreticisi NSG, elektronik alet üreticisi NEC, kablo imalatçısı SEI ve telefon şirketi NTT birlikte yürütmüşlerdir. Kodama, bu şirketlerin üçünün Sumitomo Grup bünyesinde yer aldıklarına, NTT'nin ise, bu şirketlerin en önemli müşterisi olduğuna dikkat çekmektedir.

Belirtmek gerekir ki, benzer bir yaklaşımla Freeman ve Louça, daha önce de değinildiği üzere, ağ kavramının üzerinde durmaktadır. Freeman ve Louça, ağları "girdiler, parçalar, ürünler ve fikirlerin kullanıcıları ve arzcuları arasında yoğun karşılıklı değişimi" olarak tanımlamakta ve bu durumun kapitalist toplumların hep var olan karakteristik bir özelliği olduğunu belirtmektedir³¹³. Günümüz ağlarını diğerlerinden ayıran başlıca yenilik ise, bugün ağa katılanların yeni ve daha geniş bilişim kaynaklarına erişim hızıdır.

³¹¹ Mitchell Bernard, a.g.m, s.220.

³¹² Fumio Kodama, a.g.e., s.198.

³¹³ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.327.

Freeman ve Louça, bir ağı birarada tutan şeyin “bilişim ruhu” olduğunu belirtmektedir³¹⁴. Bilişim ruhu kavramı, “optoelektronik devrelerinin hızlarının ivmelendirdiği yaratıcı tartışma kültürü” olarak tanımlanmaktadır. “Ağ oluşturma”nın(networking) özellikle bilim ve teknoloji alanındaki ilerlemeler bakımından çok gerekli olduğunun altını çizen Freeman ve Louça da, Kodama’ya benzer biçimde, araştırmada işbirliği(collaborative research), ortak girişimler(joint ventures), görüşe başvurma(consultancy), çeşitli tiplerde lisanslama ve know-how anlaşmaları, ortak veri bankaları ve sayısız biçimde enformel işbirliğini yeni tekno-ekonomik paradigmanın temel dayanağı olarak görmektedir³¹⁵.

Kodama, endüstriler arasında yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinin füzyon olabilmeleri için hem “karşılıklı”(reciprocal) hem de “kararlı”(substantial) olmaları gerektiğini belirtir³¹⁶. Teknoloji füzyonunun özü olan “karşılıklılık”, ortak bir araştırma projesine, katılan tüm katılımcıların, eşitler olarak girmelerini(karşılıklı saygı), herbirinin belli bir uzmanlık katkısı sağlama sorumluluğunu ve herbirinin bu gelişimin başarısında payı olmasını(karşılıklı yarar) ifade etmektedir. Bu çerçevede, karşılıklı yatırım gereklidir, ama yeterli değildir. “Kararlılık” ise, yönetimin başlangıçtaki keşif araştırmasından, gelişmiş ürün geliştirmeye kadar geçecek süre boyunca, ortak yürütülen Ar-Ge projesi için gerekli fonları garanti etmesini ifade eder³¹⁷. Kodama, 1980’ler başlarında küresel stratejik birleşme(alliance) oluşturma sıklığı ve karmaşıklığının bariz biçimde arttığına işaret etmektedir³¹⁸. 1980’lerin sonlarında ise, özellikle ABD ve Japon şirketleri arasındaki birleşmelerin geldiği nokta dikkat çekmektedir. Bu birleşmeler, kaynakları bir havuzda toplayarak, bir şirketin gücünü bir ortağinkiyle birleştirmek ve iki şirketin zayıflıklarını gidererek, rekabetçi üstünlüğü geliştirmek amacını

³¹⁴ “Enformasyon ruhu” kavramı ve tanımı, Castells tarafından ortaya atılmıştır. Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.326.

³¹⁵ Chris Freeman ve Francisco Louça, a.g.e., s.327.

³¹⁶ Fumio Kodama, a.g.e., s.208.

³¹⁷ Fumio Kodama, a.g.e., s.209.

³¹⁸ Fumio Kodama, a.g.e., s.227.

gütmektedir³¹⁹. Örneğin, Toshiba- Motorola birleşmesinin temelinde, Motorola'nın mikroişlemci teknolojisi ile Toshiba'nın DRAM tasarımı ve imalat teknolojisinin değiş tokuşu ve pazarlama alanında işbirliği yatmaktadır.

Benzer biçimde, aynı dönemde General Elektrik, çoğu ABD'li rakipleri de dahil, gelişmiş ülke çokuluslu şirketleri ile ortak girişimler biçiminde olmak üzere 29, Genel Motors ise çoğu, Japon firmalarıyla parça tedariki ve ortak üretime yönelik olmak üzere 16 stratejik birleşme gerçekleştirmiştir³²⁰. Öte yandan, Japon hükümeti de, hem oluşturduğu teknoloji konsorsiyumları (1988'de kurulan ISTECS-the International Superconductivity Center- Aşırı Soğukta Elektrik Akımını Dirençsiz Geçirebilme Merkezi gibi) ile, hem de Japonya'nın ulusal teknoloji projelerine yabancıların katılmasını kolaylaştırıcı adımlar atarak teknoloji füzyonunu ulusal sınırların ötesinde teşvik etmektedir³²¹. Bu çerçevede, akıllı imalat sistemleri, mikromakina ve diğer bazı yeni programlar uluslararası projeler olarak kabul edilmiştir.

1.2.2. Esneklik Tartışmaları

1973'ten itibaren kendini açık biçimde gösteren Fordizmin kriziyle birlikte Fordist üretim organizasyonunun giderek yerini esnek üretim organizasyonuna bırakmakta olduğu görüşü hakimiyet kazanmıştır. Ne var ki, esneklik yönünde gelişen eğilim üzerinde fikir birliği olsa da, gerçekte nasıl bir üretim organizasyonuna doğru gidildiği üzerinde birbirinden oldukça farklı görüşler ileri sürülmüştür. Herşeyin başında daha esnek olanın ne olduğu, yeni teknolojinin esneklik ve vasıf düzeylerini nasıl etkilediği ve işgücünün daha vasıflı mı, yoksa daha vasıfsız mı olduğu soruları yanıtlanmalıdır.

³¹⁹ Fumio Kodama, a.g.e., s.228.

³²⁰ Edward J. Malecki, a.g.e., s.106.

³²¹ Fumio Kodama, a.g.e., s.231.

Bu çerçevede, Gertler, esnekliğe ilişkin literatürde sıkça kullanılan esnek makineler, esnek imalat sistemleri(FMS), esnek uzmanlaşma(flexible specialization), esnek bütünleşme(flexible integration) ve esnek birikim kavramlarına açıklık kazandırmak istemiştir³²². Esnek makineler dendiğinde, bilgisayarlı yeniden programlanabilme özelliğine sahip yeni nesil makineler kastedilmektedir. Robotlar ve bilgisayarlı nümerik kontrolörü(CNC) olan imalat tezgâhları gibi esnek makinelerin temel özelliği, yeni bir ürün üretmek için sabit sermayenin ıskartaya çıkmasına gerek kalmamasıdır. Yeni ürüne geçmek için basitçe yeniden programlanmaları yeterlidir. Esnek üretim sistemleri kavramı ise, birkaç esnek makinenin bilgisayar yardımıyla birbirine bağlanarak ve koordine edilerek bir sistem oluşturacak biçimde bütünleşmesi olarak ifade edilebilir. Esnek imalat sistemleri; ürün tasarımı(bilgisayar destekli tasarım-CAD), imalat(bilgisayar destekli imalat-CAM) ve dağıtım(üreticinin girdi üreticileri ve nihai tüketiciler ile bağlantıları) gibi çeşitli üretim aşamalarını bütünleştirirler. Esnek uzmanlaşma, firmanın piyasadaki talep dalgalanmalarına hızla yanıt verebilmesini ve esnek bütünleşme ise, kolaylıkla yeni ürünlere yönelebilmesini ifade etmektedir. Gerek firmaların ürünlerini küçük detaylarla farklılaştırabilmelerini ve piyasadaki küçük bir tüketici grubuna yönelik küçük miktarlı üretim yapabilmelerini sağlayan esnek uzmanlaşma, gerekse esnek bütünleşme, esnek makineler ve esnek üretim sistemlerince büyük ölçüde kolaylaştırılmaktadır. Bu teknoloji her ürünün üretimi için gerekli sabit sermaye maliyetini ve böylelikle de ortalama maliyeti düşürerek, küçük ölçeklerde bile düşük ortalama maliyetle çalışılmasını sağlamakta ve ölçek ekonomilerinin etkisini azaltmaktadır. Ancak Gertler'e göre, gerçekte ölçek ekonomileri öneminden birşey yitirmemiştir. Yalnızca, makinelerin artık tek bir ürünü büyük miktarlarda üretmek yerine, bir kaç çeşit ürünü küçük miktarlarda üretebilmeleri mümkün olmaktadır.

³²² Meric S. Gertler, "The Limits Of Flexibility: Comments On The Post- Fordist Vision Of Production And Its Geography", **Transactions Of The Institute Of British Geographers**, New Series, Vol. 13, No. 4, (1988), s.420-422.

Esnek birikim kavramına ilişkin ise, çeşitli görüşler bulunmaktadır: Bu çerçevede esnek birikim kavramı, Jessop'a göre esnek üretime, çokvasıflı işçilerin ve hizmetler kesimindekilerin gelirlerindeki artışlara, başta teknolojik olmak üzere yeniliklerden kaynaklanan kârlara dayanır³²³. Ayrıca, esnek birikim bir devletin sınırları içindeki talepten çok, dünya çapında talebe yöneliktir. Rekabet fiyat dışı unsurlara dayanır ve sürükleyici olan arz değil taleptir. Benzer biçimde Harvey, aynı kavramı emek süreçleri, emek piyasaları, ürünler ve tüketim kalıplarında şaşırtıcı boyutta esnekleşme olarak görmüştür³²⁴. Bu çerçevede, esnek birikimin temel karakteristiği tamamen yeni üretim sektörleri, yeni finansal hizmetler, yeni piyasalar ve en önemlisi de ticari, teknolojik ve organizasyonel yeniliklerde görülmedik düzeyde bir artış olarak nitelendirilmektedir. Aglietta ve Lipietz ise, rekabetin, bu yeni birikim rejiminde, firmaların esnekliğine dayandığını vurgulamışlardır. Bu çerçevede devlete, esnekleşmenin önünü açmak için finans ve emek piyasalarında deregülasyon yapma görevi düşmektedir.

Öte yandan, esneklik tartışmasında öncelikle esneklik kavramına açıklık getirmeye çalışan Wood, esneklik türlerini üç grupta toplamıştır³²⁵: sayısal(numerical) esneklik ya da diğer adıyla dışsal esneklik, fonksiyonel esneklik ya da diğer adıyla içsel esneklik ve son olarak ücret esnekliği. Sayısal esneklik, firmanın emek girdisini çıktıdaki dalgalanmalara göre ayarlama yeteneğini ifade eder. Fonksiyonel esneklik, bir çalışanın daha fazla çeşitlilikte görevi yerine getirebilir olmasıdır ve firmanın, kişi başına düşen iş yükü, üretim metodları ve/veya teknolojideki değişmelere göre çalışanlarının vasıflarını gerekli işlere(task) uyumlandırması yeteneğini içerir. Ücret esnekliği ise, firmanın emek maliyetlerini, özellikle de ücretleri emek ve ürün piyasalarında değişen koşullara göre ayarlama yeteneğidir.

³²³ Bob Jessop, "Post-Fordism and The State",

(Erişim) http://eprints.cddc.vt.edu/digitalfordism/fordism_materials/jessop3.htm, 15.7.2007.

³²⁴ Meric S. Gertler, "The Limits Of Flexibility: Comments On The Post- Fordist Vision Of Production And Its Geography", **Transactions Of The Institute Of British Geographers**, New Series, Vol. 13, No. 4, (1988), s.421.

³²⁵ Stephen Wood, "The Transformation Of Work?", **The Transformation Of Work?**, Ed. By Stephen Wood, London, Unwin Hyman Ltd., 1989, UK, s.1.

Wood, esnekliğin vasıf düzeyleri üzerindeki etkileri hakkındaki tartışmada iki uç görüş olarak Braverman'ın vasıfsızlaştırma(deskilling) tezini ve Piore ve Sabel'in esnek uzmanlaşma teorisini ortaya koyar. Bir uçta yer alan Braverman'ın vasıfsızlaştırma ya da diğer adıyla ortodoks emek süreci tezine göre, Taylorizm Kapitalizm'in temel bir unsurudur. Kapitalist üretimde sistematik biçimde Taylorist işbölümü prensipleri uygulanarak iş basitleştirilmiş(degraded) ve makineler, vasıfsızlaşmış(diminished) işçileri ikame etmek için kullanılmıştır³²⁶. Yönetimin çalışanlar üzerinde doğrudan denetim sağlama çabası nedeniyle, işgücü tarihsel olarak kaçınılmaz biçimde vasıfsızlaştırılmıştır.

Bu çerçevede, üretimin sayısal biçimde(numerical) ya da bilgisayar desteğiyle kontrol edilebilen makinelerle makineleşmesinin, vasıflı işçilerin iş üzerinde kalan otonomilerini ve kontrollerini de ortadan kaldırmak için tasarlandığı düşünülmektedir. İşyaşamı kalitesi insiyatifleri ve kalite çemberleri vb. yeni yönetim biçimleri, gerçekte Taylorizmden bir kopuş değil, işin kontrolüne ilişkin yeni sorunlara karşı yönetim tarafından geliştirilmiş, işçinin iş üzerindeki insiyatifini daha da yok etmek amaçlı yeni çözümlerdir³²⁷.

Bu noktada, Braverman'ın tezine yöneltilen eleştirilere yer vermek yerinde olacaktır. Walker'a göre, modern sanayiin önde gelen işbölümü tarzını Smith'in yaşadığı dönemde toplu iğne fabrikası, Marx'ın yaşadığı dönemde tekstil fabrikası, Braverman'ın yaşadığı dönemde ise, otomobil fabrikası temsil etmektedir³²⁸. Ancak, kapitalist üretim, gelişimini sürdürmektedir. Makineleşme 19. yüzyıl sanayiinde mekanik ile ilişkili bir kavram iken, 20. yüzyılda petrokimya, elektrik, elektronik, tarım, ofis işleri ve telekomünikasyonda yaşanan gelişmeler karşısında makinelerin mekanikle bağları zayıflamıştır³²⁹. Örneğin, kimya sanayiinde moleküler tepkimeler üzerinde çalışılmaktadır. Doğal bileşenlerin karıştırılması, ısıtılması ve

³²⁶ Richard Walker, a.g.m., s.59.

³²⁷ Stephen Wood, a.g.m., s.10.

³²⁸ Richard Walker, a.g.m., s.73.

³²⁹ Richard Walker, a.g.m., s.75.

süzülmesi makinelerle yapılmaya başlandıktan sonra, makinelerin rolü, daha iyi pompalar, valfler ve basınç kapları geliştirilmesi yoluyla giderek daha yoğun, hızlı ve ince ayarlı kimyasal tepkimeler yapılmasına yardım etmek olmuştur. Ancak, kimya alanında daha fazla ilerleme, daha başından beri bilim ve mühendislik bilgi birikimine bağlı olmuştur³³⁰. Benzer biçimde, tarımda makineleşme çiftçinin toprağı ekip biçmesine yardım edecek makinelerle sınırlı kalmamış, giderek organizmaların başkalaştırılması ve büyüme koşullarında ilerlemeler sağlanmasının önemi artmıştır³³¹. Kısacası, Walker, teknolojik ilerlemelerin tüm endüstrilerde aynı yolu izlemediğini, aynı hızda ve eşit biçimde gerçekleşmediğini belirtir.

Öte yandan, Walker, Braverman'ın görüşlerinin endüstrilerin “olgunlaşma”sı ya da “ürün devreleri” modeline dayandığını belirtir. Her endüstri aynı teknolojik yolu izleyecek ve sonunda tamamen makineleşecektir. Ancak, Walker'a göre, makineleşmenin tek bir doğrultuda ilerlediğini düşünmek de yanlıştır. Ürünün tasarımında yapılan uyarlamalar, o ürünün üretiminde farklı bir amaca yönelik yeni tip makinelere gereksinim yaratabilir ya da makineleşmede yaşanan gelişmelerin ürünü değiştirmesi de olasıdır. Bu anlamda, hiç “olgunlaşmayacak” ya da hiç tam olarak genç olmamış endüstriler vardır. Ya da tam “olgunlaşırken” yeni bir ürünle gençleşen endüstriler vardır. Walker, Vernon'un ürün devreleri modeline ABD radyo endüstrisini örnek verdiğini ve transistörün ortaya çıkmasıyla radyo üretiminin hiç de Vernon'un modeline uygun düşmeyecek biçimde Japonya'ya kaydığını anımsatır³³². Benzer biçimde, yarıgeçirgenler endüstrisi de, bilgisayar destekli tasarım(CAD) ve lazer teknolojilerindeki ilerlemeler sayesinde, makineleşmiş yığın üretim endüstrisi olması beklenirken “genç”leşmiştir³³³.

³³⁰ Richard Walker, a.g.m., s.76.

³³¹ Richard Walker, a.g.m., s.76.

³³² Richard Walker, a.g.m., s.80.

³³³ Richard Walker, a.g.m., s.78.

Bu çerçevede, Walker, Braverman'ın bazı noktalarda yanıldığını düşünmektedir³³⁴. İlk olarak, "kafa emeği" bütünüyle Taylorist biçimde bölüntülenmiş ve tekrara dayalı işlere indirgenemez. İkincisi, makineler bazı vasıfları öldürmekte, ama pek çok yeni iş ve vasıf da yaratmaktadır. Son olarak, makine teknolojisindeki gelişmeler pek çok yeni ürün ve girdinin(plastikler, silikon çipler vb.) yaratılmasına, dolayısıyla pek çok yeni endüstrinin doğmasına yol açar. Yeni bir makine, vasıfların da farklı yönlere doğru yönelmesine yol açacaktır³³⁵. Walker'a göre genel eğilim, emeğin gözlem, düzenleme, bütünleştirme ve yaratıcılık kapasitesinin artması yönündedir ve bu durum, Braverman'ın makinelerin hakimiyeti tezi ile bağdaşmamaktadır. Öte yandan dikkat çekici bir nokta da, üretimde esnekliğin yeni makineler ve daha yüksek vasıflar kadar, geçici işçi kullanımı, dışarıya sözleşmeyle iş verme ve yasadışı göçmen kullanımı gibi emeğin daha esnek metodlarla sömürülmesine de bağlı oluşudur³³⁶.

Daha önce belirtildiği üzere, esneklik tartışmalarının diğer ucunda Piore-Sabel'in esnek uzmanlaşma teorisi yer almaktadır. Bu teoriye göre, Taylorizmin piyasa ve teknoloji koşulları artık mevcut değildir. Bu yazarların teknolojik paradigma olarak adlandırdıkları şey, üretimin baskın formudur ve 20. yüzyıl başında zanaat tipi üretim ve yığın üretim arasında yapılan basit seçim, yığın üretimden yana olmuştur³³⁷. Ancak, Piore ve Sabel, 19. yüzyılın ünlü sınıai bölgelerinde(district) küçük firmaların daha fazla büyüme gereksinimi duymaksızın yeni teknolojiler geliştirebiliyor ve kullanabiliyor olmalarına dikkat çekerler. Yine bu bölgelerde baştan beri sofistike teknoloji kullanan büyük firmalar ise standardize mallar üretmemektedirler. Bu canlı sınıai bölgelerin varlığı, zanaat tipi üretimin ya teknolojik olarak durağan geleneksel bir üretim biçimi olduğu ya da Fordist üretimin altında yer alan bir üretim biçimi olması gerektiği iddiasıyla ters düşmektedir. Piore ve Sabel'in

³³⁴ Richard Walker, a.g.m., s.81-83.

³³⁵ Richard Walker, a.g.m., s.84.

³³⁶ Richard Walker, a.g.m., s.85.

³³⁷ Stephen Wood, a.g.m., s.13.

temel argümanlarından biri, bir teknolojik ilerleme modeli olarak yığın üretime her zaman bir zanaat tipi üretim alternatifi bulunduğudur³³⁸.

Öte yandan, yığın üretim, çok dar ve çok dalgalanan piyasalarda her zaman bir miktar zanaat üretimini de gerektirmiştir³³⁹. Lüks mallar, deneysel ürünler ve talebi çok istikrarsız olan standart mallar gibi yığın üretime uygun olmayan ürünlerin ve yığın üretim yapan uzmanlaşmış teçhizatın üretiminde zanaat tipi üretim yapıyordu. Ayrıca, kriz dönemlerinde zanaat tipi üretim yığın üretim karşısında periodik olarak genişleme eğilimi göstermektedir. Örneğin, tamir işleri böyle dönemlerde artmaktadır. Satılan malların yenilenme süresi uzadıkça, yedek parça ve bakım hizmetleri talebi artmaktadır ve bu talebi genel amaçlı teçhizat kullanan ve esnek biçimde organize olmuş firmalar karşılamaktadır³⁴⁰. Piore ve Sabel'a göre, Fordizmin kriziyle birlikte yaşanan ise, zanaat tipi üretimin genişlemesi değil, zanaat paradigmasının yeniden canlanmasıdır. Talebin doyması, piyasa bölüntülenmesi ve yeni teknolojik olanaklar ile teknolojik paradigma bu kez zanaat tipi üretim yönünde biçimlenmektedir. Ayrıca, dikkat çekici olan, daha fazla esnekliğe doğru bu kaymanın, basit tekniklere yönelik yerine, teknolojik sofistikasyonu uyaran bir nitelikte oluşudur³⁴¹. Kriz ortamında firmalar, ürünlerini ve üretim metodlarını artan maliyetler ve artan rekabet karşısında yeniden tasarlamak zorunda kaldıkça, ısmarlama(customized) ürünlerin maliyetlerini düşürmenin yeni yollarını bulmuşlardır. Yığın ve zanaat arasındaki maliyet farkı böylelikle daraldıkça, zanaat tipi üretimin benimsenmesi de hem üreticiler hem de tüketiciler açısından kolaylaşmıştır.

Yığın üretim organizasyonunun mantığı, işçilerin üretime engel teşkil ettiği ve olabildiğince makinelerle ikame edilmesi gerektiği biçiminde tanımlanan ve emeğin kontrolü sorununa odaklanan "emek problemi"ne

³³⁸ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.28.

³³⁹ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.206.

³⁴⁰ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.207.

³⁴¹ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.207.

dayanmaktadır³⁴². O nedenle, yığın üretim organizasyonu işçi açısından giderek kısıtlayıcı olma niteliği taşımaktadır ve bu düşünceler en sonunda tamamen otomatize, işsiz(workless) fabrikaya dek uzanmaktadır. Piore ve Sabel, zanaat tipi üretimde ise, emeğin vasıflarının öne çıktığını vurgular. Kısıtlayıcı bir iş organizasyonu böyle bir üretim biçimine uymamaktadır.

Piore ve Sabel'a göre, yeni teknolojiler esnek üretime kaymayı desteklemektedir. Örneğin, bilgisayar "kullanıcısının üretken kapasitesine yanıt verebilen ve onu geliştirebilen bir araç"tır³⁴³. Bu yazarların görüşüne göre, yeni teknoloji uzmanlaşmış makinelerin vasıfsız ve yarı vasıflı işçiler üzerindeki hakimiyetini kırmış, makineleri ve böylelikle de üretim sürecini yeniden insana tabi kılmıştır. Ancak, Piore ve Sabel'ın önemle vurguladığı üzere, bilgisayar tek başına zanaat tipi üretimin yeniden ortaya çıkışını açıklayamaz. Bilgisayar her çevreye uyum sağlayabilmektedir. Bu yazarlara göre, bilgisayar teknolojisinin esnek imalata hiç uymayan biçimlerde kullanılmasının da, teknolojinin esnek kullanımının bilgisayara dayanmayan kullanımlarının da örnekleri çoktur³⁴⁴. O nedenle, Piore ve Sabel, bir diğer temel argümanları olarak, zanaat üretiminin dinamizminin teknolojik gelişmenin herhangi bir düzeyinden bağımsız olduğunu savunurlar³⁴⁵.

Fordist üretimde kârlılığın dayanağı olan ölçek ekonomileri, esnek üretimde yerini üretimin esnek organizasyonu ve teçhizatın esnek kullanımı demek olan alan(scope) ekonomilerine bırakmıştır³⁴⁶. Piore ve Sabel, üretimde etkinliğin, teçhizatın istenilen göreve göre elle ayarlanmasından kaynaklandığını belirtirler. Geleneksel teknoloji ile bu ayarlama, teçhizatın fiziksel ayarlanmasıyla yapılmaktaydı. Öyle ki, ürün değiştikçe, zanaat üretiminde makinedeki parçaya makine ile şekil verilmesi sırasında o parçayı yerleştirmekte kullanılan aletler ve sabit şeylerin(fixtures) değiştirilmesi

³⁴² Stephen Wood, a.g.m., s.12.

³⁴³ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.261.

³⁴⁴ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.261.

³⁴⁵ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.262.

³⁴⁶ Stephen Wood, a.g.m., s.13.

gerekirken, yığın üretimde bu makinenin tamamen hurdaya çıkarılması ve yerine yenisinin alınması gerekmektedir.

Bilgisayar teknolojisi ise, teçhizatın, yani hardware'in, işlemin bir bilgisayar programı, yani software ile uyarlanmasına olanak vermektedir. Teçhizat, yeni kullanımlara fiziksel uyarlamalar olmaksızın, yalnızca yeniden programlama yoluyla uyumlandırılabilir³⁴⁷. Böylece, küçük ve orta ölçekli firmalar üretimlerini küçük bir miktar(batch) üründen diğerine, görece maliyetsiz biçimde kaydırabilir ve görece küçük piyasalardaki talepleri karşılayabilirler. Bu durum, ekonomide büyük firmaların baskın konumlarını ve yoğunlaşmalarını ters çevirebilir. Böylece, hiçbir firmanın baskın ya da büyük olmadığı, esnek firmalardan oluşan bir ağ olarak "bölgesel ekonomiler" gelişebilir. Japonya ve İtalya'da bilgisayar kontrollü, küçük ölçekli, esnek üretim yapan fabrikaların yaygınlık kazanmaları bu duruma örnek gösterilebilir³⁴⁸. Bu ülkelerdeki makine imalatçıları da, bu küçük girişimcilerin gereksinimlerine göre kendilerini yeniden uyarlamışlardır ve 1981'de bilgisayar destekli teknoloji sayesinde 50 birimden küçük mal partileri üretilebilir olmuştur.

Piore ve Sabel'in esnek uzmanlaşma teorisi, hem küçük ölçekli zanaat sektörünün yeniden canlanacağını, hem de yığın üretim döneminde baskın olan büyük oligopollerin yeniden yapılanmak zorunda kalacağını söylemektedir³⁴⁹. Belirtmek gerekir ki, Piore ve Sabel'in esnek uzmanlaşma teorisinde toplumun(aile, okul, etnik, politik kimlik vb. bağların) nerede bittiği ve ekonomik organizasyonun nerede başladığı belli değildir³⁵⁰. Bu yazarlara göre, zanaat üretimi yeniden canlanırken, modern teknoloji kullanımı, sanayi öncesi geçmişteki yakın ilişkilerin yeniden canlanmasıyla elele yürümüştür.

³⁴⁷ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.259.

³⁴⁸ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.260.

³⁴⁹ Stephen Wood, a.g.m., s.13.

³⁵⁰ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.275.

Wood, Piore ve Sabel'in esnek uzmanlaşma teorisini çalışanlar ve yönetimler arasında çıkarların karşılıklılığını varsayması bakımından eleştirmektedir³⁵¹. Bu varsayıma göre, yeni teknoloji Braverman'ın emek süreci teorisinde varsayılan yönetim ve çalışanlar arasındaki çatışmayı ortadan kaldırmaktadır. Ancak Wood, karşılıklı bağımlılığın her zaman ortak çıkarlar demek olmadığını altını çizer. Ayrıca, fonksiyonel esneklik gereği bazı işçilerin vasıf düzeyleri artarken, çoğununki düşük vasıflı ve marjinal istihdam olarak kalmaktadır. Bu durumda, çalışanlar arasındaki gelir dengesi bozulacak ve vasıflı ve vasıfsız işler kutuplaşacaktır. Esnek uzmanlaşmayı benimsemekten yalnızca çekirdek işgücü kazançlı çıkacaktır. Wood'a göre, Piore ve Sabel, 1980'lerde gelişen yeni teknolojilerin sağladıkları olanaklara aşırı odaklanıp, iş kayıplarının, işsizliğin, performans standartlarının sıkıştırılmasının, emek yoğunlaşmasının, istihdam sözleşmelerinin yapısal değişiminin ve sendikaların güçlerinin azaltılmasının çalışan kesimler üzerindeki etkilerini gözardı etmektedirler³⁵².

Wood, esneklik tartışmalarının iki ucunda yer alan Braverman ve Piore ve Sabel'in yaklaşımları arasında, Fordizm ve Taylorizmde bir dönüşüm yaşandığı görüşünü savunan Neo Fordizmin bulunduğunu söyler³⁵³. Bu çerçevede otomasyon düzeyleri, firmaların görev yapıları ve uzamsal işbölümü "Fordizmin krizi"ni aşmaya yönelik olarak değişiklikler geçirmiştir.

Neo Fordizm, Fordizm ve Taylorizmin tıkanıdığı noktada, görevlerin yeniden yapılandırılması, otomasyon ve üretimin giderek uluslararasılaşması gibi çeşitli yollarla krizi aşmaya yönelik stratejileri ifade eder. Bu yollardan hangisine daha fazla ağırlık verildiğine göre değişen değişik Neo Fordizm versiyonları vardır³⁵⁴. Görevlerin yeniden yapılandırılması, daha önce ayrı olan görevlerin birleştirilmesini ve hatta bunun da ötesine geçilmesini ifade

³⁵¹ Stephen Wood, a.g.m., s.18-19.

³⁵² Stephen Wood, a.g.m., s.19.

³⁵³ Stephen Wood, a.g.m., s.3.

³⁵⁴ Stephen Wood, a.g.m., s.20.

eder³⁵⁵. İşin organizasyonu daha esnek bir yapı kazanır, ancak Piore ve Sabel'in aksine, Neo Fordist yaklaşımda, otomasyonun vasıflı personel gereksinimini ortadan kaldıracağı ve üretimde işin vasıfsızlaşacağı düşüncesi hakimdir. Ayrıca, artan otomasyonun bütünleşmeyi, genel koordinasyonu ve kontrolü arttırması beklenir. Üretimin uluslararasılaşması ise, çokuluslu şirketlerin üretimlerinin artan biçimde çevreye kaydırılmasını içerir. Belirtmek gerekir ki, bu yaklaşım Braverman gibi işçisiz fabrikalara doğru bir eğilim öngörür. Piore ve Sabel, Neo Fordizmi yönetimin katı kontrol modelinden uzaklaşma çabası ve esnek uzmanlaşmaya giden yolda bir adım olarak değerlendirirler³⁵⁶. Fonksiyonel esneklik artmaktadır ama bu durum esnek uzmanlaşmanın özündeki gerçek ekip çalışması değildir. Otomasyon bu yaklaşımda vasıfsız emeğin makinelerle ikamesini ve küresel standardizasyonu arttırmakta, ama esnek uzmanlaşma rejiminde olduğu gibi esnekliği arttırmamaktadır. Neo Fordizmin örneği dünya otomobil stratejisi, esnek uzmanlaşmanın ise Kuzey İtalya Bölgesi'dir.

Esneklik tartışmalarında karşılaşılan bir diğer kavram da Post Fordizmdir. Post Fordist yaklaşıma göre, Neo Fordizm, Fordizmin krizine bir çözüm sunamamış, "patolojik bir yanıt, geçici bir dönem ve bazı firmaların stratejisi" olmaktan öteye geçememiştir³⁵⁷. Neo Fordizmde teknoloji temel olarak emek tasarrufu sağlamak ve kaliteyi arttırmak yönünde kullanılmakta, emek yönetimine ilişkin yöntemler geleneksel Taylorizmden farklılık göstermekte, ama ne dikey ne yatay işbölümünde önemli değişimler ortaya çıkmamaktadır³⁵⁸. Oysa, Post Fordizmde ürün çeşitliliği derecesinde ve işbölümünde gerçek kırılmalar olmaktadır. Tasarım ve yönetim ile üretimin birbirinden kesin çizgilerle ayrıldığı bir yapı sergileyen Fordist işbölümünden kopulduğu ve yeni üretim organizasyonunda insiyatifin, hızlı tepkilerin ve teşhis etme vasıflarının prim yaptığı görülmektedir. Wood, Post Fordizm teriminin emek sürecindeki muhtemel değişimlerin ötesinde, düzenleme,

³⁵⁵ Stephen Wood, a.g.m., s.21.

³⁵⁶ Stephen Wood, a.g.m., s.23.

³⁵⁷ Stephen Wood, a.g.m., s.26.

³⁵⁸ Stephen Wood, a.g.m., s.27.?

birikim ve siyasetle ilişkili olarak daha geniş değişimleri ifade etmekte kullanılmaya başlandığının altını çizmektedir³⁵⁹.

Belirtmek gerekir ki, Wood, Neo Fordizm, Post Fordizm ve esnek uzmanlaşma kavramlarının sıklıkla birbirleri yerine kullanılmasına dikkat çekmektedir. Bu kavramlara açıklık getirmek amacıyla aralarındaki farklar kısaca şöyle toparlanabilir³⁶⁰: Esnek uzmanlaşma kavramında vurgu, ısmarlama imalatta ve yüksek düzeyde bütünleşmiş emek süreçleri üzerindedir. Neo Fordizmde vurgu, artan otomasyon ve uluslararasılaşma üzerindedir. Post Fordizmde ise vurgu, artan ürün yeniliği ve gelişen tasarım yeteneği, tedarikçilerle ilişkiler ve piyasaya yanıt verme hızı üzerindedir.

1.2.3. Esnek Üretim Organizasyonu

1.2.3.1. Fabrika Düzeyinde Esnek Üretim Organizasyonu

Schoenberger'e göre, üretimde yaşanan büyük değişim, Fordizmde aşamaların herbirinin, organizasyonun ayrı bir parçasını oluşturarak sabit ve tekyönlü biçimde yürütülmesinde yaşanmış, bunun yerine tüm aşamalar-ürün tasarımı, ürün mühendisliği, prototip geliştirme ve test etme, ve imalat mühendisliği- eşanlı ve kolektif olarak yürütülür olmuştur³⁶¹. Tasarım ve uygulama yeniden birleşmiştir. Böylece, imal edilmesi mümkün olmayan ürün tasarımları üzerinde çalışmak ya da tamamlanmayan bir önceki aşamanın bitmesini beklemek nedeniyle uğranan zaman kayıpları engellenmektedir. Ancak bu durum, çalışanların sürekli, yüzyüze enformasyon alışverişinde bulunmalarını gerektirmektedir. Schoenberger, bu dönüşümü, yeni ya da yenilemiş ürünlerin piyasaya mümkün oldukça hızla çıkarılması

³⁵⁹ Stephen Wood, a.g.m., s.26.

³⁶⁰ Stephen Wood, a.g.m., s.27.

³⁶¹ Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", a.g.m., s.58.

gereksinimine bağlamaktadır³⁶². Çünkü, üretilen ürünlerin piyasa ömürleri azaldıkça, “zaman” stratejik önemi olan bir rekabet silahı haline gelmektedir.

1985 tarihli bir çalışmaya göre, Japonya'nın maliyet üstünlüğünün %20'si düşük ücrete, %24ü Yen'e, %18'i tarifelere, %38'i ise imalat ve montajdaki yüksek etkinliğe bağlıdır³⁶³. Öyle ki, bir otomobil montaj fabrikasında bir otomobilin üretimi için ABD'de 28 saatlik, Japonya'da ise 14 saatlik vasıfsız emek harcanması gerekmektedir³⁶⁴. Bu çerçevede Jürgens, Japonya'da geliştirilen yönetim sisteminin Fordist yönetimin üç temel ilkesine ters düştüğünün altını çizmektedir³⁶⁵. “Tam zamanında üretim” olarak adlandırılan bu sistemle Japonlar, küçük miktarlı üretimin de etkin olabileceğini, üretimin kalitesini arttırmanın daha yüksek üretim maliyetlerine katlanmak demek olmadığını ve etkinliğin tampon stokların azaltılmasıyla artabileceğini göstermişlerdir.

Belirtmek gerekir ki Schoenberger, tam zamanında üretimin Fordist üretim sisteminden daha üstün bir aşama olmadığını, her iki sistemin de kendilerine göre olumlu ve olumsuz yönleri bulunduğunu ifade etmektedir³⁶⁶. Schoenberger'e göre, Fordist üretim tahmini talebe, tam zamanında üretim ise mevcut talebe göre üretim yapılmasına dayanmaktadır. Fordist üretimde, üretim akışını kolaylaştırmak için önemli miktarlarda tampon stoklar bulundurulması gerekmekteydi. Ancak, tampon stok bulundurmanın büyük bir maliyeti vardı ve fark edilip düzeltilene kadar çok sayıda hatalı parça üretilmesi olasılığı bulunuyordu. Esnek üretimde ise, standart olmayan ürünler ya da veri bir zamanda çok sayıda ürün çeşidi birden üretilmektedir. Bu çerçevede tam zamanında üretim, farklılaşmış ürün çeşitlerinin çoğalması ve ürünlerin yaşam sürelerinin kısalması karşısında geliştirilmiş bir üretim

³⁶² Erica Schoenberger, “Competition, Time, And Space In Industrial Change”, a.g.m., s.59.

³⁶³ Ulrich Jürgens, “The Transfer Of Japanese Management Concepts In The International Automobile Industry”, **The Transformation Of Work?**, Ed. By Stephen Wood, London, Unwin Hyman Ltd., 1989, UK, s.205.

³⁶⁴ Ulrich Jürgens, a.g.m., s.205.

³⁶⁵ Ulrich Jürgens, a.g.m., s.206.

³⁶⁶ Erica Schoenberger, “Competition, Time, And Space In Industrial Change”, a.g.m., s.59.

sistemidir ve firma içinde tamamen farklı bir üretim organizasyonu gerektirir³⁶⁷. Linge, tam zamanında üretimi bir imalat sisteminin nasıl yönetilmesi gerektiğine ilişkin bir felsefe olarak tanımlamaktadır³⁶⁸. Bu felsefe, maliyetleri düşürerek, verimliliği arttırarak ve katma değeri arttırmayan her türlü işlem ya da süreç olarak tanımlanan israfı önleyerek etkinliği geliştirmek düşüncesine dayanır.

Tam zamanında üretim felsefesini geliştiren ve ilk kez uygulayan Toyota Motor Şirketi olmuştur. Bu sistemde denetim ve sorunu çözme maliyetleri hemen ortaya çıkarılarak ve sorunlar hemen düzeltilerek, hatalı parçaların montaj bandına hiç girmemesi ve aynı sorunun tekrarlanmaması esastır³⁶⁹. Böyle bir üretim organizasyonunda, işçilerin dar biçimde tanımlanmış görevlerde uzmanlaşmak yerine, çokvasıflı(multiskilled) olmaları gerekmektedir. Bu çerçevede, Japon işgücünün kalifikasyon düzeyinin yüksekliği dikkat çekmektedir³⁷⁰. Japonya'da en basit üretim görevlerinde çalışan işçiler bile en azından lise bitirmiştir. Fabrikada çeşitli denetim ve ödüllendirme mekanizmalarının işçilerin katılımını teşvik ettiği çeşitli kurslar verilmektedir. İş üzerinde eğitim ve iş rotasyonuna büyük önem verilerek, işçilerin o fabrikadaki üretime ilişkin her tür faaliyet için gerekli olan vasıfları edinmeleri sağlanmaktadır. Böylece her işçi kalite kontrolü yapabilmekte ve hatta gerekirse sorunların giderilmesi için bandı durdurabilmektedir³⁷¹. Ayrıca, yeni teknolojinin idamesi ya da programlanması gibi yeni bir içeriği olan görevlerin mühendisler tarafından idame(maintenance) işçilerine, onlar tarafından da üretim operatörlerine aktarılması yoluyla yeni teknolojilere ilişkin bilgi ve vasıfların aşağıya doğru nüfuz etmesi sağlanmaktadır. Jürgens, bu yapıyı "kollektif çıraklık" sistemi olarak adlandırmaktadır³⁷².

³⁶⁷ Erica Schoenberger, "Multinational Corporations And The New International Division Of Labour: A Critical Appraisal", a.g. m., s.96.

³⁶⁸ G. J. R. Linge, "Just-In-Time: More Or Less Flexible?", **Economic Geography**, Vol. 67, No.4, October 1991, s.316.

³⁶⁹ G. J. R. Linge, a.g.m., s.317.

³⁷⁰ Ulrich Jürgens, a.g.m., s.207

³⁷¹ G. J. R. Linge, a.g.m., s.317

³⁷² Ulrich Jürgens, a.g.m., s.207.

Japon üretim sisteminde, hiyerarşinin her düzeyindeki hepsi çokvasıflı olan elemanların bilgi ve deneyimlerinden, üretimde başgösteren sorunların giderilmesinde de yararlanılmaya çalışılmaktadır. Bu amaçla, atölye düzeyinde “kalite çemberleri” vb. adlarla üretim grupları oluşturulmakta, buralarda çalışanların kalite hedefleri, iş akışının optimizasyonu ve iş güvenliği gibi konularda sorunların çözümlerine katkı yapmaları sağlanmaktadır³⁷³. Tam zamanında üretim sisteminde girdi, insangücü ya da zaman tamponları en aza indirilmeye çalışılır³⁷⁴. Örneğin, acil durumlar için yedek insan gücü bulundurmak yerine, sürekli olması gerekenden az insangücüyle çalışılır. İşçiler atölyede mevcut görev yerlerinden başka bir yerde sorun çıkarsa, o noktada görev üstlenecek biçimde vasıflandırılmıştır.

Açıktır ki, tampon stokların azaltılması işçileri üretimdeki düzensizlikle doğrudan karşı karşıya getirmektedir. Ama, bu sorunlar halledildikçe tampon stoklar biraz daha azaltılır. Bu çerçevede, tam zamanında üretim felsefesi, “bir havuzu kurutma”ya benzetilmektedir³⁷⁵. Havuz doluyken, yani içinde etkinsizlikler ve fazla envanterler varken, güvenilirmez teçhizat, darboğazlar, uzamış kurulum(set-up) süreleri ve zayıf kalite kontrolüne ilişkin sorunlar yüzeyin altında gizlenmişlerdir. Suyun düzeyi(envanter stoku vb.) düşürüldükçe, bu sorunlar ortaya çıkarlar. Ancak, “kayalar” temizlendikten sonra bile, suyun düzeyi daha da indirilirse, daha başka sorunlar kendilerini göstereceklerdir. O nedenle, üretim organizasyonunda etkinliğin artırılması bitmeyecek bir süreç olarak değerlendirilir.

³⁷³ Ulrich Jürgens, a.g.m., s.207.

³⁷⁴ Ulrich Jürgens, a.g.m., s.208-209

³⁷⁵ G. J. R. Linge, a.g.m., s.317.

Tam zamanında üretim sisteminde tüketiciler neyi, ne zaman ve ne miktarda isterse tam olarak onu üretmek hedeflenmektedir. Bu amaçla üretim, yedek envanter, emek ve teçhizat gereksinimini ortadan kaldırmaya yönelik olarak “çekme”(pull) sistemi, dengelenmiş(levelled) üretim ve sürekli akış sağlanması temelinde organize edilmektedir³⁷⁶. “Çekme” sistemine göre, fabrikadaki iş istasyonlarının her biri bir öncekinden yalnızca gerektiği kadar parçayı alır. Dengelenmiş üretim gereği, iş istasyonları ürettikleri her birimin çıktısını, önceki süreçlerden aldıkları miktarlar günlük \pm %10'dan fazla değişiklik göstermeyecek biçimde ayarlamak durumundadır. Bu çerçevede, talepteki mevsimsel değişimler yıllık “ana” üretim planlarında ve satış tahminlerine dayalı üç aylık ara planlarda gözetilmektedir. Bu planlar üretim gerçekleşmeden bir ay, bir hafta ve hatta iki-üç gün önce bile güncellenmektedir. Son olarak, farklı birimlerin ardıllığı(succesion) gözetilerek, üretimde sürekli akış sağlanması gerçekleştirilir.

Belirtmek gerekir ki, esnek üretimde altsözleşmelilerin önemli bir yeri vardır. İmalatçı firmalar tam zamanında üretim sisteminde tedarikçiler, imalatçılar ve perakendecilerden oluşan karşılıklı ilişkilere dayalı geniş bir ağın bir parçası olarak çalışırlar³⁷⁷. İmalatçı firmalar, büyük miktarlarda çok çeşitli parçalar üretmenin gerektireceği sermaye harcamalarından kaçınmak, satışların gerilediği dönemlerde fabrika kapasitesini düşük tutarak riski azaltmak ve daha küçük firmalardaki düşük ücret aralığından yararlanmak amacıyla imalat süreçlerinin önemli bir bölümünü altsözleşmelilere kaydırmayı seçmektedirler. Örneğin, bir montaj fabrikasının nihai ürünün imalat maliyetleri içinde altsözleşmelilerin payı Japonya’da %70-80’ler, ABD’de %30-40’lar dolayında olmaktadır³⁷⁸.

³⁷⁶ G. J. R. Linge, a.g.m., s.317.

³⁷⁷ G. J. R. Linge, a.g.m., s.316

³⁷⁸ G. J. R. Linge, a.g.m., s.318

Bu sistemde, firmalar arasındaki yapılanma piramit biçimindedir³⁷⁹. Öncü firma, gerekli finansmanı ve kalıpları(dies) sağlayarak, işgücünü eğitmek için denetçi personel göndererek birincil düzeydeki altsözleşmelilerinin de benzer teknikleri benimsemelerini sağlar. Onlar da bu teknikleri ikincil altsözleşmelilerine aktarırlar. Böylece, piramidin tümünde envanterlerin, maliyetlerin ve kalite hatalarının en aza indirilmesi sağlanmaktadır. Yaygın uygulama, öncü firmanın incelikle düzenlenmiş yıllık, üç aylık, aylık ve haftalık üretim planlarının ayrıntılarını göndererek, altsözleşmelilerinin $\pm\%10$ hata payıyla kendi planlarını yapmalarına olanak vermesi biçimindedir³⁸⁰. Bu çerçevede, üretime geçilmesinden 36–72 saat önce firma siparişleri tam olarak hangi parçaların hangi zamanda istendiğini kesinleştirmek üzere gönderilmektedir.

Altsözleşmelilerce üretimi gerçekleştirilen motor, radyatör vb. büyük parçaların teslimatları öncü firmanın fabrikasına günde birkaç kez belirli zamanlarda yapılmaktadır. Küçük parçalar ise, her iki-üç günde bir teslim edilmektedir. Böylece, bir altsözleşmelinin günlük operasyonlarını örneğin müşteri A'ya 2 saatlik aralarla 8 teslimat, müşteri B'ye 4 saatlik aralarla 4 teslimat, müşteri C'ye ise, 8 saatlik aralarla 2 teslimat yapacak biçimde ayarlaması gerekmektedir³⁸¹.

Benzer bir biçimde Schoenberger, tam zamanında üretim sistemine dayalı üretimi verdiği bir örnekle kısaca toparlamaktadır³⁸²: Örneğin, A ve B gibi iki altsözleşmeli üretici ve X ve Y gibi spesifik ve farklılaşmış nitelikte parçalar söz konusu olsun. A'nın ürettiği X₁'lerin B'nin ürettiği Y₁'ler ile, (X₂'lerin Y₂'ler ile vb.) eşleşmesi, üstelik de X₁'in B'ye tam Y₁'in üretildiği anda (X₂'lerin B'ye tam Y₂'lerin üretildiği anda vb.) ulaşması gerekmektedir.

³⁷⁹ G. J. R. Linge, a.g.m., s.319

³⁸⁰ G. J. R. Linge, a.g.m., s.319

³⁸¹ G. J. R. Linge, a.g.m., s.320

³⁸² Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", a.g.m., s.60.

Burada dikkat edilmesi gereken nokta, cari talep üzerine arz yapılan bu sistemde, söz verilmiş bir tarihte B'nin C'ye teslimat yapması gerektiğidir. Bu sistemde teslim tarihlerine güvenilir biçimde uyamayan bir firma piyasada varlığını sürdüremeyecektir. Bu çerçevede, altsözleşmeli A ile B'nin birbirinden kilometrelerce uzak olması, ulaşımın kamyon, demiryolu ve gemiyle yapılması, bu sırada iki sınırın geçilmesi ve saat farklarının olduğu bir durumda verilen sözleri yerine getirmenin ne kadar güçleşeceği kolaylıkla tahmin edilebilir. Schoenberger'e göre, tam zamanında üretimi geliştiren Toyota, bu nedenle Toyota City'i kurmuştur. Tam zamanında üretim sistemi uzamsal yakınlığın önemini artırarak firma içinde tamamen farklı bir üretim organizasyonuna geçilmesine yol açmıştır³⁸³. Esnek üretimde üretimin uzamsal olarak yoğunlaşması konusuna ileride daha ayrıntılı olarak yer verilecektir.

1.2.3.2. Esnek Üretim Organizasyonu ve Emek Piyasasına Yansımaları

Fordizmin tek tipli üretim organizasyonu, yerini, çeşitli esnek üretim organizasyonu biçimlerine bırakmıştır. Esnek üretim organizasyonu biçimlerinde esneklik, firma içinde genel amaçlı teçhizat ve (özellikle programlanabilir) makineler ya da zanaat tipi emek süreçleri kullanılması yoluyla, firmalar arasında ise üretim süreçlerinin farklı firmalardaki birçok birime bölüntülenmesi demek olan toplumsal işbölümü yoluyla yakalanabilmektedir³⁸⁴. Bu çerçevede, esnek üretim organizasyonu biçimlerinin nasıl sınıflandırılabilceğine ilişkin farklı yaklaşımlar söz konusudur.

³⁸³ Erica Schoenberger, "Multinational Corporations And The New International Division Of Labour: A Critical Appraisal", a.g. m., s.96.

³⁸⁴ Michael Storper ve Allen J. Scott, "Work Organisation And Local Labour Markets In An Era Of Flexible Production", **International Labour Review**, Vol. 129, 1990, No.5, s.573.

Piore ve Sabel, dört çeşit esnek üretim organizasyonu biçimi ortaya çıkacağını belirtirler³⁸⁵: bunlardan ilki bölgesel konglomerasyonlardır. Bölgesel konglomerasyonlar içinde yer alan girişimlerin hiçbirinin kalıcı hakim pozisyonu yoktur ve aralarındaki düzenlemeler kısa dönemli sözleşmeler biçimindedir. Ticari birlikler, sendikalar, esnaf birlikleri, girdi alışverişi, bölgesel ürünlerin pazarlanması, üyelere uygun kredi sağlanması ve imalatının ölçek ekonomilerine yol açtığı yarı mamul ürünlerin sağlanması için kurulan kooperatifler gibi kurumlar sınai bölgelerde üretken girişimlerin birbirleriyle iş yapmasını kolaylaştırırlar. Piore ve Sabel, Kuzey ve Orta İtalya, New York giyim bölgesi vb. sınai bölgelerini bölgesel konglomerasyonlara örnek olarak göstermektedir. Bu sınai bölgelerde dikkat çekici olan, etnik, politik ya da dinsel bağların rolüdür. Örneğin, New York giyim sanayii önce Yahudi ve İtalyanlar'ın, sonraları Çinliler ve İspanyollar'ın da dahil olduğu etnik bağlarla bağlıdır ve her etnik topluluğun kendi işçi ve işveren birlikleri bulunur. Diğer bir esnek üretim organizasyonu biçimi, federe girişimlerdir. Piore ve Sabel, Japon zaibatsu modelini federe girişimlere örnek gösterirler. Sosyal olarak bu tip federasyonlar "aile"ye bağlıdır. Burada geçen aile kavramı, başlangıçta kan bağıını ifade ederken, modern zaibatsularda kanuni aile bağları, yerlerini çalışanların, organizasyonu, aile gibi görmelerini sağlayan bir anlayışa bırakmıştır. Üye girişimler ve çalışanlar arasındaki sıkı birlik ve yaşamboyu sadakat böyle sağlanmaktadır. Federe girişimler birbirlerinin hisselerini tutarlar ve birlikte çalışan idare heyetleri vardır. Firmalar finans ve pazarlama olanaklarından birlikte yararlanırlar. Ama grup, yığın üretimdeki kadar bütünleşmiş değildir ve üye firmalar hiyerarşik bir yapı sergilemezler.

Esnek üretim organizasyonu biçimlerinden diğer ikisi ise, solar firmalar ve atölye fabrikalardır. Atölye fabrikalar, paternalizme göre organize olmuşlardır ve birbirlerine güvenilir aile bağları ile bağlı, parça imalatında uzmanlaşmış küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşurlar. Solar firmalar ise,

³⁸⁵ Michael J. Piore ve Charles F. Sabel, a.g.e., s.265-268.

dışardan yığın üretim şirketlerine benzemekle birlikte, standart mallar üretmezler. Ayrıca, bu firmaların büyük boyutları yığın üretim firmalarında olduğu gibi ölçek ekonomilerinden değil, ürünlerinin yüksek sermaye gereklerinden kaynaklanmaktadır. Kendi üretmediklerini dışarıya altsözleşmelerle yaptırma yoluna başvururlar. Bu firmalar büyük boyutlarına karşın, altsözleşmelerini işortağı olarak görür ve tasarım ve üretime ilişkin sorunlarında onların tavsiyelerinden yararlanırlar. Piore ve Sabel, bu biçimlere ABD ve Almanya'dan örnekler gösterirler. Örneğin, Boeing firması uçaklarının motorlarını ya da avionik teçhizatını kendisi üretmemektedir. General Electric de böyle çalışmaktadır. Özetle, Piore ve Sabel'a göre, esnek üretim organizasyonu biçimleri aile, etnik köken ve dindaşlık gibi bağlarla dayanan toplumsal ilişkilere ve son teknolojiyi kullanan modern zanaat üretimine dayanmaktadır. Belirtmek gerekir ki, bu yazarlar, bu biçimde tanımladıkları esnek uzmanlaşmanın yığın üretime üstün gelen yönleri üzerinde fazlasıyla durmuş olmalarına karşın, sözünü ettikleri geleneksel toplumsal ilişkilerin baskıcı ve gerici yönlerine hiç değinmemişlerdir.

Gerek Cox, gerekse Storper ve Scott, Fordizmin krizi karşısında üretim yapısında iki eğilimin ortaya çıktığını ifade ederler³⁸⁶. Bunlardan ilki, Fordist yığın üretim yapan dayanıklı tüketim malları endüstrilerinde otomasyon, altsözleşmeler ve yeni istihdam ilişkilerinin çeşitli kombinasyonları yoluyla bir yeniden yapılandırılmaya gidilmesidir. İkincisi ise, yeni teknoloji ve organizasyon kombinasyonlarının ortaya çıkmasıdır. Bu çerçevede Cox, küçük ölçekli üretim birimlerine yönelik üzerinde durmaktadır ve esnek üretim organizasyonu biçimlerini şöyle sıralamaktadır³⁸⁷:

³⁸⁶ Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.575 ve Robert W. Cox, a.g.e., s.328.

³⁸⁷ Robert W. Cox, a.g.e., s.328-335.

1-İşin tasarlanması(conception) ve organizasyonu yönetici ve planlamacı küçük bir çekirdek grup tarafından gerçekleştirilir, işe ilişkin görevler ise çok sayıda kolayca değiştirilebilir işçi ile yürütülür. Bu yapı, özellikle hizmet sektöründe, alışveriş merkezleri ve fast foodlar vb.'nde görülmektedir.

2-Merkez ve çevre tipli fabrikalarda büyük ölçekli üretim organizasyonu yürütülür. Merkez tipli fabrikada yeniliklerin üretildiği bir Ar-Ge üssü bulunur ve daha sermaye yoğun üretim teknikleri kullanılır. Çevre tipli fabrikada ise standardize emek yoğun üretim aşamaları yürütülür. Bu ikisi aynı firma içinde olabileceği gibi, merkez fabrikaya bağımlı küçük işletmeler biçiminde de olabilir. Böylece çevre tipli fabrikalarda kayıtdışı(underground) ekonomiden yararlanma olanağı bulunur.

3-Altsözleşme(subcontracting) ya da dışarıya iş verme(outworking) yolu ile sendikaların etkisinden kurtulmak, işçi sayısını azaltmak vb. olanaklara kavuşulur.

4-Fordist üretim ölçeği korunur ama ürün standardizasyonu terkedilir. Genel amaçlı makineler ve daha vasıflı işçiler kullanılarak, talep değişmelerine hızla model ve ürün değişikliği ile yanıt verilir. Tasarlama(conception) ve uygulama(execution) tekrar atölye düzeyinde birleşmiş olur.

5-Büyük ölçekli üretim organizasyonu, bir seri küçük miktarlı(batch) üretim yapan birime ayrılır. 1980'lerde aşırı kapasite sorunuyla karşı karşıya kalan bazı çelik üreticileri bunu yapmış, özelliikli(specialty) çelik üretimine yönelmişlerdir. Bu üreticiler daha küçük miktarlarda üretim yapmakta, daha vasıflı emek kullanmakta, çeliğin yeni uygulama alanlarını bulmak ve yeni endüstriyel olanaklara yanıt vermek için daha yaratıcı pazarlama teknikleri uygulamaktadır.

6-Küçük bağımsız birimlerde üretim yapılır. İmalatta yaşanan teknolojik gelişmeler, küçük ölçekli üreticilerin etkin kullanabileceği sofistike teçhizatı geliştirmiştir. Örneğin, nümerik kontrolör makineleri farklı görevler için yeniden programlanabilmektedir. Bu duruma örnek verilebilecek çelik endüstrisindeki minifabrikalar(minimills) giderek pazar paylarını arttırmışlardır. ABD’de minifabrikalar büyük üreticilerle farklı teknoloji ve girdiler kullanarak başarıyla rekabet etmişlerdir. 1981’de minifabrikalar ABD çeliğinin(steel shipment) %15’ini üretirken, 2000’li yıllarda %40’lara ulaşmaları beklenmektedir. Minifabrikalar pazara yakın kurulurlar, genellikle sendikalaşmamışlardır ve büyük fabrikalara göre düşük ücret verirler. Ancak bunlarda şirket korporatizmi benimsenmiştir ve ömürboyu istihdam vb. haklar sağlanmaktadır.

7-Atölye(cottage) endüstriler, daha önce büyük firmalarda çalışan kimi vasıflı işçinin gelir düzeylerini arttırmak üzere eski işverenlerinin tedarikçisi konumuna geçmelerine dayanır. Daha sonra gerekli sabit sermaye donanımını edinerek başka müşteriler de kazanır ve giderek yeni teknolojiler geliştirebilen, ulusal ve hatta dünya piyasalarına yeni ürünler sunabilen teknolojik olarak gelişmiş küçük ölçekli üreticiler olurlar. Kuzey İtalya bölgesi bu üretim organizasyonu biçiminin başlıca temsilcisidir. Ancak, Piore ve Sabel’in aksine, Cox bu bölgede işçiler arasında varolan ciddi bir ikiliğe dikkat çeker: bir yanda vasıflı işi sürdüren işçiler, büyük sanayideki meslekdaşlarının iki katı daha fazla kazanırken, diğer yanda atölye işçileri, en düşük fabrika ücretinin üçte birini kazanmaktadır.

Öte yandan Storper ve Scott da, Cox gibi, üretimin teknolojik ve organizasyonel yapılarının karşılıklı ilişki içinde olduğunu düşünmektedir. Ancak, bu yazarlar farklı teknoloji-organizasyon kombinasyonlarının belli endüstrilere özgü olması gerekmediğini, endüstriler içinde herbiri esnekliğin farklı biçimlerini sergileyen belirli iş süreçleri olabileceğini savunmaktadırlar. Bu çerçevede, Storper ve Scott’a göre, esnek üretim organizasyonuna dayanan üç yeni endüstri grubu gelişmiştir: yüksek teknolojlili imalat, tasarım

yoğun zanaat endüstrileri, ve finansal hizmetler ve üretici hizmetleri. Bu endüstrilerde, firma içinde esnek üretim metodları kullanılmaktadır ve standart olmayan ürünler üretilmektedir. Firmalar arasında, ya da diğer bir deyişle toplumsal işbölümünde ise, bölüntülenmiş ve uzmanlaşmış üretim birimleri ve rekabetçi, istikrarsız emek piyasaları başat unsurlar olarak öne çıkmaktadır³⁸⁸. Storper ve Scott, önce ortaya çıkan farklı teknoloji-organizasyon kombinasyonlarını, işçinin farklı güvence biçimlerini³⁸⁹ de göz önüne alarak tanımlamakta, daha sonra da sözünü ettikleri üç yeni endüstri grubunda bu iş organizasyonu biçimlerinin nasıl dağıldığına bakmaktadır. Storper ve Scott'un yaptığı iş organizasyonları sınıflandırması şöyledir³⁹⁰:

1-Emek Yoğun Esnek Uzmanlaşma- giysi yapmak(garment making), deri işçiliği, bazı metalürjik ürünler, sinema filmleri ve bazı hizmet türleri üretiminde yüksek düzeyde piyasa rekabeti, hızlı ve sürekli ürün farklılaştırmaya dayanır. Emek birimi başına sermaye yatırımları düşüktür ve üretim, ağ olarak birbirine bağlanan pek çok uzmanlaşmış girişime bölüntülenmiştir. İşgücü, vasıflı zanaat işçileri(giyim endüstrisinde tasarımcılar ve sinema endüstrisinde yazarlar vb.) ve vasıfsız üretim işçilerinden(giyimde dikiş makinelerini kullananlar ve animasyon sinemada ink-and-paint işçileri vb.) oluşur. Bu endüstrilerdeki istikrarsızlık nedeniyle vasıflı işgücünün büyük bölümü sık sık iş değiştirmek zorunda kalır, ancak işsizlik süreleri uzun sürmez. Vasıfsız işçiler ise, asgari ücretin altında düşük bir ücretle çalışır ve kronik işsizlik tehlikesiyle karşı karşıya bulunurlar.

2-Teknoloji Yoğun Esnek Uzmanlaşma- küçük ve orta ölçekli üretim yapan ve sofistike(genelde bilgisayarlı) teçhizat kullanan yarıgeçirgenler, Kuzey İtalya'nın makine ya da zanaat endüstrileri vb.'nde hakim olan

³⁸⁸ Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.575.

³⁸⁹ Storper ve Scott, işçinin güvencesinin 3 temel biçimi olduğunu belirtirler:1-İstihdam güvencesi, bir işçinin belli bir firmada bir işinin olmasının garantisidir. 2- İş(job) güvencesi, belli bir firma içinde işçinin yaptığı görevlerin değişmezliğidir. 3- Emek piyasası güvencesi, işçinin farklı işlerde çalışmak zorunda kalsa da, veri bir emek piyasasında istihdam edilmiş kalmasıdır. Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.577.

³⁹⁰ Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.577-579.

biçimidir. Bu üretim süreçleri dikey olarak bütünleşmemiştir, ama uzmanlaşmış firmalar arasında çok sayıda bağlantı vardır. İşgücü vasıflı-vasıfsız diye ayrılır, ama vasıflılar baskındır. Ancak belirtmek gerekir ki, vasıfsızlar da kimi firmaya özgü vasıflar edinir. O nedenle, bu endüstrilerde işgücü devir oranı düşüktür.

3-Yarı Sürekli Seri Üretim- hava taşıtları ve bilgisayar anakartları(mainframe) gibi orta ölçekli üretim yapan endüstriler ve yeniden yapılanmaya gitmiş eski yığın üretim endüstrilerinde hakim biçimdir. Emek gücü, mühendisler ve teknisyenlerden oluşan bir çekirdek gruptan ve çok sayıda vasıflı ve yarı vasıflı kolgücüyü çalışan işçiden oluşur. Kolgücüyü çalışan işçiler sendikalaşmış ya da sendikalaşmamış olabilmekte, ancak her iki durumda da geleneksel yığın üretim işçilerinden daha geniş tanımlanmış işlerde çalışmakta ve iş istasyonları arasında daha kolay transfer edilebilmektedirler. Geçici işten çıkarmalar ve geri çağırımlar söz konusudur. Altsözleşmelilerle ağlar oluşturularak üretilen parçaların merkez firmalara teslimatları tam zamanında üretim sistemi ile yapılır.

4- Sistemlerin Evde İmalatı-genelde tek bir tane üretilen, karmaşık iletişim sistemleri ya da uzay keşif hardware'i gibi büyük ölçekli en üst düzeyde yüksek teknoloji ürünleri üretiminde görülen çalışma biçimidir. Bir başlıca sözleşmecili büyük oranda yönetim, teknik ve Ar-Ge işçisi ile küçük bir oranda mavi yakalı fabrikasyon ve montaj işçisi tutar. Bu işçiler firmaya özgü vasıflar edinir ve istihdam güvenceleri vardır.

5-Vasıfsızlaşmış Hizmet Üretimi- büyük şirketlerin arka ofisleri, büyük hacimde gıda hazırlama vb. iş kollarında görülen çalışma biçimidir. Yapılan iş Taylorize, genellikle yarı zamanlı ve geçici bir niteliktedir. Bu tür işlerde varoşlardan gelen evli kadınlar, buluş çağında çocuklar ve azınlıklar çalışırlar.

6-Profesyonel ve Yönetmel Ekip Çalışması- üretici hizmetleri ve finansal hizmetler, Ar-Ge faaliyetleri ve büyük şirketlerin ön ofislerinde görülen çalışma biçimidir. İşçiler arasında yüksek düzeyde işbirliği ve bilişime dayalı çalışma yürütölmektedir. İşgücü, çoğu vasıflı, iyi ödüllendirilen beyaz yakalılar ve bunlara ek olarak destek hizmetleri ve kırtasiye işlerini yürüten çoğu kadın olan ikincil bir gruptan oluşur. Hukuki, finansal, mühendislik, reklâm, halkla ilişkiler hizmetleri vb. uzmanlaşmış profesyonel işler ise altsözleşmeler temelinde yapılır.

Storper ve Scott'a göre esnek üretime dayanan endüstri gruplarında uygulanan esnek üretim organizasyonu biçimleri aşağıdaki tabloda gösterilmektedir³⁹¹:

TABLO 9: Esnek Üretime Dayanan Endüstri Gruplarında Uygulanan Esnek Üretim Organizasyonu Biçimleri

	Tasarım yoğun, zanaata dayalı üretim	Yüksek teknoloji ürünleri üretimi	Finansal hizmetler ve üretici hizmetleri
Emek Yoğun Esnek Uzmanlaşma	√	-	√
Teknoloji yoğun esnek uzmanlaşma	√	√	-
Yarı sürekli seri üretim	-	√	-
Sistemlerin evde imalatı	-	√	-
Vasıfsız hizmet üretimi	-	-	√
Profesyonel ve yönetmel ekipler	-	√	√

KAYNAK: Michael STORPER ve Allen J. SCOTT: a.g.m., s.585'deki sınıflandırmaya göre tarafımdan oluşturulmuştur.

Bu yeni üretim organizasyonu biçimlerinde Cox, artık işverenlerin işgücünü sabit ve değişken unsurlardan oluşan dört grubun bir karışımı olarak değerlendirdiğini belirtir³⁹². Şöyle ki, ilk olarak işletmenin merkezinde

³⁹¹ Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.585.

³⁹² Robert W. Cox, a.g.e., s.322.

çekirdek çalışanlar bulunmaktadır. Bu grup, üretim sürecine ilişkin kararlara, finansman ve pazarlama işlerine doğrudan katılan, tam zamanlı ve uzun dönemli işgüvencesi olan çalışanlardan oluşur. Yönetim bu grubun eğitimini, tekrar eğitimini ve farklı alanlarda çalışmasını sağlar. Böylelikle, bu grupta yer alan çalışanların vasıfları giderek çok yönlü(polyvalent) olurlarken, aynı zamanda giderek şirkete özgü hale gelmektedir. İşgüvenceleri ve bilgileri onları şirkete bağlar. Üretimin sosyal ilişkileri biçimi şirket korporatizmidir. İkinci olarak, bu grubun ardından tam zamanlı çalışan, çoğu yarı vasıflı çalışanlardan oluşan çevresel bir kategori gelmektedir. Bu grupta yer alanların kariyer olanakları daha sınırlıdır ve piyasadaki dalgalanmalara göre sirküle olurlar. Üretimin sosyal ilişkileri gerileyen bipartizm biçimindedir.

Üçüncü olarak, sözleşmeli çalışanlardan oluşan bir diğer çevresel grup bulunmaktadır. Bu grupta yer alanlar yarı zamanlı çalışır ve sözleşmeleri kısa dönemli olur. İstihdam düzeyleri talep koşullarına göre değişmektedir. Üretimin sosyal ilişkileri genişleyen korumasız emek piyasası biçimindedir. Son olarak, işveren bakım, temizlik vs. işleri dışarıya sözleşmeli olarak vermeyi tercih etmektedir. Bu grupta da, üretimin sosyal ilişkileri genişleyen korumasız emek piyasası biçimindedir.

Belirtmek gerekir ki, Harvey de işgücü piyasalarındaki radikal yapılanmayı Cox'unkine çok benzer bir sınıflandırma ile açıklamaktadır. Harvey'in sınıflandırması, çekirdek işgücü, "büro işi, sekreterlik, rutin işler ve daha az vasıflı bedensel işler gibi, işgücü piyasasında her an bulunabilecek vasıflara sahip tam zamanlı personel"den oluşan birincil çevresel işgücü ve ilk çevresel gruptan daha düşük iş güvencesine sahip, yarı-zamanlı, gerektiğinde istihdam edilen, geçici işçi vb. çalışanlardan oluşan ikincil çevresel işgücünden oluşur. Harvey, firmaların işgüvencesi ve sosyal güvenlik hakları bakımından diğer çalışanlara göre çok iyi durumda olan çekirdek çalışanlarının sayısını giderek azaltma çabası içinde olduklarını

belirtmektedir³⁹³. Bu çerçevede, tasarım, reklâm ve finansal yönetim gibi pek çok üst düzey işin taşeron firmalara bırakılması ve çalışanlar içinde daha fazla sayısal esneklik sağlayan ikincil çevresel grubun ağırlığının artması biçiminde bir eğilim kendini göstermektedir. İlk kez Japon sanayiinde uygulamaya konulan bu görev ve istihdam kategorileri, tüm belli başlı gelişmiş ülkelerde zamanla benimsenmiştir. Öte yandan, 1970'lerin ortasında başgösteren krizle birlikte çekirdek işgücü, ikincil işgücü ve sürekli işsiz olan marjinal grup arasındaki çizgiler derinleşmiştir³⁹⁴. Bu değişimler sonucunda, bir yandan işgücünün büyük bölümünün ve işgücünden dışlananların sosyal incinebilirliği artmış, bir yandan da devletin mali kriziyle sosyal hizmetler gerilemiştir. Gelişmiş ülkelerde çekirdek işlerin oranlarının azalması ve çevresel işlerin oranlarının artması “işgücünün çevreselleşmesi” olarak tanımlanmaktadır³⁹⁵. Altsözleşmelerin yaygınlaşması beraberinde terleme atölyeleri(sweatshop) olarak da adlandırılan fason imalat, zanaat, aileye dayalı ya da babanın otoritesine dayalı eski üretim biçimlerinin canlanmasını getirmiştir³⁹⁶. Enformel, marjinal ya da kayıtdışı olarak adlandırılan ekonomilerin gelişmiş kapitalist ülkelerde yaygınlaşması, istihdam yapılarını giderek çevreninkine benzetmektedir.

Gertler, esnek üretimdeki istihdam olanaklarının özellikle örgütlü emeğin pazarlık alanı dışındaki “yeni” işlerde arttığına dikkat çekmektedir. Ancak, daha önce de değinildiği üzere, bu “yeni” işlerin çoğu sendikaları devre dışı bırakmak için mevcut işlerin yeniden tanımlanmasıyla yaratılmıştır. Ayrıca, toplam istihdam, sabit ya da artıyor görünürken, fabrikada çalışan işgücünün niteliğinde önemli bir değişim yaşanmaktadır³⁹⁷. Şöyle ki, işgücü içinde fabrika dışından, özellikle de teknik okullardan yeni mezun olmuş, fazla bir iş deneyimi olmayan genç işçilerin oranı artmaktadır. Gertler, bu durumu hem atölyede sendikanın etkisini kırmak hem de işgücü içinde

³⁹³ David Harvey, a.g.e., s.174.

³⁹⁴ Robert W. Cox, a.g.e., s.324.

³⁹⁵ Robert W. Cox, a.g.e., s.324.

³⁹⁶ David Harvey, a.g.e., s.176.

³⁹⁷ Meric S. Gertler, a.g.m., s.427.

örgütlü istihdam ilişkilerine ilişkin anıları olanları tasfiye etme çabası olarak değerlendirmektedir³⁹⁸.

Öte yandan Harvey, sendikaların varlıklarını sürdürebilmelerinin ve güçlü olabilmelerinin işçilerin fabrikalara yığılmasına bağlı olduğunu, aile içi çalışma sistemlerinde sendikaların etkili olamayacağını vurgular. O nedenle, terleme atölyelerinin yeniden canlanmasının en önemli sonucu, işçi sınıfı örgütlenmesini zayıflatarak, sınıf mücadelesinin yapılabirliğini engellemesidir³⁹⁹. Kuşkusuz, fabrikada, kapitalist sömürüye karşı toplu biçimde sınıf mücadelesi yürütmekle, çokuluslu firmalar için fason üretim yapan bir aile atölyesinde babanın otoritesine başkaldırmak birbirinden çok farklı durumlardır.

Bu çerçevede, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa'da esnek üretimle birlikte üretimin kararlı biçimde yeniden bütünleştiği ve uzmanlaşmış endüstriyel bölgelerin yeniden ortaya çıktığı görülmektedir. Esnek üretim yapan bu yeni endüstriyel bölgelerin, eski yığın üretim bölgelerinden yalıtılmış, üreticilerin Fordizme göre oluşturulmuş kurumsallaşmış iş kurallarından ve uygulamalarından kaçınabilecekleri yerlerde yoğunlaşması dikkat çekmektedir⁴⁰⁰.

Öte yandan, esnek üretimin Fordizmi ortadan kaldırmaksızın daha fazla yaygınlaşmasıyla, işçi sınıfı arasındaki bölünmenin ikiye katlandığı da düşünülmektedir. Şöyle ki, işçiler ikiye ayrılmıştır: bir yanda üretim sürecinin organizasyonu ve yürütülmesinin birbirinden ayrılması temelinde, kafa ve kol gücü biçiminde kendi içinde bölünmüş, Taylorize üretime dayalı gerileyen sektörde istihdam edilenler ve diğer yanda işgüvencesi ve işteki inisiyatifi yönünden çekirdek ve çevre işgücü biçiminde kendi içinde kutuplaşmış,

³⁹⁸ Meric S. Gertler, a.g.m., s.427.

³⁹⁹ David Harvey, a.g.e., s.177.

⁴⁰⁰ Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.583.

esnek üretime dayalı büyüyen sektörde istihdam edilenler bulunmaktadır⁴⁰¹. Emek piyasasında iş güvencesi, oynaklık ve vasıf düzeyleri çok farklı gruplar biçimindeki bu bölüntülenmenin, ciddi bir gelir düzeyi ve saatlik ücret farklılığına yol açtığı bilinmekte ve bu kadar çeşitli incinebilirlik biçimine karşı politika geliştirmenin giderek güçleştiği dikkat çekmektedir⁴⁰².

Öte yandan, işin yeniden düzenlenmesi üzerinde işgücünün ve yönetimin tavrı da belirleyici olmaktadır. İşyerinin organizasyonuna, işgücü-yönetim ilişkilerine, meslekiçi eğitime ve karar vermeye ilişkin düşünceler de yeni teknolojilerin emek-sermaye ilişkisini nasıl etkileyeceğini belirlemektedir⁴⁰³. Bu çerçevede, mikroelektronik teknolojisinin gelişimi, Japonya'da çalışanların atölyede karar vermeye katılmalarını başlatmış, ABD'de ise, bazı ağır makine imalatçılarının üretim sürecinden emeği çıkarmak için yararlanmasında kullanılmıştır.

Örneğin, Shaiken vd.'nin Amerika'da programlanabilir otomasyona dayalı üretim yapan önde gelen 10 firma ve 13 iş sahasına yönelik çalışması, bazı yönlerden Braverman'ı destekler, Piore ve Sabel'la ise çelişir nitelikte sonuçlar ortaya koymaktadır. Shaiken vd., geleneksel küçük miktarlı üretimde, makinistin, taslağı, bitmiş bir parça olarak tercüme etmek, kesimleri planlamak, makine süreci boyunca parçaların sabitlenmesini sağlamak, kesme işlemi için gerekli aletleri seçmek, beslemek, parça ya da aletin ne hızda hareket edeceğini belirlemek işlerini yürüttüğünü ve üretimi gözlemleyerek, gerektiğinde süreçte düzeltme yaptığını anımsatırlar. Programlanabilir teknoloji ise, firmalara tasarımda değişiklik yapılması, bir üründen diğerine geçilmesi ve aynı teçhizatla çeşitli ürünler üretilmesi gibi konularda büyük ölçüde esneklik sağlamaktadır. Bilgisayarlı nümerik kontrolör(CNC) teknolojisi ile, tüm işlemler programlanarak, geleneksel teçhizatla ve makinistin hüneriyle üretilmeyecek düzeyde karmaşık parçalar

⁴⁰¹ G. J. R. Linge, a.g.m., s.325.

⁴⁰² Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.589.

⁴⁰³ Mitchell Bernard, a.g.m, s.223.

üretilebilir hale gelmektedir. Ancak, görüşme yapılan yönetici ve eski vasıflı makinistlerin tamamı, yeni teknolojinin işçinin vasıflarından daha fazla yararlandığı ya da işçilere üretimde merkezi bir rol verdiği görüşüne katılmadıklarını açıklamışlardır⁴⁰⁴. Esnek imalat sistemleri, işçilerin üretimdeki doğrudan rolünün ortadan kaldırılmasını bir adım daha ileri götürmektedir. İşçiler, tam zamanında üretim sistemine geçilmesiyle birlikte artık kendi çalışma hızlarını kontrol edemediklerinden ve yoğun stres yaşadıklarından yakınmaktadır⁴⁰⁵.

İmalatta bilgisayar kullanımının artması, kuşkusuz, iş organizasyonunda önemli yeniliklere yola açmıştır: dar iş sınıflandırmaları genişletilmiş, iş yaşamının kalitesini artırma ya da kalite çemberleri yöntemleri geliştirilmiştir. Ancak, yöneticiler bu metodları yalnızca büyük hacimli üretimden küçüğe kaymak için ya da tüketicilerin beklediği yüksek kaliteyi sağlamak için değil, işe harcanan efor ve işe aktif katılım düzeylerini arttırmak için de kullanmaktadır. Örneğin, Shaiken vd.'nin çalışmasında ele alınan firmalar için, çalışan sayısının azaltılması önemli bir yönetsel hedeftir⁴⁰⁶. Bu iş yerlerinde, yeni teknoloji ve iş organizasyonunun, Piore ve Sabel'in tezlerinde öne sürdükleri gibi zanaat vasıflarını yeniden canlandırdığı değil, Braverman'ın tezinde öne sürdüğü gibi yönetimin üretim üzerindeki kontrolünü arttırdığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca, üretimin yeniden organizasyonu, küçük miktarda üretimin, zanaat tipi üretimden çok yığın üretime benzemesine yol açmaktadır⁴⁰⁷. Bir kere, nümerik kontrolör ve esnek imalat sistemleri kullanımı, makinistin işini, vasıflı zanaatçıdan, kendi yazmadığı bir programı ancak çok gerektiğinde düzeltmeye ve planlama sorumluluğu bulunmadığı süreçleri gözlemeye indirgemıştır. İkinci olarak da, tam zamanında üretim ve bilgisayarlı gözlem, işçinin yarı-vasıflı küçük miktarda üretimde iş üzerindeki kontrolünü azaltarak, montaj bandı hızını yığın

⁴⁰⁴ Harley Shaiken, Stephen Herzenberg ve Sarah Kuhn, "The Work Process Under More Flexible Production", *Industrial Relations*, Vol. 25, No.2, Spring 1986, s.173.

⁴⁰⁵ Harley Shaiken, Stephen Herzenberg ve Sarah Kuhn, a.g.m., s.177.

⁴⁰⁶ Harley Shaiken, Stephen Herzenberg ve Sarah Kuhn, a.g.m., s.178.

⁴⁰⁷ Harley Shaiken, Stephen Herzenberg ve Sarah Kuhn, a.g.m., s.181-182.

üretimin çok ötesinde arttırmıştır. Diğer yandan, Shaiken vd.'nin çalışması, esnek üretimde bazı işlerde emeğin, Braverman'ın öne sürdüğü biçimde, vasıfsızlaştığına, ancak programcılar, yöneticiler ve mühendisler gibi uzmanlık isteyen mesleklerin üretime ilişkin karar mekanizmalarındaki ağırlıklarının ise önemli ölçüde arttığına dikkat çekmektedir⁴⁰⁸. Linge, yeni üretim sisteminde üretimin ritminin hâlâ yönetim tarafından otoriter biçimde belirlendiğini belirtir⁴⁰⁹. Bireylere daha büyük sorumluluk verilirken, kendi esnekliklerini kaybetmelerine yol açılmaktadır. O nedenle, Linge'ye göre, bireyler için esnek üretimin gerçek maliyeti, insani değerlerindeki erozyondur.

Öte yandan, esnek üretim organizasyonunun ABD emek piyasası üzerinde başka olumsuz etkileri de bulunmaktadır⁴¹⁰. Yoğun rekabet içinde bulunan firmaların emek taleplerindeki hızlı değişimler ve firmaların sık sık açılıp kapanmaları işgücü dönüşüm oranını çok hızlandırmış ve işçiler sık sık iş aramak zorunda kalmışlardır. Öte yandan, firmalar, istihdam güvencesi olan işçilerinin sayısını azaltmaya ve çok daha istikrarsız biçimde istihdam edilen işçilerinin sayısını arttırmaya yönelmişlerdir. Ayrıca, yüksek düzeyde istihdam ya da emek piyasası güvencesi olan işçilerin pazarlık güçleri, tanım gereği, daha az güvencesi olan işçilere göre daha fazla olduğundan, bu durum 1980'lerde gözlemlendiği üzere, ücret kutuplaşmasına yol açmaktadır. Öte yandan, terleme atölyelerinin canlanıp yaygınlaşmasıyla sendikaların gerilemesi hızlanmakta, bu durum ise, işçi sınıfının bir bütün olarak siyasi gücünü eritmektedir. Sonuç olarak, tüm işçilerin ücretleri ve hakları, esnek üretim yapan ve hızlı büyüyen endüstrilerde bile giderek erozyona uğramaktadır.

Kuşkusuz esnek üretim organizasyonunun yaygınlaşmasıyla emek piyasalarında yaşanan dönüşüm, toplumsal gelir dağılımını ve hiyerarşiyi de dönüştürmüştür. Lipietz, Fordist birikim rejiminde gelir dağılımının, balon

⁴⁰⁸ Harley Shaiken, Stephen Herzenberg ve Sarah Kuhn, a.g.m., s.181.

⁴⁰⁹ G. J. R. Linge, a.g.m., s.325.

⁴¹⁰ Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.589-590.

biçiminde olduğunu belirtir⁴¹¹. Gelir dağılımının bu biçimi, toplumda az sayıda zengin, az sayıda yoksul ve çok sayıda orta sınıfın bulunduğunu yansıtmaktadır. Ücretler arasındaki dengelerin toplu sözleşmelerle katı biçimde korunduğu böyle bir toplum, toplumsal farklar değişmeksizin bir asansördeymiş gibi hep birlikte yükselir. Verimlilik kazançlarının tüm toplumsal sınıflara, özellikle tüm çalışanlara sistematik olarak satınalmagücünde düzenli artışlar biçiminde yeniden dağıtılmasına dayanan Fordist birikim rejiminde, efektif talep verimlilik kazançlarıyla artar. Yığın tüketim, balondaki hava gibi tüm ekonominin yükselmesini sağlar.

Lipietz, esnek birikim rejiminin, 1980'lerden itibaren toplumun gelir dağılımını bir kumsaati biçiminde yeniden biçimlendirdiğini belirtir⁴¹². Ücret ilişkilerinin esnekleşmesi ve işsizlik sigortası kapsamının daraltılması ile, işçiler ve orta sınıf küresel olarak zayıflamıştır. Buna karşılık, özellikle finansal kazançlar biçiminde dağıtılan kârlar artmış ve şirket üst düzey yöneticilerinin ve müdürlerinin maaşları yükselmiştir. Böylece gelir, kumsaatinin üst kısmında yer alan girişimciler ile ücretlilerin üst diliminden oluşan grupların elinde toplanmıştır. Kumsaatinin alt kısmında ise alt-orta gelir grupları ve yoksullar bulunmaktadır. Böyle toplumlara %30'unun dışlanmış, %30'unun güvencesiz ve yalnızca %40'ünün istikrarlı oluşu nedeniyle "30–30–40 toplumu" da denmektedir⁴¹³.

Schoenberger ise, esnek üretim organizasyonu ve gelir dağılımı ilişkisini tersten kurmaktadır. Schoenberger, esnek teknoloji kullanmak ve üretimi daha esnek biçimde organize etmek yönündeki baskıları gelir dağılımındaki değişime bağlamaktadır⁴¹⁴. Fordist sistemdeki yığın tüketicilerin tercihleri birden daha sofistike mallara kaymamıştır. Gelir

⁴¹¹ Alain Lipietz, "The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism", **Phases Of Capitalist Development : Booms, Crises And Globalisations**, Ed. Robert Albritton, Makoto Itoh, Richard Westra And Alan Zuege. Pal Grave 2001, New York, s.19-21.

⁴¹² Alain Lipietz, "The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism", a.g.m., s.25-27.

⁴¹³ Alain Lipietz, "The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism", a.g.m., s.27.

⁴¹⁴ Erica Schoenberger, "Thinking About Flexibility: A Response To Gertler", **Transactions Of The Institute Of British Geographers**, New Series, Vol. 14, No.1, 1989, s.103.

dağılımı değişmiş, orta sınıfın iktisadi ağırlığı nüfus içinde daha küçük bir yüzdeyi oluşturan yüksek gelirli karışında erimiştir. Schoenberger, esnek üretimin prototipi olan İtalya’da orta sınıfın ve düşük gelirli gelirlerinin %50-80’ini, nüfusun en zengin %20’sini oluşturan kesimin ise gelirlerinin yalnızca %30’unu gıda ve barınmaya harcadığına dikkat çekmektedir⁴¹⁵. Yüksek gelirli azınlığın ev dekorasyonu, taşıma, iletişim ve kültürel faaliyetler alanlarındaki harcamaları toplam satışların %50’sini aşmaktadır. O nedenle, geniş bir orta sınıfın yığın tüketimine dayanan Fordist üretim sistemi, yerini büyük ölçüde yüksek gelirli bir azınlığın çeşitlenmiş, sofistike mallara olan talebini karşılamaya dayanan esnek üretim sistemine bırakmaktadır.

Lipietz, kumsaati toplumda sınıf teşkil etmeyen, daha çok konum ya da işlev ifade eden dört farklı grup bulunduğuna işaret etmektedir: dışlanmışlar, içerdeki işçiler, aktif kapitalistler(girişimciler) ve pasif kapitalistler(rantiye)⁴¹⁶. Belirtmek gerekir ki, içerdeki işçiler ve dışlanmışlar aynı ailedendir. İçerdeki işçiler bir gün dışlanmışlara katılabilir. Rantiye büyük ölçüde yüksek ücretlilerden oluşur. Girişimciler, gelirlerinin büyük kısmını rantıye olarak elde ederler ve kendi firmalarından ücret alırlar. Kalıcı olarak “istihdam edilemez”lerin(unemployable), daha açık bir deyişle istikrarlı işçileri işten çıkarmakla tehdit ederek disipline etmek için kapitalizmin bir “yedek ordu” olarak bile gereksinim duymadığı dışlanmışların ortaya çıkması, gelişmiş kapitalist toplumlar için yeni bir olgudur. Lipietz’e göre, gelişmiş ülkelerde bu durumun ortaya çıkmasının bir nedeni makineleşmenin emek talebini düşürücü etkisi, diğer nedeni ise, vasıflı işleri kendilerinde tutup, vasıfsız işleri ya ücretlerin çok düşük olduğu çevreye aktarmayı ya da kendileri ücretleri düşürerek “3. Dünyalaşma”yı seçmeleridir⁴¹⁷. Belirtmek gerekir ki, Lipietz gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan bu dışlamanın, bir kovma sayılabileceğini söyler. Lipietz’e göre, büyük ölçüde göçmenlerden oluşan bir “aşağı sınıfın” insanlıktan kovulması, bireysel haklarından mahrum kalması

⁴¹⁵Erica Schoenberger, “Thinking About Flexibility: A Response To Gertler”, a.g.m., s.103.

⁴¹⁶Alain Lipietz, “The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism”, a.g.m., s.33.

⁴¹⁷Alain Lipietz, “The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism”, a.g.m., s.28.

söz konusudur⁴¹⁸. Hem farklı ırktan olanların, hem de yoksulların giderek ayrı bir ırk olarak görülmesi tehlikesi bulunmaktadır. Lipietz, balon toplumlarda, ücretlerin toplam ürünün yaklaşık %70'ini, kumsaati toplumlarda ise yaklaşık %50'sini temsil ettiğini belirtir. Analizini Kalecki'nin "ücretliler kazandıklarını harcar, kapitalistler harcadıklarını kazanır" sözü çerçevesinde biçimlendiren Lipietz'e göre, ücretliler kazandıklarını harcadıkları için balon toplumlarda bir efektif talep sorunu olmamaktadır⁴¹⁹.

Öte yandan kapitalistler, girişimcilerin yanısıra, faiz ve kâr hissesi alanlar olarak tanımlanmaktadır ve bunlar tüketimden tasarrufa kaymaktadır. Kapitalistlerin harcamaları ya doğrudan lüks tüketime yönelmeleri ya da hanehalkı olarak tasarruf edip, girişimci olarak yatırım yapmaları biçiminde olmaktadır. Böylece, milli gelirden tasarruf edilen miktar, yalnızca firmalar yatırım yapmak isterse harcanmaktadır. Bu durumda, kumsaati toplumlarda ücretli kesimin ağırlığının azalması, milli gelirin kapitalistlere düşen bölümünün harcanmaması riskini beraberinde getirmektedir. Bu nedenle, kumsaati toplumlarda ekonomik dinamikler çevrimsel olmaktadır⁴²⁰. Kapitalistlerin çok fazla tasarruf ettiği dönemlerde üretim düşmekte, çok fazla harcama yaptığı dönemlerde ise canlanmaktadır. Günümüzde küreselleşme ve finansallaşma eğilimleri bu çevrimlerin hızlanmasına yol açmaktadır⁴²¹. Bütün dünyanın tek bir pazar olarak bütünleşmesi eğilimi nedeniyle, bir ülkenin yavaşlaması diğer ülkelerin genişleyen piyasalarınca telafi edilemediğinden küresel resesyonlar yaşanmaktadır. Ayrıca, ulusal gelirin giderek artan bölümü finansal varlıklar olarak zengin sınıfların elinde birikmekte, bu fonlar küresel sermaye piyasalarında kâr maksimizasyonu arayışına girmektedir.

⁴¹⁸ Alain Lipietz, "The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism", a.g.m., s.28.

⁴¹⁹ Alain Lipietz, "The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism", a.g.m., s.29.

⁴²⁰ Alain Lipietz, "The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism", a.g.m., s.29.

⁴²¹ Alain Lipietz, "The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism", a.g.m., s.30.

Storper ve Scott, esnek üretimin emek piyasalarında yol açtığı sorunlara karşı etkili politikalar bulunmadığını belirtmektedirler⁴²². Piyasa güçlerinin bu sorunların üstesinden kendi başına gelmesi beklenmemelidir, çünkü zaten bu sorunlar azgın rekabetten ve sosyal güvenlik ağlarının erozyona uğramasından kaynaklanmaktadır. Yeni politikaların, esnekliğin maliyetlerini toplumun tüm kesimleri arasında daha adaletli dağıtacak biçimde rekabeti düzenlemeye yönelmesi gerekmektedir. Ayrıca, girişimciler ve ücretlilerin üst diliminden oluşan sınıflar lehine “yönetimden yana”(managerialist) ideolojilerin canlanması ve bu kesimlerin yönetimdeki güçlerinin, çoğunluğun karşısında azınlığın yararlanacağı biçimde kullanılması tehlikesine işaret edilmektedir⁴²³.

1.2.3.3. Esnek Üretim Organizasyonu ve Uluslararası İşbölümüne Yansımaları

Castells'e göre, uluslararası ticaretin ekonominin önemli bir bileşeni olması ve ekonominin uluslararasılaşması 17. yüzyıla uzanmaktadır. Yeni olan durum, ulusal ekonominin dünya düzeyinde tek bir birim gibi işlemesi, daha açık bir deyişle küreselleşme sürecidir⁴²⁴. Cox, bu durumu devletlerin uluslararasılaşması olarak adlandırmakta ve ulus devletin daha büyük ve daha karmaşık bir yapının parçası olması biçiminde tanımlamaktadır⁴²⁵. Pax Amerika'da ortaya çıkan bu süreç, üretimin uluslararasılaşmasının tamamlayıcısıdır.

Zaman içinde yerçekiminin merkezi, ulusal ekonomiden dünya ekonomisine kaymıştır⁴²⁶. Bu durum karşısında, devlet içindeki birimlerin

⁴²² Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.590.

⁴²³ Michael Storper ve Allen J. Scott, a.g.m., s.590.

⁴²⁴ Manuel Castells, “The Informational Economy and The New International Division of Labor”, **The New Global Economy In The Information Age: Reflections on Our Changing World**, ed. Martin Carnoy, University Park Pa: Pennsylvania StateUniversitys Press, 1993, s.19.

⁴²⁵ Robert W. Cox, a.g.e., s.253.

⁴²⁶ Robert W. Cox, a.g.e., s.255.

hiyerarşisi değişmiş, öncelik planlama teşkilatı ile sanayi ve çalışma bakanlıklarında iken, giderek dünya ekonomisi ile ulusal ekonomi arasında bağlantı sağlayan maliye bakanlığı, hazine, dış ticaret ve yatırımlara ilişkin birimler öne çıkmışlardır⁴²⁷. Sistemin kuralları gelişmiş kapitalist ülkeler arasında dışişleri, başkanlık, başbakanlık, hazine, Merkez Bankası gibi merkezi birimlerin ve IMF, Dünya Bankası, OECD gibi resmi kurumların birlikte vardığı bir konsensus ile biçimlenmektedir⁴²⁸. Bu süreçte ABD'nin konumu baskındır ama belirleyici değildir. Dünya Bankası ve IMF, bu kuralların uygulanmasını gözetlemekte ve bu kurallara göre yaşama niyeti koşuluyla finansal yardım sağlamaktadırlar. Bu açıdan bakıldığında, dış borç krizi çevre devletlerini kaçınılmaz biçimde uluslararası üretimin gereklerine göre yeniden yapılanmaya zorlamış bir olaydır⁴²⁹.

Castells, içinde bulunduğumuz çağı, üretim ve ticaret birimlerinin otonom olarak çalışabildiği ama bilişim ağları yoluyla yeniden bütünleştiği bir "bilişimsel ekonomi" olarak nitelirmektedir⁴³⁰. Bu çerçevede, yeni bilgi yaratabilmek ve bu bilgiyi gelişen bilişim teknolojilerinin yardımı ile işleyerek uygulamaya geçirebilmek önem kazanmaktadır. Castells, bilişimsel ekonomi ve beraberinde getirdiği küreselleşmenin yeni bir uluslararası işbölümünün gelişmesine yol açtığı görüşündedir.

⁴²⁷ Robert W. Cox, a.g.e., s.228.

⁴²⁸ Robert W. Cox, a.g.e., s.259.

⁴²⁹ Robert W. Cox, a.g.e., s.265.

⁴³⁰ Manuel Castells, "The Informational Economy and The New International Division of Labor", a.g.m., s.20.

Belirtmek gerekir ki, yeni bir uluslararası işbölümünün ortaya çıktığı konusunda çoğu yazar uzlaşmaktadır. Ancak bu işbölümünün tanımı ve nitelikleri konusunda fikir birliği sağlanamamıştır. Daha önce de değinildiği üzere, Fröbel vd. ve Lipietz, “yeni uluslararası işbölümü” kavramını üretimin daha az vasıf gerektiren aşamalarının gelişmekte olan ülkelere kaydırılması olarak tanımlamaktadırlar. Fröbel vd.’nin sınırlı yaklaşımı pek çok eleştiri almıştır, bu eleştirilere yeri geldikçe değinilmeye devam edilecektir. Ancak belirtmek gerekir ki, Lipietz, “yeni uluslararası işbölümü” kavramını “ikinci uluslararası işbölümü” olarak adlandırmış, günümüzdeki durumu ortaya koymak için “üçüncü uluslararası işbölümü” kavramını geliştirmiştir.

Bu çerçevede, Lipietz’e göre, dünya ekonomisi yeniden bir bloklaşma eğilimine girmekte, üç kıtasal blok olarak organize olmaktadır: Japonya ve çevresinde Asya ve Pasifik, ABD ve çevresinde Latin Amerika, ve Almanya ve çevresinde AB ülkeleri⁴³¹. Günümüzde rekabetçilik bu kıtasal blokların büyük, bütünleşmiş ve genişleyen piyasalarına girmeye bağlıdır⁴³². Bir yandan bloklarda alaniçi ticaret artmakta, bir yandan da dünyanın geri kalanı giderek artan bir biçimde bu kıtasal bloklara sermaye, teknoloji ve piyasa potansiyeli bakımından bağımlı olmaktadır⁴³³. Öte yandan Castells, bu blokların kendi aralarındaki rekabetçiliklerinde mamul mallar ihracatının yanı sıra, özellikle elektronik ve yüksek teknoloji ürünleri üretimindeki görece konumları bakımından bir dönüşüm yaşandığına dikkat çekmektedir. ABD, Japonya ve Pasifik bölgesinin yükselişi karşısında gerilemiş; Avrupa ise ABD karşısında konumunu iyileştirmiştir⁴³⁴. Bu durum ABD hegemonyasında bir erozyona işaret etmektedir.

⁴³¹ Alain Lipietz, “The Post-Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy And Global Ecology”, a.g.m., s.15.

⁴³² Manuel Castells, “The Informational Economy and The New International Division of Labor”, a.g.m., s.22.

⁴³³ Manuel Castells, “The Informational Economy and The New International Division of Labor”, a.g.m., s.24.

⁴³⁴ Manuel Castells, “The Informational Economy and The New International Division of Labor”, a.g.m., s.26-27.

Lipietz, kıtasal bloklar içinde yer alan ülkelerin, farklı biçimlerde çok farklı ürünler üretildiği birinci, aynı Taylorist üretim organizasyonu içinde farklı tür görevlerde uzmanlaşmaya dayanan ikinci ya da aynı malların farklı biçimlerde(manner) üretilebildiği üçüncü işbölümü içinde bulduklarını belirtir.⁴³⁵ Lipietz'e göre, "üçüncü uluslararası işbölümü", farklı teknolojik paradigma ve emek ilişkileri kombinasyonlarına, bir diğer deyişle farklı Post Fordist paradigmalara sahip ülkelerin aynı kıtasal blok içinde birlikte varolmasını ifade etmektedir⁴³⁶. Daha açık bir deyişle, ülkelerin emek rejimlerinin iki yönü bulunmaktadır: ücret ilişkileri ve emek sorunu⁴³⁷. Ücret ilişkileri, şirket ile iş ve ücret arayan işçi arasındaki ilişkiyi, emek sorunu ise firma içindeki örgütlenme biçimini yansıtır. Fordist sistemde katı iş sözleşmeleri ve yönetimin işgücünü doğrudan kontrolünü ifade eden Taylorizm vardı. Fordizmin krizinin ardından "katılık"tan "esneklik"e ve "doğrudan kontrol"den "sorumlu otonomi"ye doğru bir evrilme olmuştur. Her ülke ücret ilişkilerinde farklı bir esneklik ve emek sorununda farklı bir kontrol düzeyi bileşimi seçerek emek rejimini belirlemiştir.

Lipietz'in üç uluslararası işbölümü yaklaşımına benzer bir biçimde, Castells de çevrenin 1950–1990 arasında birbiri ardınca benimsediği üç farklı kalkınma stratejisi üzerinde durur⁴³⁸. Bu kalkınma stratejilerinden ilki, hammadde ve tarımsal ürünler üretenler ile imalat malları ve know-how üretenler arasında gelişen eski işbölümüne dayalı geleneksel uluslararası ticarettir. Bu strateji, ticaret hadlerinin sürekli hammadde ve tarımsal ürünler üretenler aleyhine bozulmaya başlamasıyla 1960'larda çökmüştür.

⁴³⁵ Alain Lipietz, "The Post-Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy And Global Ecology", a.g.m., s.16.

⁴³⁶ Alain Lipietz, "The Post-Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy And Global Ecology", a.g.m., s.12.

⁴³⁷ Alain Lipietz, "The Post-Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy And Global Ecology", a.g.m., s.5.

⁴³⁸ Manuel Castells, "The Informational Economy and The New International Division of Labor", a.g.m., s.28-30.

İkinci olarak, 1950'ler ve 1960'larda özellikle Latin Amerika, Çin ve Hindistan'da başarılı olan ve iç piyasaya dayalı ekonomik büyüme yaklaşımına dayanan ithal ikameci sanayileşme stratejisi, yaşanan petrol şokları, enflasyon ve düşük iç talep sorunları nedeniyle 1970'lerde çökmüştür.

Son olarak, Doğu Asya'da gelişmiş ülkeler karşısında maliyet ya da fiyat farklılaşması avantajından yararlanarak, ihracata yönelik imalatta rekabetçi olmaya dayanan dışa dönük bir sanayileşme stratejisi gelişmiştir. Bu strateji giderek Güney ve Güneydoğu Asya ile Latin Amerika'ya yayılmış ve bu bölgelerdeki bazı gelişmekte olan ülkelerin toplam ihracatları içinde imalat mallarının payı %60'ı geçmiştir. Bu çerçevede, gelişmekte olan ülkeler ve gelişmiş ülkeler arasında sektörel uzmanlaşma yerine, her mal grubu içinde üretilecek parçaların teknoloji düzeylerine dayalı bir işbölümüne gidilmiştir⁴³⁹. Bu işbölümünün Lipietz'in ikinci uluslararası işbölümü kavramı ile örtüştüğü anımsanmalıdır. Ancak, bu kalkınma stratejisi altında gelişmekte olan ülkelerin elde ettikleri sonuçlar birbirinden farklı olmuş, Castells'e göre bu strateji de, başarılı istisnalarına karşın 1980'lerde çökmüştür.

Castells, 1965–1980 dönemi ile 1980'ler dönemi arasında gelişmekte olan ülkelerin gelişme performansları bakımından çok büyük farklar olduğuna dikkat çekmektedir⁴⁴⁰. 1980'e kadar Latin Amerika ve Doğu Asya'nın yıllık büyüme performansları (sırasıyla %6,1 ve %7,3) birbirine yakın olmuştur. 1980'lerde yaşanan büyük değişim sonucunda, Sahra Altı Afrika ve Latin Amerika'nın yıllık büyüme oranları 1980–1989 döneminde sırasıyla %2,4 ve 1,6'ya düşmüştür. Oysa aynı dönemde Doğu Asya'nın yıllık büyüme oranı %7,9 olmuştur. Çin 1980–1987 arasında yıllık %9,7 büyümüştür. Castells, bu

⁴³⁹ Manuel Castells, "The Informational Economy and The New International Division of Labor", a.g.m., s.31.

⁴⁴⁰ Manuel Castells, "The Informational Economy and The New International Division of Labor", a.g.m., s.35-36.

durumun konjonktürel ve yapısal olmak üzere iki nedeni olduğunu belirtmektedir⁴⁴¹.

Castells'e göre, gelişmekte olan ülkelerin önündeki en önemli yapısal engel, imalat ürün ve süreçlerinde teknolojik düzeylerini yükseltmemeleri olmuştur. Bu çerçevede, dünya piyasasında rekabetçi üstünlük sağlayabilmek ve sürdürebilmek için, ucuz emeğe otomasyon ve daha yüksek teknoloji bileşeninin de eşlik etmesi gerekmektedir. Çevre ülkeleri içinde 1980'lerde durumu iyiye gidenler gerekli teknolojik dönüşümü başarabilenler, durumu kötüye gidenler ise, ya hiç denemeyenler ya da ağır dış borç yükleri vb. nedenlerle başaramamış olanlardır. Çevrenin içinde ortaya çıkan bu farklılaşma, homojen bir ekonomik bölge olarak çevrenin sonunun geldiğini göstermektedir ve bu durumun temelinde yeni uluslararası işbölümü yatmaktadır. Belirtmek gerekir ki, bu yeni uluslararası işbölümünü Lipietz, daha önce değinildiği üzere üçüncü uluslararası işbölümü olarak, farklı Post Fordist paradigmaların birlikte var olmasına, Castells ise, teknolojik düzeyini ilerletebilme farklılığına dayandırmaktadır.

Ortaya çıkan bu yeni uluslararası işbölümünün temel niteliğinin üretimin yoğunlaşması mı adem-i merkezileşmesi mi olduğu yönünde ciddi bir tartışma bulunmaktadır. Bu çerçevede, Schoenberger, ABD endüstrisinin üretimini ucuz emek ülkelerindeki ihracat platformlarına kaydırıldığı 1970'ler ve 80'lerin tersine, 1990'larda üretimin Lipietz'in kıtasal blok olarak adlandırdığı kürenin en önemli piyasa bölgelerinde giderek kademeli olarak yeniden yoğunlaştığını belirtmektedir⁴⁴². Büyük ölçüde bütünleşmiş tek bir üretim kompleksi birkaç ülke piyasasında talebi karşılayabilmektedir. Örneğin, Kuzey Amerika piyasası için başlıca üretim sahası Meksika'dır.

⁴⁴¹ Manuel Castells, "The Informational Economy and The New International Division of Labor", a.g.m., s.31.

⁴⁴² Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", a.g.m., s.61.

Schoenberger'e göre, daha önce de değinildiği üzere, tam zamanında üretim sisteminde mevcut talebe göre üretim yapıldığından, stok sorunu azalmakta, ama bu sistem dışardan gelecek etkilere karşı daha savunmasız olmaktadır. Örneğin, bir tedarikçide parça üretiminin grev, arıza, anlaşmazlık vb. bir nedenle kesilmesi, tüm üretim sürecinin süresiz olarak durmasına yol açabilmektedir. Esnek üretim sisteminde, teslim tarihlerine güvenilir biçimde uymak büyük önem taşıdığı için, zaman, güvenilirlik ve koordinasyon taşıma maliyetinden çok daha büyük bir sorun teşkil etmektedir⁴⁴³. O nedenle, imalat aşamalarının çok daha sıkı biçimde bütünleşmiş ve birbiriyle çok daha iyi koordine olmuş olmasını gerektirmektedir. Schoenberger'e göre, ABD, Japonya ve AB çokuluslu şirketlerinin çevredeki ucuz emek merkezlerine olan ilgilerinin azalması bu durumun bir göstergesidir⁴⁴⁴. 1983–1989 arasında doğrudan yabancı yatırımlar şaşırtıcı bir hızla artmış, buna karşın gelişmekte olan ülkelere yatırımına ilişkin mutlak miktarlar büyüse de, toplam içindeki payları %25'den %18'e düşmüştür. Gelişmekte olan ülkelere giden bu doğrudan yabancı yatırımların ¾'ü yalnızca 10 ülkeye(Çin, Hong Kong, Malezya, Singapur, Tayland, Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Meksika ve Mısır) gitmiştir. Öte yandan, aynı dönemde yıllık akımların yarısı tek başına ABD'ne yönelmiştir.

Özetleyecek olursak, Schoenberger esnek üretim organizasyonunun gerek firma içinde ve gerekse firmalar arasında bir yeniden bütünleşme ve yakın koordinasyon, daha açık bir deyişle bir uzamsal yoğunlaşma eğilimi yarattığı görüşündedir⁴⁴⁵. Bu çerçevede, tam zamanında üretimin gerektirdiği bu uzamsal yoğunlaşma gereksinimi, daha yaygın bir uzamsal işbölümünün sağlayabileceği emek maliyeti ve emeğin kontrolü avantajlarından daha ağır basmaktadır. Ancak, her firma seçimini bu yönde yapmayacaktır.

⁴⁴³ Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", a.g.m., s.59-60.

⁴⁴⁴ Erica Schoenberger, "Competition, Time, And Space In Industrial Change", a.g.m., s.61.

⁴⁴⁵ Erica Schoenberger, "Thinking About Flexibility: A Response To Gertler", a.g.m. s.104.

Bu uzamsal yoğunlaşma argümanına ilişkin olarak Linge ise, tam zamanında üretim sisteminin uzamsal uygulamasının çeşitli nedenlerle artma eğilimine girmesine dikkat çekmektedir⁴⁴⁶. Örneğin, Japonya’da işgücü ve bazı hallerde toprak kıtlığı nedeniyle Toyota ve Nissan gibi firmalar kırsal bölgelerde fabrika kurarak faaliyetleri dağıtma(dispersal) stratejisine yönelmektedir. Japon tedarikçiler birkaç müşteriye birden hizmet verebilecekleri yerleşimlere taşınarak, tek bir başlıca alıcıya bağlanmak yerine müşteri portföylerini çeşitlendirmeye çalışmaktadır⁴⁴⁷. ABD, AB ve İngiltere’de ise, firmalar faaliyetlerini emeğin örgütsüz olduğu bölgelere kaydırmak amacını gütmektedir. Ayrıca, Japon firmaları 1990’lar başında işağlarını dışardaki firmalara açma eğilimine girmiş ve ABD firmaları ile yedek parça anlaşmaları yapmışlardır⁴⁴⁸.

Bu durum, ABD’de kurulmuş olan Japon fabrikalarının büyük ölçekli parça ithalatı nedeniyle ABD’nin toplam bilateral ticaret açığının on yıldan kısa sürede on kat artmasıyla da yakından ilişkilidir. 1990’da bu açığın ¼’ünü oto yedek parçaları oluşturmaktaydı ve Japonlar, 1980’lerin başında ithal otomobillere ağır kısıtlamalar getiren ABD’nin, bu kez de Japon mülkiyetindeki fabrikalara karşı kısıtlamalar getirebileceğinden korkmuştu.

Linge’ye göre, bu örnekler tam zamanında üretim sisteminin, olgunlaştıkça uzamsal olarak daha esnek hale gelebileceğini belirtmektedir⁴⁴⁹. Bu çerçevede, firmalar arasında Ar-Ge, pazarlama ve dağıtımını kolaylaştırmak için “stratejik ortaklık”lar kurulması da bu eğilimin bir göstergesi olmaktadır. Örneğin, Isuzu ve General Motors Luton İngiltere’de ve Melbourne Avustralya’ da bir ortak girişimde bulunmuşlar, General Motors Fanuc Robotik Şirketi Mishigan ABD’de kurulmuştur vb.

⁴⁴⁶ G. J. R. Linge, a.g.m., s.326.

⁴⁴⁷ G. J. R. Linge, a.g.m., s.327.

⁴⁴⁸ G. J. R. Linge, a.g.m., s.327.

⁴⁴⁹ G. J. R. Linge, a.g.m., s.328.

Ancak görünen odur ki, uzamsal esneklik gelişmiş ülkelerin kendi aralarında bir önem kazanmaktadır. Gelişmiş ülkelerin kendilerinde de işgücü örgütsüzleşmekte, örgütsüz emek arayışı ile gelişmekte olan ülkelere yönelmeleri azalmaktadır. Gelişmiş ülkelerin uzamsal esneklik arayışlarında pazarı korumak ve teknolojik işbirliği amaçları öne çıkmaktadır.

Schoenberger'in tam zamanında üretim sisteminin uzamsal yoğunlaşma gerektirdiği görüşüne katılmayan Gertler ise, firmanın esnekleşmesinin emeğin gücünü ve katılımını kırarak bugünkü ve gelecekteki kârlılığını arttırmaya yönelik bir ideoloji olduğu argümanına dayanır⁴⁵⁰. Bu çerçevede, çokuluslu şirketlerin daha esnek emekten yararlanabilmek için uzamsal esneklik stratejisini benimsemeleri ile esnek otomasyona geçilmesi arasında önemli bir fark yoktur. O nedenle, Lipietz'in üçüncü uluslararası işbölümü yaklaşımı ile uyumlu bir biçimde, hem uzamsal yoğunlaşma hem de ademi merkezileşme eğilimlerinin birlikte var olduklarını belirtmektedir⁴⁵¹. Teknolojik ilerlemeler, üretim stratejilerini belirlemelerinde, firmaların önlerindeki seçenekleri arttırmaktadır. Firmanın üretim stratejisinin bu eğilimlerden hangisi yönünde belirleneceği ise, firmanın ürettiği ürünün niteliğine, piyasayla ilişkisine ve çalışanlarının mesleki yapısına bağlıdır⁴⁵².

Öte yandan, 1970'lerde sermaye yoğun, yüksek düzeyde makineleşmiş üretimin gelişmiş ülkelerde; düşük teknoloji, düşük verimliliği olan işlerin ise gelişmekte olan ülkelere yürütüldüğü bir yapı, günümüzde bilgisayar teknolojisi, telekomünikasyon ve ucuz taşımacılık vb. olanakların gelişmesiyle değişmiş, sofistike, yüksek teknoloji state-of-the-art fabrikalar başarılı biçimde çevrede işletilebilir olmuştur⁴⁵³. Meksika'daki "maquiladora"lar buna örnektir.

⁴⁵⁰ Meric S. Gertler, a.g.m., s.431.

⁴⁵¹ Meric S. Gertler, a.g.m., s.428.

⁴⁵² Meric S. Gertler, a.g.m., s.428.

⁴⁵³ Jeremy Rifkin, **The End Of Work**, G. P. Putnam's Sons, New York, 1995, s.204.

Ancak, Rifkin, toplam üretim içinde ücret bileşeninin oranının vasıf düzeyi, teknolojik altyapı, kurumsal düzenlemeler vb. diğer maliyetler karşısında küçülmekte olduğu üzerinde durmaktadır. Bu durum ucuz emeğin maliyet üstünlüğünü önemsiz hale getirmektedir. Benzer biçimde, OECD ülkelerine ilişkin yapılan bazı çalışmalarda sınai sektörlerin teknoloji düzeyleri ve uluslararası rekabetçilikleri arasında korelasyon bulunduğu, ancak emek maliyetleri ve rekabetçilik arasında korelasyon bulunmadığı sonucuna varılmıştır⁴⁵⁴. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında rekabetçiliklerinde beliren farklılaşmanın önemli ölçüde teknolojik gelişmişlik düzeylerindeki farklılaşmaya dayandığını göstermektedir.

Ayrıca, gelişmekte olan ülkelere fabrika kurma kararında emek maliyeti farklılaşması kadar, potansiyel yeni piyasalara yakınlık arzusu da belirleyici olmaktadır⁴⁵⁵. Öyle ki, yeni teknolojiler ve sürekli daha yüksek verimlilik artışı gereksinimi, gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelerdeki emsallerinden çok daha az insangücüne gereksinim duyan fabrikalar açılmasına yol açmaktadır. Çevrede çoğu firma, giderek daha rekabetçi bir hal alan küresel piyasada teslimat ve kalite kontrolü hızını garantileyebilmek için yüksek düzeyde makineleşmiş teknolojilere yatırım yapmak zorunda kalmaktadır.

1970'ler sonlarından bu yana Meksika'da Ford, Nissan, Sony, vb. dev imalatçılar montaj fabrikaları açmaktadır. Bu yeni fabrikalar yüksek düzeyde makineleşmiş ve çok daha az sayıda vasıflı teknisyenden oluşan bir işgücü gerektirmektedir. Meksika'da şirketler emek tasarrufunu değil, kaliteyi arttırmaya çalışmaktadır. Örneğin, Zenith, fabrikalarını makineleştirmiş ve daha önce elle yapılan işin %60'ı makineyle yapılır olduğundan, işçi sayısını 3300'den 2400'e indirmiştir⁴⁵⁶.

⁴⁵⁴ Manuel Castells, "The Informational Economy and The New International Division of Labor", a.g.m., s.21.

⁴⁵⁵ Jeremy Rifkin, a.g.e., s.204.

⁴⁵⁶ Jeremy Rifkin, a.g.e., s.205.

Rifkin'e göre, üretimin yoksul ülkelere kaydırılmasıyla, buralarda yüksek düzeyde yerli istihdamın ve refahın artacağı düşüncesi artık geçerli değildir. Yüksek teknoloji makineleşmiş fabrikaların yarattıkları iş sayısı, bu ülkelerin gereksindikleri miktarın çok altındadır. Az sayıda elit bir sınıfa iş yaratılmakta, çoğunluğu ise teknolojik işsizlik beklemektedir. Rifkin, bu durum karşısında gelir uçurumunun giderek büyüyeceğine ve milyonların marjinalleşeceğine dikkat çekmektedir. Örneğin, Meksika'da işsizlik hâlâ çok yüksek bir düzeydedir⁴⁵⁷.

Öte yandan Shaiken, çoğu imalat malının üretim maliyetleri içinde ucuz emeğin önemini yitirdiği ve bazı önemli imalat kategorilerinde bilgisayar destekli tasarım, bilgisayar destekli imalat ve robotların artan kullanımının düşük ücret bölgelerinin karşılaştırmalı üstünlüğünü azalttığı yönündeki görüşlere katılmamaktadır⁴⁵⁸. 1980'lerde çokuluslu şirketler Meksika'da çoğu otomobil ve tüketici elektronikleri, özellikle de motor ve televizyon-montajı alanlarında çeşitli yüksek teknoloji ürünleri üreten fabrikalar kurmuşlardır. Bu fabrikalar bazı en ileri imalat teknolojilerini kullanmakta, yüksek hacimde ihracat için üretim yapmakta, telekomünikasyon ve bilgisayarlarla küresel üretim sistemine bağlanmaktadır. Kendi türünde bu fabrikaların en iyi kalitede montaj fabrikaları oldukları, hatta en iyi Japon ve Kuzey Amerika tesislerinden daha iyi olduklarını gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Ayrıca, bu fabrikalarda daha ileri teknoloji ve daha sermaye yoğun metodlar kullanılmaya geçilmektedir. Shaiken, yüksek teknoloji ürünleri üretiminde işgücünün vasıf düzeyinin çok büyük önem taşıdığını belirtir. Çok sayıda vasıflı işçisi olan bir ülkenin, olmayan bir ülke karşısında ileri imalatta karşılaştırmalı üstünlüğünün olacağı düşünülmektedir. Oysa, vasıfları veri bir doğal kaynak gibi değerlendirmemek gerekmektedir.

⁴⁵⁷ Jeremy Rifkin, a.g.e., s.207.

⁴⁵⁸ Harley Shaiken, "Advanced Manufacturing And Mexico: A New International Division Of Labor?", **Latin Amerikan Research Review**, Vol. 29, No. 2, 1994, (Erişim) www.jstor.org, 20/7/2006, s.40.

Örneğin, Meksika'daki yüksek teknoloji ürünleri üreten fabrikalarda işçiler hızla vasıflarını geliştirmişler, yüksek motivasyon, iyi eğitim ve katı bir temel eğitim almışlardır. Öte yandan, Shaiken, bu fabrikaların Meksika'da kurulmasının iki temel nedeni olduğunu belirtir⁴⁵⁹: yerli içerik şartı ve ucuz emek. Yerli içerik şartı, şirketlerin ihracata yönelik fabrikalar kurma kararında etkili olmuştur. 1980–1990 arasında Meksika hükümeti üç büyük Amerikan otomotiv şirketini Meksika'da modern, state-of-the art motor fabrikaları ve bir dünya-kalitesinde montaj fabrikası kurmaya ikna etmiştir. Volkswagen ve Nissan da onları izlemiştir.

Ancak Shaiken, yerli içerik şartının süreci tetiklemiş olduğunu kabul etse de, düşük ücretlerin cazibesinin hâlâ çok güçlü olduğunu vurgular, çünkü en gelişmiş fabrikalarda bile hem emek yoğun ve yüksek düzeyde otomatize süreçlerin bir karışımı söz konusudur, hem de sermaye yoğun işlemlerde bile önemli sayıda işçi kullanılmaktadır. Çok düşük ücretler söz konusu olunca, düşük emek maliyetleri yüksek teknoloji ürünleri üreten bir fabrikanın nereye kurulacağını belirlemede de önemli olmaktadır. Shaiken, otomobil montaj fabrikası örneğinde emek maliyetlerinin rolünü gösteren 3 farklı yaklaşım çerçevesinde bu durumu irdeler⁴⁶⁰. İlk olarak, emek maliyetlerinin tümünde sağlanan tasarrufa bakılır. ABD'de bir fabrikada 2000 işçi yılda 2000 saat çalışarak yıllık toplam 4.000.000 emek saat, Meksika'da ise, toplam 3000 işçi çalışarak yıllık 6.000.000 emek saat harcanmaktadır. ABD'de saatlik işçi ücreti 40\$ olduğundan, yıllık toplam ödenen rakam 160.000.000\$, Meksika'da ise saatlik işçi ücreti 5\$ olduğundan, yıllık ödenen toplam tutar 30.000.000\$'dir. Aradaki fark ise 130.000.000\$'dir. İkinci olarak, bir aracı yapmak için harcanan saate bakılır. ABD'de yüksek düzeyde otomatize bir fabrikada araç başına 18 saat harcandığı varsayılırsa, saatlik 40\$ ücret karşılığı toplam 720\$ ödenmektedir. Daha emek yoğun olan Meksika fabrikasında araç başına 24 saat harcandığı varsayıldığında ise, saatlik 5\$ ücret karşılığında 120\$ harcanmaktadır ki,

⁴⁵⁹ Harley Shaiken, a.g.m., s.42.

⁴⁶⁰ Harley Shaiken, a.g.m., s.52.

ABD ve Meksika arasındaki emek maliyeti farkı araç başına 600\$ olmaktadır. Son olarak, emek maliyetinin önemini dolaylı emeğin payı da ortaya koyabilir. Örneğin bir ABD fabrikasında doğrudan emek, 1000\$ değerinde bir motorun maliyetinin %4'ü ederken, dolaylı emek %11'i etmektedir. Katma değer olarak durum daha da çarpıcıdır. ABD fabrikasında doğrudan emek katma değerinin %20'si, dolaylı emek ise %50'sidir.

Ancak belirtmek gerekir ki, Meksika'daki yüksek teknoloji ürünleri üreten fabrikalarda yöneticilerin temel sorunu emeğin maliyeti değil, kalitesidir⁴⁶¹. Çünkü düşük emek maliyetlerine karşın makinelerle ilgili sorunlar ve düşük kalite, yüksek birim maliyetlerine neden olabilir. Yeni fabrikalarda temel amaç büyük ölçüde esnek bir işyeri oluşturmaktır. Bu fabrikalarda endüstriyel organizasyon hakkında fazla bir fikri olmayan, ya sendikasıız ya da uysal sendikaları olan işçiler tercih edilmiştir. O nedenle, fabrikaların kuruluş yerleri olarak endüstriyel bölgeler yerine, tarımsal ve yönetsel merkezler seçilmiştir. Deneyimli işçiler yerine genç işçiler çalıştırılarak hem ücret oranlarında hem de kıdem ile ilişkili ücret dışı kazanımlarda tasarruf sağlanmıştır⁴⁶². Belirtmek gerekir ki, çevrede sendikasıız işçilerle çalışan "paralel üretim fabrikaları" açmak, merkezdeki sendikaların gücünü kırmaya da hizmet etmektedir⁴⁶³. Öte yandan bu bölgelerde, hem işçiler sendika konusunda çok bilinçli değildir hem de sendikalar zayıftır. Örneğin bir yönetici: "Bir sendika var, ama haklardan ve hukuktan bahsedince yok. Buradaki sendika işçiler için savaşıyor." diyebilmektedir⁴⁶⁴.

⁴⁶¹ Harley Shaiken, a.g.m., s.43.

⁴⁶² Harley Shaiken, a.g.m., s.56.

⁴⁶³ Edward J. Malecki, a.g.e., s.122.

⁴⁶⁴ Harley Shaiken, a.g.m., s.57.

Shaiken, Meksika'da ücretlerin düşüklüğünün emek piyasası koşullarının yanısıra, çokuluslu şirketlerin ücret politikalarına ve hükümetin anti-enflasyonist programlarına bağlı olduğunu belirtmektedir. Hükümetin anti-enflasyonist kaygılarla ücretlerin artmasını istememesi de çokuluslu şirketlere yaramaktadır, çünkü çokuluslu şirketler o bölgede ücret neyse onu ödemektedir. Ancak, Meksika gibi özellikle ihracata dönük fabrikalarında kalite ve verimlilik düzeyi yüksek olan düşük-ücret ülkelerinde bu yaklaşım sorun yaratmaktadır. Çünkü bu fabrikalar en iyi işçileri alıp eğitmekte, ama yeterli ücret vermemektedir. Bu durum, bu fabrikalarda işgücü dönüşüm oranının yüksek olmasının önemli bir nedenidir. İşgücü dönüşüm oranının yüksekliğinin bir diğer nedeni de çalışma koşullarıdır⁴⁶⁵. Atölye düzeyinde tam anlamıyla sınırsız bir yönetsel esneklik söz konusudur. İş sözleşmeleri son derece kısa ve genel prensipler biçiminde düzenlenmekte, tazminat prosedürleri, kıdem terfileri vb. ayrıntılara yer verilmemektedir. İş temposu çok yüksektir, öyle ki motor montaj bandındaki işçilerin işler arasında hiç zamanları kalmamakta, bir işten diğerine yetişmek için koşar gibi çalışmaktadırlar. Kısacası, Meksika'nın dünya sistemine eklemlenmesinin ağır bir maliyeti bulunmaktadır.

Hudson ise, üretim organizasyonunun "yeni" uzamsal biçimlerinde belirleyici faktör olarak emek maliyeti, esneklik, verimlilik vb.'ne çok fazla vurgu yapılmasını eleştirmektedir⁴⁶⁶. Hudson'a göre, üretimin farklı yerler arasında dağıtılması çokuluslu şirketlerde olduğu gibi belli bir üretim ölçeği ve üretimi süreçlerine bölecek, daha sonra bunları yeniden nihai ürün olarak birleştirecek kaynak ve olanaklara sahip belli sermaye örgütlenme biçimleri gerektirmektedir⁴⁶⁷.

⁴⁶⁵ Harley Shaiken, a.g.m., s.59 ve 62.

⁴⁶⁶ Ray Hudson, "Uneven Development In Capitalist Societies: Changing Spatial Divisions Of Labour, Forms Of Spatial Organization Of Production And Service Provision And Their Impacts On Localities", **Transactions Of The Institute Of British Geographers**, New Series, Vol. 13, No. 4, 1988, s.489.

⁴⁶⁷ Ray Hudson, a.g.m., s.489.

Çoğu sermaye örgütlenme biçimi ise böyle bir coğrafi yersel esnekliğe sahip değildir. Örneğin, temel kimyasallar ve metal endüstrilerinde büyük sermayelerin bütünleşmiş üretim komplekslerinde yoğunlaşması söz konusudur⁴⁶⁸. Bu endüstrilerde üretim sürecinin belli bölümlerini farklı yerler arasında bölme olanağı yoktur.

Coğrafi yer bakımından esnekliğe sahip olmayan sermaye örgütlenme biçimlerinden bir diğeri de, üretim teknolojisi ve yer seçenekleri çokuluslu şirketlere göre çok az olan küçük sermayelerdir⁴⁶⁹. Örneğin, Avrupa'da(Yunanistan, İtalya, Portekiz ve İspanya) 1970'lerde imalat fabrikalarının en azından %75'ini oluşturan on kişiden az çalışanı bulunan işletmeler bu türdendir. Ancak, zanaatkârlar, büyük sermayenin ilgilenmediği piyasa oyuklarını(niches) değerlendiren bağımsız firmalar, çokuluslu şirketlerle ilişki içine girerek daha geniş bir devrenin parçası olan firmalar vb.'nden oluşan bu işletmeler homojen bir grup oluşturmazlar. Öte yandan, tekstil-giyim, deri, ayakkabı, mobilya, tahta işçiliği, seramik gibi olgun teknoloji ile çalışan geleneksel endüstrilerde ihracata yönelik üretim yaparak, uluslararası işbölümünde kendilerine küçük bir yer edinirler ve uluslararası piyasalarda etkin biçimde rekabet edebilirler. Çünkü, daha önce de değinildiği üzere, esnek üretim teknolojisi bu küçük firmalar için de erişilebilir hale gelmiştir ve bu durum, bu tür firmalara yönelik dışarıya iş verme ve evde çalışma uygulamalarının artmasına yol açmıştır.

Ancak, ekonominin organizasyonel dönüşümünün firmanın büyüklüğünün ötesinde olduğu ve dünya ekonomisinde ekonomik gücün hâlâ büyük firmaların elinde yoğunlaşmayı sürdürdüğü görülmektedir. O nedenle, üretim organizasyonunda yaşanan dönüşümü büyük firmanın gerilemesi olarak değil, tüm ekonomik faaliyetlerin hızlı değişen ve çeşitlenmiş bir

⁴⁶⁸ Ray Hudson, a.g.m., s.491.

⁴⁶⁹ Ray Hudson, a.g.m., s.492.

piyasaya yanıt verme bakımından esnekliğe yönelmesi olarak değerlendirilmektedir⁴⁷⁰.

Öte yandan, işin dönüşümü işin yapıldığı coğrafi yerin de dönüşümü demektir⁴⁷¹. Bu çerçevede Walker, Vernon'un "ürün devreleri" ve Fröbel vd.'nin "yeni uluslararası işbölümü" teorilerini eleştirmektedir. Söz konusu iki teoride de, yeni endüstrilerin vasıflı emeğin, uzmanlaşmış piyasaların ve tedarikçilerin bulunduğu eski endüstriyel merkezlerde geliştikleri varsayılmakta ve üretim süreçlerinin vasıflı-vasıfsız emek temelinde ademi merkezileştiği ve kapitalist gelişmenin şehirselleşen, bölgesel ve ulusal hiyerarşisinin uzun dönemde sabit kaldığı sonucuna varılmaktadır⁴⁷².

Walker, bu teorilere bazı temel bakımlardan katılmamaktadır⁴⁷³. İlk olarak, uzamsal ademi merkezleşme ürün devrelerindeki gibi mekanik olgunlaşmaya, vasıfsızlaşmaya ve ucuz emek aramaya indirgenemez. Çünkü örneğin, daha önce de değinildiği üzere, başka bir yere kaydırılan otomobil montaj fabrikaları öncellerinden daha mekanize ya da daha vasıfsız değildir. Ayrıca, teknolojik ilerlemeler bir endüstriyi yeniden canlandırabilir ya da tamamen yeni bir endüstri yaratabilir. Örneğin, elektrikli alet endüstrisinde yarıgeçirgenlerin bulunuşu, elektronik endüstrisini doğurmuş ve bu üretimin merkezini ABD'nin kuzeydoğusundan Kaliforniya Silikon vadisine kaydırmıştır. Japon otomobil firmalarının tam zamanında üretim vb. esnek üretim yöntemlerini geliştirmeleri ise, otomobil üretiminin merkezini Detroit'den Nagoya'ya kaydırmıştır. Üstelik, bu yeni endüstriyel merkezlerin gelişmesiyle daha önce var olmayan yeni vasıflar ve makineler yaratılmakta, yeni girdiler kullanılmakta ve yeni ürünler üretilmektedir.

⁴⁷⁰ Manuel Castells, "The Informational Economy and The New International Division of Labor", a.g.m., s.18.

⁴⁷¹ Richard Walker, a.g.m., s.86.

⁴⁷² Richard Walker, a.g.m., s.86.

⁴⁷³ Richard Walker, a.g.m., s.88-89.

Bu çerçevede, yeni endüstriyel merkezlerin ürün ve üretim yöntemlerinde gerçekleştirdikleri yenilikler temelinde hiyerarşik olarak eskilerin yerini aldıkları görülmektedir⁴⁷⁴. Bu durum, endüstriyel evrim, makineleşme ve coğrafi yer arasındaki basit zamansal sıralamayı koparmaktadır⁴⁷⁵. Öyle ki, otomobil üretiminin merkezinin daha önce Detroit'de olması da, ürün devrelerine ters bir biçimde, Ford'un montaj bandına dayalı yığın üretimi Detroit'de geliştirmesine dayanmaktaydı⁴⁷⁶.

Hudson, endüstriyel merkezlerin yaratılması, büyümesi ve belki de gerilemesinin veri bir uzamsal işbölümü içinde yer almaları ya da ondan dışlanmaları tarafından biçimlendirildiğini belirtmektedir⁴⁷⁷. Bu uzamsal işbölümleri de belirli endüstriyel merkezlerin kendine özgü özelliklerinden ve daha önceki işbölümü içindeki ya da dışındaki konumlarından etkilenmektedir. Sermayenin yeniden yapılandırılması, değişen uzamsal işbölümü ve endüstriyel merkezlerin kendine özgü özellikleri arasında karşılıklı bir ilişki bulunmaktadır. Gelecekte çok çeşitli uzamsal organizasyon biçimlerinin aynı anda var olabileceği söylenebilir⁴⁷⁸. Bunlardan bazıları uzamsal yoğunlaşma, bazıları ise üretimin çeşitli yerler arasında ademi merkezleşmesini içerir. Öte yandan Hudson, üretim süreçlerinde hızlı teknolojik değişimler yaşanması nedeniyle, uzamsal işbölümü hızlandırılmış biçimde yeniden biçimlendirilirken, farklı üretim süreçlerinin bir yerden bir başkasına kaydırılma oranının hızlanacağına dikkat çekmektedir⁴⁷⁹. Kuşkusuz, üretimin yerinin hızla değiştirilebilmesinin bu kadar kolaylaşması, pek çok yerin ve buralarda yaşayan insanların geleceğini tehlikeye sokmaktadır.

⁴⁷⁴ Richard Walker, a.g.m., s.87.

⁴⁷⁵ Richard Walker, a.g.m., s.89.

⁴⁷⁶ Richard Walker, a.g.m., s.88.

⁴⁷⁷ Ray Hudson, a.g.m., s.493.

⁴⁷⁸ Ray Hudson, a.g.m., s.494.

⁴⁷⁹ Ray Hudson, a.g.m., s.494.

Kısaca toparlayacak olursak, yaşananlar Schoenberger'in ifadesiyle "özünde değişime dayanan Kapitalizm'in sürekliliği"nden başka birşey değildir⁴⁸⁰. Kapitalist gelişme sürecinde, 1960'ların sonlarından itibaren Fordist üretim organizasyonu gereksinimleri karşılamakta yetersiz kalmıştır. Esnekleşme, Fordist üretim organizasyonundan net bir kopuş ya da küçük bir yeniden uyumlanma olarak değil, kapitalizmin sınırları içinde bir üretim organizasyonu biçiminden bir diğerine geçiş döneminin deneme, yanılma ve çalkantıları olarak nitelendirilmelidir⁴⁸¹.

2. ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜNÜN KENDİNİ YENİDEN ÜRETMESİ

Daha önce belirtildiği üzere, Dünya Sistemi yaklaşımında, zaman içinde merkezsel ve çevresel üretim süreçlerinde coğrafi kaymalar ve üretim organizasyonunda köklü değişimler olmasına karşın, merkez, çevre ve yarıçevre biçimindeki üçlü uluslararası işbölümünün varlığını sürdürdüğü düşünülmektedir. Bu yaklaşımda, uluslararası işbölümü içinde ülkelerin hiyerarşik konumlarının aşağı ve yukarı doğru değişebileceği de kabul edilmektedir. Bu çerçevede belirtmek gerekir ki, dünya sistemi, ortaya çıkan teknolojik devrimler ve onların beraberinde getirdiği tekno-ekonomik paradigma ve üretim organizasyonu değişimleriyle dönüşmekteyken, merkez-çevre ayrımının dayandığı sermaye birikimi ve "eşitsiz değişim" süreçleri de dönüşerek, üçlü uluslararası işbölümünün varlığının sürmesini sağlamaktadır. Bu bölümde, dünya sisteminin beşinci Kondratieff dalgasıyla Post Fordist teknoekonomik paradigma ve esnek üretim organizasyonu yönünde dönüşümünün ardından, merkez-çevre ayrımının nasıl sürdüğü ve sistem içinde aşağı ve yukarı hareketin nasıl olduğu ele alınacaktır.

⁴⁸⁰ Erica Schoenberger, "Thinking About Flexibility: A Response To Gertler", a.g.m. s.105.

⁴⁸¹ Erica Schoenberger, "Thinking About Flexibility: A Response To Gertler", a.g.m. s.106.

2.1. Uluslararası İşbölümünde Merkez-Çevre Ayrımının Sürmesi

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınma çabaları sonucunda, gelişmiş ülkelerle aralarındaki sanayileşme farkının giderek kapandığı görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde GSYİH içinde sanayi sektörünün payı 1970'ler sonunda merkezi geçmiştir⁴⁸². GSYİH içinde imalatın payı ise, daha 1986'da ABD'de %20, Japonya'da %30 iken, Tayvan'da %39, Güney Kore'de %30, Singapur'da %27, Brezilya'da %28, Meksika'da %26 ve Arjantin'de %31 olmuştur⁴⁸³. Gelişmiş ülkelerde sanayi ve imalatın GSYİH içindeki payları düşmekte, buna karşılık imalatın en yüksek katma değerli alt dalları ve hizmetler sektörünün payları önem kazanmaktadır. Hizmet faaliyetlerinin verimliliğinin imalat faaliyetlerine göre düşük olduğu varsayımı altında, kişi başına gelir büyüme oranlarının sanayisizleşen gelişmiş ülkelerde düşeceği, sanayileşen gelişmekte olan ülkelerde ise yükseleceği, böylece Kuzey ve Güney arasında gelir düzeylerinde yakınlaşma olacağı beklenmekteydi⁴⁸⁴. Oysa, dünyada daha çok ülke sanayileştikçe, sanayileşme ile kalkınma arasındaki ilişki giderek önemini yitirmiştir. Arrighi vd.'nin ortaya koydukları üzere, 1960–1980 ve 1980–1998 dönemleri itibarıyla gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler arasında sanayileşme farkı giderek kapanmış, buna karşılık gelir düzeylerinde bir yakınlaşma olmamış, hatta uzaklaşma yaşanmıştır⁴⁸⁵. Yalnızca en az gelişmiş ülkeler gelişmiş ülkelerle aralarındaki sanayileşme farkını azaltmakta başarılı olamamıştır. Bu noktada belirtmek gerekir ki, hizmetler sektörünün, kârlılığı son derece yüksek olan finans sektörünü de kapsamaması gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelir farkının kapanmayışının önemli bir nedenidir. Sıcak para hareketleri bağlamında, faiz ve kur arbitrajı, gelişmiş

⁴⁸² Gary Gereffi, "Rethinking Development Theory: Insights From East Asia And Latin America", **Sociological Forum**, (Special Issue: Comparative National Development: Theory And Facts For The 1990s.), Vol. 4, No. 4, 1989, s.523.

⁴⁸³ Gary Gereffi, a.g.m., s.512.

⁴⁸⁴ Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, "Industrial Convergence And The Persistence Of The North-South Divide", **Aportes: Revista De La Facultad De Economía-BUAP**, Año VII, Num. 21, 2002,

(Erişim) www.aportes.buap.mx/21ap1.pdf, 16.4.2006, s.15.

⁴⁸⁵ Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, a.g.m., s.21-24.

lkeler ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelir farkının gelişmiş ülkeler lehine aılmasında önemli bir rol üstlenmektedir. Ancak, konunun bu boyutu bu tez çalışmasının kapsamı dışında tutulmaktadır. Öte yandan, Arrighi vd. her iki dönemde de gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler arasında sanayileşme düzeylerindeki yakınlaşmada, gelişmiş ülkelerin sanayisizleşmesinin etkisinin daha fazla olduğunu ve yalnızca OECD lkelerinin gelirlerinin kendi aralarında yakınlaşmiş olduğunu belirtmektedirler.

Dikkat çeken önemli bir durum, gelişmekte olan ülkelerin çoğu merkez ülkesine göre daha sanayileşmiş hale gelmelerine karşın, dünya ekonomisindeki hiyerarşik konumlarının pek fazla değişmemiş olmasıdır. Arrighi ve Drangel, elli yıllık bir dönem itibariyle kişibaşına GSMH ltne dayanarak dünya sistemi içindeki aşağı ve yukarı hareketleri ele almıřlardır⁴⁸⁶. Yaptıkları bu çalışma, devletlerin %95'inin hem 1938–1950 yılları arasında, hem de 1975–1983 yılları arasında dünya sistemi içinde merkez, evre ve yarıçevre olarak ifade edilen alanlar içinde hiyerarşik konumlarının değişmediği sonucunu ortaya koymaktadır. Bu erevrede, sistem içinde yukarı kaymayı yalnızca yarıçevreden merkeze kayan Japonya ve İtalya ile, çevreden yarıçevreye kayan Güney Kore ve Tayvan başarabilmişlerdir. Bu durum, bir ülkenin sistem içinde konumunu yükseltebilmesi için sanayileşmesinin yeterli olmadığını, önemli olanın bu sınai üretim yapısının teknoloji ve vasıf yoğunluğu olduğunu ortaya koymaktadır. Ne var ki, gelişmiş ülkelerde sürekli biçimde gerçekleştirilen teknolojik yenilikler, merkez-evre ayrımını derinleřtirmektedir⁴⁸⁷. Arrighi ve Drangel'in çalışmasını 1930–1987 aralığı için genişleten Korzeniewicz ve

⁴⁸⁶ Gary Gereffi, a.g.m., s.524 ve Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer., a.g.m., s.24.

⁴⁸⁷ Gary Gereffi, a.g.m., s.524.

Martin'e göre, 1980–1987 yılları arasında merkez-çevre farkı(gap) giderek açılmış ve ivmelenmiştir⁴⁸⁸.

Bu çerçevede Korzeniewicz ve Martin, “yeni sanayileşen ülkeler” ve “yeni uluslararası işbölümü” gibi iyimser yaklaşımlara karşın, ele aldıkları dönemde küresel servet dağılımında olumlu bir değişme olmadığı sonucuna varmıştır⁴⁸⁹. 1960–1997 yıllarına ilişkin olarak satınalmagücü paritesine göre düzeltilmiş kişi başına GSYİH verileriyle benzer bir çalışma yapan Bornschier da, dünya nüfusunun %77'si bakımından eşitsizliğin çeşitli derecelerde artmış olduğu sonucuna varmıştır⁴⁹⁰. Bu çerçevede, Bornschier ele aldığı 103 ülke için, eşitsizliğin satınalma gücü paritesine göre düzeltilmemiş verilerle %43, düzeltilmiş verilerle ise %20'den fazla arttığını ortaya koymaktadır.

Arrighi vd., geliştirmekte olan ülkelerin hepsinin birden sanayileşme çabasına girmesinin bir “toplama”(adding up) problemine yol açarak, herkesin tek başına alabileceğini hepsi birden isteyince, hiçbirinin alamaması sonucunu doğurduğunu belirtmektedirler⁴⁹¹. 1960'larda geliştirmekte olan ülkelerin yoğun sanayileşme çabalarına girmeleri, bu faaliyetlerden gelişmiş ülkelerin sağlamakta oldukları getirileri önemli ölçüde azaltmıştır. Bu durum karşısında, 1980'lerde ABD'nin Bourdieu'nun yaklaşımına⁴⁹² uygun biçimde davranarak, başta kendisi olmak üzere tüm gelişmiş ülkelerin bol olarak sahip

⁴⁸⁸ Roberto P. Korzeniewicz, William Martin, “The Global Distribution of Commodity Chains”, **Commodity Chains And Global Capitalism**, Ed. Gary Gereffi ve Miguel Korzeniewicz, Westport Conn.: Praeger, UK, 1994, s.73.

⁴⁸⁹ Roberto P. Korzeniewicz, William Martin, a.g.m., s.73

⁴⁹⁰ Volker Bornschier, “Changing Income Inequality In The Second Half Of The 20. Century: Preliminary Findings And Propositions For Explanations”, **Journal Of World Sistem Research**, Vol8, num.1,

(Erişim) <http://jwsr.ucr.edu/archive/vol8/number1/pdf>, 21.1.2005, s.107-110.

⁴⁹¹ Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, a.g.m., s.28.

⁴⁹² Ayrıcalıklı konumların yeniden oluşturulması konusunda Bourdieu'nun yaklaşımına göre, baskın konumda olanlar aşağı konumda olanlar tarafından yarıştı zorlandıklarında, yatırımlarını öyle bir düzenler ki, baskınlıklarını sağlayan görece kıtlık durumunu yeniden kurarlar. Baskın gruplar yalnızca “oyunun zımnı kurallarına ve oyunun yeniden üretimi için gerekenlere ve ödüllere uygun biçimde sermayelerini arttırmak” için oynamazlar, aynı zamanda kısmen ya da tamamen oyunun kurallarını dönüştürmek amacını da güderler. Örneğin, sermayenin çeşitli türleri içinde bazılarının değişim oranlarını(exchange rate) değiştirmeye çalışırlar. Bunun için rakiplerinin güçlerinin dayandığı sermaye türlerini değersizleştirecek, kendilerinin tercih ettiklerini değerlendirecek stratejiler uygularlar. Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, a.g.m., s.30.

oldukları finans kapitali⁴⁹³ ön plana çıkaracak biçimde oyunun kurallarını değiştirdiği ve böylece merkez-çevre ayrımının sürmesini sağladığı söylenebilir⁴⁹⁴. Mal piyasalarında giderek artan sayıda sanayileşen gelişmekte olan ülkenin rekabeti karşısında, yüksek kâr olanaklarındaki azalışa çare olarak gelişmiş ülkeler, Schumpeter'in "kapitalist sistemin kumanda merkezi"(headquarters) olarak nitelendirdiği dünya para piyasalarına yönelmişlerdir⁴⁹⁵.

ABD 1970'lerin sonu ve 1980'lerin başında uyguladığı arz yönlü iktisat politikaları ile küresel sermaye akımlarının ABD'ne yönelmesini sağlamıştır⁴⁹⁶. Bu sermaye akımları sayesinde ABD, üretimini kârlı bulmadığı mamul malları ithal etmekte ve oluşan büyük dış ticaret açıklarını finanse edebilmektedir. Sözü edilen küresel yeniden yapılanma, Washington Konsensus'unun savunduğu finansal serbestleşme ve deregülasyon reçeteleri ile desteklenmiş, böylece ABD merkezli küresel para piyasaları genişlemek ve derinleşmek olanağına kavuşmuştur⁴⁹⁷. Bu dönem aynı zamanda Amerikan hegemonyasının güçten düşmesine denk gelmektedir. 1950'ler ve 1960'larda hegemonik olgunluk döneminde olan ABD, sınırsız finansal kaynaklarını küresel ekonomik genişlemeye aktararak, devletlerarası rekabeti pozitif toplamlı bir oyun yaparken, 1980'ler ve 1990'larda yaşadığı hegemonik düşüş döneminde, dünyanın geri kalanından likidite çekmek için diğer devletler ile küresel finansal piyasalarda rekabet etmektedir. O nedenle, devletlerarası rekabet negatif toplamlı bir oyuna dönüşmüştür⁴⁹⁸.

⁴⁹³Finans kapital, Lenin tarafından "bankalar ile büyük ticari ve sınai teşebbüsler arasında bir çeşit kişisel birleşme, hisse senetleri alımı yoluyla bir kaynaşma" olarak tanımlanmıştır. Banka sermayesi ve sanayi sermayesi arasındaki bu kaynaşma, sınai teşebbüsün yönetim kuruluna banka müdürlerinin geçmesi ya da tersi yoluyla gerçekleşmektedir. Bakınız. Şiir Erkök Yılmaz, **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Gazi Üniversitesi Yayın No: 178, İ.İ.B.F. Yayın No: 57, Ankara, 1992, s.58.

⁴⁹⁴Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, a.g.m., s.29-30.

⁴⁹⁵Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, a.g.m., s.31.

⁴⁹⁶ABD Merkez Bankası, enflasyon vergisinin artmaması için bütçe açıklarının kapatılmasına yönelik olarak Hazine'ye borç vermeyeceğini açıklamıştır. Bu çerçevede, hazinenin piyasadan borçlanması ABD faiz oranlarının dünya faiz oranlarının üzerine çıkmasına ve \$ talebinin artmasına yol açarak sermaye girişi sağlamıştır. İzzettin Önder, "Arz Yanlı İktisat", **İktisadın Dama Taşları**, İktisat Dergisi Yayınları, 2001, s.143-144.

⁴⁹⁷Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, a.g.m., s.32.

⁴⁹⁸Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, a.g.m., s.34.

Gelişmekte olan ülkelerin ulusötesi ekonomik bağlantıları birbirlerinden farklılıklar gösterdiği için, bu durum gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında bir ikiliğe yol açmıştır⁴⁹⁹. Bu çerçevede, bağımlı kalkınması dış ticarete dayalı olan Doğu Asya ülkeleri, ABD'nin artan mamul mallar talebine başarıyla yanıt verebilmiş ve sermaye akımlarının yön değiştirmesinden olumsuz etkilenmemiştir. Yabancı sermayeye bağımlı Latin Amerika ve Sahra Altı Afrika ülkeleri ise, ciddi ödemeler dengesi zorluklarına düşmüş ve ABD ile finansal piyasalarda rekabet etmek zorunda kalmışlardır. Belirtmek gerekir ki, 1980 öncesinde gelişmekte olan ülkelerin sanayileri büyük ölçüde rekabetçi olmayan bir yapı sergilemekte ve benzer gelişme sonuçları vermekteyken, 1980 sonrasında dışa açılmalarıyla birlikte, çevrenin homojen yapısı değişmiştir⁵⁰⁰. Eşitsizlik, gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında da önemli ölçüde artmış, Sahra altı Afrika ve Latin Amerika ciddi bir aşınma yaşarken, Doğu Asya hızla gelişmiştir. Latin Amerika ve Doğu Asya ülkelerinin sanayileşmeleri birbirinden çok farklı gelişme sonuçları vermektedir. Bu durum, sanayileşme ve kalkınmanın eşanlı olmaktan uzak olduğunu ortaya koymaktadır⁵⁰¹.

Hoogvelt de, oyunun kurallarındaki değişim üzerinde önemle durmaktadır. Kapitalist genişlemenin sınırlarına varılmasının ardından, çevreye giden sermaye akımları, doğrudan yatırımlardan dolayı yatırımlara kaydırılmış ve 1980'e gelindiğinde dolaylı yatırımlar doğrudan yatırımların 3 katına ulaşmıştır. Hoogvelt'e göre, böylelikle borcun ödenmesinin, borçla yapılan yatırımın kârlılığından bağımsız hale gelmesi 1980'lerde bir borç krizinin patlak vermesinin önemli bir nedeni olmuştur⁵⁰².

⁴⁹⁹Bağımlı kalkınma bakımından önemli başlıca dört ulusötesi ekonomik bağlantı söz konusudur. Bunlar dış yardım, dış ticaret, doğrudan yabancı yatırımlar ve dış kredilerdir. Gary Gereffi, a.g.m., s.519.

⁵⁰⁰ Giovanni Arrighi, Beverly J. Silver ve Benjamin D. Brewer, a.g.m., s.33.

⁵⁰¹ Gary Gereffi, a.g.m., s.523.

⁵⁰² Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.50.

Öte yandan Hoogvelt, dolanıp duran bu sermayenin yoksul ülkelerde üretim ve yaşam standartlarında bir düzelmeye yol açmayacağına dikkat çekmektedir. Çünkü yığın üretim organizasyonun yerini almakta olan esnek üretim organizasyonu çevre için işleri daha da zorlaştırmaktadır⁵⁰³. Esnek üretim organizasyonu, tasarımdan pazarlamaya her aşamada bilişim ağırlıklı teknolojiler kullanmakta ve yığın üretimle karşılaştırıldığında insangücü, imalat mekânı, üretimde kullanılan araç-gereç biçimindeki yatırımlar vb.'nde tasarruf sağlamaktadır. Fordist üretim organizasyonunda sermaye, emek gücünü üretim süreci boyunca kiralamaktaydı. Daha açık bir deyişle, emek cari hasılası için değil, belli bir dönem için tutulmaktaydı. Bu durum, ücretin, emeğin yeniden üretilmesi maliyetlerini kapsadığı anlamına gelmektedir. Esnek üretim organizasyonunda ise, sermaye, emek gücünün yeniden üretimi maliyetlerini üstlenmekten kaçınmaktadır⁵⁰⁴. Emeğin hasılasının nakliye anında ödenmesi benimsenir. Böylece, yarı zamanlı çalışma, “olursa, o zaman”⁵⁰⁵ (if and when) sözleşmeler, serbest çalışma ve parça başına çalışma vb. uygulamalar yaygınlık kazanmaktadır.

Öte yandan, bilindiği üzere, Kuzey Amerika, AB ve Asya Pasifik'ten oluşan üç merkez bölgeye Triad adı verilmektedir. Hoogvelt, “küresel piyasa” olarak adlandırılan olgunun eğitim ve gelir düzeyleri, yaşam tarzları, boş zamanlarını geçirme biçimleri, beklentileri ve ülkelerindeki otoyollar, kanalizasyon sistemleri, enerji iletimi vb. altyapı olanakları birbirine benzer olan 600 milyon orta sınıf Triad'lı tüketiciden oluştuğunu belirtmektedir⁵⁰⁶. Esnek üretim sistemlerinde vurgu “çeşitlilik yoluyla hacim” üzerinde olmasına karşın, ölçek ekonomileri de hâlâ önemini korumaktadır, çünkü dünya ekonomisinde Triad'ın birleşik piyasasının büyüklüğüne göre üretim yapılmaktadır⁵⁰⁷. Bu durumun temel nedeni hem yeni geniş kapsamlı

⁵⁰³ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.88.

⁵⁰⁴ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.113.

⁵⁰⁵ Küçük şirketler sözleşme için ihaleye girerken, emek güçleri “sözleşme yapıldığında ödeme” vaadiyle çalışır. Sözleşme teklifi ihaleyi kazanamazsa, işçiye ödeme yapılmaz ya da fazla mesai ücreti ödenmez vb. Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.112.

⁵⁰⁶ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.110.

⁵⁰⁷ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.109.

teknolojilerin(otomasyon, CAD, CAM, CNC) başlangıç maliyetlerinin çok yüksek olması hem de bu teknolojilerin hızlı teknolojik eskimeye maruz kalmalarıdır. Bunun sonucunda, ürün yaşam döngüleri çok kısalmakta, finansal kaynaklara, çoklu fabrika üretimine ve devasa pazarlama ağlarına önemli bir gereksinim doğmaktadır⁵⁰⁸. Küresel piyasaya katılmanın böylesine önem kazanması, yerli piyasanın sermaye birikimine katkısını azaltmıştır. Hoogvelt'e göre, "işsiz büyüme" kapitalizmin geldiği son noktadır⁵⁰⁹. Bu durumda, çevre ülkelerin büyük bölümü, Castells tarafından ortaya konduğu üzere, ciddi bir marjinalleşme tehlikesi ile karşı karşıyadır⁵¹⁰: "İktisadi büyüme, yüksek katma değerli girdilere ve merkez piyasalarında yayılmaya bağlı hale geldikçe, sınırlı ve zor piyasalara arz yapan ya da üretim sürecine genel katkıları, yeni geliştirilen materyaller yüzünden değer kaybeden ilksel maddeler sunmak olan ülkeler o kadar az ilişkili(relevant) olacaklardır. Rekabetçi faktör olarak mutlak emek maliyetleri giderek daha az önem kazandığından, pek çok ülke ve bölge hızlı bir gerileme süreciyle karşılaşır ve bu durum yıkıcı tepkilere yol açabilir. Yeni bilgi ekonomisi çerçevesinde, dünya nüfusunun önemli bir bölümü, yapısal bir sömürü konumundan yapısal bir ilişkisizlik(irrelevance) konumuna kaymaktadır."

Amin de, oyunun kurallarının değişmesi konusunda Arrighi vd. ile aynı düşünceleri paylaşmakta, ancak kuralların değiştiği tarih ve değişme biçimi konusunda farklı bir açıklama getirmektedir. Amin'e göre, kapitalist küreselleşme zaten özünde kutuplaşmacıdır ve 1800'den günümüze sistemin ABD, Kanada, Avrupa ve Japonya'dan oluşan merkezlerinin hem dünya nüfusu içindeki payı azalarak %20 olmuş, hem de bu merkez ve çevre bölgeler arasındaki gelişmişlik farkı giderek artarak 1/2'den 1/60'a varmıştır⁵¹¹.

⁵⁰⁸ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.110.

⁵⁰⁹ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.113.

⁵¹⁰ Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.89.

⁵¹¹ Samir Amin, "Economic Globalism And Political Universalism: Conflicting Issues?", **Journal of World Systems Research**, VI, 3, Fall/Winter 2000, (Erişim) <http://jwsr.ucr.edu>, 9.10. 2006, s.599.

Ancak, 1800–1950 arasında kutuplaşma sanayileşmiş-sanayileşmemiş ayrımına dayanır iken, 1950’den itibaren kutuplaşmayı üreten ve yeniden üreten güç olan sanayinin bulunduğu konuma, bu kez “beş tekeli” geçip oturmuştur: teknoloji geliştirebilme gücü, uluslararası finansal akımların kontrolü, tüm gezegenin doğal kaynaklarına erişim, bilişim ve iletişim araçlarının kontrolü ve kitle imha silahları üretimi⁵¹². Merkez, bu alanlardaki tekelci gücü sayesinde baskın konumunu çevrenin sanayileşmesine rağmen koruyabilmektedir. Amin’e göre, günümüzde bu beş alandaki tekelci konumundan yararlanan Triad, çevrenin sanayilerini kapitalizmin ilk zamanlarındaki “dışarıya iş verme”(putting-out) sistemine⁵¹³ benzer bir yapı arzeden altsözleşmeliler konumuna düşürmektedir. Üretim küreselleşmiştir, ancak bu durumu yalnızca çokuluslu şirketlerin faaliyetleri altında değerlendirmek doğru değildir. Gereffi, bugün pek çok çevre ülkesinde başlıca ihracatçıların yerli özel firmalar olduğunun altını çizmektedir. Ancak, bu yerli firmaların ihracat endüstrilerinde yarattıkları iktisadi artığın bir bölümü, altsözleşme ilişkileri yoluyla merkeze aktarılmaktadır⁵¹⁴.

Amin’e göre kapitalizm iki temel aşama geçirmiştir⁵¹⁵. İlk aşama olan merkantilist geçişte üreticilerin büyük bölümü gerekli teknik bilgiye ve hatta üretim araçlarına sahiptir. Marx’ın “ilkel birikim” olarak nitelediği bu dönemde, küçük üreticinin, emeğini, ticari sermayenin sömürmesini sağlayan “dışarıya iş verme” sistemi hakimdir. İkinci aşama sanayi devrimine dayanmıştır. Önce üretim araçları zanaatçinin mülkiyetinden çıkmış, emeğini ücret karşılığı

⁵¹²Samir Amin, a.g.m., s.600-602.

⁵¹³“Dışarıya iş verme”(putting-out) sistemi, 16. yüzyıl sonlarından itibaren yaygınlık kazanan ve bir zanaatkârlar topluluğu ile bunların yapmaları için “dışarıya işveren” bir tüccar işveren arasındaki özel bir bağımlılık ilişkisi olarak tanımlanabilir. Bu sistem, hem zanaatkarın çalışmasına karşılık olarak kabul etmeye razı olduğu ücreti düşürerek, hem de çalışmanın işbölümünün gelişmesi vb. ile daha iyi örgütlenmesini sağlayarak arzı ucuzlatmaktadır. Üreticiyi ürününün yöneldiği tek talep kaynağına bağımlı kılmakta ve belirli bir pazar doğru akması zorunlu olan arz mallarının çıktığı alanı genişletmektedir. Bu durum, ticaret sermayesinin üretimi denetlemesi sonucu, üreticiler üzerinde “ticaret yoluyla sömürü” yaratmaktadır. Maurice Dobb, **Kapitalizmin Gelişimi Üzerine İncelemeler**, Belge Yayınları, No: 135, Bilim Dizisi: 5, Ocak 1992, s.116-117.

⁵¹⁴Gary Gereffi, a.g.m., s.509.

⁵¹⁵Samir Amin, a.g.m., s.616-618.

satacak “özgür” emek gücü yaratılmış, daha sonra 1920’lerde ABD’de Taylorizmin gelişmesi ile işçiler giderek vasıfsızlaştırılmıştır. Emeğin sömürüsü, üretim araçlarının mülkiyeti aracılığıyla olmaktadır. Kapitalizmin bu aşamasında, artık değerın çevreden merkeze aktarımı “eşitsiz değişim”e dayanmaktadır. Amin’e göre, içine girmiş bulunduğumuz üçüncü aşamanın temel nitelikleri ise, hızla gelişen bilim ve teknoloji, üretimin ademi merkezileşmesi ve sınai üretimin öneminin azalmasıdır. Kapitalizmin bu aşamasında, artık değerın çevreden merkeze aktarımı, altsözleşmelere dayanan küresel düzeyde yeni bir “dışarıya iş verme” sistemi yoluyla olmaktadır⁵¹⁶. Bu durumda emek, üretim sürecinin kendisi boyunca olandan ayrı olarak zanaat üretimi dönemindekine benzer biçimde bir de piyasa mübadelesi yoluyla sömürülmektedir⁵¹⁷.

Bu noktada, altsözleşme ilişkileri konusunda daha ayrıntılı bilgiye yer vermek yerinde olacaktır. Altsözleşme ilişkileri(subcontracting), büyük imalatçılar tarafından özellikleri baştan belirlenmiş olan parçaların(parts and components) tedarikçiler tarafından üretilmesi olarak tanımlanabilir⁵¹⁸. Üretimde kullanılacak girdiler tedarikçilere verilmiş ya da verilmemiş olabilir ve tedarikçiler büyük imalatçıyla doğrudan ya da bir diğer tedarikçiyle aracı bir sözleşme yapmak yoluyla sözleşme yapmış olabilirler. Altsözleşmeyle iş yaptıran firma “ana firma”(parent firm) ve bu işi üstlenen de “altsözleşmeli”(subcontractor) olarak adlandırılır⁵¹⁹.

⁵¹⁶Samir Amin, a.g.m., s.620.

⁵¹⁷Ankie Hoogvelt, a.g.e., s.112.

⁵¹⁸John Holmes, “The Organization And Locational Structure Of Production Subcontracting”, **Production, Work, Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism**, Ed. Allen John Scott ve Michael Storper, Allen & Unwin, Boston, 1986, s.84.

⁵¹⁹John Holmes, a.g.m., s.85.

Ana firmaların çeşitli nedenlerle⁵²⁰ giderek sık başvurmayı seçtikleri altsözleşmeler, türlerine göre Tablo 10'da sınıflandırılmaktadır:

TABLO 10: Altsözleşme Türleri

Ticari altsözleşmeler	Sınai altsözleşmeler		
	Kapasite altsözleşmeleri/ çevrimsel altsözleşmeler	Uzmanlaşma altsözleşmeleri/ tamamlayıcı altsözleşmeler	Tedarikçi Altsözleşmeleri

KAYNAK: John Holmes. a.g.m., s. 85 – 86'dan tarafımdan düzenlenmiştir.

Holmes'a göre, altsözleşmeler, temel olarak ana firmanın toptancı/perakendeci ya da imalatçı olmasına göre sınıflandırılmaktadır. Ticari altsözleşmelerde, ticari markaların üretimlerini görece küçük ve ekonomik bakımdan güçsüz firmalara altsözleşmelerle yaptırımları söz konusudur⁵²¹. Holmes, bu duruma örnek olarak, İngiltere'nin giyim sanayinin toplam hasılasının 1/5'ini pazarlayan perakende zinciri Marks&Spencer'ı göstermektedir. Bu firma, üretimini 800'den fazla tedarikçi firmayla kurduğu altsözleşme ilişkileri ile gerçekleştirmektedir. Ana firmanın kendisinin imalatçı olduğu sınai altsözleşmeler ise, kendi aralarında kabaca üçe ayrılmaktadır⁵²²: Bunlardan ilki olan "kapasite altsözleşmeleri" ya da "çevrimsel altsözleşmeler"de, ana firma normal koşullarda kendisinin ürettiği ürünleri kapasitesini aşan düzeyde fazla sipariş aldığı dönemlerde, altsözleşmelerle başka firmalara ürettirmektedir. Bu üretim tamamen anafirmanın direktifleri

⁵²⁰Holmes, altsözleşmelere başvurma nedenlerini üç grupta toplamaktadır: 1-ürün piyasalarının yapısı ve zamansal istikrarı: ana firmanın imal ettiği ürüne olan talep belirsiz ya da düzensizdir(çevrimsel/mevsimsel vb.). Ya da belli bir ürün devresinin başında ya da sonunda var olan piyasa koşulları altsözleşmeleri gerektirmektedir. Örneğin, mikroelektronikte yeni bir ürünün tasarım aşamasından üretim aşamasına geçen süre piyasadaki başarıyı belirlemektedir. Ürün geliştiren firma başlangıç üretimini ya da en azından başlıca parçalarının küçük miktarlı üretimini o ürünü üretme kapasitesi hazır olan firmaya altsözleşme yoluyla aktarır. Ürün piyasada tutunup, belli bir talep hacmi oluşunca ana firma ürünü kendisi üretmeye başlar. Bir diğer örnek ise, bir ürün devresinin sonunda maliyetleri düşürmenin giderek önem kazanması, bu kez ucuz emekten yararlanmak için altsözleşme yapılmasıdır. 2-üretim teknolojisi ve emek süreci organizasyonu: üretim sürecinin farklı aşamalarının farklı minimum etkin ölçeği olabilir. Örneğin, firmanın üretim süreçlerinden birinin etkin üretim ölçeği firmanın o parça için gereksindiğinden büyük olabilir. Bu parçanın üretimi üretim sürecinin geri kalanından ayrılarak altsözleşmeliye aktarılabilir. 3-emek arzı koşulları: en ucuz işgücünden yararlanarak emek maliyetlerini düşürmek, sendikaların gücünden kurtularak emeği esnekletmek ve emek süreci üzerinde yönetsel kontrol sağlamak için altsözleşme yapılabilir. Ayrıntılı bilgi için bakınız. John Holmes, a.g.m., s.89-94.

⁵²¹John Holmes, a.g.m., s.85.

⁵²²John Holmes, a.g.m., s.86.

doğrultusunda yapılmaktadır. Talebin gerilediği dönemlerde, benzer ürünler üreten ana firma ve altsözleşmeli firmalar arasında rekabet ilişkisi bulunmaktadır. Daha çok basit ve emek-yoğun süreçler bu tür altsözleşmelere konu olmaktadır.

“Uzmanlaşma altsözleşmeleri ya da “tamamlayıcı altsözleşmeler”de, ana firma ve altsözleşmeli firma farklı ama tamamlayıcı iş kollarında çalışmaktadır. Altsözleşmeli üretime konu olan parçalar ana firma tarafından üretilmediğinden, bu parçaların üretimine ilişkin üretim kararları tamamen altsözleşmeli firma tarafından alınmaktadır. Daha çok teknolojik olarak sofistike emek süreçleri bu tür altsözleşmelere konu olmaktadır. Son olarak, “tedarikçi altsözleşmeleri”nde, ürünün geliştirilmesi, tasarımı ve üretimi tamamen bağımsız tedarikçilerin kontrolündedir. Ancak üretilen mal tamamen ana firmaya özgüdür. Otomobil, uzay(aerospace) ve bazı elektronik endüstrilerinde tedarikçi altsözleşmeleri sık kullanılmaktadır.

Holmes, altsözleşmeler ile ilgili literatürde iki temel konuda görüş birliği bulunduğunu vurgulamaktadır⁵²³: Ana firmanın altsözleşme ilişkilerinden başlıca kazancı esneklik olmaktadır ve ana firma ile altsözleşmeli firma arasında eşitsiz ekonomik güce dayalı bir ilişki bulunmaktadır⁵²⁴. Bu eşitsiz ilişki çerçevesinde, ana firma altsözleşmeli firmaya üretimin gereklerinin yanı sıra fiyatını da dayatmaktadır⁵²⁵. Bir kapitalist girişim olarak hayatta kalabilmek için belli bir minimum kâr oranı elde etmek zorunda olan altsözleşmeli firma ise, bu durum karşısında birim başına değişken sermayesini düşürmek zorunda kalacak ve sömürü oranını yükseltecek, daha açık bir deyişle, daha düşük ücretler ve daha uzun çalışma süreleri uygulama yoluna gidecektir.

⁵²³John Holmes, a.g.m., s.88.

⁵²⁴Belirtmek gerekir ki, Holmes, altsözleşme ilişkisinin doğasının oldukça eşitsiz olmasına karşın, altsözleşmeli firmanın da büyük bir ana firma ile altsözleşme ilişkisine girmekten ürünü için garantili bir piyasa bulmak, altsözleşmeli iş için gerekli hammaddelerin sağlanmasında destek ve ekonomiler kazanmak ve ana firmadan bazı teknik ve yönetsel destekler sağlamak gibi bazı yararlar sağladığını anımsatmaktadır. John Holmes, a.g.m., s.88.

⁵²⁵John Holmes, a.g.m., s.93.

Holmes, bu durumun iki sonucu olduğunu belirtmektedir⁵²⁶: Hem altsözleşmelerin işçilere uyguladığı daha yüksek sömürü oranı yoluyla ortalama artık değer oranı artacak, böylece sınıai sermayenin bütünü bakımından kâr oranı artacak, hem de altsözleşmeliye yüklediği düşük düzenlenmiş fiyat ile altsözleşmeliden ana firmaya artık kazanç aktarımı sağlanmış olacaktır.

Harvey'e göre, esnek birikim bir yandan büyük şirketlerin faaliyetlerini çeşitlendirmelerine ve aralarında birleşmelere olanak sağlamış, öte yandan da küçük işletmelerin, ataerkil ve zanaat türü üretim organizasyonlarının canlanmasını sağlamıştır. Ayrıca, bu küçük ve büyük üretim organizasyonları, küçük firmaları büyük ölçekli, hatta çokuluslu işlere bağlayan karmaşık ve çeşitli altsözleşme düzenlemeleri ve küçük işletmelerin güçlü finans ya da pazarlama örgütlerinin şemsiyesi ve hakimiyeti altında bütünleşmesi gibi biçimlerde birbirine bağlanmaktadır⁵²⁷. Örneğin, Benetton bağımsız bir üreticiler ordusuna komutlar aktaran güçlü bir pazarlama aygıtı olarak değerlendirilebilir⁵²⁸. Bu çerçevede Harvey'e göre, üretimin coğrafi olarak ademi merkezileşmesi ve hareketliliğinin artmasının yanısıra, gerek emek piyasalarında gerekse emek süreçlerinde yaşanan esnekleşme, ilginç bir biçimde kapitalizmin "örgütsüzleşmesi" değil, daha sıkı örgütlenmesi sonucunu doğurmuştur. Harvey, bu durumu bilim ve teknolojiye hakimiyetin kazandığı öneme ve küresel finansal sistemin bütünüyle yeniden düzenlenmesine bağlamaktadır⁵²⁹. Bu iki alanda çokuluslu şirketler, çokuluslu bankalar ve büyük finansal şirketlerin hakimiyeti söz konusudur. Ayrıca Harvey, 1973'de esnek bir döviz kuru sisteminin kabulüyle Bretton Woods'un son bulmasının ardından, 1980'lerde IMF ve Dünya Bankası'nın uluslararası mali pazarlıklarda kapitalist ulus devletlerin kolektif gücünü kullanan merkezi otorite haline geldiklerini belirtmektedir⁵³⁰. Bu kurumların baskıları

⁵²⁶ John Holmes, a.g.m., s.93.

⁵²⁷ David Harvey, a.g.e., s.182.

⁵²⁸ David Harvey, a.g.e., s.182.

⁵²⁹ David Harvey, a.g.e., s.183-184.

⁵³⁰ David Harvey, a.g.e., s.194-195.

sonucunda, gelişmekte olan ÷lkelerde h÷k÷metler, hangi siyasi d÷ř÷ncede olurlarsa olsunlar, kamu harcamalarında kısıntılar, ger÷ek ücretlerde d÷ř÷ş, para ve maliye politikalarında kemer sıkmaya dayanan benzer re÷eteler uygulamak zorunda kalmışlardır. Cox da, uluslararası finansın, hegemonik d÷nya d÷zenine uygunluğu sağlamakta önemli bir görev üstlendiğini ve kurallara uymamakta direnen h÷k÷metlerin gerekirse şiddet kullanılarak indirildiğini vurgular⁵³¹. Kısacası, çevre devletlerinin uluslararasılaşması dışsal olarak dayatılmış bir durumdur. Cox, uluslararası politika ağı, h÷k÷met birimleri ve büyük iş alemi biçiminde tanımladığı ve “uluslararası korporatizm” olarak adlandırdığı yeni bir etki ekseninin, ulusal korporatizmi gölgede bıraktığının altını çizmektedir⁵³².

Merkez, her zaman teknolojik üstünlüğü elinde bulundurmuştur. Ancak, daha önce bu tez çalışmasında da değinildiği üzere, 1973 sonrasında yaşanan teknolojik devrimler ve teknolojinin gelişme biçiminde yaşanan değişimler, merkez-çevre ayrımını giderek keskinleştiren ve çevrenin merkezi “yakalamasını” giderek zorlaştıran bir hale gelmiştir. Bu çerçevede, merkez-çevre ayrımının sürdür÷lmesi yönünde oyunun değişen kuralları değerlendirilirken, merkezin teknolojiye biçtiği yeni stratejik rolün de dikkate değer olduğu d÷ř÷n÷lmektedir.

Teknolojik faaliyetlerde d÷nya çapında yayılma yönünde bir eğilim bulunmamaktadır. Ar-Ge faaliyetleri büyük ölçüde büyük firmalar tarafından ve kendi ÷lkelerinde yürüt÷lmektedir. Patel ve Pavitt'e göre, 1969–1990 yılları arasında d÷nya genelinde yeni teknolojinin %45'i d÷nyanın en büyük 500 teknolojik olarak aktif firması tarafından üretilmiştir. Teknolojik yönden en ileri 13 OECD ÷lkesinden yalnızca 4'ünde yabancı firmalar ulusal teknolojinin %10'undan fazlasını kendileri üretmektedir.

Büyük firmalar 1980'lerin sonlarında teknolojik faaliyetlerinin yalnızca %11'ini kendi ÷lkelerinin dışında, çoğunlukla da ABD ya da Almanya'da

⁵³¹ Robert W. Cox, a.g.e., s.267.

⁵³² Robert W. Cox, a.g.e., s.263.

yürütmektedir ve bu oran 1980'lerin başına göre yalnızca %1 oranında artmıştır⁵³³. Malecki, 1990'ların başında Japon elektronik firmalarının Ar-Ge laboratuvarlarının üçte ikisi ve otomotiv firmalarının Ar-Ge laboratuvarlarının %80'inin, diğer sektörler gözönüne alındığında ise, tüm Japon Ar-Ge laboratuvarlarının %48'inin ABD'de(özellikle de Kaliforniya'da) bulunduğunu belirtmektedir⁵³⁴. Malecki'ye göre, gelişmiş ülkelerin çokuluslu şirketlerinin Ar-Ge faaliyetlerinin neredeyse tümü AB, ABD ve Japonya'da yürütülmektedir. Yalnızca farklı yerel zevklere ya da gıda, içki, tütün, madencilik, petrol vb. doğal kaynaklara dayalı sektörlerde Ar-Ge uluslararasılaşmış, buna karşılık yüksek teknoloji ürünlerde Ar-Ge coğrafi olarak gelişmiş ülkelerde yoğunlaşmıştır⁵³⁵.

Günümüzde Ar-Ge büyük ölçüde çokuluslu şirketlerin evlerinde yapılırsa da, rekabet küreseldir. 1950'ler ve 1960'larda kendi kıtaları çapında yayılmalarını tamamlamış olan ABD'li oligopolistler çokuluslulaşmaya yöneldiler. Hymer, 1975 tarihli çalışmasında, Avrupalı ve Japon dev firmaların da çokuluslulaşma trendine gireceğini, üstelik Triad'ın üç kutbunda da, kendi evlerine yapılan yabancı yatırımlar arttıkça, rakiplerin evlerine daha fazla yatırım yapma eğiliminin güçleneceğini öngörmüştür⁵³⁶. Bu çerçevede, kendi içinde hiyerarşik bir yapıda örgütlenmiş olan çokuluslu şirketlerin, günlük işlemlerinin yürütülmesine ilişkin en alt düzeydeki yönetim faaliyetleri insangücü, piyasalar ve hammadde gereklerine göre tüm dünyaya yayılacaktır.

Hymer, çokuluslu şirketlerin bir kaç belli merkezde(New York, Tokyo, Londra vb.) kümelenmiş olan üst yönetimlerince belirlenmiş yönetim stratejileri doğrultusunda, üretimlerini dünyanın her noktasına yayacaklarını,

⁵³³Pari Patel ve Keith Pavitt, "The Localised Creation Of Global Technological Advantage", **Technological Innovation, Multinational Corporations And New International Competitiveness**, Ed. Jose Molero. Harward Academic Publ., UK, 1995, s.60-61.

⁵³⁴ Edward J. Malecki, a.g.e., s.209.

⁵³⁵Pari Patel ve Keith Pavitt, "The Localised Creation Of Global Technological Advantage", a.g.m., s.63-64.

⁵³⁶ Stephen Hymer, "The Multinational Corporation And The Law Of Uneven Development", **Internatinal Firms And Modern Imperialism**, Ed. Hugo Radice, Penguen Books, UK, 1975, s.48.

böylece sanayileşmenin en az gelişmiş ülkelere bile nüfuz edeceğini söylemektedir⁵³⁷.

1970'ler ortalarından itibaren, "dünya oligopolü", Ar-Ge yoğun ve ölçek-yoğun endüstrilerde baskın arz yapısı biçimi olarak ortaya çıkmıştır⁵³⁸. Uluslararası çapraz yatırımlar, Hymer'in öngörleriyle tutarlı biçimde giderek artmış, özellikle de 1970'lerin sonundan itibaren Japon Keiretsu'ların büyük çaplı doğrudan yabancı yatırımlarla ABD piyasalarında yer edinmeleri, dünya oligopollerinin oluşmasında büyük rol oynamıştır. Bu çerçevede, tüm Ar-Ge yoğun ve ölçek yoğun endüstrilerin dünya piyasası, en fazla 10–12 ya da daha az firma tarafından paylaşılmıştır⁵³⁹. Örneğin, büyük ticari uçak endüstrisinde 3, sivil uçak motorlarında 2–3, otomobil ve elektronikler sektörünün başlıca dallarında 10 civarında büyük firma üretim yapmaktadır⁵⁴⁰. Ancak, Chesnais'ya göre bu durum, Hymer'in Triad'ın üç kutbundan yerli oligopollerin birbirlerinin piyasa bölgelerinde yer edinmeleri yönündeki öngörülerinin ötesinde bir sonuca varmıştır. Bugün, tüm Ar-Ge yoğun ve ölçek yoğun endüstrilerde Triad'ın farklı kutuplarından gelen, farklı ülkelerin kimliğini taşıyan oligopolist firmalarca oluşturulmuş "dünya oligopolleri"nin hakimiyeti söz konusudur. Daha açık bir deyişle, bir endüstri kolunda faaliyet gösteren ulusal oligopollerin çokuluslulararak dünya piyasalarında rekabet etmeleri aşamasından, söz konusu endüstri kolunda farklı ulusal kökenlerden gelen oligopolist firmalar arasında dünya çapında bir oligopol oluşması aşamasına gelinmiştir⁵⁴¹. Böyle bir dünya oligopolünde yer alan firmalar arasında, rekabet ve işbirliği ilişkileri bulunmaktadır. Belirtmek gerekir ki, "dünya piyasası", efektif satınalma gücü bulunan, teknolojiyi ve

⁵³⁷Stephen Hymer, a.g.m., s.49-50.

⁵³⁸François Chesnais, "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", **Technical Change And Economic Theory**, Ed. Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerard Silverberg ve Luc Soete, Pinter Publ., UK, 1988, s.496.

⁵³⁹François Chesnais, "World Oligopoly, Rivalry Between "Global" Firms And Global Corporate Competitiveness", **Technological Innovation, Multinational Corporations And New International Competitiveness**, Ed. Jose Molero. Harward Academic Publ., UK, 1995, s.86.

⁵⁴⁰François Chesnais, "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", a.g.m., s.509.

⁵⁴¹Genel tanımlama için bakınız . François Chesnais, "World Oligopoly, Rivalry Between "Global" Firms And Global Corporate Competitiveness", a.g.m., s.84-87.

aramalı girdileri sağlayan Triad'ın ve az sayıda yeni sanayileşen ülkenin piyasalarından oluşmakta, "küresel rekabet" de, Triad'ın üç kutbunda birden etkin rekabet yürütülebilmesi olmaktadır⁵⁴².

Daha önce de değinildiği üzere, teknolojiyi geliştirmenin doğası değişmiştir. Farklı alanlarda yaratılan teknolojik yenilikler arasında sinerjiler ve çapraz etkileşimler önem kazanmaktadır ve Ar-Ge maliyetleri giderek artma eğilimindedir. Bu çerçevede, Chesnais, dünya oligopolü içinde yer alan firmaların Ar-Ge faaliyetlerini temel olarak kendi ülkelerinde yürütmelerine karşın, yurtdışında laboratuvarlar kurmaya da yöneldiklerini belirtmektedir. Bu durum, "yabancı bilim üzerinde bir pencere açmak" anlamına gelmektedir ve rakiplerin teknolojik yenilikleri ve stratejileri hakkında bilgi edinmek amacını taşımaktadır⁵⁴³. Daha açık bir deyişle, dünya oligopolistlerinin kendi ülkeleri dışında Ar-Ge yaptıkları diğer ülkeler, ancak rakip dünya oligopolistlerinin evleri olmaktadır. Bu durum, Ar-Ge faaliyetlerinin ne denli merkezde yoğunlaştığının bir göstergesidir.

⁵⁴²François Chesnais, "World Oligopoly, Rivalry Between "Global" Firms And Global Corporate Competitiveness", a.g.m., s.85.

⁵⁴³François Chesnais, "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", a.g.m., s.506. Bu konuda Chesnais, 1970'lerin sonunda temel araştırma faaliyetlerini, 2'si ABD'de ve 1'i İsviçre'de kurulu 3 laboratuvarında yürüten IBM'in, 14'ü ABD'de, diğer 8'i ise Hollanda, Almanya, İngiltere, Japonya, İsveç, Avusturya, Kanada ve Fransa'da olmak üzere dünya genelinde çeşitli laboratuvarlar açmasını örnek göstermektedir. Chesnais'ın verdiği bir diğer örnek ise, 1970'ler ve 1980'lerde özellikle bioteknoloji alanında teknolojik ve bilimsel bilgiye erişim için kimya, kimyasallar ve ilaç endüstrilerinde Japon ve Avrupalı oligopolistlerin ABD'de "pencere açmak" yoluna gitmeleridir. Bu örnekler için bakınız. François Chesnais, "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", a.g.m., s.506-508.

Ayrıca dikkat çeken bir diğer durum da, dünya oligopolistlerinin bir yandan birbirleriyle şiddetli biçimde rekabet etmeyi sürdürürken, bir yandan da artan Ar-Ge maliyetleri ve teknolojileri firma dışından edinme gereksinimi karşısında, daha önce de değinildiği üzere, çok çeşitli türde firmalararası anlaşmalar yoluyla teknoloji alanında giderek daha fazla işbirliğine girmeleridir. Teknolojik işbirliği anlaşmaları, hem Ar-Ge harcamalarını azaltmakta, hem de anlaşmalara taraf olmayanlar için aşılması çok zor yeni giriş engelleri yaratmaktadır⁵⁴⁴. Bu anlaşmalar Tablo 11’de teknolojiyi üretmek, edinmek ve ticari olarak kullanmak temelinde sınıflandırılmaktadır⁵⁴⁵:

A-Üniversite temelli işbirliğine dayanan araştırma projelerinde, Ar-Ge akademik yapı bünyesinde ve firmaların büyük desteği ve yönlendirmesi ile yürütülür. Bu projelere kamu da destek verebilir.

B-Hükümet ve sanayi arasında üniversite ve kamuya ait araştırma kurumlarının katılımıyla yürütülen Ar-Ge projelerinde, Ar-Ge hem firmalarda hem de üniversite ve kamuya ait araştırma kurumlarında yürütülür. Güçlü hükümet desteği sağlanmaktadır. Bu anlaşmalarda hükümetin insiyatifi ve finansal desteği ile Ar-Ge’nin yapıldığı yerdeki büyük çeşitlilik ayırıcı özelliklerdir.

C-Araştırma şirketleri, birkaç çokuluslu şirketin hissedarlığı temelinde finanse edilen özel ortak girişim şirketleridir. Programlar genelde ortakların rekabetçi çıkarları doğrultusunda geniş kapsamlı(generic) teknoloji geliştirilmesine odaklanır. Araştırma sonuçları mülkiyet altındadır ve ortaklar için bir know-how ve patent havuzu niteliğindedir.

⁵⁴⁴ François Chesnais, "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", a.g.m., s.520.

⁵⁴⁵ François Chesnais, "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", a.g.m., s.510-512.

D-Şirket risk sermayesi kullanımına ilişkin anlaşmalar, büyük şirketlerce halen küçük firmalara ait olan yeni yenilik süreçlerine küçük ama stratejik yatırımlar yapmak için kullanılır. Ar-Ge sözleşmeleri ile bir kombinasyon içinde kullanılan bu yatırımlar, küçük yenilikçi firmaların faaliyetlerine doğrudan karışmaksızın teknoloji edinmeyi sağlar. Bu küçük firmaların Ar-Ge ve yönetim kararları otonom kalır.

E-Hissessiz işbirliğine dayalı araştırma anlaşmaları, sınırlı süre için, hissedar katılımı olmaksızın, çok az sayıda(genelde iki) firma arasında spesifik teknolojik problemleri çözmek için yapılır. Ar-Ge başarılı olursa, ya katılımcı firmalar tarafından ticari olarak kendi işlerinde kullanılır ya da ayrı bir ortak girişim kurulmasına yol açar.

F-“Kanıtlanmış teknoloji” üzerine yapılan teknolojik anlaşmalar, endüstrilerin ve teknolojilerin spesifik özelliklerine bağlı olarak çeşitli biçimler alabilir. i)teknoloji paylaşımı anlaşmaları, tamamlayıcı teknolojiler üzerine yapılır. ii)ikinci kaynak anlaşmaları, birinin mülkü olan bir teknolojiye giriş konusunda, aksi halde rakip olacak(yarı geçirgenlerde olduğu gibi) çokuluslu şirketler arasında yapılır. iii)doğrudan tamamlayıcı alanlarda lisansların iki yönlü değişimine ilişkin anlaşmalarda, ilerleme ve gelişmelerin sürekli değiş tokuşu hükmü vardır. iv)bilimsel ve ticari uzmanlaşmalarının bir yan ürünü olarak firmalar tarafından üretilen lisansların ya da bilimsel ve teknik bilgilerin iki yönlü değiş tokuşu yapılır.

G-Geniş çaplı Ar-Ge, imalat ve pazarlama konsorsiyumları, birkaç ortaklı ortak girişimlerdir. Bir ürünün Ar-Ge aşamasından nihai piyasaya sürülmesi aşamasına kadar yaratılması, test edilmesi, üretilmesi ve ticarileştirmesi amacıyla kurulur.

H-Müşteri-tedarikçi ortaklıkları, genellikle çokuluslu şirketler olan ortaklar arasında önemli ölçüde güven yaratmak amacıyla kurulurlar. Kritik

öneme sahip teknik ve finansal kaynakların ortaklar tarafından elde edilmesini kolaylaştırırlar.

I-Lisans anlaşmaları ve teknoloji transferi, iki firma arasında uzun dönemli bir ilişkinin bir parçasıdır.

Rakip dünya oligopolistleri arasında teknolojik işbirliği amaçlı yapılan anlaşmaların türleri, endüstrilere göre farklılaşmaktadır. Teknolojik işbirliğine yönelik anlaşmalar Tablo 12'de hükümetin rolü, uluslararası arzın yapısı, teknolojinin özellikleri, Ar-Ge'nin yürütüldüğü yer, yatırımın büyüklüğü ve sermayenin aşınma süresi, nihai ürüne sistemik katkılar ve bunları en çok uygulayan endüstrilerden oluşan altı parametre çerçevesinde değerlendirilmektedir.

TABLO 11: Firmalararası Ar-Ge, Teknoloji ve İmalat İşbirliği Anlaşmaları

Rekabet öncesi aşama			Rekabet aşaması					
Ar-Ge işbirliği			Teknolojik işbirliği			İmalat ve/veya pazarlama işbirliği		
A	B	C	D	E	F	G	H	I
Üniversite temelinde işbirliğine dayanan ve ilgili firmalarca finanse edilen araştırma (kamunun desteği var/yok)	Hükümet ve sanayi arasında üniversite ve kamuya ait araştırma kurumlarının katılımıyla yürütülen Ar-Ge projeleri	Özel ortak girişim(private joint-venture) temelinde Ar-Ge şirketleri	Yüksek teknoloji ürünleri üreten küçük firmada şirket risk sermayesi (bir ya da aksi halde rakip olacak birkaç firma)	İki firma arasında seçilmiş alanlarda hissesiz(non-equity) Ar-Ge işbirliği anlaşmaları	Firmalar arasında tamamlanmış teknolojilere ilişkin teknik anlaşmalar: *teknoloji paylaşımı *ikinci (second sourcing) kaynak anlaşmaları * karmaşık iki yönlü lisanslama *ayrı ürün piyasalarında çapraz-lisanslama	Sınai ortak girişim(joint venture) firmaları ve geniş çaplı Ar-Ge, imalat ve pazarlama konsorsiyum_ları	Müşteri-tedarikçi anlaşmaları, özellikle ortaklıklar	Tek yönlü lisanslama ve/veya pazarlama anlaşmaları

KAYNAK: François Chesnais. "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", a.g.m., 511.

TABLO 12: Farklı Endüstri Kategorilerinde Firmaların Teknolojik İşbirliğine İlişkin En Sık Kullandığı Anlaşma Tipleri

Başlıca parametreler → Anlaşma tipleri ↓	Endüstri ve piyasalarını yapılandırmada hükümetin rolü	Uluslararası arz yapısı	Teknolojinin yenilik ve sofistikelik derecesi	Ar-Genin ve "teknolojik sermaye" birikiminin yeri	Yatırımın büyüklüğü ve sermayenin yıpranma oranı	Nihai ürüne sistemik katkıların derecesi ve doğası	En çok uygulayan endüstriler
Dünya piyasasını hedefleyen endüstriyel konsorsiyumlar ve uluslararası ortak girişimler	Önemli ya da çok önemli; endüstrilerin stratejik olduğu düşünülüyor.	Aşırı yoğunlaşmış (monopol ya da duopol)	Yeni ya da çok yeni ve/veya çok sofistike teknolojiler	Hükümetin büyük Ar-Ge laboratuvarlarıyla ayrıcalıklı ilişkiye sahip büyük firmalar	Çok uzun yıpranma süreleri olan çok büyük yatırımlar	Yüksek teknolojik içerikle güçlü sistemik	Uzay roketleri ve uydular, uzun mesafe sivil havacılık, jet motorları, silah ve askeri sistemler, telekom. teçhizatı
Yerel ya da bölgesel piyasalara yönelik mühendislik, teknoloji, finansman ve imalatla ilgili karmaşık uluslararası anlaşmalar	Gelişmekte olan ülkelerde önemli, gelişmiş ülkelerde sınırlı kullanılır.	Bir baskın firmanın bulunduğu ya da bulunmadığı dünya oligopolü. Kartel tipi durumlara ya da iyi organize olmuş oligopolistik rekabete eğilimli	Çok miktarda birikmiş know-how gerektiren oldukça iyi bilinen teknolojiler	Dünya oligopolüne ait büyük firmalar; mühendislik firmaları ve ağır teçhizat imalatçıları	Büyük yatırımlar ve uzun ya da çok uzun yıpranma süresi	Orta ve düşük teknolojik içerikle sistemik	Büyük ölçekli non-ferro metal elektrik santralleri (nükleer dahil), büyük ölçekli kamu altyapı yatırımları
Ar-Ge ortak girişim firmaları ile ortaklara açık patent havuzları oluşturulması	Ar-Ge fonlarının büyük alıcı ve/veya sağlayıcısı	Bir baskın firmanın bulunmadığı ve şiddetli rekabetin olduğu dünya oligopolü	Düzenli ve hızlı evrilen teknoloji	Dünya oligopolüne ait büyük firmalar	Geniş kapsamlı teknolojilerde işbirliği gerektiren Ar-Ge'de büyük yatırımlar	Pek sistemik değil ama bazen önemli teknolojik tamamlayıcılığı var	Elektronik parçalar
Teknoloji paylaşımı anlaşmaları, karmaşık iki-yönlü lisanslama, ayrı ürün piyasalarında çapraz-lisanslama, ikinci kaynak(second sourcing) anlaşmaları	Zayıf rol	ortadan şiddetliye oligopolistik rekabet	yavaş bir gelişme döneminden sonra teknoloji hızlı değişir	"	hâlâ büyük şirketlerin alanında bulunan büyük yatırımlar	alt piyasalarda teknolojik tamamlayıcılıklar ve/veya uzmanlaşma	Elektronik parçalar, ilaç, özellikli kimyasallar (yüksek derece plastikler, alaşımlar)
Büyük ve küçük firmalar arasında risk sermayesi kullanan ya da kullanmayan Ar-Ge sözleşmeleri	"	"	Radikal paradigma değişimi temelinde hızlı evrilen teknoloji	Uzmanlaşmış vasıfları olan bilgi-yoğun yüksek teknoloji ürünleri üreten küçük firmalar; üniversite ya da kamu laboratuvarları	Çok maliyetli olmayan ama çok riskli olan yenilik yatırımları	"	Biyoteknoloji, özellikli elektronikler ve software, bazı yeni materyaller

KAYNAK: François Chesnais. "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", a.g.m., 516.

Daha önce de belirtildiği üzere, 1980'ler başında bir tekno-ekonomik paradigma değişimi yaşanmış ve teknolojik üstünlük, giderek belli bir teknolojiye hakimiyet yerine, farklı alanlarda birbiri ardına geliştirilen teknolojik yeniliklerin birleştirilerek, sürekli ve hızlı biçimde yeni teknolojiler geliştirilmesine dayanır olmuştur. Bu çerçevede Ar-Ge, bilimsel ve teknolojik bilgi birikimi çok güçlü olan merkezde büyük ölçüde yoğunlaşmakta, oligopolist ve daha önemlisi artık dünya oligopolisti firmaların bünyesinde ve aralarında yürütülmekte, Dünya Ticaret Örgütü'nü de arkalarına alan dünya oligopolleri tarafından çok sıkı biçimde korunmaktadır. Çevre ise, böylesine hızla gelişen teknolojinin geliştirilmesi için gerekli teknolojik altyapıdan ve finansal kaynaklardan giderek daha yoksun kalmaktadır. Görülen odur ki, oyunun kuralları daha önce sözü edilen Bourdieu'nun yaklaşımına uygun biçimde değişmiş, günümüzde merkez-çevre ayrımının temel belirleyicisi sanayileşme farkı yerine, teknolojiyi geliştirme gücü olmuştur. Merkez, bu alanda üstünlüğü elinde tutmasına olanak sağlayacak ve çevrede kıt olan tüm kaynaklara bol olarak sahiptir.

2.2. Uluslararası İşbölümünde Aşağı Ve Yukarı Doğru Hareketlilik

1980'ler başında Latin Amerika ve Afrika'da büyüme oranları negatife dönmüştür⁵⁴⁶: Borç krizinin de etkisiyle 1981–1984 arasında ekonomik büyüme oranları Venezuela'da -%16, El Salvador'da -%22, Bolivya'da -%35'leri bulmuştur. 1980'ler boyunca hiç büyümeyen Sahraaltı Afrika'da ise kişi başına gelir yaklaşık %25 azalmıştır. Portes ve Kincaid, 1980'ler başından önce yapılan kalkınma çalışmalarında, eşitsiz ve bağımlı da olsa çevredeki iktisadi büyümenin ele alındığını ve kalkınmanın bir kez erişildikten sonra süren bir nihai durum olarak görüldüğünü belirtmektedirler. Oysa, bu dönüm noktasından sonra bazı ulusal ekonomilerin yaşam standartlarında ciddi bir gerileme olmuştur. Portes ve Kincaid, bu durumu teknolojik gelişmeler ve

⁵⁴⁶ Alejandro Portes ve A. Douglas Kincaid, "Sociology And Development In The 1990s: Critical Challenges And Empirical Trends", **Sociological Forum**, Vol. 4, No. 4, Special Issue: Comparative National Development: Theory And Facts For The 1990s, 1989, s.486.

imalat sürecinde yaşanan dönüşüm nedeniyle, daha önce sanayileşmiş bölgelerde ciddi yerinden olmalar(dislocations) yaşanmasına ve küresel üretim yapısında yeni bağlantılar kurulmasına bağlamaktadır⁵⁴⁷.

Dünya ticaretinde yaşanan iki gelişme 1980'ler başından itibaren bazı gelişmekte olan ülkeleri marjinalleşme tehlikesi ile karşı karşıya bırakmıştır. İlk olarak, bilindiği üzere hammadde ve tarımsal ürünlerde yaşanan teknolojik devrimler, daha 1970'lerin ikinci yarısından itibaren bu malların dünya ticareti içinde önemlerinin azalmasına yol açmıştır. Örneğin, madencilik ürünlerinde bir yandan bu ürünlerin sentetik ikameleri geliştirilmiş, bir yandan da yeni teknolojiler sayesinde metallerin geri dönüşümü sağlanabilmiştir. Öyle ki, 1980'lerin başında geri dönüşen metaller kurşun piyasasında %48'lik, bakır piyasasında %38'lik vb. pay tutar hale gelmiştir⁵⁴⁸. İkinci gelişme ise, özellikle ücret düzeyleri düşük olan ülkelere yürütülen tekstil gibi düşük teknoloji faaliyetlerin, ücret artışları karşısında görece kolay biçimde başka bir yere taşınabilir hale gelmeleridir⁵⁴⁹. Bu durum daha önce değindiğimiz üretimin esnekleşmesi ve altsözleşmelileşmesi ile doğrudan ilgilidir.

İmalat ihracatı dört kategori altında sınıflandırılabilir: doğal kaynağa dayalı, düşük teknoloji, orta düzeyde teknoloji ve yüksek teknoloji imalat. Bunların içinde orta düzeyde teknoloji imalat en büyük gruptur ve ağır sanayi temeldir. Ortalamanın üstünde Ar-Ge harcamasına dayanan yüksek teknoloji faaliyetler ise, 3 dijital SITC sınıflandırmasının yalnızca 18 ürününü içermesine karşın, dünya ticaretinin sürükleyicisidir ve dünya ticareti içindeki ağırlıkları da giderek artmaktadır⁵⁵⁰. 1985'te 18 yüksek teknoloji ürün, dünya ticaretinin yaklaşık %10'unu, 1998'de ise yaklaşık %25'ini oluşturmaktadır.

⁵⁴⁷ Alejandro Portes ve A. Douglas Kincaid, a.g.m., s.490.

⁵⁴⁸ Manuel Castells ve Roberto Laserna, "The New Dependency: Technical Change And Socioeconomic Restructuring In Latin America", **Sociological Forum**, Vol. 4, No. 4, Special Issue: Comparative National Development: Theory And Facts For The 1990s, December 1989, s.538.

⁵⁴⁹ Sanjaya Lall, "Industrial Success And Failure In A Globalizing World", **International Journal Of Technology Management And Sustainable Development**, Vol 3, Num. 3, 2004, s.192.

⁵⁵⁰ Sanjaya Lall, a.g.m., s.194.

Dünya ticaretinin 1990–2000 arasında en hızlı büyüyen mallarından ilk beşi (dördü elektronik ve biri ilaç olmak üzere) yüksek teknoloji ürünlerdir.

Bu çerçevede Lall, karşılaştırmalı üstünlüklerin belirleyicilerinin değiştiğini, orta ve yüksek teknoloji elektronik ve otomotiv gibi sektörlerde teknolojik yeterlik, vasıflar, iş disiplini, işgücünün eğitilebilirliği, rekabetçi parça tedarikçileri, güçlü arz kurumları, iyi altyapı ve yönetsel yetenekler gibi güçlü tamamlayıcılığı olan hareketsiz kaynakların giderek daha fazla önem kazandığını belirtmektedir⁵⁵¹. Orta ve yüksek teknoloji sektörlerde güçlü ölçek ve toplulaşma(agglomeration) ekonomileri bulunmaktadır. Bu nedenle doğrudan yabancı yatırımlar, gerekli hareketsiz kaynaklara sahip olan az sayıda gelişmekte olan ülkede yoğunlaşmakta, yerleşmekte ve ücretler arttıkça bir ülkeden diğerine kolayca kaymamaktadırlar. Kısaca toparlayacak olursak, orta ve yüksek teknoloji imalatta, söz konusu hareketsiz kaynaklara diğer gelişmekte olan ülkelerden önce sahip olma durumu, gelişmekte olan ülkelerin geleneksel biçimde hammadde ve ucuz emeğe dayalı karşılaştırmalı üstünlüklerinin yerine geçmiştir.

Ancak, Lall'e göre, başlıca on gelişmekte olan ülke imalat ihracatçısının ihracatları, gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarının %80'ini oluşturmaktadır ve bu yoğunlaşma düzeyleri hem zaman içinde hem de ülkelerin ve malların teknoloji düzeylerine bağlı biçimde giderek artmıştır⁵⁵². Bölgesel olarak imalat ihracatına bakarsak, bir uça 1998 yılı itibariyle gelişmekte olan ülkelerin toplam imalat ihracatının yaklaşık %75'ini, yüksek teknoloji imalat ihracatının ise %90'ını yapan Doğu Asya, diğer uça ise, yüksek teknoloji imalat ihracatında hiç bir varlık gösteremeyen ve imalat ihracatı içindeki küçük payını bile giderek yitiren Sahra altı Afrika bulunmaktadır⁵⁵³.

Gelişmekte olan ülkelerin büyük bölümünün yüksek teknoloji imalat malları ihracatında neden yeterince rekabetçi olamadığını, Castells ve

⁵⁵¹ Sanjaya Lall, a.g.m., s.192-193.

⁵⁵² Sanjaya Lall, a.g.m., s.197.

⁵⁵³ Sanjaya Lall, a.g.m., s.196.

Laserna, Latin Amerika örneğinde ortaya koymaktadır: Latin Amerika, yüksek teknoloji ithal edememektedir, çünkü mamul mallar ihraç edememektedir ve yüksek teknoloji sermaye malları ithal edemedikçe sınai tabanı demode olmakta ve uluslararası piyasalarda yalnızca ucuz emeğe dayanarak rekabetçi kalamamaktadır⁵⁵⁴.

Castells ve Laserna'ya göre, Latin Amerika'nın içinde bulunduğu bu kısır döngüde, çokuluslu şirketlerin teknoloji transferi yapmakta isteksiz davranmalarının payı büyüktür⁵⁵⁵. Doğu Asya ülkeleri bir yandan çokuluslu şirketleri cazip yerel piyasalarına sokarken teknoloji transferini pazarlık koşulu yapmış, bir yandan da hareketsiz kaynaklarını geliştirerek, çokuluslu şirketlere küresel imalatlarında kullanabilecekleri cazip bir sınai altyapı sunabilmişlerdir. Ancak, Latin Amerika'nın ABD'ye olan finansal ve siyasal bağımlılığı sürmektedir ve bu durum, çokuluslu şirketlerin Latin Amerika piyasalarına "piyasa karşılığı teknoloji" pazarlığı olmadan kolayca girebilmelerine olanak sağlamaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler içinde teknolojik gelişimleri bakımından doğrudan yabancı yatırımlara bağımlı olmayan yalnızca iki ülke bulunmaktadır: Güney Kore ve Tayvan. Lall'e göre bu durum, hazır teknolojiye olan bağımlılık ile teknolojik yeteneklerini derinleştirmek arasında bir trade off olduğunu göstermektedir⁵⁵⁶. Gelişmekte olan ülkelerin büyük çoğunluğu ise teknolojik gelişimleri yönünden doğrudan yabancı yatırımlara bağımlıdır. Ancak, bu gelişmekte olan ülkelere bir kısmı, doğrudan yabancı yatırımlara bağımlı da olsalar, güçlü bir sınai politika uygulayarak ve çokuluslu şirketleri bu yönde zorlayarak sınai tabanlarının teknolojik düzeyini yükseltebilmişlerdir. Öte yandan Lall, bir ülkenin teknolojik düzeyini geliştirmesi için giderek bu iki stratejinin yakınlaştığına dikkat çekmektedir: günümüzde otonom ülkeler yeni ve pahalı teknolojilere girmek için doğrudan

⁵⁵⁴ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.540.

⁵⁵⁵ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.541-544.

⁵⁵⁶ Sanjaya Lall, a.g.m., s.201.

yabancı yatırım'lardan yararlanmak, doğrudan yabancı yatırım bağımlıları ise, yerel Ar-Ge yeteneklerini arttırmaya çalışmak zorundadır⁵⁵⁷.

Castells ve Laserna'ya göre, gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisinden kopmak, borçlarını tek taraflı reddetmek vb. denemeleri, bu ülkelerin teknolojik ve finansal bağımlılıkları nedeniyle sonuçsuz kalmaya mahkumdur. O nedenle, gelişmekte olan ülkelerin önünde iki seçenek bulunmaktadır: bağımlılığın yeniden müzakeresi ya da giderek alâkasızlaşmak, diğer bir deyişle marjinalleşmek⁵⁵⁸. Bu durumda, açıktır ki, günümüzde bir gelişmekte olan ülke için en kötü konum "bağımlılık" değil, bağımlılığın bile bulunmaması olmaktadır⁵⁵⁹.

Castells ve Laserna, bağımlılığını yeniden müzakere edebilen bir ülke olarak Meksika'yı örnek göstermektedir. Meksika, 1981–1982 borç krizinin ardından bir yeniden yapılanma sürecine girmiştir. Bu süreçte korumacılığı terk etmiş, dışa açılmış ve en önemlisi de teknolojik düzeyini yükseltebilmiştir. Belirtmek gerekir ki, bunda ABD firmalarının Meksika'yı jeopolitik konumu, enerji ve doğal kaynaklara sahip büyük bir pazar olması, düşük işgücü maliyetleri, esnek işgücü piyasaları, coğrafi yakınlık, uygun tarife anlaşmaları, geliştirilmiş iletişim olanakları, eğitim ve teknolojik potansiyelindeki ilerlemeler gibi faktörler nedeniyle cazip bulmaları etkili olmuştur⁵⁶⁰. Ayrıca, Lall, Meksika ve Kosta Rika dışında Latin Amerika'ya giden doğrudan yabancı yatırımın büyük bölümünün imalat ihracatına dönük değil, ilksel mallara ve hizmetlere yönelik olduğunu anımsatır. Meksika'nın NAFTA nedeniyle ABD ve Kanada pazarlarına öncelikli girişinin olması da, orta ve yüksek teknolojili ihracata yönelik doğrudan yabancı yatırımları çekmesinde önemli rol oynamaktadır⁵⁶¹.

⁵⁵⁷ Sanjaya Lall, a.g.m., s.210.

⁵⁵⁸ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.544.

⁵⁵⁹ Alejandro Portes ve A. Douglas Kincaid, a.g.m., s.495.

⁵⁶⁰ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.545-546.

⁵⁶¹ Sanjaya Lall, a.g.m., s.202.

Meksika, çokuluslu şirketler için ABD piyasasına yönelik bir mamul mallar ihracat platformu rolünü üstlenmiştir⁵⁶². Çokuluslu şirketler önce sınıra yakın noktalarda fabrika açarlarken, giderek daha düşük emek maliyetlerinden ve daha örgütsüz işgücünden yararlanmak için içerilere girmektedirler. Doğrudan yabancı yatırımlar özellikle elektronik ve otomotiv gibi orta teknolojili ve yüksek teknolojili sektörlerde yoğunlaşmaktadır. Başta üretim daha çok vasıfsız, montaj tipi faaliyetlere dayanırken, özellikle fabrikalarda otomasyona geçildikten sonra hızla teknolojik düzeyi yükseltme sürecine girilmiştir. Meksika'nın altyapısı ve eğitim düzeyi geliştikçe, çokuluslu şirketler için cazibesi artmakta ve uluslararası ekonomiye eklenmesi de güçlenmektedir.

Daha önce de belirtildiği üzere, Meksika'nın geldiği bu noktada Meksika hükümetinin uyguladığı politikaların büyük rolü olmuştur. Bu çerçevede Castells ve Laserna da, hükümetin bilişim teknolojisi endüstrilerine öncelik vermesinin, ekonominin uluslararası piyasalarda daha rekabetçi olabilmesini sağladığını, ABD ve Meksika arasında yüksek teknolojili malların ticaretinin artmasına yol açtığını vurgulamaktadırlar⁵⁶³. Örneğin, hükümetin bilgisayar endüstrisini geliştirmek amacıyla bir program açıkladığı 1981 yılında ülkede mikrobilgisayar üreten yalnız bir firma varken, 1985'de 70 firma ve 100 software şirketi olmuş, IBM de yeni fabrikasını açabilmiştir⁵⁶⁴. Öte yandan, Meksika hükümetinin, çokuluslu şirketlerin çıkarlarıyla uyumlu politikalar uygulamaya büyük özen gösterdiği de dikkat çekmektedir. Bu çerçevede, daha önce de değindiğimiz üzere, emek piyasalarında getirilen esnek düzenlemeler ya da ABD'de yasak olan bazı biyoteknoloji deneyleri için daha esnek bir kurumsal yapı sağlanması⁵⁶⁵ vb. örnek gösterilebilir. Ancak, yine daha önce de değindiğimiz üzere, Meksika'nın bu biçimde yeniden yapılanmasının toplumsal maliyeti yüksek olmuştur.

⁵⁶² Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.547-549.

⁵⁶³ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.550.

⁵⁶⁴ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.549.

⁵⁶⁵ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.550.

Castells ve Laserna, marjinalleşme tehlikesiyle karşı karşıya kalan, ama hayatta kalmak için dünya ekonomisine çok farklı bir biçimde tutunan bir ülke örneği olarak Bolivya'yı vermektedir. Bir ikamesinin geliştirilmesi sonucunda 1982'de teneke fiyatlarının temelli olarak düşmesi, yoksullaşarak iç piyasasının giderek gerilemesi ve yeni sanayileşme olanaklarının sınırlılığı Bolivya'yı, benzer konumdaki ülkeler gibi, merkez için büyük ölçüde "vazgeçilebilir" hale getirmiştir⁵⁶⁶. Bu durum karşısında, Bolivya'da başta ABD olmak üzere, AB ve Latin Amerika pazarına yönelik kokain üretimi önemli ölçüde artmıştır. Öyle ki, 1980'lerin ortalarında Bolivya'nın kokain ihracatının, toplam kanuni ihracatının yaklaşık iki katı olduğu tahmin edilmektedir. Castells ve Laserna, yeni kalkınma yolları arayan Bolivya'nın hem kokain kazancıyla varlığını sürdürebildiğini hem de ABD'den destek sağlamak için, kokain trafiğini kesmek konusunda işbirliği yapmasını pazarlık gücü olarak kullandığını belirtmektedir⁵⁶⁷. Ancak, belirtmek gerekir ki, 2005'de Bolivya'da iktidara sosyalist bir hükümet gelmiştir. Bu hükümet Bolivya'nın diğer önemli bir doğal kaynağı olan doğalgaz alanında millileştirmelere gitmiş, çokuluslu şirketlerle yapılan sözleşmeleri silbaştan yenileyerek, bu şirketlerin ödeyecekleri vergileri %20'lerden %80'lere çekmiştir⁵⁶⁸. Bolivya'nın çokuluslu şirketlere ve onların arkalarındaki merkez devletlere bu kafa tutuşunun sürdürülebilirliği henüz bilinmemektedir, ancak ekonomisinin bu kez de teneke yerine doğalgaz gibi bir ilksel mala dayanma eğiliminde olduğu söylenebilir. Önemli olan kıtanın en yoksulu olan bu ülkenin doğalgaz geliriyle ne yapacağıdır.

Belirtmek gerekir ki, dünya ticareti içinde ilksel malların payı 1976'dan, imalat malları içinde doğal kaynağa dayalı imalatın payı 1980'lerden, düşük teknolojili imalatın payı 1993'den, orta teknolojili imalatın payı ise 1998'den beri gerileme içindedir⁵⁶⁹. Günümüzde az sayıda yüksek teknolojili mal ise, dünya ticareti içinde payını giderek arttırmakta ve üreticilerine hızlı büyüme

⁵⁶⁶ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.553.

⁵⁶⁷ Manuell Castells ve Roberto Laserna, a.g.m., s.554.

⁵⁶⁸ Emre Azizlerli tarafından hazırlanan radyo programı metni.

(Erişim) www.bbc.co.uk/turkish/specials/1012_latam_progs/page4.shtml, 10.1.2007.

⁵⁶⁹ Sanjaya Lall, a.g.m., s.195.

olanakları sağlamaktadır. Korzeniewicz ve Martin, hammadde, sermaye malı, dayanıklı ve dayanıksız tüketim mallarına ilişkin geniş bir aralığı yansıtabileceği düşünülen altı mal seçerek, bunların 1970 ve 1987 yıllarına ilişkin olarak merkez, çevre ve yarıçevre alanlar arasındaki dağılımları ve kaymalarını ele almışlardır⁵⁷⁰. Bu çerçevede, Dünya Sistemi teorisiyle uyumlu biçimde, malların üretimlerinin zaman içinde merkezden önce yarıçevreye ve daha sonra da çevreye doğru kaydığını ortaya koymaktadırlar⁵⁷¹. Bu sonuç, gelişmekte olan ülkelerin kalkınmaları için üretimlerini çevresel üretim süreçlerinden merkezsiz üretim süreçlerine bir kez kaydırmalarının yeterli olmadığına işaret etmektedir. Üretilen mallar zamanla giderek çevreleştiklerinden, bir ülkenin dünya sistemi içindeki konumunu ilerletmek ve hatta koruyabilmek için, üretim süreçlerini sürekli daha merkez tipli mallara kaydırması gerekmektedir.

Peki, bir gelişmekte olan ülke üretim süreçlerini çevresel olanlardan merkezsiz olanlara nasıl kaydırabilir? Perez ve Soete'nin "Fırsat Penceresi" kuramı bu soruya bir yanıt niteliği taşımaktadır. Bilindiği üzere, yeni bir ürün teknolojisine giriş çeşitli maliyetler içermektedir. Perez ve Soete, bu giriş maliyetinin o malı üretmek için gerekli teçhizatın fiyatından daha fazlası olduğundan yola çıkarlar ve sabit yatırım maliyetlerinin yanısıra her firmanın giriş maliyetini etkileyen en az üç maliyet unsuru daha olduğunu belirtirler: yeniliği özümlemek için gerekli bilimsel ve teknik bilginin maliyeti, yeniliği uygulamak ve başarıyla pazara çıkarmak için gerekli deneyimin elde edilmesi maliyeti, genel altyapı ve kurumsal koşullar vb. ile ilişkili yersel dezavantajları yenmenin maliyeti⁵⁷². Bu durum, yakalamanın(catching up) zorluğunu göstermektedir. Gelişmekte olan ülke firmaları her dört bileşende de başlangıç düzeyleri bakımından gelişmiş ülkelerin firmalarının gerisinde

⁵⁷⁰ Roberto P. Korzeniewicz, William Martin, a.g.m., s.74.

⁵⁷¹ Roberto P. Korzeniewicz, William Martin, a.g.m., s.82.

⁵⁷² Carlota Perez and Luc Soete, "Catching Up In Technology: Entry Barriers And Windows Of Opportunity", **Technical Change And Economic Theory**, Ed.Giovanni Dosi, Christopher Freeman vd.. Pinter Publishers, London, 1988, s.464.

olacaklardır⁵⁷³. Bu çerçevede, giriş maliyeti kavramı, buluşçu ya da taklitçinin fabrika kurmak, üretimi başarıyla yürütmek ve gerekli piyasa hacmine ulaşmak için gereksindiği herşeyin toplam maliyeti olarak tanımlanmaktadır⁵⁷⁴.

Yukarda sayılan tüm maliyet unsurlarının, altında firma için maliyetlerinin sonsuz yüksek olduğu bir eşik düzeyi bulunmaktadır⁵⁷⁵. Bunlara giriş eşiği denmektedir. Örneğin, Sahra çölünün ortasına bir otomobil fabrikası kurmak olanaksızdır, çünkü o bölge için hem bilimsel ve teknolojik bilgi eşiği, hem üretim için gerekli deneyim eşiği, hem de çevresel dezavantajlar⁵⁷⁶ ile ilgili eşik düzeyleri çok yüksek kalacaktır. Öte yandan, yeni girişler önceden mevcut olan üreticilerin hem piyasa paylarını hem de kârlarını etkileyeceğinden, yenilikçiler yeniliğe ilişkin bilgi, deneyim ve hatta doğrudan o yenilik için tasarlanmış teçhizatı bile satmamayı tercih edebilirler⁵⁷⁷. Daha açık bir deyişle, geliştirdikleri teknolojiyi koruyarak tekelci konum edinmeye çalışırlar. Ayrıca, bir ürün ya da süreç piyasaya ilk çıktığında en ilkel biçiminde olacak, üretim maliyetini azaltan ya da kalitesini, performansını, güvenilirliğini vb. arttıran ardışık küçük ilerlemelerle geliştirilip, giderek olgunlaşacaktır. Perez ve Soete'ye göre bu durum, taklitçinin buluşçuyla, hatta geç dönem taklitçilerin erken dönemdekilerle "aynı" teknolojiye giremediğini ifade etmektedir⁵⁷⁸.

⁵⁷³ Carlota Perez and Luc Soete, a.g.m., s.470.

⁵⁷⁴ Carlota Perez and Luc Soete, a.g.m., s.465.

⁵⁷⁵ Ancak bu noktada, giriş maliyetleri bakımından bilgi ve deneyim arasında önemli bir fark bulunduğunu belirtmek gerekmektedir. Bir miktar alakasız bilgi sahibi olmanın yenilikçi firmaya bir zararı olmayacak, ancak alakasız deneyimlerin ya da daha ziyade "birşeyleri yapmanın eski biçimi"ne ilişkin deneyimlerin çok olumsuz etkileri olabilmektedir. Bu "yanlış" deneyimden kurulmanın ekstra bir maliyeti olacaktır. Carlota Perez and Luc Soete, a.g.m., s.468.

⁵⁷⁶ Yersel (dez)avantajlar ile kastedilen parça tedarikçilerinden uzaklık, taşıma altyapısının uygunluğu, parça tasarımı, inşaat ve mühendislik altsözleşmelilerinin yerel olarak bulunabilirliği, firmaların birbirlerine yakın olmalarından kaynaklanan bir bilgi ve deneyim sinerjisi, çevrenin sunduğu bilimsel ve teknolojik kapasitenin miktarı ve kalitesi, her türlü altyapı(finansal, ulaşım, telekom, su, elektrik vb.), firmanın içinde bulunduğu hukuki, sosyal ve kurumsal çerçeve(hükümet düzenlemeleri, standartlar, vergiler, teşvikler, tarifeler, sendikalar, finansal sistem, halkın değerleri vb.) vb. olarak sayılabilir. Bu dezavantajlar bazı durumlarda bir giriş engeli teşkil edebilecek kadar büyük olabilir. Carlota Perez and Luc Soete, a.g.m., s.469.

⁵⁷⁷ Carlota Perez and Luc Soete, a.g.m., s.471.

⁵⁷⁸ Carlota Perez and Luc Soete, a.g.m., s.472.

İşte bu kavramsal çerçeveye temelinde, Fırsat Pencere Kuramı'nda, tek tek ürünlerin değil, teknoloji sistemlerinin yaşam devrelerine bakılmakta ve her devreye, gelişmekte olan ülkelerin önlerindeki giriş eşikleri yönünden değerlendirilmektedir. Bir teknolojinin yaşam çevrimi dört fazdan oluşmaktadır: piyasaya çıkış, hızlı piyasa büyümesi, geç dönem piyasa büyümesi ve olgunluk. Fazlar ve giriş eşikleri arasındaki ilişkiler Tablo 13'de özetlenmeye çalışılmıştır.

TABLO 13: Fırsat Pencere Kuramında Teknoloji Sistemlerinin Yaşam Devreleri Ve Giriş Maliyetleri

Giriş Maliyeti Türü	Faz 1 Piyasaya Çıkış	Faz 2 Hızlı Piyasa Büyümesi	Faz 3 Geç Dönem Büyüme	Faz 4 Olgunluk
Sabit Yatırımlar	Düşük	Daha yüksek	En yüksek ve artan	Faz 1'den yüksek
Bilimsel ve Teknolojik Bilgi	Yüksek	Faz 1'den düşük	Görece düşük	Düşük, teçhizatla içerilmiş
Deneyim ve Vasıflar	Düşük	Hızla yükselir	En yüksek ve artan	Bir fiyat karşılığı alınabilir
Çevre ya da Dışsallıklar	Yüksek	Altyapı oluştuğunda düşer	İçsel ekonomiler karşısında düşük	Yüksek, özellikle girdi arzıcısı ve tüketicinin eğitimi avantajı önemli.

KAYNAK: Carlota Perez and Luc Soete, a.g.m., s.471 – 474'deki açıklamalar ışığında tarafımdan oluşturulmuştur.

Bu kurama göre, ikinci ve üçüncü Faz'larda giriş engelleri çok yüksektir. Faz 1 ve Faz 4 ise, yeni giriş yapacaklar için giriş koşullarının en uygun olduğu zamanlardır. Ancak, Tablo 13'den de görüldüğü üzere, bu iki fazda giriş maliyetleri ve gerekleri birbirinden çok farklıdır. Faz 1'de, yeni sistemler içindeki yeni ürünlere giriş gerekleri daha az sermaye ve deneyim gerektirmektedir. Ancak yüksek düzeyde dışsallıklara ve bilimsel ve teknolojik bilgiye gereksinim vardır. Faz 4'de ise, geleneksel karşılaştırmalı ve yersel üstünlükler rol oynamaktadır. Önemli miktarda sabit yatırım gerekmektedir. Perez, Faz 4'ün bir gelişmekte olan ülkenin temel bir sanayileşme tabanı yaratması için en uygun başlangıç olduğunu belirtmektedir. Çünkü olgun teknolojilere giriş, öğrenme kapasitesi sunacak, temel altyapının ve diğer

dışsallıkların kurulmasına zemin yaratacaktır⁵⁷⁹. Ancak, tüm bunlar kalkınma için gerekli olsa da, yakalama için yeterli olmayacaktır. Çünkü olgun teknolojilerin kârlılığı azalmış, piyasalarının sınırlarına varılmış ve verimliliği artırma olanakları büyük ölçüde tüketilmiştir. Diğer bir deyişle, olgun teknoloji sektörlerde gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere bir miktar teknoloji transfer edilmekte, ancak gelişmiş ülkelerin teknolojik üstünlüğü sürmektedir⁵⁸⁰.

Yakalama için gerekli olan kârlılık, yenilik kapasitesi ve büyüyen piyasalar, yeni teknolojiye girişin olabildiğince erken bir aşamada olmasını gerektirmektedir. En uygun aşama bu açıdan Faz 1 olmaktadır. Faz 1’de yüksek olan dışsallıklar ve altyapı eksikliğine ilişkin maliyetlerin hükümet politikaları ile telafi edilebildiği varsayılırsa, geriye bilimsel ve teknolojik bilgi eşiği kalmaktadır. Perez ve Soete, sanayileşmiş ülkelerde yeni teknolojik sistemlerin ille de en güçlü, en büyük ve en deneyimli firmalarda geliştirilmediğinin altını çizmektedirler. Mikroelektronik ve biyoteknoloji gibi teknoloji sistemlerinin geliştirilmesinde olduğu gibi, belli alanlarda üniversite eğitimi almış girişimciler tarafından kurulan küçük firmalar bu aşamada öncü bir rol üstlenmektedir⁵⁸¹.

Perez ve Soete’ye göre, Faz 1’de bir teknoloji sistemine girmek için gerekli bilginin büyük bölümü aslında üniversite eğitiminde vardır. O nedenle, iyi yetişmiş üniversite personelinin olmasının zaten otomatik biçimde yeni bir teknolojik sistemin başlangıç aşamasında yeni ürünlere giriş sağlayan bir fırsat penceresi açacağı düşünülmektedir. Gerekli vasıfların çoğu uygulamada geliştirilecek, sistem geliştikçe yaratılan yeni bilgi ve vasıflar giderek özel mülkiyet niteliğine bürünecek ve bu eşik zamanla yükselecektir.

⁵⁷⁹ Carlota Perez, “Technological Change And Opportunities For Development As A Moving Target”, **Cepal Review**, 75, December 2001, (Erişim) www.eclac.cl/publications/SecretariaEjecutiva/0/LCG2150PI/lcg2150i-Perez.pdf, 12.10.2005, s.112-113.

⁵⁸⁰ Muhteşem Kaynak, **Kalkınma İktisadı**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2005, s.96.

⁵⁸¹ Carlota Perez and Luc Soete, a.g.m., s.476.

Perez ve Soete, önceki paradigmanın bilgi ve deneyiminden kurtulup yeniye geçmek zor olacağı için, teknoloji yarışında yeni bilgiyle donanmış olarak yeni gelenlerin eskilerden daha hızlı ve daha hafif olacaklarını belirtirler. Bu durum, paradigma değişimi dönemlerinde bazı ülkelerin yakalama ve hatta önceki liderleri geçebilmeleri yönünde önemli fırsatlar yaratmaktadır. Ancak, belirtmek gerekir ki, yeni teknolojileri kullanma başarısı bazı tamamlayıcı faktörlere bağlıdır: fiziksel, toplumsal ve teknolojik altyapı vb.. Bir fırsat penceresinin açılabilmesi için, ya daha önce olgun teknolojilere girilerek üretken kapasitenin geliştirilmiş, insangücünün yetiştirilmiş ve fiziki altyapının kurulmuş olması ya da bunların yoğun öğrenme süreçleri ve hızlı toplumsal ve fiziki altyapı yatırımları yoluyla oluşturulması gerekmektedir⁵⁸². Perez'e göre, ilk önce olgun teknolojilere girerek teknolojik ve toplumsal yetenekleri biriktirmek ve daha sonra da bunları yeni teknolojilere girmek için kullanmak akıllıca bir strateji olacaktır.

Perez, kalkınma çabası içinde olan gelişmekte olan ülkelerin hareketli bir hedefi takip etmekte olduğunu altını çizmektedir. Bu hedef, zaman içinde yalnızca ilerlememekte, aynı zamanda yaklaşık her 50 yılda bir yön değiştirmektedir⁵⁸³. Üstelik, her teknolojik devrim ve paradigma değişmesi, geniş kapsamlı(generic) ve her yanı kaplayan teknolojiler getirmekte ve mevcut olgun endüstriler de dahil olmak üzere tüm üretken yapı giderek yenileşmektedir(rejuvenation). Bunun sonucunda, olgun endüstriler yeniden yeni endüstriler gibi davranır olmaktadır. Bu süreç, olgun endüstrilerin bile gelişmekte olan ülkelere kalıcı biçimde transfer edilemeyeceğini ifade etmektedir⁵⁸⁴. Bu çerçevede Perez'e göre kalkınma, sürekli kayma ve değişmelerden oluşan bu oyunu öğrenme sorunudur. Doğu Asya kaplanlarının başarılarının sırrı, paradigma değişimi sırasında geçici olarak açılan bazı fırsat pencerelerini yakalamış olmalarında yatmaktadır. Ancak

⁵⁸² Carlota Perez, a.g.m., s.113.

⁵⁸³ Carlota Perez, a.g.m., s.118.

⁵⁸⁴ Carlota Perez, a.g.m., s.117.

başka gelişmekte olan ülkelerin aynı pencereleri bir daha yakalamaları mümkün değildir.

Öte yandan Perez, paradigmlar arası geçişte iki fırsat penceresinin aynı anda açıldığını belirtmektedir: yeni teknolojilerin Faz 1'inde ve olgun teknolojilerin Faz 4'ünde⁵⁸⁵. Bu çerçevede, yeni bir teknolojinin Faz 1'inde yeni endüstrilere doğrudan girilebilir. Pek çok gelişmekte olan ülke firmasının mikroelektronikler ve software alanlarında üretime geçmesi bu duruma örnektir. Olgun teknolojilerin Faz 4'ünde ise, yeni geniş kapsamlı(generic) teknolojiler ve organizasyonel prensipler kullanılarak, Japonya'nın otomobil endüstrisinde, Güney Kore'nin gemiyapımı ve çelik endüstrisinde yaptığı gibi, bu endüstriler yenileştirilmektedir. Bu durumun, daha önce belirtilen Faz 4'deki bir teknolojiye giriş yapmaktan farklı olduğunu belirtmek gerekmektedir. Ayrıca Perez, yaşanan son paradigma geçişine özgü bir durum olarak, çoğu endüstrinin Faz 1'den itibaren küreselleştiğini, bu durumun da gelişmekte olan ülkeler için çeşitli rollerde küresel ağa katılma olanakları yarattığını belirtmektedir.

Perez, Tablo 14'de Fırsat Penceresi Kuramını bazı yönlerden geliştirmiştir. Öncelikle, yeni bir teknolojiye giriş yapacak ülkenin bunu otonom olarak ya da doğrudan yabancı yatırımlara bağımlı olarak yapması temelinde bir ayrıma gitmiştir. Ayrıca, fazlara göre rekabet ve güç yapılarında ortaya çıkan değişimler de ele alınmıştır. Her fazda, kurama eklenen bu yeni kriterler de gözetilerek, fırsat penceresinin "büyüklüğü" değerlendirilmiştir. Perez, çokuluslu şirketlere ilişkin olarak "kurtlarla dans" metaforunu kullanarak, bir firmanın (ya da bir gelişmekte olan ülkenin) ne kadar güçsüzse, güçlü kurtlarla dans etmeyi, hatta kurtlar arasında ayırım yapmayı ve onları cezbetmeyi öğrenmesinin o kadar önemli olduğunu vurgulamaktadır⁵⁸⁶.

⁵⁸⁵ Carlota Perez, a.g.m., s.119.

⁵⁸⁶ Carlota Perez, a.g.m., s.120.

TABLO 14: Teknolojik Evrimin Aşamasına Göre Giriş Olanaklarını Belirleyen Faktörler Olarak Rekabet ve Güç Yapılarının Değişen Kalıpları

	Ürün ve teknolojinin yaşam çevrimi fazı			
	1. Başlangıç	2. Erken Büyüme	3. Geç Büyüme	4. Olgunluk
Odaklanan rekabetçi faktörler	Ürün kalitesi, Piyasanın sınanması	Üretimde etkinlik, Pazara giriş	Pazar çapı ve güç	Daha düşük maliyetler
Rekabet ve güç	Çok sayıda yeni rakip Öngörülemez sonuçlar	Endüstri biçimleniyor, Firmalar büyüyor ve pazar için savaşıyor Liderler ortaya çıkıyor	Yoğunlaşma eğilimleri Dev kompleks yapılar, Oligopoller, karteller, vb.	Finansal güç. Kârlı yeni olanaklar ve mevcutların ömrünü uzatma yolları arayışı
Otonom giriş				
Pencere büyüklüğü	Geniş	Dar	Çok dar	Genişleyen
Otonom girişi denemek için temel	Yerel teknik know-how temelinde taklit ve yenilik yapmak için gerekli bilgi kapasitesi.	Süreç ve piyasa teknolojisinde bilgi artı deneyim. (Pazara ilk girenin ya da markanın önemi var)	Deneyim, finansal güç ve pazara hakimiyet	Maliyetler temelinde karşılaştırmalı üstünlükler Öğrenme kapasitesi Kopya etme kapasitesi
Otonom girişin doğası	Piyasada kabul edilmek ve belki baskın tasarımı yaratmak için serbest rekabet, Patentler burada önemli olabilir.	Büyüme ve yüksek kârlı piyasalar için agresif rekabet Olası ortaklıklar (alliances)	En zayıf katılımcıların yutulması (absorption) ya da dışlanması Kartellerin oluşturulması olasılığı	Diğer düşük maliyetli üreticilerle rekabet, Olgun teknolojileri ve know how'ı satın alma (ya da taklit etme) ya da yenileştirici yeniliklerin geliştirilmesi
Bağımlı giriş				
Pencere büyüklüğü	Geniş	Dar	Çok dar	Genişleyen
Bağımlı girişi denemek için temel	Karşılaştırmalı ya da dinamik üstünlükler, Tamamlayıcı varlıklar	Çekici piyasa Bir arzıcı olarak rekabet ya da kaynaklara ya da piyasalara avantajlı giriş sağlamak	Büyük piyasa Zaten mevcut olan ya da yaratılabilecek dışsalıklar Kazançları teşvik etmenin diğer yolları	Maliyetler temelinde karşılaştırmalı üstünlükler Finansal olanaklara erişim Öğrenme kapasitesi
Bağımlı ya da diğer firma ile ortaklık içinde girişin doğası	Ortaklıklar (alliances), Tamamlayıcı kapasite ya da varlıkları paylaşmaktan sağlanacak karşılıklı yararları müzakere etmek (rekabet için potansiyeli güçlendirmek için)	Bir arzıcı ya da ticaret temsilcisi olarak	Yapının parçası olarak (daha güçlü firmanın güç stratejisi ve genişleme planlarına hizmet eden bir arzıcı, üretici, dağıtımçı vb.)	Üretim sözleşmeleri ya da karşılıklı çıkarlara yönelik ortak girişimler (olgun teknolojilerin transferi ve pazara giriş)

KAYNAK: Carlota Perez. a.g.m., s.121.

Perez'e göre, bilişim ve iletişim teknolojilerine dayalı malların piyasaları gerçekte tüm dünya değil, hardware ve mevcut iletişim bağlantılarına sahip olanlarla sınırlıdır⁵⁸⁷. O nedenle, ekonomik alan artık sınırsız değildir ve gezegen bu anlamda küçülmektedir. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerin uluslararası işbölümünde yukarı doğru hareket edebilmek, aşağı doğru kaymamak ve hatta sistemin dışına itilmemek için,

⁵⁸⁷ Carlota Perez, "Rethinking Globalization After The Collapse Of The Financial Bubble", **Draft for Globelics Paper**, 2003, (Erişim) www.carlotaperez.org/papers/PEREZ%20Globelics%20Globalization.pdf, 12.10.2005, s.15.

merkezle aralarındaki teknolojik açığın daha da büyümesine izin vermemek yolunda uyanık olmalarını ve aktif politikalar uygulamalarını gerektirmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

1973 SONRASI ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜ VE TÜRKİYE

1. ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜNDEKİ GELİŞİMİN YORUMLANMASI

1.1. Sanayileşme, Dışa Açılma ve Kalkınma İlişkisi

Tüm gelişmekte olan bölgeler 1990'lardan günümüze sanayileşme ve dışa açıklık düzeylerini arttırmışlardır. Ancak, 2000'lere gelindiğinde, gelir düzeylerini arttırabilme, doğrudan yabancı yatırımları çekebilme, dünya imalat ihracatına katılabilme ve ihracat gelirlerini arttırabilmeleri bakımından aralarında önemli farklılıklar bulunduğu görülmektedir. Az sayıda yeni sanayileşen ülke dışında, çoğu gelişmekte olan ülke, gelişmiş ülkelerle aralarındaki gelişmişlik farkını azaltmaktan uzaktır. Afrika marjinalleşmiş, Latin Amerika'nın, Asya Kaplanları ile Çin hariç, Asya'nın durumu kötüleşmiştir. Şimdi sözünü ettiğimiz ölçütler ışığında bu duruma daha yakından bakalım.

TABLO 15: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere İlişkin Sektörel GSYH

Bölgeler/ Ülkeler	Tarım/GSYH %			Sanayi/GSYH %			İmalat/GSYH %			Hizmetler/GSYH %		
	1990	1995	2003	1990	1995	2003	1990	1995	2003	1990	1995	2003
GÜ	3	2	2	31	28	24	21	19	16	63	67	71
GOÜ	14	12	11	33	33	35	18	17	14	47	47	48
Latin Amerika	8	7	7	34	30	30	23	19	19	60	57	57
Arjantin	8	5	10	36	25	33	27	16	22	57	62	51
Brezilya	7	8	9	38	32	35	27	21	22	66	54	51
Meksika	7	5	3	26	26	23	19	19	16	59	66	65
Asya	17	14	12	33	35	38	16	16	13	41	42	44
Çin	27	21	15	42	49	52	-	-	-	32	31	32
Hindistan	28	26	22	25	25	27	15	16	16	37	39	51
Hong Kong	0	0	0	24	15	11	17	8	4	76	87	92
Kore	8	6	3	37	38	34	24	25	23	44	47	51
Malezya	15	13	10	42	41	49	24	26	31	44	48	46
Singapur	0	0	0	33	33	32	26	25	25	68	65	67
Filipinler	22	22	15	34	32	32	25	23	23	44	46	53
Tayland	12	9	10	31	35	38	22	25	30	43	43	41
Afrika	17	16	16	34	32	33	14	14	13	43	47	46
Sahra altı Afrika	19	16	16	32	30	30	15	14	12	43	47	47
Türkiye	17	16	12	32	32	28	22	23	20	50	52	58

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, s. 335 – 355'den tarafımdan düzenlenmiştir.

*: GSYH'nin sektörel dağılımı toplamı şu nedenlerle 100 vermeyebilir: 1-üretim ve ithalat vergileri, 2-finansal aracılık hizmetlerinin dolaylı ölçümü, 3-istatistiksel nedenler.

Bölgeler ve ülkeler itibariyle sektörlere göre GSYH'ya bakıldığında, GSYH içinde tarımın payının en yüksek olduğu bölge 2003 yılı itibariyle %16'lık payı ile Afrika, ülke ise %22'lik payı ile Hindistan'dır. Çin, GSYH'sı içinde tarımın payını 1990'daki %27 düzeyinden, 2003'de %15 düzeyine çekmiştir. Sanayileşmenin bir göstergesi olarak, Afrika dâhil tüm gelişmekte olan bölgelerin GSYH'ları içinde sanayinin payının gelişmiş ülkeleri önemli ölçüde geride bıraktığı görülmektedir. 2003 yılında GSYH içinde sanayinin payı gelişmiş ülkelerde %24, Sahra altı Afrika'da ve Latin Amerika'da %30, Asya'da %38, Çin'de %52'dir. Seçilmiş ülkeler arasında yalnızca Hong Kong ve Meksika gelişmiş ülkelerin gerisinde kalmaktadır. Sanayileşmeyi çok daha iyi yansıtabilecek bir gösterge olarak imalatın GSYH içindeki payına baktığımızda ise, bu payın 2003 yılı itibariyle gelişmiş ülkelerde %16, gelişmekte olan ülkelerde ise %14 olduğunu görürüz. Hong Kong hariç, tüm

yeni sanayileşen ülkelerde bu oran gelişmiş ülkelerdekini üstündedir. Bölgesel olarak bakıldığında, Asya ve Afrika'nın GSYH'ları içinde imalatın payının %13 olduğu, ancak bu oranın da gelişmiş ülkelerdeki düzeyden çok uzak olmadığı görülmektedir.

TABLO 16: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere İlişkin İhracat/GSYH(dışa açıklık) Oranları

Bölgeler/ Ülkeler	İhracat/GSYH(%)		
	1990	2000	2003
GÜ	18	22	22
GOÜ	25	34	37
LA	18	23	27
Arjantin	10	11	25
Brezilya	8	11	16
Meksika	19	31	28
Asya	28	40	41
Çin	18	26	32
Hindistan	7	14	13
Hong Kong	131	145	172
Kore	28	41	38
Malezya	74	124	114
Singapur	7	15	32
Filipinler	28	55	49
Tayland	34	67	66
Afrika	29	32	34
Sahra altı Afrika	28	36	35
Türkiye	13	24	27

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s. 335 – 355'den tarafımdan düzenlenmiştir.

Tablo 16'dan da açıkça görüldüğü üzere, gelişmekte olan ülkelerin 1990 ve 2000 yılları arasında dışa açıklık düzeyleri önemli ölçüde artmıştır. Bu çerçevede, gelişmekte olan ülkelerin GSYH'ları içinde ihracatın payı 1990 yılındaki %25 düzeyinden 2003 yılında %37 düzeyine çıkmıştır. Bu dönemde, dışa açıklığın en çok Asya'da arttığı gözlenmektedir. Afrika'da ise, 1990'dan bu yana dışa açıklık oranının yüksekliği dikkat çekmektedir.

TABLO 17: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere İlişkin Yıllık Ortalama Kişibaşına Reel GSYH Büyüme Oranları

Bölge/ülke	1980–1989	1980–2000	1990–2000	1995–2004
GÜ	2,5	2,2	1,9	2,0
GOÜ	1,5	2,4	3,1	2,6
LA	-0,3	0,6	1,6	0,6
Arjantin	-1,7	0,8	2,9	-1,0
Brezilya	0,9	0,6	1,4	0,4
Meksika	-1,4	0,4	1,3	2,0
Asya	3,4	4,2	4,5	3,7
Çin	9,0	8,5	9,3	7,3
Hindistan	3,4	3,6	4,0	4,0
Hong Kong	5,8	4,1	2,4	1,8
Kore	7,2	6,5	4,8	3,8
Malezya	2,2	4,2	4,3	1,6
Filipinler	-1,9	0,0	1,1	1,7
Singapur	4,0	5,0	4,7	1,9
Tayland	5,3	5,7	3,0	1,1
Afrika	-0,5	-0,5	0,0	1,2
Sahra altı Afrika	-0,9	-0,7	-0,1	0,9
Türkiye	3,0	2,5	2,0	1,1

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s.324 – 333'den tarafımdan düzenlenmiştir.

Asya'nın kişibaşı reel gelir büyüme oranları 1980'ler ve 1990'larda yüksek olmuştur. Özellikle Çin, her iki on yılda da ortalama %9 büyüyerek olağanüstü bir ilerleme kaydetmiştir. Ancak, diğer gelişmekte olan bölgelerde durum pek de parlak olmamıştır. Latin Amerika, 1980'lerde negatif büyümüş ve 1990'larda düşük de olsa pozitif büyüme oranlarına dönebilmiştir. Ancak, özellikle 1990'ların ikinci yarısından itibaren kişibaşı reel gelir büyüme oranının düşüklüğü dikkat çekicidir. Afrika, özellikle de Sahra altı Afrika ise, 1980–2000 arasında negatif büyümüştür. Bu bölgenin 1990'ların ikinci yarısından itibaren ancak kısmi bir toparlanma yaşayabildiği gözlenmektedir.

Bu durum, gelişmekte olan ülkelerin gelişmişlik düzeylerini arttırmaları için sanayileşmeleri ve dışa açılmaları gerektiğini söyleyen tüm kalkınma reçeteleri ile çelişmektedir. Tablo 15 ve 16'dan görüldüğü üzere, 1990'lara ve 2000'lere gelindiğinde, tüm gelişmekte olan ülkeler görece daha fazla sanayileşmiş ve daha fazla dışa açılmış, buna karşın Tablo 17'den görüldüğü üzere, çoğu daha "gelişmiş" olmayı başaramamıştır. Çin ve Doğu Asya'lı birkaç yeni sanayileşen ülke dışındakilerin kişibaşına reel GSYH büyüme

oranlarının kötüleşmesi, tek başına sanayileşme ve dışa açılma ölçütlerinin gelişmeyi sağlamakta ne kadar yetersiz kaldığını ortaya koymaktadır.

TABLO 18: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelerin 2004 Yılında Dünya Nüfusu, Dünya Nominal GSYH'sı, Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri ve Dünya Mal İhracatı İçindeki Payları(%)

Grup/ülke	Dünya Nüfusu İçindeki Payı(%)	Dünya Nominal GSYH'sı İçindeki Payı(%)	Kişi başına Nominal GSYH (\$)	Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri(%)	Dünya Mal İhracatı İçindeki Payı(%)
GÜ*	15	77,2	33052	58,6	63,1
GOÜ	80	20,5	1648	36	33,5
Afrika	14	1,9	894	2,8	2,5
Sahra altı Afrika**	11,5	1,2	716	2	1,6
LA***	8,7	5,2	3842	10,4	5,1
LA'lı YSÜ	5	3,5	-	6	-
Arjantin	-	-	3988	0,6	-
Brezilya	-	-	3225	2,8	-
Meksika	-	-	6397	2,6	-
Asya	57	13,4	1498	22,8	25,8
Çin	20	4	1283	9,4	-
Hindistan	17	1,7	626	-	-
Asya-Çin	37	9,3	-	13,4	-
D ve GD Asyalı YSÜler	7,4	4,5	-	10,3	-
Hong Kong	-	-	23641	5,2	-
Tayvan	-	-	13516	-	-
Endonezya	-	-	1022	-	-
G.Kore	-	-	14266	1,2	-
Malezya	-	-	4731	-	-
Filipinler	-	-	1059	-	-
Singapur	-	-	25002	2,4	-
Tayland	-	-	2519	-	-
Asya-(Çin+ D ve GD Asyalı YSÜler)	29,6	4,8	-	3,1	-
YSÜler(LA+D ve GD Asya)	12,5	8	-	16,3	-
Türkiye	-	-	4182	-	-
EAGÜ	11,6	0,6	342	1,6	0,6

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics, 2005, a.g.r., s. 272 – 279, 316 – 321 ve 14 – 15'deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

*:Güney Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu(Commonwealth Of Independent States-CIS) hariç, o nedenle GOÜ+ GÜ toplamı 100 değil.

** : ilgili kaynakta bu grupta yer alan ülkeler "diğer Afrika" olarak geçmekte, ancak Development and Globalization: Facts and Figures, 2004, UN, s.8'de "Sahra altı Afrika ülkeleri" olarak sınıflandırılmaktadır. Bu çalışmada "Sahra altı Afrika ülkeleri" adıyla sınıflandırılmaları tercih edilmiştir.

***:gelişmekte olan Amerika olarak yer almaktadır.

Tablo 18'den görüldüğü üzere, 2004 yılı itibariyle, dünya nüfusunun %15'ini oluşturan gelişmiş ülkeler, dünya nominal GSYH'sının %77'sine, dünya nüfusunun %80'ini oluşturan gelişmekte olan ülkeler ise %21'ine sahiptir. Gelir dağılımındaki adaletsizlik gelişmekte olan ülkelerin kendi içlerinde de önemli bir boyuttadır. Latin Amerika'lı ve Doğu ve Güneydoğu Asya'lı yeni sanayileşen az sayıda ülke, dünya nüfusunun %12,5'ini oluşturmakta ve dünya nominal GSYH'sının %8'ini almaktadır. Buna karşın, bu ülkeler dışında kalan ve dünya nüfusunun %67,5'ini oluşturan diğer gelişmekte olan ülkelerin dünya nominal GSYH'sı içindeki payları %13 olmaktadır. Dünya nüfusunun %14'ünü oluşturan Afrika'nın payı yalnızca %1,9'dur.

Ayrıca, Tablo 18'den görüleceği üzere, gelişmiş ülkelerdeki kişi başına nominal GSYH, gelişmekte olan ülkeler ortalamasının 20, en az gelişmiş ülkelerdekisinin ise 97 katıdır. Belirtmek gerekir ki, gelişmekte olan ülkelerdeki kişi başına nominal GSYH ülkeden ülkeye büyük farklılık göstermektedir. Örneğin, Sahra altı Afrika'da 716\$, Brezilya'da 3225\$ ve Singapur'da 25002\$'dir.

1.2. Uluslararası Sermaye ve Mal Ticareti Akımlarına Katılım

1980'lerden itibaren mal ve sermaye hareketlerinin giderek serbestleştiği bir küreselleşme sürecinin yaşandığı görülmektedir. Ancak gelişmekte olan ülkelerin küreselleşen bu mal ve sermaye akımlarına ne ölçüde katılabildikleri tartışma konusu olmaktadır.

TABLO 19: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri(%)

Ülke/bölge	1980	1990	1995	2000	2003	2004
GÜ	84,61	82,77	64,13	81,22	69,90	58,63
GOÜ*	15,34	17,19	34,46	18,13	26,29	35,98
Afrika	0,73	1,37	1,64	0,69	2,85	2,79
Sahra altı Afrika	0,45	0,81	1,29	0,45	2,01	1,98
Sahra altı Afrika-petrol ihracatçıları**			0,76	0,29	0,89	1,08
Latin Amerika	13,60	4,61	8,84	6,98	7,42	10,42
Latin Amerika'lı YSÜ***	8,49	2,63	5,73	4,29	3,70	6,02
Latin Amerika-Latin Amerika'lı YSÜ	5,11	1,98	3,11	2,69	3,72	4,4
Asya	0,80	10,88	23,78	10,43	16,01	22,76
Çin	0,10	1,68	11,00	2,92	8,46	9,35
D ve GD Asya'lı YSÜ****	6,64	8,55	10,06	6,86	4,96	10,32
Asya- (Çin+ D ve GD Asya'lı YSÜ)	-5,94	0,65	2,72	0,65	2,59	3,09
YSÜ(LA+D ve GD Asya)	15,13	11,18	15,79	11,15	8,66	16,34
GOÜ-(YSÜ+Çin)	0,11	4,33	7,67	4,06	9,17	10,29
EAGÜ	0,97	0,28	0,50	0,27	1,64	1,65

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics, 2005, a.g.r., s.272 – 279'daki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

*:Güney Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu(Commonwealth Of Independent States-CIS) hariç, o nedenle GOÜ+ GÜ toplamı 100 olmamaktadır.

**Angola, Ekvatoryal Gine, Nijerya

***Arjantin, Brezilya, Meksika

****Hong Kong, Tayvan, Endonezya, G Kore, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland

1980'den günümüze gelişmiş ülkelerin toplam doğrudan yabancı yatırımlar içindeki payları giderek azalarak, %84,6'dan %58,6'ya gerilemiş, gelişmekte olan ülkelerin payı ise giderek artarak %15,3'den %36'ya ulaşmıştır. Ancak, 2004 yılında dünya nüfusunun %12,4'ünü oluşturan Latin Amerika'lı ve Doğu ve Güneydoğu Asya'lı yeni sanayileşen ülkeler, dünyadaki toplam doğrudan yabancı yatırımların %16,3'ünü, tek başına Çin ise %9,4'ünü almaktadır. Öte yandan, dünya nüfusunun %67,6'sını oluşturan geri kalan gelişmekte olan ülkeler, doğrudan yabancı yatırımların yalnızca %10,3'ünü almaktadır. Tablo 19'dan görüleceği üzere 1980, 1990, 1995,

2000, 2003 ve 2004 yıllarında, yeni sanayileşen ülkelerin aldıkları paylar hep yüksek ve pozitif olmuştur. Çin, doğrudan yabancı yatırımlardan aldığı payı giderek arttırmış, 1995 ve 2003 yıllarında tüm gelişmekte olan ülkelere giden doğrudan yabancı yatırımların %32'sini, 2004 yılında ise %26'sını kendine çekmiştir. Diğer gelişmekte olan ülkelerin doğrudan yabancı yatırımlardan aldıkları payların toplamı ise, 2003 yılı hariç, yeni sanayileşen ülkelerin payları toplamının çok altında kalmıştır.

TABLO 20: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere Göre Dünya Mal İhracatı, 2005

	Değer(milyar \$) 2005	Pay %		
		1990	2000	2005
Dünya	10159	100,0	100,0	100,0
Kuzey Amerika*	1478	16,6	19,5	14,5
Meksika	214	1,2	2,7	2,1
Kuzey Amerika- Meksika		15,4	16,8	12,4
Avrupa	4372	49,6	42,0	43,0
Avrupa+ (Kuzey Amerika- Meksika)		65	58,8	55,4
Güney ve Orta Amerika	355	3,1	3,1	3,5
Brezilya	118	0,9	0,9	1,2
Arjantin	40	0,4	0,4	0,4
Güney ve Orta Amerika- (Brezilya+Arjantin)	197	1,8	1,8	1,9
LA'lı YSÜ (Brezilya+Arjantin+Meksika)		2,5	4	3,7
Afrika	298	3,1	2,4	2,9
Güney Afrika Cumhuriyeti	52	0,7	0,5	0,5
Afrika- Güney Afrika Cumhuriyeti		2,4	1,9	2,4
Orta Doğu	538	4,1	4,3	5,3
Asya*	2779	21,8	26,4	27,4
Çin	762	1,8	4,0	7,5
Japonya	595	8,5	7,6	5,9
Altı Doğu Asya Kaplanı	983	7,8	10,4	9,7
Asya-(Çin+ Japonya+ altı Doğu Asya Kaplanı)	439	3,7	4,4	4,3
Avustralya ve Yeni Zelanda				1,3
Asya-(Çin+ Japonya+ altı Doğu Asya Kaplanı)- (Avustralya ve Yeni Zelanda)				3,0
Hindistan	95	0,5	0,7	0,9
Avrupa+ (Kuzey Amerika- Meksika)+ Japonya+ Avustralya ve Yeni Zelanda				62,6

KAYNAK: WTO, International Trade Statistics 2006, s.35 ve s.28' deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

*Kuzey Amerika ABD, Kanada ve Meksika'yı içermektedir.

**Asya gelişmiş ülkeler arasında yer alan Japonya, Yeni Zelanda ve Avustralya'yı da içermektedir.

Dünya Ticaret Örgütü'nün istatistiklerinde Meksika'nın, Kuzey Amerika içinde ABD ve Kanada ile birlikte ele alınmasının ve Japonya'nın yanısıra Okyanusya'da bulunan Avustralya ve Yeni Zelanda gibi iki gelişmiş ülkenin de Asya'ya dâhil edilmesinin gelişmiş ve gelişmekte olan bölgeler arasındaki iraksamanın üstünü örten bir nitelik taşıdığı söylenebilir. Bu nedenle, Tablo 20'de Kuzey Amerika'dan Meksika çıkarılarak, ABD ve Kanada'nın gerçek payları bulunmuştur. Avrupa'nın genel olarak gelişmiş bir bölge olduğu düşünüldüğünde, ABD, Kanada, Avrupa, Japonya, Avustralya ve Yeni Zelanda'nın payları toplamı kabaca gelişmiş ülkelerin dünya mal ihracatı içindeki paylarını yansıtacaktır. Bu oran %62,6 olarak bulunmuştur. Böylece gelişmekte olan ülkelerin payı da %37,4 olmaktadır. Ancak, az sayıda başarılı ülkeyi oluşturan Çin, altı Doğu Asya kaplanı ve Latin Amerika'lı yeni sanayileşen ülkelerin paylarını çıkarırsak, geri kalan gelişmekte olan ülkelerin dünya mal ihracatı içindeki paylarının yalnızca %16,5 olduğu görülmektedir. Açıktır ki, dünya mal ihracatının gelişmiş ve gelişmekte olan bölgelere göre dağılımı, bu iki grup ülkenin bu ihracata hiç de eşit biçimde katılmadıklarını ortaya koymaktadır.

Yine Tablo 20'den izlenebileceği üzere, Meksika hariç Kuzey Amerika, Avrupa ve Japonya'nın dünya mal ihracatı içindeki payları 1990 yılındaki %73,5 düzeyinden, 2005 yılındaki %61,3 düzeyine gerilemiştir. Ancak, kabaca gelişmiş ülkeler olarak adlandırdığımız bu ülkelerin dünya mal ihracatındaki ağırlığı sürmektedir. 1990 ve 2005 yılları arasında Orta ve Güney Amerika'nın ve Orta Doğu'nun payları ancak marjinal bir düzeyde artabilmiş, Afrika'nın payı ise gerilemiştir. Yalnızca Çin ve Doğu Asya kaplanları paylarını önemli ölçüde arttırmayı başarmışlardır. 2005 yılında dünya mal ihracatı içinde, Brezilya ve Arjantin hariç, Orta ve Güney Amerika'nın payı %1,9, Güney Afrika Cumhuriyeti hariç, Afrika'nın payı %2,4, Orta Doğu'nun payı ise %5,3 olmuştur. Ayrıca, bu bölgelerin içinde önde gelen petrol ihracatçıları bulunduğunu da anımsamakta yarar vardır. Avrupa'dan sonra en yüksek paya %27,4 ile Asya'nın sahip olduğu görülmektedir. Ancak gelişmiş bir ülke olan Japonya, hızla gelişen Çin ve altı

Asya Kaplanı ile Avustralya ve Yeni Zelanda'nın payları düştüğünde, bu bölgenin de payı yalnızca %3 olarak ortaya çıkmaktadır. Kısaca toparlayacak olursak, az sayıda yeni sanayileşen ülke dışında kalan gelişmekte olan ülkelerin dünya mal ihracatına katılımı marjinal bir düzeyde kalmaktadır. Bu durum, küreselleşmenin gerçekte "küresel" olmaktan ne kadar uzak olduğunu ortaya koymaktadır.

TABLO 21: Dünya Mal Ticareti İçinde Sektörlerin Payları

	Pay %	
	2000	2005
Toplam Mal Ticareti	100	100
Tarım Ürünleri	8,8	8,4
Petrol Ve Madencilik Ürünleri	13,7	17,2
İmalat Ürünleri	74,9	72,0
Net Hata Noksan	2,6	2,4

KAYNAK: WTO, International Trade Statistics 2006, a.g.r., s.108' deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

Dünya mal ticaretinde sektörel paylara bakıldığında, en yüksek payın 2000 yılından 2005 yılına kadar biraz azalmakla birlikte, %72 olarak imalat sektörüne ait olduğu görülmektedir.

TABLO 22: Dünya Mal Ticareti İçinde Bölgelerin Sektörel Payları 2005

	Tarım ürünleri	Petrol ve madencilik ürünleri	İmalat ürünleri
Kuzey Amerika	16,0	10,2	15,1
Güney ve Orta Amerika	11,0	7,5	1,7
Avrupa	46,5	23,2	47,7
Afrika	3,8	11,1	0,9
Orta Doğu	1,4	21,8	1,8
Asya	18,1	14,4	31,6

KAYNAK: WTO, International Trade Statistics 2006, a.g.r., s.210, 212 ve 214'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

***Not:** Tabloda Bağımsız Devletler Topluluğu'nun (Commonwealth Of Independent States-CIS) mal ticareti içindeki payına yer verilmediği için, yer alan bölgelerin payları toplamı 100 etmemektedir.

2005 yılı itibariyle dünya mal ticaretinde bölgelerin sektörel paylarına bakıldığında, yine Asya'nın ve özellikle de Avrupa'nın tarım ve imalat ürünleri ticaretindeki ağırlıkları dikkat çekmektedir.

1.3. Dünya İmalat İhracatı ve İmalat Katma Değeri

Dünya mal ticareti içinde, gelişmişlik düzeyi ve sanayileşme ile ilgili bir gösterge olarak imalat ihracatının özel bir önemi bulunmaktadır. Öte yandan, ülkelerin imalat ihracatlarındaki artışa, imalattan sağlanan geliri gösteren imalat katma değerindeki artışın her zaman aynı oranda eşlik etmediği dikkat çekmektedir.

TABLO 23: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere Göre Dünya İmalat İhracatının Dağılımı

Bölge/ülke	Değer (milyar \$)			Pay %		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Dünya	2391,15	4699,02	7311,47	100,00	100,00	100,00
Kuzey Amerika		963,18	1102,90		20,5	15,1
Meksika	25,26	138,65	164,40	1,1	3,0	2,2
Güney ve Orta Amerika			120,90		1,5	1,7
Brezilya	16,14	31,80	61,57	0,7	0,7	0,8
Arjantin	3,57	8,49	12,28	0,1	0,2	0,2
Güney ve Orta Amerika-(Brez+Arj)					0,6	0,6
Avrupa			3485,30		45,2	47,7
Asya		1396,01	2308,00		29,7	31,5
Japonya	275,15	449,69	546,42	11,5	9,6	7,5
Çin	44,31	219,86	700,34	1,9	4,7	9,6
Altı Asya Kaplıanı*	143,12	473,28	709,45	6,0	10,1	9,7
Endonezya	9,04	35,24	40,17	0,4	0,7	0,5
Güney Kore	60,60	154,90	258,20	2,5	3,3	3,5
Malezya	15,82	78,93	104,86	0,7	1,7	1,4
Filipinler	5,59	34,77	36,72	0,2	0,7	0,5
Singapur	37,49	117,68	185,20	1,6	2,5	2,5
Tayland	14,58	51,76	84,30	0,6	1,1	1,2
Asya-(Japonya+Çin+6Asya Kaplıanı)			282,04		5,3	4,7
Asya-(Japonya+Çin+6Asya Kaplıanı+Avustralya+Yeni Zelanda)			253,81			4,5
Hindistan	12,52	34,59	69,75	0,5	0,7	1,0
Afrika		37,51	63,00		0,8	0,9
Güney Afrika Cumhuriyeti	8,32	20,23	30,66	0,3	0,4	0,4
Afrika- G Afrika Cum.		17,28	32,34		0,4	0,5
Türkiye	8,78	22,52	59,77	0,4	0,5	0,8

KAYNAK: WTO, International Trade Statistics 2006, a.g.r., s.123 ve s.128'deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

Not: Tabloda Bağımsız Devletler Topluluğu'nun (Commonwealth Of Independent States-CIS) mal ticareti içindeki payına yer verilmediği için, yer alan bölgelerin payları toplamı 100 etmemektedir.

*Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland, G.Kore.

Dünya imalat ihracatının bölgesel dağılımına daha yakından bakılırsa, %47,7 payı olan Avrupa'yı, %31,6 gibi yüksek bir payla Asya'nın izlemekte olduğu görülür. Ancak, Japonya, Çin, altı Asya Kaplanı, Avustralya ve Yeni Zelanda'nın payları düştüğünde, bu oran %4,5'e gerilemektedir. Tablo 23'den görüleceği üzere, 2000–2005 arasında gerek Orta ve Güney Amerika'nın gerekse Afrika'nın dünya imalat ihracatı içindeki payları marjinal bir artış kaydederek sırasıyla %1,7 ve %0,9 olmuştur. Asya'nın payının ise, 2000'den 2005'e arttığı gözlenmektedir. Ancak, bu artışı büyük ölçüde dünya imalat ihracatı içindeki payını son on yıl içinde beşe, son beş yıl içinde de ikiye katlayarak %4,7'den %9,6'ya çıkaran Çin'in sürüklediği dikkat çekmektedir. Hatta bir bütün olarak Asya'nın payı artarken, Asya'dan Japonya, Çin ve altı Asya kaplanı çıkarıldıktan sonra, bölgenin geri kalanının dünya imalat ihracatı içindeki payının %5,3'den %4,7'ye gerilediği görülmektedir. 2005 yılında gelişmiş ülkelerin⁵⁸⁸ imalat ihracatları, altı Asya kaplanının 7, Latin Amerika'lı yeni sanayileşen ülkelerin⁵⁸⁹ 21 ve Afrika ülkelerinin 79 katıdır.

⁵⁸⁸ (Kuzey Amerika- Meksika) +Avrupa+Japonya

⁵⁸⁹ Meksika+Brezilya+Arjantin

TABLO 24: Seçilmiş Bazı Bölgelerin ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Dünya İmalat İhracatı ve İmalat Katma Değeri İçindeki Payı(%)

Bölge/ekonomi	Dünya İmalat İhracatındaki Payı		Dünya İmalat Katma Değeri İçindeki Payı	
	1980	1997	1980	1997
GÜ	82,3	70,9	64,5	73,3
GOÜ	10,6	26,5	16,6	23,8
Latin Amerika	1,5	3,5	7,1	6,7
Arjantin	0,2	0,2	0,9	0,9
Brezilya	0,7	0,7	2,9	2,7
Şili	0,0	0,1	0,2	0,2
Meksika	0,2	2,2	1,9	1,2
Doğu ve Güneydoğu Asya	6,0	16,9	7,3	14,0
YSÜ	5,1	8,9	1,7	4,5
Hong Kong	0,2	0,6	0,3	0,2
G Kore	1,4	2,9	0,7	2,3
Singapur	0,9	2,6	0,1	0,4
Tayvan	1,6	2,8	0,6	1,6
ASEAN-4	0,6	3,6	1,2	2,6
Endonezya	0,1	0,6	0,4	1,0
Malezya	0,2	1,5	0,2	0,5
Filipinler	0,1	0,5	0,3	0,3
Tayland	0,2	1,0	0,3	0,8
Çin	1,1	3,8	3,3	5,8
Hindistan	0,4	0,6	1,1	1,1
Türkiye	0,1	0,5	0,4	0,5

KAYNAK: UN, Trade and Development Report 2002, s.81.

1980 ve 1997 yıllarına ilişkin imalat ihracatı ve imalat katma değeri verileri, gelişmiş ülkelerin dünya imalat ihracatı içindeki paylarının düştüğünü, buna karşılık dünya imalat geliri içindeki paylarının arttığını ortaya koymaktadır. Daha açık bir deyişle, gelişmiş ülkeler daha az imalat ihracatı yapmakta, ama daha fazla kazanmaktadır⁵⁹⁰. Bir bütün olarak gelişmekte olan ülkelerin ise, hem dünya imalat ihracatı hem de dünya imalat katma değeri içindeki paylarını arttırdıkları görülmektedir. Ancak, imalat ihracatlarındaki büyüme, imalat katma değerlerinden çok daha fazla olmuştur. Kuşkusuz, imalat ihracatındaki artış ile imalat katma değeri, ya da diğer bir deyişle imalat gelirindeki artış arasındaki ilişki, imalat üretiminin teknolojik düzeyi ile ilişkili bir durumdur. Teknolojik bileşeni yüksek ürünlerin ihracedilmesi imalat ihracatından elde edilen geliri arttırmakta, buna karşın

⁵⁹⁰ UN, Trade and Development Report 2002, (Erişim) <http://www.un.org>, 24.05.2007, s.80.

düşük katmadeğerli imalat ürünleri ihracedilmesi ise, bu satıştan sağlanan gelirin, satış miktarını çok geriden izlemesi ile sonuçlanmaktadır.

Bu çerçevede, gelişmekte olan bölgelerin durumlarına bakarsak, Tablo 24'de Afrika ve bir bütün olarak Asya'nın yer almadığı, Latin Amerika'nın ise dünya imalat ihracatı içindeki payının arttığı, buna karşın dünya imalat geliri içindeki payının ise azaldığı görülmektedir. Daha açık bir deyişle, Latin Amerika daha fazla ihracat yapmakta, ancak daha az kazanmaktadır. Latin Amerika'nın imalat ihracatındaki artışı Meksika'nın sürüklediği görülmektedir. Ancak, ne var ki, Meksika'nın 1980-1997 arasında dünya imalat ihracatı içindeki payı 11 kat artmış, buna karşın dünya imalat katma değeri, diğer bir deyişle dünya imalat gelirinden aldığı pay %37 azalmıştır.

Öte yandan, Tablo 24'den görüleceği üzere aynı dönemde Doğu ve Güneydoğu Asya ülkeleri imalat ihracatlarındaki paylarını yaklaşık 3 kat, (Hong Kong ve Filipinler hariç) dünya imalat katmadeğeri içindeki paylarını yaklaşık 2 kat arttırabilmişlerdir. Hong Kong ve Filipinler dünya imalat ihracatı paylarını büyük ölçüde arttırmış olmalarına karşın, Hong Kong'un dünya imalat geliri içindeki payı düşmüş, Filipinler'inki ise değişmeden kalmıştır. Güney Kore, Singapur ve Tayvan ise, dünya imalat geliri içindeki paylarını dünya imalat ihracatındaki paylarından çok daha fazla arttırmayı başarmışlardır. Türkiye'ye bakıldığında ise, dünya imalat ihracatı içindeki payını 5 kat, buna karşılık dünya imalat katma değeri içindeki payını ancak 1,25 kat arttırabildiği görülmektedir. Çin ise, dünya imalat ihracatı içindeki payını 3,5 kat, dünya imalat katma değeri içindeki payını ise 1,75 kat arttırabilmiştir.

Görüldüğü üzere, çoğu gelişmekte olan ülke için, daha fazla imalat ihracatı yapmak, ya da diğer bir deyişle dışa açılarak daha fazla sınaî mal satmak aynı oranda bir gelir artışı sağlamamış, umulanın aksine bazı ülkelerde yoksullaşmaya bile yol açmıştır. Açıktır ki bu durum, gelişmekte

olan ülkelerin çoğunun teknolojik bileşeni düşük, düşük katmadeğerli ürünler ihracetmesiyle ilişkilidir.

TABLO 25: Seçilmiş Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerin Kişibaşına İmalat İhracatı ve Kişibaşına İmalat Katmadeğeri (1995 ABD\$), 1990 ve 2002

Ülkeler	Kişibaşına İmalat İhracatı		% değişim	Kişibaşına İmalat Katmadeğeri		% değişim
	1990	2002		1990	2002	
Latin Amerika						
Arjantin	198,3	334,0	%68,43	1095,7	1257,9	%14,80
Brezilya	159,3	221,9	%39,30	913,6	865,0	-%5,32
Meksika	159,4	1450,4	%809,91	619,1	746,0	%20,50
Doğu ve Güneydoğu Asya'lı YSÜ						
Singapur	16266,1	33105,8	%103,53	4410,3	6582,5	%49,25
Tayvan	3148,7	6563,7	%108,46	2842,1	4397,5	%54,73
Endonezya	82,0	224,0	%173,17	162,0	278,7	%72,04
Malezya	1286,5	4120,5	%220,29	49,0	77,5	%58,16
G Kore	1455,4	3591,1	%146,74	2237,6	4858,7	%117,14
Hong Kong	4842,9	3211,6	-%33,68	2042,8	1133,0	-%44,54
Tayland	338,6	869,6	%156,82	520,9	999,6	%91,90
Filipinler	69,8	482,4	%591,12	252,4	269,5	%6,77
Çin	41,6	234,5	%463,70	100,7	359,4	%256,90
Hindistan	16,8	38,5	%129,17	49,0	77,6	%58,37
Türkiye	177,4	388,6	%119,05	427,5	538,0	%25,85

KAYNAK: UNIDO, Industrial Development Report 2005, s.157-160'daki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

Kişibaşına imalat katma değeri, bir ülkenin ortalama sınaî gelir düzeyinin yanısıra, genel olarak sınaî gelişmişlik düzeyinin de bir göstergesidir, çünkü toplam hâsılanın ötesinde sanayi sektöründen ortalama gelire çeşitli taşma etkilerini de yansıtmaktadır⁵⁹¹. Bu çerçevede, seçilmiş bazı gelişmekte olan ülkeler için 1990 ve 2002 yıllarındaki kişibaşına imalat ihracatı ve kişibaşına imalat katmadeğeri verilerine bakarsak, kişibaşına imalat ihracatında yaşanan büyük artışları kişibaşına imalat katmadeğerinin ne kadar geriden izlediği görülmektedir.

⁵⁹¹ UNIDO, Industrial Development Report 2005, (Erişim) <http://www.unido.org>, 24.05.2007, s.129.

Örneğin Meksika'nın kişi başına imalat ihracatı 1990'dan 2002'ye %810, kişi başına imalat katma değeri ise yalnızca %21 artmıştır. Filipinler'in kişi başına imalat ihracatı %591, kişi başına imalat katma değeri ise yalnızca %7 artmıştır. Brezilya'nın kişi başına imalat ihracatı bu dönemde %39 artmış, kişi başına imalat katma değeri ise %5 küçülmüştür. Bu durum, hem bu ülkelerin artık çok daha fazla mamul mal satmalarına karşın, kazançlarını aynı oranda arttıramadıklarını, hem de ihracat sektörlerinde yaşadıkları sınıî ve teknolojik dönüşümün, sınıî yapılarının bütününe yayılmadığını göstermektedir.

Bu dönemde, kişi başına imalat geliri, seçilen tüm ülkelerde kişi başına imalat ihracatının çok gerisinde kalmış olmakla birlikte, en çok (Hong Kong ve Filipinler hariç) Doğu ve Güneydoğu Asya'lı yeni sanayileşen ülkelerde, Hindistan ve Çin'de artış göstermiştir. Kişi başına imalat gelirini, %257 gibi çok yüksek bir oranla en fazla arttıran ülke Çin olmuştur; bu durum Çin'in büyük çaplı bir yapısal dönüşüm geçirdiğinin en somut kanıtlarından biri olmaktadır.

TABLO 26: Seçilmiş Bazı Bölgelere Göre Dünya İmalat Katma Değerinin Dağılımı (1995\$)

Ülke/bölge	1995	2000	2003
GÜ	78,6	76,6	73,8
GOÜ	19,5	21,7	24,1
Afrika	0,7	0,7	0,7
Latin Amerika	5,5	5,4	5,2
Doğu ve Güneydoğu Asya	12,2	14,4	16,9
Çin	4,2	5,6	7,3

KAYNAK: UNIDO, International Yearbook Of Industrial Statistics 2007, s.34'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

*Tabloda Güney Doğu Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu'na(Commonwealth Of Independent States-CIS) yer verilmemektedir, o nedenle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin imalat katma değerleri toplamı 100 olmamaktadır.

**Bazı gelişmekte olan bölgelere yer verilmemiştir.

Gelişmekte olan ülkelerin ihracatları içinde imalat sanayii 1970'ler ve 1980'ler başında %20 dolayında bir yer tutarken, 1990'lar sonunda bu oran

%70 olmuştur⁵⁹². Ancak, çoğu gelişmekte olan ülke dünya imalat katma değeri içindeki payını, diğer bir deyişle dünya imalat geliri içindeki payını aynı oranda arttırmayı başaramamıştır. Bu çerçevede, gelişmekte olan ülkelerin dünya imalat katma değeri içindeki payları 1995'te %19,5 iken 2003'te %24 olmuştur. Ancak, aynı dönemde Afrika'nın payının %0,7 gibi marjinal bir düzeyde sabit kaldığı, Latin Amerika'nın payının ise %5,5'den %5,2'ye gerilediği görülmektedir. Gelişmekte olan bölgeler içinde bir tek Güney ve Doğu Asya'nın dünya imalat geliri içindeki payı artarak %12,2'den %16,9'a yükselmiştir. Kuşkusuz, 1995- 2003 yılları arasında, gelişmekte olan ülkelerin dünya imalat geliri içindeki paylarındaki artışı sürükleyen Güney ve Doğu Asya ülkeleri olmuştur. Güney ve Doğu Asya'nın bu başarısında ise birinci ve ikinci kuşak Asya Kaplanları'nın⁵⁹³ ve dünya imalat geliri içindeki payını neredeyse ikiye katlayarak %4,2'den %7,3'e çıkaran Çin'in büyük rolü vardır. Kuşkusuz, bu bölgeden birinci ve ikinci kuşak Asya Kaplanları ve Çin çıkarıldığında, geriye kalan çok sayıda gelişmekte olan ülkenin dünya imalat geliri içindeki paylarının marjinal kalacağı da rahatlıkla söylenebilir.

TABLO 27: İmalat Katma Değerinin Seçilmiş Bazı Bölge ve Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Dağılımı

Ülke/bölge	1990	1995	2000	2005(tahmin)
Afrika	4,3	3,4	3,2	2,8
Latin Amerika	35,8	28,6	24,8	20,8
Doğu ve Güneydoğu Asya	52,7	62,3	66,3	71,0
Çin	14,2	21,5	25,7	30,8
EAGÜ	1,3	1,2	1,1	1,0

KAYNAK: UNIDO, International Yearbook Of Industrial Statistics 2007, a.g.r., s.35'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

Tablo 27, imalat katma değerinin gelişmekte olan ülkeler arasındaki dağılımı aracılığıyla, kutuplaşmanın yalnızca gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında değil, gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında da hüküm süren bir süreç olduğunu yansıtmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin toplam imalat katma değerinin 1990'da %53'ü 2000'de ise %66'sı Güney ve Doğu

⁵⁹² UN, Trade and Development Report 2002, a.g.r., s.51.

⁵⁹³ 1.kuşak Asya Kaplanları: Kore, Singapur, Hong Kong, Tayvan ve 2.kuşak Asya Kaplanları: Endonezya, Malezya, Filipinler, Tayland.

Asya'ya aittir. Aynı dönemde, Latin Amerika'nın payı %20 oranında gerileyerek %36'dan %25'e, Afrika'nın zaten marjinal olan payı ise %26 oranında gerileyerek %4,3'den %3,2'ye inmiştir. Öte yandan Çin'in, gelişmekte olan ülkeler içinde imalat katma değeri payını %81 oranında arttırdığı dikkat çekmektedir. 2005 yılına ilişkin tahmini veriler, belirtilen bu eğilimlerin sürdüğüne işaret etmektedir.

TABLO 28: Kişibaşına İmalat Katma Değeri En Yüksek 20 Ülke (1995, \$)

Sıralama (2002)	Ülke	Kişibaşına İmalat Katma Değeri		Sıralama (2005)	Kişibaşına İmalat Katma Değeri	
		1990	2002			2005
1	İsviçre	9583,0	12190,8	1	Japonya	11588
2	Japonya	9696,9	9850,9	2	İsviçre	10900
3	Finlandiya	5231,0	8388,7	3	İrlanda	10028
4	İsveç	4848,6	8154,4	4	İsveç	9001
5	İrlanda	3141,5	8121,0	5	Finlandiya	8974
6	Lüksemburg	6855,5	7590,6	6	Singapur	7976
7	Avusturya	5308,8	6750,6	7	Lüksemburg	7464
8	Almanya	6871,3	6649,1	8	Almanya	7120
9	Singapur	4410,3	6582,5	9	Avusturya	6827
10	Belçika	5089,1	6024,8	10	Belçika	6132
11	Danimarka	4929,0	5799,3	11	Danimarka	5904
12	ABD	4325,2	5567,7	12	ABD	5686
13	Fransa	4386,7	5443,7	13	G Kore	5470
14	G Kore	2237,6	4858,7	14	Fransa	5440
15	Hollanda	4196,9	4841,2	15	Tayvan	4888
16	Tayvan	2842,1	4397,5	16	Hollanda	4689
17	Kanada	3266,1	4292,0	17	Kanada	4596
18	İtalya	3740,3	4224,1	18	İzlanda	4588
19	Norveç	3801,4	4026,3	19	Norveç	4025
20	İzlanda	3469,6	3911,7	20	İtalya	3997

KAYNAK: 1990 ve 2002 yıllarına ilişkin sıralamalar UNIDO, Industrial Development Report 2005, a.g.r., s.135'den aynen alınmış, 2005 yılına ilişkin sıralama International Yearbook Of Industrial Statistics 2007, a.g.r., s.35 – 41'deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

TABLO 29: Kişibaşına İmalat Katmadeğeri En Düşük 10 Ülke* (1995, \$)

Sıralama (2002)	Ülke	Kişibaşına İmalat Katmadeğeri		Sıralama (2005)	Kişibaşına İmalat Katmadeğeri	
		1990	2002		2005	2005
1	<i>Liberya</i>	8,5	4,9	1	Sierra Leone	7
2	Etiyopya	7,6	7,2	2	Etiyopya	7
3	Malavi	20,5	12,8	3	Nijer	14
4	Nijerya	15,5	13,0	4	<i>Malavi</i>	14
5	Nijer	15,8	13,6	5	Burundi	14
6	Tanzanya	13,4	14,1	6	Nijerya	16
7	Madagaskar	19,8	15,2	7	Tanzanya	17
8	Burundi	27,8	16,9	8	Eritre	18
9	Gambiya	20,8	17,8	9	Gambiya	18
10	Eritre	21,9	17,9	10	Madagaskar	18

KAYNAK: 1990 ve 2002 yıllarına ilişkin sıralamalar UNIDO, Industrial Development Report 2005, a.g.r., s.157 – 160'deki veriler kullanılarak ve 2005 yılına ilişkin sıralama International Yearbook Of Industrial Statistics 2007, a.g.r., s.35 – 41'deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

* 2004 yılında nüfusu 3 milyonun üzerinde olan ülkeler dikkate alınmıştır.

Tablo 28 ve 29'da, 1990, 2002 ve 2005 yılları itibariyle kişibaşına imalat katmadeğeri en yüksek yirmi ve en düşük on ülke gösterilmektedir. Bu yıllarda ilk yirmiye girebilmiş yalnızca üç tane gelişmekte olan ülke bulunmaktadır: Singapur, Kore ve Tayvan. Sıralamalarda ufak oynamalar olmakla birlikte, ilk yirmi listesinde yer alan ülkelerin değişmediği görülmektedir. Ancak, 1990 ve 2005 arasındaki 15 yıllık dönemde kişibaşına imalat katmadeğeri en yüksek ve en düşük ülke arasındaki büyük farkın giderek daha da açıldığı dikkat çekmektedir. Japonya'nın kişibaşına imalat katmadeğeri 1990 yılında Etiyopya'nın 1276 katı iken, 2005 yılında 1655 katı olmuştur. Benzer biçimde, 1990 yılında ilk on ülkenin kişibaşına imalat katmadeğeri, son on ülkenin 356 katı iken, 2005 yılında 601 katı olmuştur. Bu durum, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin imalat gelirleri ve sınai gelişmişlik düzeyleri arasındaki uçurumun daha da derinleştiğini göstermektedir.

TABLO 30: Seçilmiş Bazı Bölgeler ve Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Dış Ticaret Dengesi, milyon\$

Ülke	1989-1991	1994-1996	2000-2002	2002-2004
Latin Amerika				
Arjantin	5837	-1620	7981	14842
Brezilya	10689	-2976	2363	21232
Meksika	-4565	-5395	-16633	-12370
Doğu ve Güneydoğu Asya				
Endonezya	4304	6581	26960	22191
G Kore	-4524	-12340	10490	18248
Malezya	154	-1541	14600	17088
Filipinler	-4117	-11298	-60	-1936
Singapur	-3695	-6723	5915	13582
Tayland	-8270	-13385	4534	3351
Çin	3421	11434	25691	22461
Hindistan	-4336	-3578	-7814	-14564
Türkiye	-6988	-13213	-17298	-22949

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s. 26 – 33'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

Latin Amerika'lı yeni sanayileşen ülkelerin içinde Meksika'nın kronik ve artan dış ticaret açıkları verdiği görülmektedir. Benzer bir durum Hindistan ve Türkiye için de söz konusudur. Bu durum, bu ülkelerin ihracatlarındaki artışa büyük oranda ithalat artışının eşlik ettiğini ve ihracatın giderek ithalata daha bağımlı olduğunu göstermektedir. Filipinler hariç, diğer tüm Doğu ve Güneydoğu Asya'lı yeni sanayileşen ülkeler 2000'lerde dış ticaret bakiyesini pozitif çevirmiş ve dış ticaret fazlalarını önemli ölçüde arttırabilmiştir. Filipinler'in de, dış ticaret bakiyesini pozitif çevirememiş olmakla birlikte, dış ticaret açığını önemli ölçüde azaltabildiği görülmektedir. Çin ise, sürekli artan bir dış ticaret fazlası vermektedir. Bu durum, Doğu ve Güneydoğu Asya'lı yeni sanayileşen ülkelerin ve Çin'in, teknolojik düzeylerini geliştirebildikleri ve sanayileşmelerini derinleştirebildiklerini ortaya koymaktadır.

TABLO 31: Seçilmiş Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerin İmalat İhracatı İçinde Orta Düzeyde ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı(%) ve İmalat Katmadeğeri İçinde Orta Düzeyde ve Yüksek Teknolojili Üretimin Payı(%) (1990 ve 2002)

Ülkeler	Toplam İhracatın İçinde İmalatın Payı(%)		İmalat İhracatı İçinde Orta Düzeyde ve Yüksek Teknolojili Ürünlerin Payı(%)		İmalat Katmadeğeri İçinde Orta Düzeyde ve Yüksek Teknolojili Üretimin Payı(%)	
	1990	2002	1990	2002	1990	2002
Latin Amerika						
Arjantin	52,2	49,3	23,6	38,4	37,7	46,3
Brezilya	75,1	76,8	40,0	51,5	51,6	54,1
Meksika	50,5	86,4	64,1	77,1	40,9	42,8
Doğu ve Güneydoğu Asya'lı YSÜler						
Singapur	93,2	96,8	62,3	78,9	78,8	87,6
Tayvan	95,8	98,3	51,6	71,2	52,2	58,6
Endonezya	58,6	76,9	10,5	31,3	30,0	43,4
Malezya	78,0	93,3	50,6	76,2	52,3	65,1
G Kore	96,2	96,5	52,9	70,6	55,1	64,1
Hong Kong	95,3	94,9	40,6	36,8	41,8	58,5
Tayland	80,6	87,4	33,3	60,3	23,7	42,6
Filipinler	52,7	96,2	30,8	81,8	31,2	38,3
Çin	76,0	91,6	34,4	45,6	51,6	57,3
Hindistan	79,6	85,8	17,9	19,7	55,3	58,4
Türkiye	76,8	85,9	22,4	32,7	35,9	40,3

KAYNAK: UNIDO, Industrial Development Report 2005, a.g.r., s.157 – 160'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

Arjantin hariç, seçilen gelişmekte olan ülkelerin tümünün ihracatı içinde 1990 ve 2002 yılları arasında mamul malların payı artmıştır. Hong Kong hariç tümünün mamul mallar ihracatı içinde de orta düzeyde ve yüksek teknoloji ürünlerin payı artmıştır. Buna karşılık, imalat katmadeğeri içinde orta düzeyde ve yüksek teknoloji ürünlerin payındaki artış bunun çok gerisinde kalmıştır. İmalat katmadeğeri içinde orta düzeyde ve yüksek teknoloji ürünlerin payının yüksekliği, ülkenin sınai yapısının teknolojik olarak ne kadar geliştiğini ve ülkenin sınai performansının ne kadar rekabetçi olduğunu göstermektedir⁵⁹⁴. Üretim faaliyetinin teknolojik düzeyi yükseldikçe, taşma etkileri söz konusu olmakta, öğrenme olanakları artmakta ve sürdürülebilir verimlilik büyümesi sağlanmaktadır. Bu açıdan, daha önce sermaye mallarının üstlendiği rolü, günümüzde bilişim ve iletişim teknolojilerinin üstlendiği söylenebilir. Ülkenin imalatının teknolojik gelişmişlik

⁵⁹⁴ UNIDO, Industrial Development Report 2002–2003, (Erişim) <http://www.unido.org>, 24.05.2007, s.42.

düzeyi, ülkenin yeni küresel oluşumlarda da büyümeyi sürdürebileceğini göstermektedir⁵⁹⁵. Belirtmek gerekir ki, ülkenin ihracatının teknolojik düzeyi ile imalatının teknolojik yapısı önemli ölçüde farklılaşabilmektedir.

Bu çerçevede, örneğin Brezilya'nın ihracat ve üretim yapılarının teknolojik düzeylerinin benzerlik gösterdiği görülmektedir. Buna karşılık, özellikle Meksika ve Filipinler'de çokuluslu şirketlerce ihracata yönelik olarak yürütülen orta düzeyde ve yüksek teknolojili imalatın, imalat yapısına geri ve ileri bağlantılarla eklemlenemediği söylenebilir. Her iki ülkede de 1990 ve 2002 yılları arasında orta düzeyde ve yüksek teknolojili imalat ihracatının payı önemli bir artış göstermiş, ancak bu durum bu ürünlerin imalat katma değeri içinde aynı oranda bir yansıma bulmamıştır. 2002 yılı itibarıyla bu ürünlerin Meksika'nın imalat ihracatı içindeki paylarının %77 olmasına karşılık, imalat katma değeri içindeki payları %43'tür. Filipinlerde de, imalat ihracatı içindeki payları %82, imalat katma değeri içindeki payları ise %38'dir.

Bilindiği üzere, gelişmekte olan ülkelerin imalat üretimleri ve ihracatlarının ithal girdilere bağımlı olması yeni bir şey değildir. Ancak, üretimin süreçlere bölünerek küreselleşmesi ve uluslararası üretimin altsözleşmeler temelinde örgütlenmesi, ihracat içinde doğrudan ithalat içeriğini katma değere göre arttırmaktadır⁵⁹⁶.

Mallar, nihai tüketiciye ulaşana dek birkaç kez yolculuk yapmakta ve bu durum, ürünlerin toplam ticaret değerlerinin(value of trade) katma değerlerini önemli bir miktarda geçmesine neden olmaktadır.

Öte yandan, Arjantin, Singapur, Endonezya, Hong Kong, Çin, Hindistan ve Türkiye'nin üretim yapılarının, ihracatlarından daha yüksek bir teknolojik gelişmişlik düzeyine sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, bu

⁵⁹⁵ UNIDO, Industrial Development Report 2002-2003, a.g.r., s.42.

⁵⁹⁶ UN, Trade and Development Report 2002, a.g.r., s.63-64.

lkelerde orta ve yüksek düzeyde teknolojinin üretim yapılarına daha fazla nüfuz ettiğini, iselleŖtiđini göstermektedir.

Bu çerçevede, geliŖmekte olan ülkelerden teknoloji ve vasıf yoğun ihracatın hızlanması yanılıcı bir gösterge olabilmektedir. Yüksek teknoloji ihracatları hızla artıyor görünen Meksika ve Filipinler gibi ülkelerin, üretim zincirlerinin dŖk vasıflı montaj aŖamalarından öteye fazla gidemedikleri farkedilmektedir. Üretimin uluslararasılaŖması ya da kreselleŖmesi, beraberinde ülkelerin kendi teknolojik düzeylerini arttırabilmeleri yolunda yeni güçlükler getirmektedir. Bir nihai malın üretiminin ancak belli bir sürecine katılan bir geliŖmekte olan ülkenin, verimlilik artışı yoluyla katma değer artışı sağlaması, kendi kendine yeterli ve bağımsız endüstrilerde olduğundan çok daha zor olmaktadır⁵⁹⁷.

Üretimin uluslararasılaŖması bağlamında, katma değerini arttırmakta ve üretimin tüm ekonomiyle ileri ve geri bağlantılar kurmasını sağlamakta baŖarılı olan az sayıda ülke bulunmaktadır. Bu erevede, Güney Kore, Tayvan ve Singapur ithal parçaların montaj aŖamasından yerli üretimine gemiŖlerdir. Geri kalan geliŖmekte olan ülkelerde ise, ya yerel tedarikçi taban hiç geliŖmemekte ya da bir kısım parça yerli üretim konu olsa da, teknolojik düzeyi en yüksek parçalar yabancı mülkiyetinde tedarikçiler tarafından retilmektedir⁵⁹⁸.

BirleŖmiŖ Milletler'in 2002 yılına iliŖkin Ticaret ve Kalkınma Raporu'nda, geliŖmiŖ ve geliŖmekte olan ülkeler arasında artan üretim tamamlayıcılığının, geliŖmekte olan ülkelerin üretim ve ihracatlarının giderek artan bölümünü yabancı firma ve devletlerin kararlarına bağlı hale getirdiğine dikkat ekilmektedir⁵⁹⁹. HerŖeyden önce, üretim faaliyetlerinin coğrafi olarak yayılması, giderek teknoloji transferini azaltıcı bir rol oynayabilmektedir.

⁵⁹⁷ UN, Trade and Development Report 2002, a.g.r., s.74.

⁵⁹⁸ UN, Trade and Development Report 2002, a.g.r., s.75.

⁵⁹⁹ UN, Trade and Development Report 2002, a.g.r., s.76.

Çünkü her üretim sahasında gerekli teknoloji ve vasıf bileşimi paketini daraltmaktadır ve sınırötesi geri ve ileri bağlantıları yerli olanlar pahasına güçlendirmektedir. Ayrıca raporda, üretim zincirinin çok küçük bir parçası söz konusu olduğundan, dışarıya sözleşme verenlerin, daha açık bir deyişle çokuluslu şirketlerin üretim sahası seçme yönünden çok daha geniş seçim olanakları bulunduğu belirtilmektedir. Bu durum, çokuluslu şirketlerin evsahibi ülke karşısında pazarlık güçlerini artırmaktadır. Kısacası, doğrudan yabancı yatırımların yönelişi giderek pazar arayışı ve tarife engellerini aşmaktan, üçüncü ülke pazarları için ihracat üsleri oluşturmaya kaymıştır. Rapor, bu durumun gelişmekte olan ülkelerin teknolojik düzeylerini yükseltme çabalarını zorlaştırdığının altını çizmektedir.

TABLO 32: UNIDO Sanayi ve Kalkınma Raporu Teknolojik Sınıflandırmasına* Göre Mamul Malların İhracat Yoğunlaşması ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Başlıca İhracatçıları İçindeki Yeri

	Yüksek teknolojlili ürünler		Orta düzeyde teknolojlili ürünler		Düşük düzeyde teknolojlili ürünler		Doğal kaynağa dayalı ürünler	
	1985	1998	1985	1998	1985	1998	1985	1998
İlk 5 ülkenin payı	%72	%52	%66	%56	%50	%44		
İlk 10 ülkenin payı	%84	%69	%84	%75	%74	%64	%68	%60
İlk 25 ülkenin payı	%99	%97	%99	%96	%95	%89	%92	%87
İlk 5 ülke içindeki GOÜ sayısı	-	1 Singapur	-	-	1 Tayvan	1 Çin	-	-
İlk 10 ülke içindeki GOÜ sayısı	1 Tayvan	4 Singapur Tayvan G Kore Malezya	-	2 G Kore Meksika	3 Tayvan G Kore Hong Kong	3 Çin Tayvan G Kore	-	-
İlk 25 ülke içindeki GOÜ sayısı	7 Tayvan Singapur G Kore Hong Kong Malezya Meksika Brezilya	8 Singapur Tayvan G Kore Malezya Çin Meksika Filipinler Tayland	6 G Kore Tayvan Singapur Hong Kong Meksika	7 G Kore Meksika Çin Tayvan Singapur Malezya Brezilya	7 Tayvan G Kore Hong Kong Brezilya Türkiye Hindistan Singapur	8 Çin Tayvan G Kore Meksika Hong Kong Türkiye Hindistan Tayland	6 Singapur Brezilya Tayvan Malezya G Kore Hindistan	8 Çin Singapur G Kore Brezilya Malezya Tayland Meksika Hindistan

KAYNAK: UNIDO, Industrial Development Report 2002 – 2003, UNIDO, s.31 – 33’de yer alan tablo 2.1, 2.2, 2.3 ve 2.4’deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

*Industrial Development Report 2002-2003, a.g.r., s. 145 ‘de mamul malların ihracatı SITC Rev 2’ye göre teknolojik olarak sınıflandırılmıştır:

Doğal kaynağa dayalı mallar: 01(011 hariç), 023, 024, 035, 037, 046, 047, 048, 056, 058, 06, 073, 098, 1(121 hariç), 233, 247, 248, 25, 264, 265, 269, 323, 334, 335, 4, 51(512 ve 513 hariç), 52(524 hariç), 53(533 hariç), 551, 592, 62, 63, 641, 66(665 ve 666 hariç), 68.

Düşük teknolojlili mallar: 61, 642, 65(653 hariç), 665, 666, 67(671, 672 ve 678 hariç), 69, 82, 83, 84, 85, 89(892ve 896 hariç).

Orta düzeyde teknolojlili mallar: 266, 367, 512, 513, 533, 55(551 hariç), 56, 57, 58, 59(592 hariç), 653, 671, 672, 678, 711, 713, 714, 72, 73, 74, 762, 763, 772, 773, 775, 78, 79(792 hariç), 81, 872, 873, 88(881 hariç), 95.

Yüksek düzeyde teknolojlili mallar: 524, 54, 712, 716, 18, 75, 761, 764, 77(772, 773 ve 775 hariç), 792, 871, 874, 881.

1985’ten 1998’e gelindiğinde her dört mal grubunda da ilk 25 ihracatçının yoğunlaşmasında bir miktar azalma görülmekle birlikte, yine de yoğunlaşma derecelerinin yüksekliği dikkat çekicidir. Bu çerçevede 1998 yılında, yüksek teknolojlili malların %97’sini, orta düzeyde teknolojlili malların %96’sını, düşük teknolojlili malların %89’unu ve doğal kaynağa dayalı

malların % 87'sini bu ürünlerin başlıca 25 ihracatçısı ihraç etmektedir. Yoğunlaşma başlıca 10 ihracatçıda da yüksektir. 1998'de yüksek teknolojlili malların %69'unu, orta düzeyde teknolojlili malların %75'ini, düşük teknolojlili malların %64'ünü ve doğal kaynağa dayalı malların %60'ını bu ürünlerin başlıca 10 ihracatçısı ihraç etmektedir. Her dört grupta da, başlıca 10 ve başlıca 25 ihracatçının büyük bölümü gelişmiş ülkelerdir. İlk 10 ve ilk 25 içinde yer alabilen gelişmekte olan ülkeler Doğu ve Güneydoğu Asya'lı yeni sanayileşen ülkeler, Meksika, Brezilya, Çin, Hindistan ve Türkiye'dir. Ancak belirtmek gerekir ki, Hindistan yalnızca düşük teknolojlili ve doğal kaynağa dayalı malların ihracatında, Türkiye ise yalnızca düşük teknolojlili malların ihracatında ilk 25'e girebilmiştir. Yüksek teknolojlili malların ihracatında Singapur ilk 5'de yer almaktadır. Çin, her dört grup malın başlıca 25 ihracatçısı içinde yer almakta, düşük teknolojlili mallarda ise önde gelen ihracatçı konumunda bulunmaktadır. Doğal kaynağa dayalı mamul malların ilk 5 ve 10 ihracatçısı içinde hiç gelişmekte olan ülke bulunmaması ve bu mal grubunun ihracatının da kendi doğal kaynağı bile bulunmayan gelişmiş ülkelerde yoğunlaşması ilginçtir. Kısaca toparlayacak olursak, Tablo 32, az sayıda yeni sanayileşen ülke dışında kalan gelişmekte olan ülkelerin mamul mallar ihracatına ne kadar az katılabildiğini ortaya koymaktadır.

TABLO 33: Dünya Toplam İmalat İhracatı İçinde Piyasası En Dinamik 20 İmalat Malının Yıllık Ortalama İhracat Büyüme Oranları ve Payları

SITC kodu	Ürün grubu	Ortalama Yıllık İhracat Büyüme Oranı (1992-2003)	Toplam Dünya İhracatı İçinde Payları(%)		Gelişmekte Olan Ülkelerin Toplam İhracatları İçinde Payları(%)		Toplam Dünya İhracatı İçindeki Payları (% Değişim) (1992-2003)	Gelişmekte Olan Ülkelerin Toplam İhracatları İçindeki Payları (% Değişim) (1992-2003)
			1992-1993	2002-2003	1992-1993	2002-2003		
871 Y	Optik aletl. ve aksamı	15,9	0,11	0,24	0,08	0,39	118,18	387,50
541 Y	Eczacılık ve eczacılık ürünl.	12,8	1,36	2,67	0,41	0,47	96,32	14,63
884 O	Optik cihazl. ile aksam ve parçal.	11,5	0,20	0,30	0,15	0,24	50,00	60,00
764 Y	Diğer telekomünikasyon ve ekipmanl., parçal., ...	11,2	2,03	3,18	2,15	4,30	56,65	100,00
776 Y	Katod ışınl. tüpl., yarı iletken tertibat, elektrik devrel.	11,0	2,39	4,00	3,19	6,53	67,36	104,70
515 K	Organo-inorganik, heterosiklik bileşikl., nükleik asitl.	10,3	0,49	0,68	0,18	0,27	38,78	50,00
681 K	Gümüş, platinyum grubu diğer metaller	9,8	0,14	0,17	0,06	0,16	21,43	166,67
551 K	Uçucu yağlar, parfümeri	9,7	0,11	0,17	0,06	0,08	54,55	33,33
759 Y	Büro makinalarının aksam ve parçal.	9,5	1,69	2,26	1,80	3,73	33,73	107,22
714 O	Turboprobeller, diğer gaz türbinl., turbojetl., tepkili motorl. ve aksamı	9,3	0,66	0,77	0,11	0,12	16,67	9,09
872 O	Tıbbi araçlar ve gereçler	9,1	0,37	0,50	0,16	0,27	35,14	68,75
771 Y	Elektrikli güç makinal.	8,6	0,39	0,49	0,55	0,73	25,64	32,73
752 Y	Otomatik bilgi işlem makinal.	8,5	2,29	2,85	2,27	4,57	24,45	101,32
335 K	Petrol ürünleri artıkl.	8,2	0,12	0,15	0,10	0,15	25,00	50,00
553 O	Parfüm, kozmetik ...	8,0	0,35	0,46	0,13	0,20	31,43	53,85
772 O	Elektrik devrel., rezistansl.	7,9	1,16	1,40	0,82	1,47	20,69	79,27
683 K	Nikel	7,8	0,09	0,11	0,04	0,03	22,22	-25,00

111 K	Alkolsüz içecek	7,6	0,08	0,11	0,07	0,06	37,50	-14,29
821 D	Mobilya aksam ve paral.	7,3	0,91	1,05	0,67	0,98	15,38	46,27
773 O	Elektrik dağıtım donanımı	7,3	0,52	0,59	0,62	0,71	13,46	14,52
	20 en dinamik imalat		15,49	22,15	13,62	25,46	43,00	86,93
Memorandum								
	Dünya imalat ihracatı		100	100	-	-		
	GOÜ imalat ihracatı		26,31	32,06	100	100		

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s.148 – 151 ve s.156 – 159' daki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

***Not:** Tabloda SITC kodları yanında bulunan harfler arz dinamik imalat kategorilerini ifade etmektedir: Y-yüksek teknoloji imalat malları, O-orta düzeyde teknoloji imalat malları, D-düşük düzeyde teknoloji imalat malları ve K-doğal kaynağa dayalı imalat malları.

İmalat malları ihracatı, piyasası dinamik ve arzı dinamik ürünler olarak iki farklı biçimde gruplandırılabilir. Piyasası dinamik imalat malları, küresel talep potansiyeli, daha açık bir deyişle ihracat büyüme oranı kriterine göre belirlenmektedir⁶⁰⁰. Arzı dinamik imalat malları ise, verimlilik potansiyellerine göre tanımlanırlar. Bu çerçevede imalat malları, faktör yoğunlukları bakımından doğal kaynağa dayalı imalat, düşük teknoloji imalat, orta düzeyde teknoloji imalat ve yüksek teknoloji imalat olarak dört kategoride gruplandırılır. Tablo 33, dünya imalat ihracatının 1992–2003 döneminde piyasası en dinamik 20 ürününü ve bu ürünlerin arzı dinamik imalat malları içinde hangi kategorilere girdiklerini göstermektedir. Tablodan görüldüğü üzere, bu dönemde piyasası en dinamik ilk beş üründen dördü yüksek teknoloji imalat mallarıdır. Ele alınan dönemde, dünya ihracatı içinde bu 20 ürünün payları hızlı artmış, ancak aynı dönemde 541, 551, 714, 683 ve 111 hariç, diğer 15 malın gelişmekte olan ülkelerin ihracatları içindeki payları daha da hızlı artmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin toplam ihracatları içinde, payı en hızlı artan piyasası dinamik kalemler ise, 871, 764, 776, 681, 759 ve 752 olmuştur. Bu kalemlerden 681 hariç tümü yüksek teknoloji imalat mallarıdır.

⁶⁰⁰ UN, Development and Globalization: Facts and Figures 2004, (Erişim) <http://www.un.org>, 24.05.2007, s.88.

TABLO 34: Gelişmiş Ülkelerin İhracatları İçinde 2002-2003 İtibariyle En Fazla Payı Olan 20 İmalat Kalemi

SITC kodu	Ürün grubu	Gelişmiş Ülkelerin İmalat İhracatı İçinde Payları(%)		Gelişmiş Ülkelerin Toplam İhracatları İçindeki Payları (% Değişim)
		1992-1993	2002-2003	1992-2003
781 O	Motorlu yolcu taşıtl. (otob hariç)	6,65	7,33	10,23
541 Y	Eczacılık ve eczacılık ürünl.	1,74	3,86	121,84
784 O	Motorlu taşıtların aksam ve parçal.	3,02	3,21	6,29
776 Y	Katod ışınlu tüpl., yarı iletken tertibat, elektrik devrel.	2,17	2,93	35,02
764 Y	Diğer telekomünikasyon ve ekipmanl., parçal., ...	2,05	2,75	34,15
792 Y	Hava taşıtları, uzay araçl.	2,70	2,41	-10,74
752 Y	Otomatik bilgi işlem makinal.	2,37	2,14	-9,70
759 Y	Büro makinalarının aksam ve parçal.	1,70	1,63	-4,12
334 K	Petrol ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham hariç)	1,55	1,60	3,23
641 K	Kağıt ve karton	1,66	1,59	-4,22
583 O	Polimerizasyon, ...	1,48	1,56	5,41
874 O	Ölçü, kontrol, analiz aetl.	1,43	1,54	7,69
713 O	İçten yanmalı motor	1,36	1,53	12,50
778 Y	Başka yerlerde belirtilmeyen elektrikli makina ...	1,46	1,47	0,68
772 O	Elektrik devrel., rezistansl.	1,31	1,42	8,40
749 O	Elektrikli olmayan makinal. Parçaları	1,37	1,38	0,73
728 O	Belirli sanayiler için özel diğer makinal., ...	1,39	1,33	-4,32
782 O	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtl., ...	1,33	1,15	-13,53
714 O	Turbopobeller, diğer gaz türbinl., turbojetl., tepkili motorl. ve aksamı	0,87	1,11	27,59
821 D	Mobilya aksam ve parçal.	1,00	1,09	9,00

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s.152 - 155'deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

***Not:** Tabloda SITC kodları yanında bulunan harfler arz dinamik imalat kategorilerini ifade etmektedir: Y-yüksek teknoloji imalat malları, O-orta düzeyde teknoloji imalat malları, D-düşük düzeyde teknoloji imalat malları ve K-doğal kaynağa dayalı imalat malları.

Tablo 34, 2002-2003 döneminde, gelişmiş ülkelerin imalat ihracatları içinde en yüksek payı olan 20 imalat kalemini göstermektedir. Bu mallar içinde, 1992-2003 yılları arasında ihracat paylarını en hızlı arttıranlar başta

541 olmak üzere, 776, 764, 714 ve 713 STIC kodlu kalemler olmuştur. Bu kalemlerin üçü yüksek teknolojlili, ikisi ise orta düzeyde teknolojlili imalat mallarıdır. 2002-2003 döneminde, gelişmiş ülkelerin imalat ihracatları içinde en yüksek paya sahip 20 imalat malı arasında 8 tanesi(541, 764, 776, 759, 714, 752, 772 ve 821) piyasası en dinamik ürünler arasında yer almaktadır ve bunların 5 tanesi yüksek teknolojlili imalat mallarıdır. Belirtmek gerekir ki, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin imalat ihracatları içinde en yüksek paya sahip olan 20 imalat malı arasında bulunan piyasası en dinamik ürünlerin altısı örtüşmektedir: 764, 776, 759, 752, 772 ve 821 STIC kodlu kalemler.

TABLO 35: Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracatları İçinde 2002-2003 İtibariyle En Fazla Payı Olan 20 İmalat Kalemi

STIC kodu	Ürün grubu	Gelişmekte Olan Ülkelerin İmalat İhracatı İçinde Payları(%)		Gelişmekte Olan Ülkelerin Toplam İhracatları İçindeki Payları (% Değişim)
		1992-1993	2002-2003	1992-2003
776 Y	Katod ışıklı tüpl., yarı iletken tertibat, elektrik devrel.	3,19	6,53	104,70
752 Y	Otomatik bilgi işlem makinal.	2,27	4,57	101,32
764 Y	Diğer telekomünikasyon ve ekipmanl., parçal., ...	2,15	4,30	100,00
759 Y	Büro makinalarının aksam ve parçal.	1,80	3,73	107,22
334 K	Petrol ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham hariç)	3,48	3,27	-6,03
781 O	Motorlu yolcu taşıtl. (otob hariç)	1,10	1,80	63,64
845 D	Örme giyim eşyası	1,89	1,73	-8,47
778 Y	Başka yerlerde belirtilmeyen elektrikli makina ...	1,03	1,60	55,34
843 D	Kadın/kız çocuklar için (örme hariç) giyim eşyası	1,99	1,51	-24,12
772 O	Elektrik devrel., rezistansl.	0,82	1,47	79,27
894 D	Çocuk arabal., oyuncakl., spor malzemel.	1,92	1,37	-28,65
583 O	Polimerizasyon, ...	0,99	1,14	15,15
851 D	Ayakkabil. Ve aksamı	1,95	1,13	-42,05
846 D	Örme iç giyim eşyası	1,04	1,05	0,96
842 D	Erkek/erkek çocuklar için (örme hariç) giyim eşyası	1,45	1,02	-29,66
784 O	Motorlu taşıtların aksam ve parçaları	0,67	1,01	50,75
821 D	Mobilya aksam ve parçal.	0,67	0,98	46,27
763 O	Gramofonl., ses kaydedicil.	0,69	0,93	34,78
775 O	Evlerde kullanılan makinal. ve cihazl.	0,76	0,92	21,05
893 D	Plastik maddelerden mamul eşya	0,94	0,91	-3,19

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s.156 – 159'daki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

***Not:** Tabloda SITC kodları yanında bulunan harfler arz dinamik imalat kategorilerini ifade etmektedir: Y-yüksek teknoloji imalat malları, O-orta düzeyde teknoloji imalat malları, D-düşük düzeyde teknoloji imalat malları ve K-doğal kaynağa dayalı imalat malları.

Tablo 35, 2002-2003 döneminde gelişmekte olan ülkelerin imalat ihracatları içinde en yüksek paya sahip olan 20 imalat kalemini göstermektedir. 1992-2003 yılları arasında ihracat paylarını en hızlı arttıranlar

776, 752, 764 ve 759 STIC kodlu kalemler olmuştur. Bu kalemlerin hepsi yüksek teknoloji imalat mallarıdır. Ayrıca, 2002-2003 döneminde gelişmekte olan ülkelerin imalat ihracatları içinde en yüksek paya sahip olan 20 imalat malı içinde 7 tanesi(776, 752, 764, 759, 781, 772 ve 821) piyasası en dinamik ürünler arasında yer almaktadır ve bunların 4 tanesi yüksek teknoloji imalat mallarıdır.

Ancak, gelişmekte olan ülkelerin yüksek teknoloji ihraç kalemlerinde, yüksek teknoloji ve vasıfların büyük bir bölümünün teknolojik olarak daha gelişmiş ülkelerde üretilmiş olan parçalarda içerilmiş olduğuna dikkat edilmelidir⁶⁰¹. Çoğu gelişmekte olan ülkenin, çokuluslu şirketlerin yönettiği küresel üretim zincirlerinde ancak düşük vasıflı, düşük katma değerli montaj aşamalarına katılabildiklerinin en önemli kanıtı, bu ülkelerde yüksek teknoloji ihracatın genişlemesine karşın, katma değerde ve kazanılan gelirden uyumlu bir artışın gerçekleşmemesidir.

⁶⁰¹ UN, Trade and Development Report 2002, a.g.r., s.53.

TABLO 36: Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracatları İçinde En Fazla Payı Olan 20 İmalat Kaleminin İhracatlarının Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Dağılımı ve Gelişmekte Olan Ülkelere İlişkin İhracat Payının ise Başlıca 10 Gelişmekte Olan Ülke İhracatçısı ve Diğer Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Dağılımı(2002-2003)

STIC kodu	Ürün grubu	Ürün Grubunun Dünya İhracatı İçinde Payı						
		Gelişmiş Ülkeler	Gelişmekte Olan Ülkeler	Gelişmekte Olan Ülkeler				
				Başlıca 10 Gelişmekte Olan Ülke İhracatçı	Gelişmekte Olan Ülkelerin Başlıca 10 Gelişmekte Olan Ülke İhracatçısında Yoğunlaşma Derecesi	Tek Başına Çin	Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracatının Çin'de Yoğunlaşma Derecesi	Diğer Gelişmekte Olan Ülkeler
776 Y	Katod ışıklı tüpl., yarı iletken tertibat, elektrik devrel.	47,58	52,33	51,86	99,10	3,23	6,17	0,47
752 Y	Otomatik bilgi işlem makinal.	48,64	51,30	50,98	99,38	15,65	30,51	0,32
764 Y	Diğer telekomünikasyon ve ekipmanl., parçal., ...	56,21	43,40	42,26	97,37	11,00	25,35	1,14
759 Y	Büro makinalarının aksam ve parçal.	47,02	52,93	51,56	97,41	10,70	20,22	1,37
334 K	Petrol ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham hariç)	44,06	44,54	28,96	65,02	1,90	4,27	15,58
781 O	Motorlu yolcu taşıtl. (otob hariç))	89,07	10,76	10,04	93,31	-	0,00	0,72
845 D	Örme giyim eşyası	29,78	67,88	54,95	80,95	22,54	33,21	12,93
778 Y	Başka yerlerde belirtilmeyen elektrikli makinal., ...	64,68	34,57	32,98	95,40	8,85	25,60	1,59
843 D	Kadın/kız çocuklar için (örme hariç) giyim eşyası	33,49	61,45	51,12	83,19	20,60	33,52	10,33

772 O	Elektrik devrel., rezistansl.	65,81	33,62	32,02	95,24	5,11	15,20	1,6
894 D	Çocuk arabal., oyuncakl., spor malzemel.	41,13	58,34	56,53	96,90	26,19	44,89	1,81
583 O	Polimerizasyon, ...	72,67	26,12	21,65	82,89	0,80	3,06	4,47
851 D	Ayakkabıl. ve aksamı	42,43	54,56	51,41	94,23	25,43	46,61	3,15
846 D	Örme iç giyim eşyası	34,98	62,39	47,59	76,28	14,42	23,11	14,8
842 D	Erkek/erkek çocuklar için (örme hariç) giyim eşyası	34,32	60,79	48,4	79,62	20,80	34,22	12,39
784 O	Motorlu taşıtların aksam ve parçaları	86,14	13,35	11,7	87,64	1,30	9,74	1,65
821 D	Mobilya aksam ve parçal.	68,01	29,91	26,98	90,20	11,00	36,78	2,93
763 O	Gramofonl., ses kaydedicil.	45,91	54,07	53,93	99,74	22,60	41,80	0,14
775 O	Evlerde kullanılan makinal. ve cihazl.	56,81	41,95	40,37	96,23	16,47	39,26	1,58
893 D	Plastik maddelerden mamul eşya	68,93	30,50	27,2	89,18	10,34	33,90	3,3

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s.180 - 188'deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

***Not:**Tabloda SITC kodları yanında bulunan harfler arz dinamik imalat kategorilerini ifade etmektedir: Y-yüksek teknoloji imalat malları, O-orta düzeyde teknoloji imalat malları, D-düşük düzeyde teknoloji imalat malları ve K-doğal kaynağa dayalı imalat malları.

Gelişmekte olan ülkelerin ihracatları içinde en fazla payı bulunan 20 kalemin dünya ihracatının, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki dağılımına bakıldığında, yalnızca 781, 583 ve 784 STIC kodlu kalemlerin gelişmiş ülkelerde fazlasıyla yoğunlaştığı, buna karşılık Tablo 36'da yer alan pek çok malın dünya ihracatı içinde gelişmekte olan ülkelerin payının gelişmiş ülkelere yakınına olduğu ya da onu geçtiği görülmektedir. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerin büyük ölçüde gelişmiş ülkelerin giderek çekildiği alanlarda varlık gösterebildiğini yansıtmaktadır. Ancak, gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarının kendi içlerinde de büyük ölçüde başlıca 10 ihracatçıda yoğunlaşması ve Çin'in bazı malların ihracatındaki yüksek payı dikkat çekicidir. Bu çerçevede, tabloda yer alan ihraç kalemlerinden, rafine petrol ürünleri(STIC 334) hariç tümünde, gelişmekte olan ülkelerin yürüttükleri ihracat %75'in üzerinde başlıca 10 gelişmekte olan ülke ihracatçısında yoğunlaşmıştır. Bu yoğunlaşma oranı, tabloda yer alan 20 malın 17 tanesinde %80'in, 12 tanesinde %90'ın, 9 tanesinde %95'in ve 3 tanesinde %99'un üzerindedir. Öte yandan, bu malların ihracatlarının çoğunun, gelişmekte olan ülkelere yürütülen bölümünün büyük oranda Çin'de yoğunlaşması dikkat çekicidir. Örneğin, gelişmekte olan ülkelere yürütülen ayakkabı(STIC 851) ihracatının %47'sini, oyuncak ve sportif mallar (STIC 894) ihracatının %45'ini ve ses kayıt aletleri(STIC 763) ihracatının %42'sini tek başına Çin yürütmektedir.

Tablo 36'dan, gelişmekte olan ülkelerin ihracatları içinde en fazla payı bulunan 20 kalemin ihracatının ne kadarının başlıca 10 gelişmekte olan ihracatçı dışında kalan 155 gelişmekte olan ülke⁶⁰² tarafından yapıldığı da görülmektedir. Başlıca 10 gelişmekte olan ihracatçı dışında kalan 155 gelişmekte olan ülkenin payı 334, 845, 843, 846 ve 842 Stic kodlu kalemlerde en fazla %15,6 olmakla birlikte, 583'de %4,5 ve bu kalemler dışında kalanlarda daha da düşüktür.

⁶⁰² Dünyada toplam 165 gelişmekte olan ülke bulunmaktadır. Bkz. UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, Geneva, s. xi.

TABLO 37: Gelişmekte Olan Ülkelerin İhracatları İçinde En Fazla Payı Olan 20 İmalat Kaleminin Başlıca 10 Gelişmekte Olan Ülke İhracatçısına Göre Dağılımı (2002-2003)

Ülke	İhraç Kalemi Sayısı	Ülke	İhraç Kalemi Sayısı	Ülke	İhraç Kalemi Sayısı
Çin	19	Türkiye	8	Suudi Arabistan	2
Meksika	19	Hindistan	7	Kuveyt	2
Hong Kong	18	Filipinler	6	G Afrika	2
Tayland	17	Brezilya	6	Tunus	2
Güney Kore	16			Kosta Rika	1
Tayvan	15	Birleşik Emirlikleri	3	Bahreyn	1
Singapur	14	Vietnam	3	Cezayir	1
Endonezya	13	Bangladeş	3	Arjantin	1
		Fas	3	Oman	1
		Pakistan	3	Sri Lanka	1
				Kamboçya	1

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s.180 - 188'deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

Gelişmekte olan ülkelerin ihracatları içinde en fazla payı olan 20 imalat kalemini ihraç eden başlıca 10 gelişmekte olan ülkeye bakıldığında, 20 malın 19'unda Çin ve Meksika, 18'inde Hong Kong, 17'sinde Tayland, 16'sında Güney Kore, 15'inde Tayvan, 14'ünde Singapur ve 13'ünde Endonezya olmak üzere aynı 8 ülkenin adı görülmektedir. Onları 8 malla Türkiye, 7 malla Hindistan, 6 malla Filipinler ve Brezilya izlemektedir. Belirtmek gerekir ki, Çin 20 malın 14'ünde liste başıdır. Kısaca toparlayacak olursak, gelişmekte olan ülkelerin yaptığı ihracat, gerçekte büyük ölçüde 12 ülke tarafından yürütülmektedir: Çin, Meksika, Hong Kong, Tayland, Güney Kore, Tayvan, Singapur, Endonezya, Türkiye, Hindistan, Filipinler ve Brezilya. Bu sayılan 12 ülkenin içinde de Çin'in payı, 12 malda %25'in ve 5 malda %35'in üzerindedir. Bu durumda, gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında da ciddi bir kutuplaşmanın olduğunu kolaylıkla söyleyebiliriz. Gelişmekte olan ülkelerin ihracettiği başlıca 20 imalat malından 12 tanesinin, gelişmekte olan ülkelere yapılan ihracatının %90'ından fazlasını başlıca 10 gelişmekte olan ülke ihracatçısı arasında yer alabilen yalnızca 12 gelişmekte olan ülke, %10

ve daha azını ise geriye kalan 153 geliştirmekte olan ülke ihracatmaktadır. Bu 153 ülkenin ihracat payları kuşkusuz son derece marjinal kalmaktadır.

TABLO 38: Türkiye'nin Başlıca 10 Geliştirmekte Olan Ülke İhracatçısından Biri Olduğu Kalemler (2002–2003)

STIC kodu	Ürün Grubu	Başlıca 10 Geliştirmekte Olan Ülke İhracatçısı İçinde Türkiye'nin Sırası	Geliştirmekte Olan Ülkelerin Payı
651 D	Tekstil iplikl.	7	53,49
652 D	Pamuklu mensucat (dar/özel mensucat hariç)	6	55,50
653 O	Sentetik veya suni filamentlerden mensucat	7	56,10
655 D	Örme mensucat	5	63,94
658 D	Tekstilden diğer hazır eşya ve takıml.	4	65,21
672 O	Demir-çelikten külçe ve ilk şekillerde diğer ürünl.	5	27,56
699 D	Diğer adi metallere eşya	10	24,79
713 O	İçten yanmalı motor	6	11,85
741 O	Isıtma ve soğutucu ekipmanl.	9	24,57
761 Y	Televizyon alıcıl.	6	56,25
771 Y	Elektrikli güç makinal.	10	47,76
773 O	Elektrik dağıtım donanımı	8	38,19
775 O	Evlerde kullanılan makinal. ve cihazl.	6	41,95
781 O	Motorlu yolcu taşıtl. (otob hariç))	5	10,76
782 O	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtl., ...	3	19,39
784 O	Motorlu taşıtların aksam ve parçal.	8	13,35
793 O	Gemil. ve suda yüzen taşıtl.tekne	5	34,22
812 O	Demir, çelik ve seramikten radyatörl.(elektriksiz)	4	35,43
842 D	Erkek/erkek çocuklar için (örme hariç) giyim eşyası	6	60,79
843 D	Kadın/kız çocuklar için (örme hariç) giyim eşyası	3	61,45
844 D	İç giyim eşyası ve gömlek(örülmemiş)	6	75,83
845 D	Örme giyim eşyası	3	67,88
846 D	Örme iç giyim eşyası	3	62,39
848 D	Tekstil dışında kalan giyim eşyası, şapka vs.	6	64,08
893 D	Plastik maddelerden mamul eşya	9	30,50
897 D	Kıymetli metallere kaplama kuyumcu eşyası	6	42,96

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s. 180 - 188'deki veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

***Not:** Tabloda SITC kodları yanında bulunan harfler arz dinamik imalat kategorilerini ifade etmektedir: Y-yüksek teknoloji imalat malları, O-orta düzeyde teknoloji imalat malları, D-düşük düzeyde teknoloji imalat malları ve K-doğal kaynağa dayalı imalat malları.

Türkiye'nin ilk 10 geliştirmekte olan ihracatçı arasına girebildiği 26 imalat malınının 13 tanesi, daha açık bir deyişle yarısı düşük, 11 tanesi orta düzeyde

ve yalnızca 2 tanesi yüksek teknolojidir. 713, 781 ve 784 STIC kodlu kalemler hariç, bu ürünlerin tümü, gelişmiş ülkelerin ihracatlarının fazla yoğunlaşmadığı, diğer bir deyişle daha çok gelişmekte olan ülkelere bıraktıkları mallardır ve çoğunda çok sayıda gelişmekte olan ülke birbirleriyle yoğun rekabet halindedir.

1.3.1. Türkiye'nin İmalat Sektörü ve İmalat Sanayi İhracatı

Uluslararası işbölümünün gelişiminin izlendiği bu bölümde, Türkiye'nin imalat sektörü ve imalat ihracatına daha yakından bakmanın yararlı olacağı düşünülmektedir.

Bilindiği üzere, Türk ekonomisi, 1980'den itibaren ithalata getirilen kısıtlamaların kaldırıldığı ve ihracatın teşvik edildiği ihracata dayalı kalkınma modelini benimsemiştir.

TABLO 39:Türkiye'nin Dış Ticaretinin Gelişimi(1980-2005)('000 \$)

Yıl	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi	Dış Ticaret Hacmi	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
1980	2 910 122	7 909 364	-4 999 242	10 819 486	36,8
1985	7 958 010	11 343 376	-3 385 367	19 301 386	70,2
1990	12 959 288	22 302 126	-9 342 838	35 261 413	58,1
1995	21 637 041	35 709 011	-14 071 970	57 346 052	60,6
2000	27 774 906	54 502 821	-26 727 914	82 277 727	51,0
2002	36 059 089	51 553 797	-15 494 708	87 612 886	69,9
2005	73 476 408	116 774 151	-43 297 743	190 250 559	62,9

KAYNAK: www.tuik.gov.tr

Bu çerçevede, Tablo 39'dan görüleceği üzere, 1980'den itibaren ihracat, ithalat ve dış ticaret hacmi giderek artmıştır. Ancak, 2002'den 2005'e Türkiye'nin ihracatı, ithalatı ve bunların toplamını ifade eden dış ticaret hacmi ile farkını ifade eden dış ticaret açığının iki katından fazla arttığı

görülmektedir. Bu durum, DPT tarafından ülkemizin uluslararası entegrasyonunun artması olarak yorumlanmaktadır⁶⁰³.

TABLO 40: Seçilmiş Ülke Karşılaştırmaları

2007 (milyar\$)	Dış ticaret dengesi (yıllık) (Eylül)	Cari denge (yıllık)	Sanayi üretimi (Ağustos)
Arjantin	10,5	*7,4	0,1
Brezilya	43,1	**9,0	6,5
Çin	253,4	***249,9	17,5
Meksika	-1,2	*-7,0	2,6
Türkiye	-56,4	****-33,2	6,1

KAYNAK: TİM, Aylık Makroekonomik Değerlendirme Raporu, Kasım 2007, Sayı:23, s.12.

*2.Çeyrek

**Eylül

***2006

****Ağustos

Ancak, Tablo 40'den görüleceği üzere, Türkiye'nin gerek dış ticaret dengesi gerek cari işlemler dengesi Arjantin, Brezilya, Meksika ve özellikle de Çin'inkinden oldukça bozuktur. Öte yandan, bu sayılan ülkeler içinde Çin'in dış ticaretinin ve cari işlemlerinin verdiği fazlaların boyutları da dikkat çekicidir. Sanayi üretimi bakımından, ele alınan bu beş ülke arasında Türkiye, Çin ve Brezilya'nın ardından üçüncü sırada yer almaktadır. Ancak, ilk sırada yer alan Çin'in, ikinci sıradaki Brezilya'dan açık ara önde olduğu görülmektedir.

Bilindiği üzere, Türkiye'nin gerek ihracatı gerek ithalatı büyük ölçüde AB ülkelerinde yoğunlaşmaktadır.

⁶⁰³ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Geçici Baskı, s. 8.

TABLO 41: İhracatın Ükelere Göre Dağılımı %

İhracat	1996	2002	2006
A- AB 27	54,12	56,62	56,04
B- Türkiye Serbest Bölgeleri	1,93	3,99	3,47
C- Diğer Ülkeler			
1- Diğer Avrupa	10,98	7,23	9,31
2- Kuzey Afrika	4,24	3,51	3,62
3- Diğer Afrika	0,75	1,19	1,72
4- Kuzey Amerika	7,49	9,97	6,36
5- Orta Amerika ve Karayipler	0,31	0,55	0,64
6- Güney Amerika	0,37	0,34	0,40
7-Yakın ve Orta Doğu	11,18	9,54	13,23
8- Diğer Asya	8,29	4,96	4,61
9- Australya ve Yeni Zelanda	0,28	0,34	0,38
10- Diğer Ülke ve Bölgeler	0,08	1,77	0,23
	100	100	100

KAYNAK: www.tuik.gov.tr

Tablo 41'den görüleceği üzere, Türkiye'nin ihracatı içinde Avrupa Birliği'nin payı Gümrük Birliği'ne katıldığımız 1996 yılından sonra çok küçük bir artış göstermiş, ihracatımızın Avrupa Birliği ülkelerinde yoğunlaşma oranı 2006 yılında %56,04 olmuştur. İhracatımız içinde Diğer Avrupa, Kuzey Amerika ve Diğer Asya'nın payı küçülmüş, Yakın ve Orta Doğu'nun ise artmıştır.

TABLO 42: İthalatın Ülkelere Göre Dağılımı %

İthalat	1996	2002	2006
A- AB 27	55,75	49,83	42,56
B- Türkiye Serbest Bölgeleri	0,68	1,11	0,68
C- Diğer Ülkeler			
1- Diğer Avrupa	9,11	14,52	18,41
2- Kuzey Afrika	3,71	4,15	3,50
3- Diğer Afrika	0,86	1,08	1,81
4- Kuzey Amerika	8,85	6,63	4,97
5- Orta Amerika ve Karayipler	0,55	0,20	0,24
6- Güney Amerika	1,22	1,05	1,53
7- Yakın ve Orta Doğu	7,60	6,18	7,57
8- Diğer Asya	10,63	12,67	18,38
9- Australya ve Yeni Zelanda	0,98	0,61	0,29
10- Diğer Ülke ve Bölgeler	0,07	1,97	0,08
	100	100	100

KAYNAK: www.tuik.gov.tr

Öte yandan, Tablo 42’de ortaya konulduğu üzere, Türkiye’nin Avrupa Birliği’nden ve Kuzey Amerika’dan yaptığı ithalat azalma, buna karşın, Diğer Avrupa ve Diğer Asya’dan yaptığı ithalat ise artma eğilimindedir.

Türkiye’nin imalat sanayiinin GSYİH ve ihracat içindeki konumunun gelişimi Tablo 43’de sunulmaktadır.

TABLO 43: İmalat Sanayiinin GSYİH ve İhracat İçindeki Konumunun Gelişimi(Milyar \$)

	1990	1995	2000	2002	2006*	Yıllık artış (%)	
						(1992-2002)	(2005-2006)
GSYİH	150,7	169,8	199,7	183,4	400,0	1,6	6,1
Sanayiinin katmadeğeri	38,5	44,7	46,5	46,5		1,6	
GSYİH içinde sanayiinin katmadeğeri(%)	26	26	23	25			
İmalatın katmadeğeri	33,1	38,3	38,3	37,1		0,9	
GSYİH içinde İmalatın katmadeğeri(%)	22	22,6	19,2	20,2			
İmalat ihracatı	10,3	19,1	25,3	32,7	80,2	10,1	16,6
İhracat içinde İmalatın payı(%)	80	88	91	93	93,8		
İmalat ithalatı	16,5	29,7	45,0	41,8	110,3	8,1	17,2
İthalat içinde İmalatın payı(%)	74	83	83	82	79,1		

KAYNAK: DPT, Sector Profiles of Turkish Industry- A General Outlook, Feb.2004, s. 2'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

*2006 verileri: TİM, a.g.r., s. 12.

Tablo 43'den görüleceği üzere, 1990'dan 2002'ye dek geçen sürede GSYİH içinde sanayiinin katmadeğeri %1, imalatın katma değeri %2 azalmıştır. Öte yandan, ihracatın ve ithalatın içinde imalatın payı giderek artmıştır. Bu artışın 2002-2006 döneminde daha da hızlandığı ve ihracatın bu dönemde yaklaşık 2,5 kat, ithalatın ise 2,6 kat artması dikkat çekicidir. 1992-2002 döneminde imalat ihracatı yıllık ortalama %10,1 artarken, 2005'den 2006'ya %16,6 artmıştır. Benzer biçimde, 1992-2002 döneminde imalat ithalatı yıllık ortalama %8,1 artarken, 2005'den 2006'ya %17,2 artmıştır.

İmalat sanayiinin sektörlere göre dağılımına bakıldığında, 1980'de ihracata dönük kalkınma modeline geçilmesiyle birlikte, tekstil sektörünün

öne çıkartıldığı görülmektedir. Buna karşılık, 1997–2001 arasında imalat sanayiinde yeni bir dönüşüm yaşanmış ve tekstil önemli ölçüde gerilemiştir.

TABLO 44: İmalat Sanayiinin Yıllara ve Sektörlere Göre Dağılımı(%)

Veriler	Faaliyet Kolu	Yıl				
		1980	1985	1992	1997	2001*
İşyeri Sayısı						
	Gıda(31)	21,6	21,39	19,31	16,35	14,21
	Tekstil(32)	19,39	23,95	29,60	31,74	23,08
	Mobilya(33)	4,04	4,67	4,26	4,16	24,06
	Kağıt(34)	4,21	4,26	3,53	3,33	4,23
	Kimya(35)	11,59	9,58	8,45	8,84	3,41
	Taş-Toprak(36)	6,85	6,40	7,68	7,71	3,19
	Metal(37)	5,65	4,61	3,76	3,42	0,71
	Makine(38)	26,08	24,00	22,46	23,40	26,10
	Diğer(39)	0,93	1,15	0,95	1,05	1,01
İstihdam						
	Gıda(31)	23,65	20,65	18,76	15,56	17,39
	Tekstil(32)	23,35	25,15	29,32	34,96	29,63
	Mobilya(33)	2,16	2,31	2,30	2,22	8,14
	Kağıt(34)	3,58	3,88	3,56	2,89	3,34
	Kimya(35)	9,50	9,48	9,63	9,36	8,01
	Taş-Toprak(36)	7,45	7,61	7,14	6,49	5,29
	Metal(37)	9,38	8,64	7,21	5,64	3,73
	Makine(38)	20,54	21,68	21,56	22,19	23,58
	Diğer(39)	0,39	0,60	0,53	0,69	0,89
Gayrisafi İlaveler						
	Gıda(31)	10,83	8,49	8,75	9,65	13,22
	Tekstil(32)	17,62	29,26	23,64	27,26	18,07
	Mobilya(33)	1,20	0,46	1,25	1,19	4,23
	Kağıt(34)	4,41	2,81	2,58	3,46	5,18
	Kimya(35)	24,33	20,18	15,24	16,49	18,31
	Taş-Toprak(36)	7,37	11,67	9,70	10,98	6,00
	Metal(37)	17,35	6,33	9,21	8,19	7,68
	Makine(38)	16,79	20,16	29,45	22,03	26,77
	Diğer(39)	0,10	0,65	0,18	0,75	0,54
Katmadeğer						
	Gıda(31)	18,42	20,89	17,46	11,97	18,13
	Tekstil(32)	15,20	14,71	15,56	17,16	17,34
	Mobilya(33)	1,24	1,27	1,17	1,16	1,68
	Kağıt(34)	2,71	3,65	2,98	3,01	2,68
	Kimya(35)	27,83	25,78	27,90	28,58	28,71
	Taş-Toprak(36)	6,84	6,56	7,19	6,77	5,83
	Metal(37)	9,94	8,56	6,26	8,76	5,55
	Makine(38)	17,55	18,10	21,20	22,18	19,18
	Diğer(39)	0,26	0,49	0,27	0,42	0,89

KAYNAK: DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara 2000, s. 28–29 ve TÜİK'den talep üzerine edinilen veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

* 2001 yılı verileri TÜİK'den talep üzerine edinilmiştir.

Bu çerçevede, Tablo 44'den görüleceği üzere, 1997 itibariyle işyeri sayısı ve istihdam payı bakımından önde gelen sektörlerin sırasıyla Tekstil(32), Makine(38) ve Gıda(31) olduğu görülür. Katma değer bakımından ise, önde gelen sektörler sırasıyla Kimya(35), Makine(38) ve Tekstil(32)'dir. 1980'den 1997'ye dek geçen süre zarfında, Tekstil sektörünün işyeri sayısı %63,7 oranında, istihdamdaki payı ise %49,7 oranında artmış, buna karşılık çok daha yüksek katma değerli sektörler olan Kimya ve Makine sektörlerinin işyeri sayıları azalmış, Kimya sektörünün istihdamdaki payı küçük bir oranda azalış, Makine sektörününki ise küçük bir oranda artış göstermiştir. Tekstile yapılan gayrisafi yatırımlar %54,7 artarken, Tekstil'in katmadeğeri ancak %12,9 oranında artmış, buna karşılık Makine sektörüne yapılan gayrisafi yatırımlar %31 ve sektörün katma değeri ise %26,4 oranında artmıştır. Kimya'ya yapılan gayrisafi yatırımlar %32,2 oranında azalmasına karşın, bu sektörün katma değeri %2,7 oranında artabilmiştir.

1997'den 2001'e gelindiğinde, işyeri sayısı bakımından önde gelen sektörler sırasıyla %26,1'lik payıyla Makine, %24,1'lik payıyla Mobilya ve %23,1'lik payıyla Tekstil olmuştur. Gayrisafi yatırımlar bakımından %26,8'lik payıyla Makine birinci sırada yer almakta, onu 18,3'lük payıyla Kimya ve 18,1'lik payıyla Tekstil izlemektedir. Katmadeğer bakımından önde gelen sektörler sırasıyla %28,7'lik payıyla Kimya, %19,2'lik payıyla Makine ve %18,1'lik payıyla Gıda olmaktadır. Öte yandan istihdam bakımından, Tekstil'in %29,6'lık payıyla hâlâ başı çektığı, onu %23,6'lık payıyla Makine'nin ve %17,4'lük payıyla Gıda'nın izlediği görülmektedir.

1–250 çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak tanımlandığında, Türk imalat sanayiinin işyeri sayısı bakımından büyük ölçüde KOBİ'lere, özellikle de 1–9 çalışanı olan çok küçük ölçekli işletmelere dayandığı görülmektedir.

TABLO 45: Büyüklük Gruplarına Göre İmalat Sanayiinin İşyeri Sayısı, İstihdam, Gayrisafi Yatırım ve Katmadeğer Payları(%)

Büyüklük Grubu	İşyeri Sayısı				
	1980	1985	1992	1997	2001*
1-9	95,32	94,50	94,35	94,41	94,64
10+	4,68	5,50	5,65	5,59	5,36
Toplam	100	100	100	100	100
1-249					99,57
Büyüklük Grubu	İstihdam				
	1980	1985	1992	1997	2001*
1-9	38,24	35,98	34,69	32,39	31,35
10+	61,71	64,02	65,31	67,61	68,65
Toplam	100	100	100	100	100
1-249					64,31
Büyüklük Grubu	Gayri Safi İlave				
	1980	1985	1992	1997	2001*
1-9	12,23	2,66	2,19	3,11	1,66
10+	87,77	97,34	97,81	96,89	98,34
Toplam	100	100	100	100	100
1-249					33,09
Büyüklük Grubu	Katma Değer				
	1980	1985	1992	1997	2001*
1-9	11,56	12,96	7,37	6,48	5,66
10+	88,44	87,04	92,63	93,52	94,34
Toplam	100	100	100	100	100
1-249					33,81

KAYNAK: DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 33-34 ve TÜİK'den talep üzerine edinilen veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

* 2001 yılı verileri TÜİK'den talep üzerine edinilmiştir.

Tablo 45'den görüleceği üzere, 2001 itibariyle imalat sanayiinde faaliyet gösteren işyerlerinin %94,6'sı, 1-9 kişi çalıştıran küçük işletmelerdir. Bunların istihdam içindeki payları %31,4, gayrisafi yatırımlara eklemeler içindeki payları %3,11 ve katma değer içindeki payları ise %1,66'dır. 1980'den 2001'e bu küçük işletmelerin toplam işyeri sayısı ve istihdam içindeki payları küçük bir azalış gösterirken, gayrisafi yatırım payları 7 katından fazla, katmadeğer payları ise yarı yarıya azalmıştır.

TABLO 46: 10+Büyükölük Grubuna Göre İmalat Sanayiinin İşyeri Sayısı, İstihdam, Gayrisafi Yatırım ve Katma Değer Payları(%)

Büyükölük Grubu	İşyeri Sayısı				
	1980	1985	1992	1997	2001*
10+	100	100	100	100	100
251+	6,62	6,88	7,08	8,50	8,06
Büyükölük Grubu	İstihdam				
	1980	1985	1992	1997	2001*
10+	100	100	100	100	100
251+	63,02	61,11	56,16	53,99	51,98
Büyükölük Grubu	Gayri Safi İlave				
	1980	1985	1992	1997	2001*
10+	100	100	100	100	100
251+	63,09	74,09	65,77	70,43	68,03
Büyükölük Grubu	Katma Değer				
	1980	1985	1992	1997	2001*
10+	100	100	100	100	100
251+	71,78	75,25	74,51	72,38	70,16

Kaynak: DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 34 ve TÜİK'den talep üzerine edinilen veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

* 2001 yılı verileri TÜİK'den talep üzerine edinilmiştir.

Öte yandan, Tablo 46'da görüldüğü üzere, 2001 itibarıyla, 250 kişiden daha fazla çalışanı olan büyük işletmelerin, 9 kişiden fazla çalışanı olan işletmeler arasında, işyeri sayısı bakımından payları %8,1 olmasına karşılık, istihdam içindeki payları %52, gayrisafi yatırımlar içindeki payları %68 ve katma değer içindeki payları ise %70,2'dir. Bu durum, büyük ölçekli işletmelerin istihdam yaratma, yatırım yapma ve katma değer üretme yönünden KOBİ'lere göre daha başarılı olduklarının bir göstergesidir.

İmalat sanayiinin bölgelere göre dağılımına bakıldığında, ciddi boyutta bir bölgesel eşitsizlik göze çarpmaktadır. Türkiye'nin imalat sanayii büyük ölçüde tek bir bölgede yoğunlaşırken, bazı bölgelerin ise imalat üretimine neredeyse hiç katılmadıkları dikkat çekmektedir.

TABLO 47: İmalat Sanayiinin Bölgelere Göre Dağılımı(%)

Veriler	Bölgeler	Yıl				
		1980	1985	1992	1997	2001*
İşyeri Sayısı						
	Akdeniz	5,60	6,00	5,72	6,96	5,81
	Doğu Anadolu	1,49	1,50	1,31	1,35	1,20
	Ege	16,07	16,25	17,50	18,93	17,40
	G.Doğu Anadolu	1,98	2,28	2,37	3,28	2,75
	İç Anadolu	11,69	13,12	12,29	12,07	14,11
	Karadeniz	6,91	6,35	7,36	7,17	5,72
	Marmara	56,25	54,49	53,44	50,25	53,02
		100	100	100	100	100
Veriler	Bölgeler	Yıl				
		1980	1985	1992	1997	2001*
İstihdam						
	Akdeniz	10,70	9,54	8,59	7,59	6,55
	Doğu Anadolu	2,45	2,39	2,25	1,88	1,59
	Ege	14,41	14,92	15,57	16,88	16,77
	G.Doğu Anadolu	1,95	1,88	2,28	2,58	2,60
	İç Anadolu	12,77	13,16	12,31	11,94	12,30
	Karadeniz	11,93	10,20	9,07	7,18	6,01
	Marmara	45,79	47,91	49,94	51,95	54,18
		100	100	100	100	100
Veriler	Bölgeler	Yıl				
		1980	1985	1992	1997	2001*
Gayrisafi İllave						
	Akdeniz	6,86	10,70	4,91	11,02	3,96
	Doğu Anadolu	1,13	0,44	0,50	0,32	0,47
	Ege	10,07	19,37	11,80	11,79	19,08
	G.Doğu Anadolu	2,38	1,68	1,52	2,95	2,11
	İç Anadolu	9,89	9,94	8,85	9,90	9,41
	Karadeniz	9,72	6,95	5,94	4,61	5,00
	Marmara	59,95	50,91	66,48	59,42	59,98
		100	100	100	100	100
Veriler	Bölgeler	Yıl				
		1980	1985	1992	1997	2001*
Katmadeğer						
	Akdeniz	14,31	10,83	8,79	7,91	5,46
	Doğu Anadolu	1,46	2,34	1,15	0,69	0,99
	Ege	14,22	15,01	15,94	16,10	20,66
	G.Doğu Anadolu	1,11	1,53	1,57	1,35	2,49
	İç Anadolu	9,28	8,56	9,60	11,27	10,86
	Karadeniz	9,10	6,04	5,59	6,98	4,67
	Marmara	50,52	55,69	57,36	55,71	54,88
		100	100	100	100	100

Kaynak: DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 36 ve TÜİK'den talep üzerine edinilen veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

* 2001 yılı verileri TÜİK'den talep üzerine edinilmiştir.

Bu çerçevede, 2001 yılı itibariyle Marmara bölgesi mevcut işyerlerinin %53'ünü, sabit sermayeye yapılan gayrisafi ilavelerin %60'ını, isithdamın %54,2'sini ve katma değer % 54,9'unu tek başına almaktadır. Onu oldukça geriden olmakla birlikte Ege ve İç Anadolu izlemektedir. Belirtmek gerekir ki, Ege Bölgesi, gayrisafi yatırımlara eklemeler ve katmadeğer içindeki payını 1997–2001 arasında önemli ölçüde artırmıştır. Akdeniz bölgesinde işyeri sayısı ve gayrisafi yatırımlar 1980'den 1997'ye artmış, 1997'den 2001'e azalmıştır. Katma değer, %61,8 oranında gerilemiş ve işsizlik artmıştır. Karadeniz bölgesinde gayrisafi yatırımlara eklemeler dışında bütün ölçütlerde bir gerileme sözkonusudur. Güney Doğu Anadolu Bölgesi, çok geri bir düzeydedir. Doğu Anadolu Bölgesi ise, 1980'den 2001'e her yönden gerilemiş ve marjinalleşmiştir. Bu durum, başta değinmiş olduğumuz imalat sanayiine ilişkin bölgesel eşitsizliğin artan bir seyir izlediğini ortaya koymaktadır.

Buraya kadar değinilenleri kısaca toparlayacak olursak, Türk imalat sanayii, KOBİ'lerin önemli bir ağırlığının bulunduğu, bölgesel olarak büyük ölçüde Marmara bölgesinde yoğunlaşan ve sektörel eşitsizliğin giderek derinleştiği bir yapı sergilemektedir. Büyük hatta dev şirketlerin hakim olduğu dünya piyasalarında Türkiye'nin böyle bir yapıyla güçlü biçimde rekabet edebilmesi zor görünmektedir. İmalat sanayiinin sektörlerine bakıldığında ise, 1980'den 1997'ye dek çok daha yüksek katmadeğerli sektörler bulunmasına karşın dışa açılmanın büyük ölçüde Tekstil'e yaradığı görülmektedir. 1997'den 2001'e dek ise, ucuz işgücü ülkelerinin dünya ticaretine katılımıyla birlikte tekstilden yana olan bu yapıda olumlu dönüşümler yaşandığı gözlenmektedir.

TABLO 48: İmalat İhracatının Sektörel Dağılımı (ISIC rev3)

ISIC rev3	İmalatın altsektörleri	1996	2002	2006	Değişim % (1996–2006)
15	Gıda Ürünleri ve İçecek	12,0	5,58	5,41	-54,8
16	Tütün Ürünleri	0,5	0,30	0,23	-51,2
17	Tekstil Ürünleri	18,6	16,42	11,55	-37,9
18	Giyim Eşyası	23,5	19,63	12,68	-46,1
19	Deri ve Deri Ürünleri	1,1	0,64	0,54	-49,5
20	Ağaç ve Mantar Ürünleri	0,3	0,35	0,42	25,4
21	Kağıt ve Kağıt Ürünleri	0,6	0,90	0,75	22,4
22	Basım ve Yayım	0,2	0,14	0,13	-42,3
23	Kok Kömürü, Rafine Edilmiş, Petrol Ürünleri ve Nükleer Yakıtlar	1,3	1,99	4,24	235,7
24	Kimyasal Madde ve Ürünler	6,1	4,69	4,34	-28,4
25	Kauçuk ve Plastik Ürünleri	2,5	3,22	3,76	51,2
26	Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler	3,8	4,35	3,49	-8,3
27	Ana Metal Sanayi	10,9	9,61	11,63	6,9
28	Metal Eşya Sanayi (Makine ve Teçhizat Hariç)	2,3	2,77	4,17	85,5
29	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat	4,0	6,16	7,48	85,4
30	Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makineleri	0,1	0,12	0,11	6,7
31	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine ve Cihazlar	3,8	3,14	3,52	-6,4
32	Elektronikler	1,5	4,67	3,85	149,6
33	Tıbbi Aletler, Hassas Optik Aletler ve Saat	0,3	0,26	0,30	10,2
34	Motorlu Kara Taşıtları	4,8	10,69	15,80	232,3
35	Diğer Ulaşım Araçları	0,8	1,57	2,67	253,0
36	Mobilya ve Başka Yerde Sınıflandırılmamış Diğer Ürünler	1,2	2,80	2,94	141,8
		100	100	100	

KAYNAK: www.tuik.gov.tr'den edinilen veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

İmalat ihracatının altsektörel dağılımını yansıtan Tablo 48'den görüleceği üzere, 1996'da Türkiye'nin başlıca ihracatçı imalat sektörleri sırasıyla %23,5'lik payıyla Giyim Eşyası(18), %18,6'lık payıyla Tekstil Ürünleri(17) ve %12,0'lık payıyla Gıda(15) olmuştur. 2002 yılına gelindiğinde, başta Gıda olmak üzere bu sektörlerin hızla gerilediği, buna karşın

Elektronikler'in(32) imalat ihracatı içindeki payını üç katından fazla, Motorlu Kara Taşıtları'nın(34) ve Mobilya ve Başka Yerde Sınıflandırılmamış Diğer Ürünler'in(36) iki katından fazla artırdığı ve Diğer Ulaşım Araçları'nın(35) yaklaşık ikiye katladığı görülmektedir. 2006 yılında Türkiye'nin başlıca ihracatçı imalat sektörleri %15,8'lik payıyla Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar(34), %12,68'lik payıyla Giyim Eşyası(18) ve %11,63'lük payıyla Ana Metal Sanayi(27) olmuştur. 1996'dan 2006'ya dek geçen on yıllık süre zarfında Gıda Ürünleri(15) %54,8, Tekstil Ürünleri(17) %37,9, Giyim Eşyası(18) %46,1 ve Kimyasal Madde ve Ürünler(24) %28,4 oranında kan kaybetmiştir. Öte yandan, aynı dönemde en hızlı büyüyen sektörler sırasıyla Diğer Ulaşım Araçları(35), Kok Kömürü, Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri ve Nükleer Yakıtlar(23), Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar(34), Elektronikler(32) ve Mobilya ve Başka Yerde Sınıflandırılmamış Diğer Ürünler(36) olmuştur. Bu durum, imalat ihracatımızın daha yüksek düzeyde teknoloji içeren ve daha yüksek katmadeğerli altsektörlere doğru bir dönüşüm geçirdiğini yansıtmaktadır.

TABLO 49: İmalat İthalatının Sektörel Dağılımı (ISIC rev3)

ISIC rev3	İmalatın altsektörleri	1996	2002	2006	Değişim % (1996-2006)
15	Gıda Ürünleri ve İçecek	5,71	3,29	2,22	-61,0
16	Tütün Ürünleri	0,10	0,11	0,08	-21,3
17	Tekstil Ürünleri	5,35	6,04	3,83	-28,4
18	Giyim Eşyası	0,54	0,84	0,87	60,3
19	Deri ve Deri Ürünleri	0,99	0,80	0,96	-3,4
20	Ağaç ve Mantar Ürünleri	0,35	0,37	0,62	74,1
21	Kağıt ve Kağıt Ürünleri	2,38	2,43	2,13	-10,6
22	Basım ve Yayım	0,38	0,48	0,34	-9,9
23	Kok Kömürü, Rafine Edilmiş, Petrol Ürünleri ve Nükleer Yakıtlar	3,04	5,30	6,91	127,6
24	Kimyasal Madde ve Ürünler	18,17	20,93	17,76	-2,3
25	Kauçuk ve Plastik Ürünleri	2,33	2,59	2,34	0,2
26	Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler	1,30	0,99	1,29	-1,4
27	Ana Metal Sanayi	7,94	11,38	15,48	94,9
28	Metal Eşya Sanayi (Makine ve Teçhizat Hariç)	2,60	2,62	2,22	-14,7
29	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat	21,21	15,64	12,97	-38,9
30	Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makineleri	2,20	2,39	2,55	15,7
31	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine ve Cihazlar	3,47	4,11	4,52	30,1
32	Elektronikler	3,95	5,64	4,44	12,3
33	Tıbbi Aletler, Hassas Optik Aletler ve Saat	2,96	2,79	2,61	-11,8
34	Motorlu Kara Taşıtları	8,76	7,05	12,04	37,5
35	Diğer Ulaşım Araçları	5,02	2,32	2,19	-56,5
36	Mobilya ve Başka Yerde Sınıflandırılmamış Diğer Ürünler	1,24	1,87	1,66	34,2
		100	100	100	

KAYNAK: www.tuik.gov.tr'den edinilen veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

Tablo 49'den görüleceği üzere, 1996 yılında imalat ithalatımızın başlıca sektörleri %21,2'lik payla Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat(29), %18,2'lik payıyla Kimyasal Madde ve Ürünler(24) ve %8,76'lık payıyla Motorlu Kara Taşıtı ve Römorklar(34) iken, 2006 yılında %17,76'lık payıyla Kimyasal Madde ve Ürünler(24), %15,48'lik payıyla Ana Metal

Sanayi(27) ve %12,97'lik payıyla Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat(29) olmuştur.

Belirtmek gerekir ki, 1996 yılında Gümrük Birliği'ne katılmamız ve 2001 yılında ekonomik kriz sonrası yaşanan yeniden yapılanma süreci Türkiye'nin ticaret hacmine ilişkin iki önemli kırılma noktası olmuşlardır⁶⁰⁴. 2001 yılından bu yana sanayimizin dış bağlantıları gerek ihracat gerek ithalat bakımından hızla artmıştır. Ancak, büyüme imalat sanayiinin tüm sektörlerinde simetrik olmamış, özellikle geleneksel sektörlerimizde oldukça yavaş seyretmiştir⁶⁰⁵. Bu durumun, büyük ölçüde Asya'nın rekabetinden kaynaklandığı söylenebilir.

TABLO 50: Seçilmiş Bazı Altsektörlerin Ortalama Büyüme Oranları 2002–2005 (%)

Sektörler	Yıllık Ortalama Büyüme Oranları
Büro muhasebe ve bilgi işleme makineleri imalatı	37
Radyo, TV haberleşme cihazları imalatı	27
Tıbbi, hassas ve optik alet, saat imalatı	15
Kimyasal madde ürünleri imalatı	11
Deriden işlenmiş bavul, çanta vb. imalatı	1
Tekstil ürünleri imalatı	0
Tütün ürünleri imalatı	0
Giyim eşyası imalatı	-1

KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Geçici Baskı, S 39.

Tablo 50'de görüldüğü üzere, 2002–2005 döneminde büyüme hızımız geleneksel olarak rekabetçi olduğumuz Tekstil sektöründe 0, Giyim Eşyası sektöründe ise eksi olmuştur. O nedenle, Türkiye'nin imalat ihracatında bu geleneksel sektörler aleyhine yaşanan dönüşümü son derece olumlu karşılamak gerekmektedir. Bu sektörlerde rekabet, büyük ölçüde işgücü maliyetlerine dayanmaktadır.

⁶⁰⁴ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 26.

⁶⁰⁵ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 8.

TABLO 51: 2004 Yılı Karşılaştırmalı İşgücü Verimliliği Göstergeleri

Ülkeler	Verimlilik (1000\$)*				Çalışılan saat başına (\$)		Yıllık ortalama çalışılan saat
	Genel	Tarım	Sanayi	Hizmetler	Verimlilik	İşgücü Maliyeti **	
ABD	81,9	70,2	103,6	76,8	43,22	21,97	1985
Japonya	57,8	17,9	67,6	56,5	31,03	21,54	1864
Belçika	71,4	36,8	77,3	70,6	42,06	30,45	1722
Almanya	60,6	33,6	63,8	60,2	36,17	32,84	1674
Polonya	33,6	4,4	37,6	41,3	17,65	2,54	1901
Romanya	18,2	7,8	24,1	22,1	9,15	0,53	1992
Çin	9,4	2,6	20,9	9,8	4,78	0,75	1958
Hindistan	7,3	3,6	11,5	12,7	3,10	0,60	2347
Türkiye	24,0	8,5	30,6	32,2	11,14	3,46	2154

KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013, Resmi Gazete, Sayı: 26215, 1 Temmuz 2006 Cumartesi- Mükerrer, S 20.

*: GSYİH/çalışan sayısı

** : imalat sanayii

Tablo 51'den görüldüğü üzere, Türkiye'nin hem sanayi sektöründe verimliliği hem de çalışılan saat başına verimliliği Romanya, Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkelere oldukça yüksektir. Türkiye, yıllık ortalama çalışılan saat bakımından ise, Hindistan'dan sonra ikinci sıradadır. Buna karşılık, işgücü maliyetleri, gelişmiş ülkelerin çok altında olmakla birlikte, tabloda yer alan diğer gelişmekte olan ülkelere göre yüksektir: Çalışılan saat başına işgücü maliyeti Romanya, Çin ve Hindistan'da 1\$'in altında, Polonya'da 2,54\$, Türkiye'de ise 3,46\$'dır. Aramızdaki maliyet farkının büyüklüğü, Türkiye'nin Asya'lı rakipleriyle ucuz işgücüne dayalı sektörlerde neden rekabet edemeyeceğini ortaya koymaktadır. 2002–2005 döneminde, tekstil, giyim, deri gibi geleneksel sektörlerde yaşanan üretim gerilemesi de bu durumun bir yansımasıdır⁶⁰⁶.

AB-15'in yaptığı tekstil ve hazır giyim ithalatında, Çin ve Türkiye'nin aldıkları paylara ilişkin 1995–2002 ve 2002–2004 dönemlerindeki yıllık ortalama değişimler Tablo 52'de sunulmaktadır.

⁶⁰⁶ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013, Resmi Gazete, Sayı: 26215, 1 Temmuz 2006 Cumartesi- Mükerrer, S 34.

TABLO 52: AB–15 Ülkelerine Yapılan Tekstil ve Hazır Giyim İhracatı

Ülke	AB'deki Pazar Payı (1995) (%)	Pazar Payındaki Ortalama Artış (1995–2002) (%)	AB'deki Pazar Payı (2004) (%)	Pazar Payındaki Ortalama Artış (2002–2004) (%)
Türkiye	4,6	5,1	6,9	3,6
Çin	2,9	9,4	6,5	10,9

KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 40.

Tablo 52'den görüleceği üzere Çin, AB–15 pazarındaki payını Türkiye'den 1995–2002 döneminde yaklaşık iki, 2002–2004 döneminde ise üç kat hızlı arttırarak, 2004 yılında bu pazarda Türkiye'yi yakalamayı başarmıştır. AB-15'in Dünya Ticaret Örgütü'ne taahhütleri çerçevesinde 2005'de Çin'e uyguladığı kotaların kalkmasıyla birlikte Çin'in pazar payını daha da genişletmesi beklenmektedir⁶⁰⁷.

Rekabet gücü yükselen sektörlerin ihracattaki payının artması bir ülkenin ihracat yapısının rekabet gücü yüksek sektörlerle kaydığını ifade etmektedir⁶⁰⁸. Oysa, Türkiye'nin Tekstil ve Giyim Eşyası gibi dünyada pazar payı yüksek olan sektörlerinin ihracat büyüme oranları çok yavaşken, ihracatı hızlı büyüyen Otomotiv, Televizyon, Petrol ürünleri ve Elektrikli Makineler gibi sektörlerinin dünya pazar payları görece düşük bir düzeydedir. Türkiye'nin hem önemli pazar payına sahip olduğu hem de hızlı büyüyen bir sektörü bulunmazken, Asya'lı rakibi Çin'in hem önemli pazar payına sahip olduğu hem de hızlı büyüyen birçok sektörünün bulunması ve üstüne üstlük bunların Büro Makineleri, Telekom ve Ses Cihazları gibi ileri teknoloji ve nitelikli işgücü gerektiren sektörler olması Türkiye açısından kaygı uyandırıcıdır⁶⁰⁹.

⁶⁰⁷ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 39.

⁶⁰⁸ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 30

⁶⁰⁹ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 30

TABLO 53: Ülkeler Arasında Rekabetgücü Sıralamasında Türkiye'nin Yeri

Kriterler	2000	2002	2005
Kapsanan Ülke Sayısı	59.	80.	117.
Büyüme Rekabet Gücü	40.	69.	66.
—Teknoloji	-	54.	53.
—Kamu Kurumları	-	63.	61.
—Makroekonomik Ortam	-	78.	87.
İş Ortamı Rekabet Gücü	29.	54.	51.
—İşletme Operasyonları ve Strateji	28.	56.	38.
—Ulusal İş Ortamının Kalitesi	29.	55.	51.

KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013, Resmi Gazete, a.g.r., s. 19.

Tablo 53'de büyüme ve iş ortamı kriterleri çerçevesinde ülkeler arasında bir rekabet gücü sıralamasına yer verilmektedir. Bu tablodaki verilere ilişkin olarak Dokuzuncu Kalkınma Planı'nda, özellikle işletme operasyonları ve strateji, iş ortamının kalitesi ve teknoloji faktörleri açısından bir iyileşme olduğu yorumu yapılmaktadır. Oysa 2005'de gelinen nokta tüm kriterler bakımından ancak 2002 yılına göre bir iyileşme olarak değerlendirilebilir. 2000'den 2005'e dek geçen beş yıl zarfında tüm kriterlerde Türkiye'nin ciddi bir erozyona uğradığı görülmektedir.

Belirtmek gerekir ki, Türkiye'nin hızlı büyüyen imalat altsektörlerinde firma ölçeği daha büyük, verimlilik ve teknoloji düzeyi daha yüksektir. O nedenle, şirketlerin ölçeklerini rekabet gücünün belirleyici unsurlarından biri olarak değerlendirmek yerinde olacaktır.

TABLO 54: Türkiye'de İmalat Alt Sektörlerinde Optimal Ölçeğin Altında Faaliyet Gösteren Firmaların Sektörel Dağılımı(%)

Alt Sektör	Optimal Ölçeğin Altında Faaliyet Gösteren Firma Oranı
Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	90
Kimya, Petrol Ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi	90
Kağıt ve Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	70
Madencilik ve Taşocakçılık	60
Otomotiv Sanayi	60
Metal Ana Sanayi	54
Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	48
Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi	48
Diğer İmalat Sanayi	38
Teçhizat ve Mesleki Aletler Sanayi	33
Makine ve Metal Eşya Sanayi	31

Kaynak: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 41.

Bu çerçevede, Tablo 54’de her sektörde en verimli olan firmadan daha küçük ölçekli olan firmaların sayısının toplam firma sayısına oranı gösterilmektedir. Bu tablodan görüldüğü üzere, başta Gıda olmak üzere yavaş büyüyen geleneksel sektörlerimizde firmaların büyük çoğunluğu optimal ölçeğin altındadır.

TABLO 55: İhracatın Teknolojik Yapısı: Türkiye ve Çin, 1999–2004

Ürün Grubu	Türkiye		Çin	
	1999	2004	1999	2004
Doğal kaynağa dayalı	16,7	13,8	11,5	9,6
Düşük teknoloji	51,8	45,0	45,8	34,3
Orta teknoloji	21,7	30,8	19,0	20,9
İleri teknoloji	9,8	10,3	23,7	35,2
Toplam	100	100	100	100

KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 43.

Tablo 55’den görüldüğü üzere, imalat ihracatımızda son yıllarda düşük teknoloji sektörlerden, büyük ölçüde orta düzeyde teknoloji sektörlerine doğru bir kayma vardır. İleri teknoloji ihracatı ise, %9,8’den %10,8’e çıkmıştır. Aynı dönemde, Çin’in ihracat yapısının büyük ölçüde ileri teknoloji mallara doğru evrildiği görülmektedir: Çin’in ihracatı içinde ileri teknoloji sektörlerin payı 1999’da %23,7 iken, 2004’de %35,2 olmuştur. Türkiye’nin ihracatında ileri teknoloji ürünlerin ihracatları yükselmekle birlikte, bu durum ileri teknoloji ürünlerin katma değerine yansımamaktadır. Bu durum, büyük ölçüde orta ve yüksek teknoloji üretimin ithal ara girdiye bağımlılığından kaynaklanmaktadır⁶¹⁰.

⁶¹⁰ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 42.

TABLO 56: Türk İmalat Sanayii Üretim ve İhracatının Yapısı(%)

Teknoloji yoğunluğu*	Üretim			İhracat		
	2000**	2002	2005***	2000	2002	2005
Yüksek	5,9	5,1	6,3	7,8	6,2	6,0
Orta-yüksek	22,5	18,2	25,3	20,4	24,3	28,5
Orta-düşük	30,4	26,7	27,0	20,5	22,8	26,9
Düşük	41,2	50,0	41,4	51,3	46,8	38,7
Toplam	100	100	100	100	100	100

KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013, Resmi Gazete, a.g.r., s. 34.

*:OECD Science, Technology and Industry Scoreboard sınıflandırması esas alınmıştır.

** : 10+ kişi çalıştıran işyerlerini kapsar.

***: 2002 fiyatlarıyla DPT tahminidir.

Tablo 56'dan görüldüğü üzere, 2000'li yıllarda Türk imalat üretiminde yüksek ve orta-yüksek düzeyde teknoloji içeren malların payının artma, orta-düşük teknoloji malların payının ise gerileme içinde olduğu gözlenmektedir. Düşük teknoloji malların üretim payları ise 2000'den 2002'ye artmış, 2005 yılında ise 2000 düzeyine dönmüştür. Öte yandan, imalat ihracatında ise, hem yüksek hem de düşük teknoloji malların payı gerilediği ve ihracatın yapısının orta-yüksek ve orta-düşük mallar lehine dönüştüğü görülmektedir.

TABLO 57: 2004 Yılı İtibariyle Bazı OECD Ülkelerinde İhracatın Teknoloji Bazında Dağılımı

Ülkeler	İleri teknoloji	Orta-yüksek teknoloji*	Orta-düşük teknoloji**	Düşük teknoloji
ABD	27,2	46,5	11,0	15,3
Meksika	21,1	51,9	13,6	13,4
G. Kore	24,9	35,6	21,7	17,8
Japonya	24,3	59,2	15,1	1,4
Almanya	11,2	61,3	15,2	12,3
Avusturya	10,1	43,7	22,9	23,3
Finlandiya	15,0	20,0	20,2	35,7
Fransa	18,1	43,9	16,9	21,1
İngiltere	26,2	42,5	16,5	14,8
İrlanda	44,5	30,2	5,5	19,8
İspanya	8,9	49,3	19,5	22,3
İtalya	8,1	10,2	21,9	29,2
Portekiz	6,0	32,7	12,0	40,5
Yunanistan	3,1	13,9	29,1	53,9
Polonya	1,1	26,9	30,8	37,9
Türkiye	2,9	18,8	21,5	56,8

KAYNAK: TGV, "Üretimin İthalata Bağımlılığı ve Bilgi Üretiminin İmalat Sanayii Üzerindeki Etkisi", Şen Akman ve Evren Bükülmez, 12 Ekim 2006 tarihli sunum metni, www.tubitak.gov.tr

*: mesleki bilim ve ölçü aletleri, otomotiv, elektrikli makineler ve cihazları, kimya sanayii, elektrikli ev aletleri, makine imalat sanayii

** : lastik ve plastik imalatı, gemi inşa sanayii, demir-çelik, demir-çelik dışı metaller sanayii, metalik olmayan mineraller, metal eşya sanayii, petrol rafinerileri, çeşitli petrol/kömür türevleri sanayileri

Ne var ki, Türkiye henüz gerekli dönüşümü sağlayamamıştır. Tablo 61'den görüleceği üzere, 2004 yılı itibariyle ihracatı %56,8 oranında düşük teknolojili mallara dayanmakta, orta-yüksek ve özellikle de ileri teknolojili mallar ihracatında OECD ülkelerinin en geri kalmışlarından biri olarak gözükmetedir. Belirtmek gerekir ki, orta-yüksek teknolojide Türkiye'nin ihracatı lokomotif sektör olan Otomotiv'in önderliğinde 1995'ten 2003'e ortalama %16,5 büyümüştür. Ancak, dış ticaret açığı da bununla birlikte büyümeyi sürdürmektedir.

TABLO 58: 2004 Yılı İtibariyle Bazı OECD Ülkelerinde Teknoloji Düzeyine Göre Yaratılan Katmadeğer

Ülkeler	İleri teknoloji	Orta-yüksek teknoloji	Orta-düşük teknoloji	Düşük teknoloji
ABD	17,2	32,7	23,1	27,0
Meksika	8,3	29,4	22,9	39,4
G. Kore	20,1	30,3	30,5	19,1
Japonya	15,4	34,1	25,8	24,7
Almanya	10,2	36,8	33,2	19,8
Finlandiya	9,9	27,1	22,9	40,1
Fransa	12,8	29,6	29,1	28,5
İngiltere	14,6	21,5	29,9	34,0
İspanya	7,4	31,9	29,8	30,9
İtalya	6,9	29,2	28,1	35,8
Portekiz	4,9	17,1	21,8	56,2
Yunanistan	6,5	14,2	27,3	52,0
Türkiye	5,5	22,9	37,3	34,3

KAYNAK: TGV, "Üretimin İthalata Bağımlılığı ve Bilgi Üretiminin İmalat Sanayii Üzerindeki Etkisi", Şen Akman ve Evren Bükülmez, 12 Ekim 2006 tarihli sunum metni, www.tubitak.gov.tr.

Öte yandan, teknolojik düzeye göre yaratılan katma değere bakıldığında, yüksek teknolojili üretimde sıralamada sondan ikinciyken, orta-yüksek ve özellikle de orta-düşük teknolojili imalatta daha iyi bir konum sergilemekteyiz.

TABLO 59: 2002 Yılı İtibariyle İmalat Sanayinin Sektör ve Altsektörleri

İmalat Sektörleri	İmalat Üretimi İçindeki Payı (%)	İmalat İhracatı İçindeki Payı (%)	İmalat İthalatı İçindeki Payı (%)
Tüketim Malları	48,8	43,2	12,7
Gıda ürünleri	19,8	4,8	3,6
İçecekler	1,7	0,2	0,0
Tütün ürünleri	3,9	0,3	0,1
Tekstil	12,9	16,8	6,7
Giyim Eşyası	8,6	20,5	1,3
Deri ve deri ürünleri	1,8	0,7	0,9
Ara Mallar	32,6	23,8	40,2
Ağaç ve mantar ürünleri	3,2	0,4	0,4
Kağıt ve kağıt ürünleri	0,9	0,8	2,8
Basım ve yayım	0,7	0,1	0,6
Petrol Ürünleri	6,7	0,8	3,2
Kimyasallar	7,3	4,7	19,5
Gübreler	0,4	0,1	1,1
Kauçuk ve plastik ürünler	2,7	3,4	2,7
Cam ürünleri	0,9	1,4	0,6
Çimento ürünleri	1,3	1,0	0,0
Seramik, metal olmayan mineraller	2,6	2,3	0,9
Demir-çelik	4,9	7,7	5,9
Nonferro metaller	1,0	1,2	2,6
Yatırım Malları	18,7	32,9	47,1
Metal Eşya Sanayi (Makine ve Teçhizat Hariç)	3,1	2,8	2,2
Makine	4,5	7,1	16,1
Tarımsal makineler	0,2	0,2	0,1
Büro, Muhasebe ve Bilgi İşleme Makineleri	0,2	0,1	2,1
Elektrikli makineler	1,1	2,6	4,7
Motorlu taşıtlar	4,7	9,9	6,4
Gemi yapımı	0,2	0,6	1,6
Demiryolu taşıtları	0,1	0,0	0,3
Havacılık	0,2	0,5	1,1
Diğer	4,2	9,1	12,5

KAYNAK: DPT, Sector Profiles of Turkish Industry- A General Outlook, a.g.r., s. 3'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

2002 yılı itibariyle, imalat sektör ve altsektörlerine bakıldığında imalat üretimi içinde %48,8'lik ve imalat ihracatı içinde %43,2'lik payıyla Tüketim Malları'nın en yüksek paya sahip olduğu görülmektedir. Bunların içinde üretimi en fazla olan %19,8'lik payıyla Gıda, ihracatı en fazla olan ise %20,5'lik payıyla Giyim Eşyası'dır. Öte yandan, imalat üretimi içinde ikinci sırada Ara Malları, imalat ihracatı içinde ikinci sırada ise Yatırım Malları

gelmektedir. Bu durum, Türkiye'nin yatırım mallarında fason üretim yaptığı biçimde yorumlanabilir. İmalat ithalatında ise, Yatırım Malları'nın payı %47,1 ve Ara Malları'nın payı ise %40,2'dir. Bu durum, Türk imalat sanayiinin büyük ölçüde Tüketim Malları üreten ve ihrac eden, buna karşılık ithal Yatırım Malı ve Ara Malı'na bağımlı yapısını ortaya koymaktadır.

TABLO 60: İmalat Sanayi Alt Sektörleri: Ortalama Yıllık Büyüme Hızı, Ara Malı İthalatı Gereği ve İmalat Sanayi Üretimi İçindeki Payı (2002–2005)

Alt Sektörler	Ortalama Yıllık Büyüme (2002–2005) (%)	İthalat Gereği* (1998) (%)	İmalat Sanayi Üretimi İçindeki Pay (2002–2005 Ortalaması) (%)
Petrol Ürünleri	2	24,09	15,90
Ana Metal Sanayi	9	34,84	10,38
Kimyasal Madde Ürünleri	11	30,08	9,20
Taşıt Araçları ve Karoseri	34	24,55	8,66
Başka yerde sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat	19	23,25	4,09
Plastik Kauçuk Ürünleri	15	29,70	3,89
Diğer Ulaşım Araçları	-6	17,74	0,27
Basım ve Yayım	12	18,86	0,53
Ağaç ve Mantar Ürünleri	12	14,55	0,74
Tütün Ürünleri	0	9,19	3,42
Metalik Olmayan Mineraller	10	11,26	5,28
Tekstil Ürünleri	0	19,87	9,29

KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 44.

*:Dış Alıma Bağımlılık Katsayısı: Sektörlerin nihai talebindeki bir birimlik artışın, doğrudan ve dolaylı girdi talebi yoluyla uyardığı toplam ara girdi dış alımı.

Tablo 60'da, bazı sektörlerimizin 2002–2005 yılları arasında yıllık ortalama büyüme oranlarına ve 1998 itibariyle ithalat gereklerine yer verilmiştir. Hem hızlı büyüyen yeni sektörlerimizin hem de geleneksel sektörümüz Tekstil'in aramalı ithalatına bağımlılığı dikkat çekici boyuttadır. Bu durum, Türkiye'nin üretim yapısının ithal ara girdiye olan bağımlılığının arttığını ortaya koymaktadır⁶¹¹.

⁶¹¹ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 43.

TABLO 61: 1990–2002 Döneminde Seçilmiş Bazı İmalat Sektörlerinin Yıllık İhracat Ve İthalat Artışı(%)

Seçilmiş Bazı İmalat Sektörleri	İhracatın Yıllık Artışı(%)	İthalatın Yıllık Artışı(%)
Gıda	5,0	3,0
Tekstil	6,0	12,8
Giyim Eşyası	11,7	19,4
Deri eşya ve kürk	-3,9	31,5
Kimya	5,1	9,1
Gübre	-1,2	4,8
Demir-çelik	7,7	9,1
Nonferro metaller	6,2	9,5
Makine	26,3	5,7
Otomotiv	30,3	5,0

KAYNAK: DPT, Sector Profiles of Turkish Industry- A General Outlook, a.g.r., s. 13, 23, 24, 41, 48, 60, 68, 70 ve 73'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

Öte yandan, dikkat çekici bir başka durum da, Tablo 61'den görüleceği üzere, 1990–2002 arasında, Makine, Otomotiv ve Gıda dışında kalan sektörlerde, ortalama yıllık ithalat artışının ortalama yıllık ihracat artışından fazla olduğudur.

Belirtmek gerekir ki, Türkiye, Dünya Sistemi'nin değişen gereklerine uyum sağlayarak mevcut konumunu korumaktan öteye geçememektedir. DPT'nin Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu'nda da belirtildiği üzere, yatırımcılarda ciddi bir malumat eksikliği bulunmakta ve Türkiye'nin küresel ekonomiye entegrasyonu kontrolsüz bir biçimde gerçekleşmektedir⁶¹². İmalat sanayinin küresel ekonomiye entegrasyonu kamu tarafından bilinçli bir biçimde oluşturulan bir stratejik politika çerçevesinde olmamış, küresel meta zincirlerinden gelen talepler doğrultusunda gerçekleşmiştir. Bu durumun sonucunda, rekabet gücü düşen Tekstil ve Giyim Eşyası gibi sektörlerde yüksek miktarda sermaye stoğu birikmiştir. Oysa raporda belirtildiği üzere, 1990'larda henüz Çin ve Hindistan'ın rekabeti yoğun değilken, kamunun stratejik yönlendirmesiyle yerli ve yabancı yatırımlar bu sektörler yerine yüksek teknoloji yoğun alanlara kaydırılabiliirdi⁶¹³. Artan cari işlemler

⁶¹² DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 3.

⁶¹³ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 47-48.

açığımız, büyük ölçüde geleneksel sektörlerimizin ihracat performanslarındaki gerilemeden ve yükselen sektörlerimizin artan ithalat gereğinden kaynaklanmaktadır.

Aynı raporda, Türkiye'nin uluslararası bağlantıları güçlü, ihracata dayalı üretim yapan geniş bir imalat tabanı bulunduğu ve 1980–2003 yılları arasında sanayi sektörünün yarattığı katma değeri 15 milyar \$'dan 45 milyar \$'a yükselterek, 3 kat artırdığı ifade edilmektedir. Ancak aynı dönemde Kore'nin sınaî katma değeri 6, Çin'inki ise 12 kat artmıştır⁶¹⁴. Türkiye'nin hızı onların çok gerisinde kalmıştır.

Öte yandan, aynı raporda, rekabet gücümüzün yüksek olduğu sektörlerde yapılan yatırımların da kolay kaybedilebilir alanlara yapılmış olduğuna dikkat çekilmektedir⁶¹⁵: Örneğin, tüplü renkli televizyon alanında sahip olduğumuz rekabet gücünü Avrupa Birliği'nin Asya'ya uyguladığı gümrükleri önümüzdeki yıllarda indirmesiyle kolayca yitirebileceğimiz ifade edilmektedir.

Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu'nda Türk imalat sanayinin güçlü ve zayıf yönleri ayrıntılı biçimde irdelenmiştir. Bunlar aşağıda tarafımızdan oluşturulan Tablo 66'da özetlenmeye çalışılmaktadır.

⁶¹⁴ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 25-27.

⁶¹⁵ DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 48.

TABLO 62: İmalat Sanayii Alt Sektörleri: Ortalama Yıllık Büyüme Hızı, Ara Malı İthalatı Gereği ve İmalat Sanayi Üretimi İçindeki Payı (2002–2005)

Güçlü Yönler	Zayıf Yönler
• Önemli niteliklere ve sanayi deneyimine sahip geniş bir girişimci ve işgücü tabanı	• Makroekonomik belirsizlik ortamı
√ girişimcilik kapasitesi yüksek, kendine güvenen yatırımcı ve yöneticiler	√ sanayici stratejik düşünemiyor
√ eğitilmiş üst düzey teknik personel	• Devletin düzenleyici vasfında yetersizlikler
√ nitelikli ve birikimli alt ve orta düzey uzmanlar	√ genel ve yerel anlamda sanayi politikaları oluşturulamaması
√ nitelikli hale getirilebilir işgücü	√ hukuksal altyapı ve işlevselliğin sağlanamaması
√ esnek ve dinamik KOBİ'lerin varlığı	√ sanayi ve teknoloji politikalarını uygulayabilecek kurumsal altyapının oluşturulamaması
√ orta düzeyde teknoloji ürünler üretebilme	√ firma ölçeğine ilişkin politika yaklaşımlarının henüz oluşturulmaması
√ sektörel olarak ve mal yelpazesi bakımından çeşitlilik	√ kümelenmenin zayıflığı ve tedarik zincirindeki geri bağlantıların bazı önemli sektörlerde stratejik anlamda oluşturulmamış olması
√ kullanıldığında önemli üstünlük sağlayacak Ar-Ge birim ve altyapılar	• Kayıtdışı ekonomi ve yarattığı haksız rekabet ortamı
• Coğrafi konum	√ kayıtdışı istihdam, kaçak enerji kullanımı, vergi kaçırma vb.
√ üç tarafı deniz	• Uluslararası tekellerin hakim olduğu sektörlerde girmekte zorlanma
√ zengin doğal kaynaklar	√ özellikle ilaç ve bilişim gibi yüksek katma değerli sektörlerde giremiyor
√ zengin ve talep gücü yüksek pazarlara yakınlık	• Finansman ve pazarlama zorlukları
• Karşılaşılan fırsatlar	√ finansman güçlükleri firmaların yeteri kadar büyümesini ve ölçek ekonomilerinden yararlanmasını engelliyor
√ AB süreci ve bu süreçte yapılan hazırlık çalışmaları ile kalite ve verimlilikte artış sağlanması	√ pazarlama zorlukları ürünün dış pazarlara tanıtımını engelliyor
	• Teknolojik altyapı eksiklikleri
	√ özellikle ileri teknoloji için gerekli olan kurum içi ve kurum dışı Ar-Ge çalışmaları (üniversiteler, TÜBİTAK vb.) yetersiz

KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 52-54'deki bilgiler tarafımdan özetlenerek oluşturulmuştur.

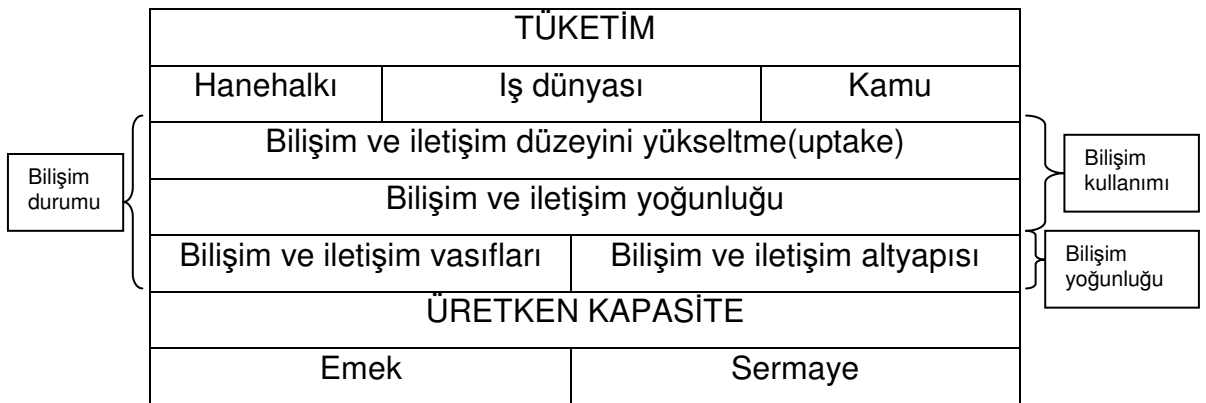
Belirtmek gerekir ki, raporda esnek ve dinamik KOBİ'lerin varlığı Türk imalat sanayinin güçlü yönleri içinde belirtilmiş, buna karşın aynı raporda, tarafımızdan da daha önce ifade edilmiş bulunan, KOBİ'lerin ölçeklerinin mutlaka büyütülmesi gerektiği, çünkü ölçek ve verimlilik arasında aynı yönlü ilişki olduğu görüşüne yer verilmektedir. Öte yandan, raporda Doğu Asya

lkelerinde sektörel tercih yapıldığı belirtilmekle birlikte, “verimsiz sektör yoktur, verimsiz firma vardır” düşüncesinden yola çıkılarak Türkiye’nin sektörel tercih yapmaması, tüm sektörlerinde birden verimliliği artırmaya çalışması gerektiği görüşü savunulmaktadır. Kendi içinde de bazı sektörlerin gerilediği ve bazı sektörlerin yükseldiği ortaya konan bu raporun bu yaklaşıma tarafımızca katılınması mümkün değildir.

1.4. Ülkelerin Bilişim Sektörü Açısından Durumları

Şimdiye kadar ülkelerin hem doğrudan yabancı sermaye akımlarına, mal ticaretine ve mamul mallar ihracatına ne ölçüde katılabildikleri, hem de gerek dünya imalat gelirinden aldıkları paylar, gerekse sınaı gelişmişlik düzeyleri arasındaki farklar ele alınmıştır. Daha önce de belirtildiği üzere, sermaye mallarının geçmişte üstlendiği rolü, günümüzde bilişim ve iletişim teknolojileri üstlenmektedir. O nedenle, ülkelerin gelecekteki büyüme performanslarında ve gelişmişlik düzeyi farklılıklarında bundan böyle bilişim ve iletişim altyapılarının büyük rol oynayacağı düşünülmektedir. Bu çerçevede, bu bölümde son olarak ülkelerin bilişim ve iletişim altyapılarına yer vermek yerinde olacaktır.

Ülkelerin bilişim durumları (infostate) ele alınırken, bilişim yoğunluğu (infodensity) ve bilişim kullanımı (info-use) birbirinden ayrıştırılmaktadır. Bu çerçevede, her ekonomi için şöyle bir şema söz konusudur⁶¹⁶:



Sermaye ve emek bileşenlerinden oluşan üretken kapasite, bilişim yoğunluğuna dayanır⁶¹⁷. Bu çerçevede, bilişim ve iletişim sermayesi; ana telefon hatları, kablo bağlantıları ve internetin yanısıra, bilişim ve iletişime ilişkin makine ve teçhizatın oluşturduğu ağ altyapısını içerir. Bilişim ve iletişim emek stoku ise, emek gücünün vasıf düzeyleri ile ölçülür ve bu amaçla okur yazarlık ve çeşitli düzeylerde okullaşma oranları ile değerlendirilir. Görüldüğü üzere, vasıf düzeyleri, yalnızca bilişim ve iletişim ile sınırlı olarak ele alınmamaktadır. Bu durum, genel vasıf ve eğitim düzeylerinin bilgiye dayalı toplum için vazgeçilmez olduğu düşüncesine dayanmaktadır. Bilişim yoğunluğu, belirtildiği üzere tanımlanan bilişim ve iletişim vasıfları ile bilişim ve iletişim altyapısından oluşan bir kavramdır.

⁶¹⁶ UN, Information Economy Report 2006, (Erişim) <http://www.un.org>, 24.05.2007, s.112.

⁶¹⁷ UN, Information Economy Report 2006, a.g.r., s.112.

TABLO 63: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere İlişkin Bilişim ve İletişim Teknolojileri Göstergeleri (2003)

Ülke	100 yerleşik başına düşen ana telefon hatları (1)	1000 yerleşik başına düşen bilgisayar (2)	100 000 yerleşik başına düşen internet bağlantısı (3)	Yıllık iletişim yatırımı (Milyon \$) (4)	1000 yerleşik başına düşen internet kullanıcısı (5)	100 yerleşik başına düşen cep telefonu kullanıcısı (6)
GÜ						
ABD	62,4	688	55778	17633	556	55
Japonya	47,2	382*	10157	19997	483	68
Almanya	65,9	485	3154	5618	400	79
İsviçre	72,7	742	7489	1633*	398	85
GOÜ						
Latin Amerika						
Arjantin	22,6	81*	2007	869**	112*	21
Brezilya	22,3	74*	1798	5205*	102	26
Meksika	16,0	-	-	-	-	29
Doğu ve Güneydoğu Asya'lı YSÜ						
Endonezya	3,9	12	29	1703	38	9
G Kore	53,8	558	7976	8033	610	70
Malezya	18,2	167	429	1009*	344	44
Filipinler	4,1	27*	35	697*	44*	27
Singapur	45,2	617*	11553	433*	509	83
Tayland	10,5	39*	164	401	96	39
Afrika						
Etyopya	0,6	2	-	35	1	-
Malavi	0,8	2	-	-	3	1
Burundi	0,3	2	6	22	2	1
Nijerya	0,7	1	1	-	1	3
Çin	20,9	28*	13	26742	63	21
Hindistan	4,0	7*	8	3512**	17	2
Türkiye	26,8	42*	508	230	85	39

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s.376 – 384'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

*2002 yılına ilişki veri.

**2001 yılına ilişki veri.

Seçilmiş ülkelere ilişkin bilişim ve iletişim teknolojileri verileri, gerek gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında, gerekse gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında büyük farklılıklar bulunduğunu ortaya koymaktadır. İlk dört gösterge, bilişim ve iletişim altyapısını, son ikisi ise, bu teknolojilerin kullanımını yansıtmaktadır. Doğu ve Güneydoğu Asya'lı yeni sanayileşen ülkeler içinde Güney Kore ve Singapur, bu teknolojilerin hem altyapısı hem de kullanımı bakımından, gelişmiş ülkelere çok benzeyen bir düzey

sergilemektedir. Aynı bölgedeki diğer ekonomilerden Malezya 2., 5. ve 6. göstergeler bakımından Latin Amerika'yı geride bırakmakta, Endonezya, Filipinler ve Tayland ise 1., 2., 3. ve 5. göstergelerde Latin Amerika'nın çok gerisinde kalmaktadır. Çin ise, 1., 2., 3. ve 5. göstergeler bakımından Latin Amerika'lı ve Doğu ve Güneydoğu Asya'lı yeni sanayileşmiş ülkelerin bazılarının oldukça gerisinde kalmasına karşın, 2003 yılında Tablo 63'deki gelişmiş ülkelerin bile çok üstünde yaptığı iletişim yatırımı ile öne çıkmaktadır. Bu durum, Çin'in gelecekteki bilişim yoğunluğu düzeyinin yükseleceğine işaret etmektedir. Öte yandan, kişi başı imalat katma değeri en düşük 10 ülke arasından seçilmiş Afrika ülkeleri ile tüm diğer ülkeler arasında, tüm göstergeler bakımından çok derin bir uçurum olduğu dikkat çekmektedir. Bu durum, bu bölgenin bilişim ve iletişim teknolojileriyle henüz tanışmamış olduğunu göstermektedir. Yıllık iletişim yatırımlarının düşüklüğü de göz önüne alınacak olursa, bölgenin teknolojik bakımdan marjinalleşmesinin süreceği beklenebilir.

TABLO 64: Seçilmiş Bazı Bölge ve Ülkelere İlişkin Orta Ve Yüksek Öğretim Kayıt Oranları(2003) ve Okuma Yazma Bilmeyenlerin Oranı(2004)

Ülke	Orta öğretim kayıt oranı%	Yüksek öğretim kayıt oranı%	Okuma yazma bilmeyenler%
GÜ			
ABD	88	83	-
Japonya	100	51	-
Almanya	88	51	-
İsviçre	87	49	-
Latin Amerika			
Arjantin	81	60	3
Brezilya	75	21	12
Meksika	63	22	10
Doğu ve Güneydoğu Asya'lı YSÜ			
Endonezya	54	16	-
G Kore	87	85	-
Malezya	70	29	11
Filipinler	59	30	7
Singapur	-	-	7
Tayland	-	38	7
Çin	-	16	9
Hindistan	-	12	39
Türkiye	*81	28	12
Afrika			
Etyopya	17	2	-
Malavi	29	-	36
Burundi	9	2	41
Nijerya	29	8	-

KAYNAK: UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s. 366 – 374'deki veriler kullanılarak tarafımdan düzenlenmiştir.

*Türkiye'nin orta öğretim kayıt oranı www.tuik.gov.tr 'den elde edilmiştir.

Tablo 64, seçilmiş ülkelerin bilişim ve iletişim vasıflarını yansıtmaktadır. Verisi bulunan ülkeler içinde, her üç gösterge bakımından Güney Kore'nin gelişmiş ülkeler düzeyinde olduğu görülmektedir. Arjantin de, her üç gösterge bakımından, Güney Kore dışında tüm diğer gelişmekte olan ülkelere göre çok daha yüksek bir düzey sergilemektedir. Afrika ülkeleri ise, her üç gösterge bakımından tüm diğer bölgelerin çok gerisindedir. Okuma yazma bilmeyenlerin oranı Malavi'de nüfusun %36'sı, Burundi'de %40'ıdır. Öte yandan, Hindistan'da okuma yazma bilmeyenlerin oranının %39 olduğu görülmektedir.

TABLO 65: Seçilmiş Bazı Ülkelerin Bilişim Yoğunluğu Sıralaması (1995-2003)

Ülke/grup	Bilişim Yoğunluğu	Ülke/grup	Bilişim Yoğunluğu
A Grubu		C Grubu	
Danimarka	246	Brezilya	111
İsveç	242	Meksika	99
İsviçre	219	Türkiye	95
ABD	212	Malezya	91
Hong Kong	185	G Afrika	87
Singapur	180	Tayland	82
Japonya	177	Çin	62
G Kore	171	D Grubu	
B Grubu		Bolivya	67
İspanya	156	Filipinler	66
İtalya	151	Endonezya	48
Yunanistan	141	Hindistan	34
Arjantin	124	E Grubu	
		Pakistan	26
		Nijerya	21
		Etiyopya	10

KAYNAK: UN, Information Economy Report 2006, a.g.r., s.113'den düzenlenmiştir.

Not: Bu tablo, daha önce tanımı verilen bilişim yoğunluğu kavramına dayanan bir endeks esas alınarak oluşturulmuştur.

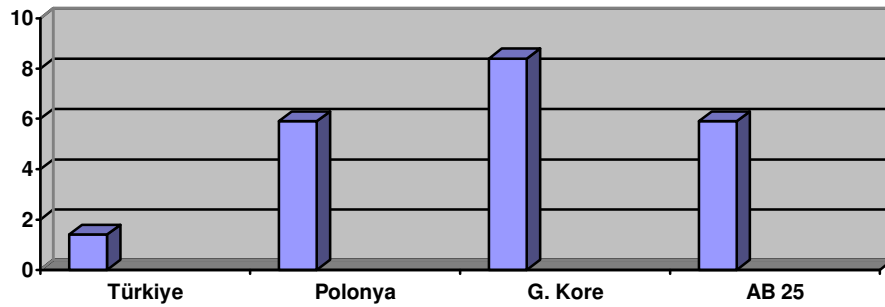
Birleşmiş Milletler'in 2006 tarihli Bilişim Ekonomisi Raporu'nda, 2003 yılında dünya nüfusunun % 96'sını temsil eden 153 ülkenin bilişim yoğunluğuna göre yapılan bir sıralamasına yer verilmektedir. Bu sıralamaya göre, Hong Kong, Singapur ve Güney Kore bilişim yoğunluğu en yüksek grup olan A Grubunda; Arjantin B Grubunda; Brezilya, Meksika, Türkiye, Malezya, Tayland ve Çin C grubunda; Filipinler, Endonezya ve Hindistan ise D grubunda yer almaktadır. E grubu ise, sıralamanın en altında yer alan ve bilişim ve iletişim altyapısı en geri ülkeleri kapsamaktadır.

1.4.1-Uluslararası Karşılaştırmada Türkiye'nin Ar-Ge Faaliyetleri

Son olarak, ülkelerin bilişim durumlarını incelediğimiz bu bölümde Türkiye'nin Ar-Ge faaliyetleri üzerinde daha ayrıntılı olarak durma gereği görülmüştür.

Bir ülkedeki Ar-Ge personeli sayısı o ülkenin Ar-Ge yapma çabasını yansıtan bir gösterge olarak değerlendirilmektedir. Bu çerçevede, Şekil 1 seçilmiş bazı ülkeleri karşılaştırmaktadır.

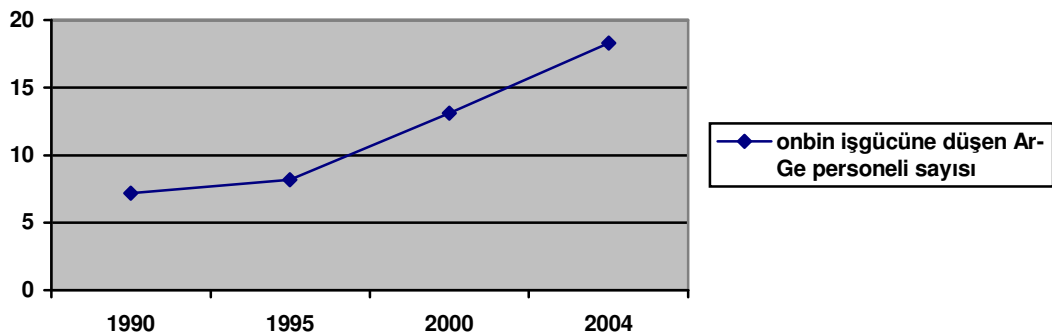
ŞEKİL 1: 2002 Yılı İtibariyle Seçilmiş Bazı Ülkelerde 1000 Çalışana Karşılık Gelen Araştırmacı Sayısı



KAYNAK: TGV, Türk Sanayiinin Ar-Ge ve Yenilik Performansı, 15.2.2007 tarihli TTGV Yönetim Kuruluna Sunuş Metni, www.tubitak.gov.tr 'de yer alan veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

Şekil 1'den görüleceği üzere, 1000 çalışan başına düşen araştırmacı sayısı Türkiye'de 1,4 iken, Polonya'da 4 kat fazla ve Avrupa Birliği düzeyinde 5,9, Güney Kore'de ise 6 kat fazla 8,4 düzeyindedir.

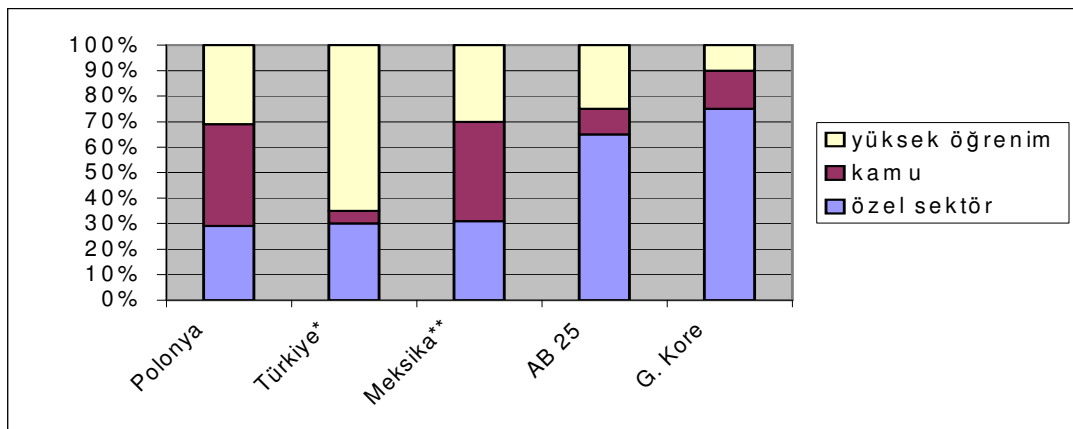
ŞEKİL 2: Türkiye'de 10 000 Çalışan Başına Düşen Araştırmacı Sayısı



KAYNAK: TGV, Türk Sanayiinin Ar-Ge ve Yenilik Performansı, 15.2.2007 tarihli TTGV Yönetim Kuruluna Sunuş Metni, www.tubitak.gov.tr 'de yer alan veriler kullanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

Ancak belirtmek gerekir ki, Türkiye’de on bin işgücüne düşen Ar-Ge personeli sayısı 1990’da 7,2, 1995’de 8,2, 2000’de 13,1 ve 2004’de 18.3’e yükselmiştir. GSYİH içinde Ar-Ge payı ise, 1990-2004 arasında dalgalı bir seyir göstermekle birlikte bir artış trendi izlemiş ve 1990’daki %0,33 düzeyinden 2004 yılında %0,67 düzeyine ulaşmıştır⁶¹⁸.

ŞEKİL 3: Seçilmiş Bazı Ülkelerde Yapıldığı Sektöre Göre Ar-Ge, 2003



KAYNAK: TGV, Türk Sanayiinin Ar-Ge ve Yenilik Performansı, 15.2.2007 tarihli TTGV Yönetim Kuruluna Sunuş Metni, www.tubitak.gov.tr.

*2002

**2001

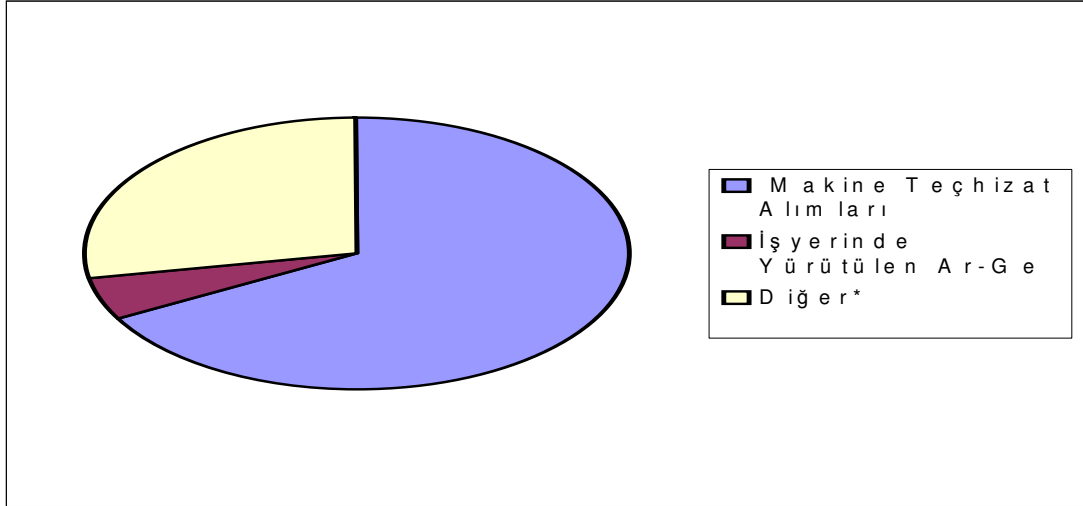
Şekil 3’den görüleceği üzere, karşılaştırılan ülkeler içinde Türkiye, Ar-Ge’nin yapıldığı sektör bakımından yüksek öğrenimin payının en yüksek olduğu ülkedir. Bu durum, Ar-Ge’nin ticarileştirilmesi ile ilgili sorunlar bulunduğunu yansıtmaktadır. Türkiye’de toplam Ar-Ge harcaması içinde kamunun payının düşüklüğü de dikkat çekici bir düzeydedir. Özel sektörün payı ise gelişmiş ülkelerin çok altındadır. Bu duruma ilişkin bir ek bilgi olarak, 1997 yılı itibariyle ABD, Japonya, Avrupa Birliği’nde GSYİH’den Ar-Ge’ye ayrılan payın %70-75’ini özel sektör tarafından yapılan Ar-Ge faaliyetleri oluştururken, bu oran bizde ancak %20 düzeyindedir⁶¹⁹.

⁶¹⁸ TGV, Türk Sanayiinin Ar-Ge ve Yenilik Performansı, 15.2.2007 tarihli TTGV Yönetim Kuruluna Sunuş Metni, www.tubitak.gov.tr.

⁶¹⁹ DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara 2000, S 210.

Öte yandan, sanayi kesiminin yürüttüğü Ar-Ge faaliyetleri artış göstermektedir.

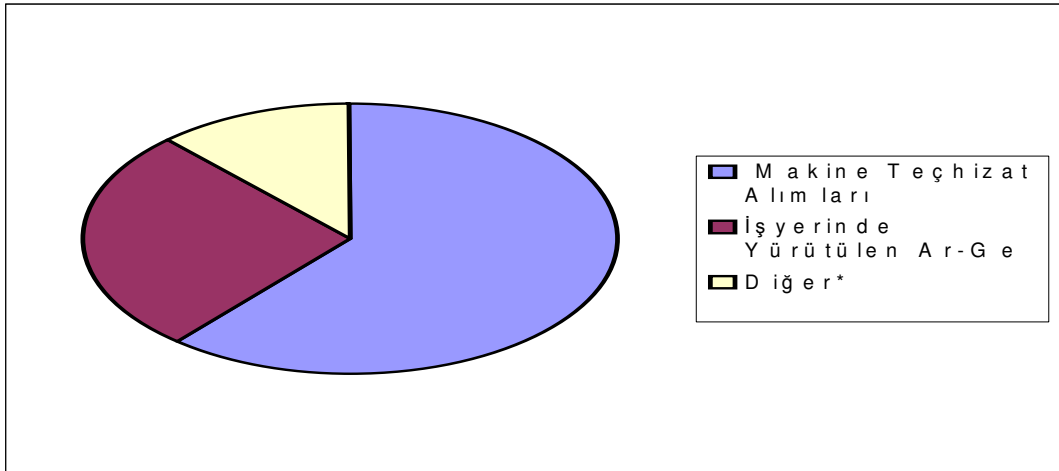
ŞEKİL 4: Teknolojik Yenilik Harcamalarının Dağılımı (1995-1997)



KAYNAK: TGV, Türk Sanayiinin Ar-Ge ve yenilik performansı 15.2.2007 tarihli TTGV yönetim kuruluna sunuş metni, www.tubitak.gov.tr

*Diğer: işyeri dışından alınan Ar-Ge, ürünün piyasaya sürülmesi, teknolojik yeniliğe yönelik eğilimler, diğer üretim hazırlıkları ve diğer teknoloji alımları

ŞEKİL 5: Teknolojik Yenilik Harcamalarının Dağılımı (1998-2000)



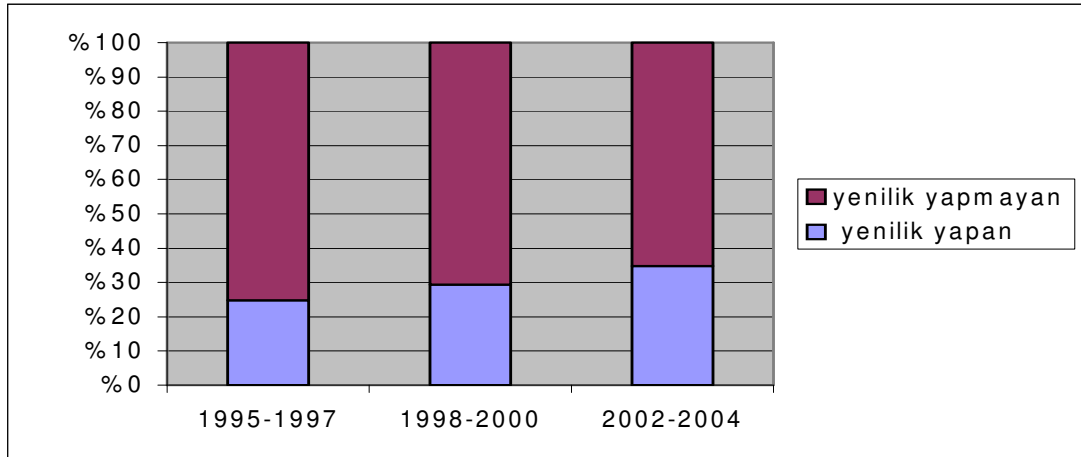
KAYNAK: TGV, Türk Sanayiinin Ar-Ge ve yenilik performansı 15.2.2007 tarihli TTGV yönetim kuruluna sunuş metni, www.tubitak.gov.tr

*Diğer: işyeri dışından alınan Ar-Ge, ürünün piyasaya sürülmesi, teknolojik yeniliğe yönelik eğilimler, diğer üretim hazırlıkları ve diğer teknoloji alımları

Şekil 4 ve 5'de görüldüğü üzere, 1995-1997 döneminde toplam yenilik harcamaları içindeki payı %67 olan Makine ve Teçhizat Alımları 1998-2000

arasında % 61'e ve Diğer adı altında toplulaştırılan yenilik harcamalarının payı %28'den %12'ye gerilemiş, buna karşılık İşyerinde Yürütülen Ar-Ge harcamalarının payı %5'den %27 düzeyine yükselmiştir.

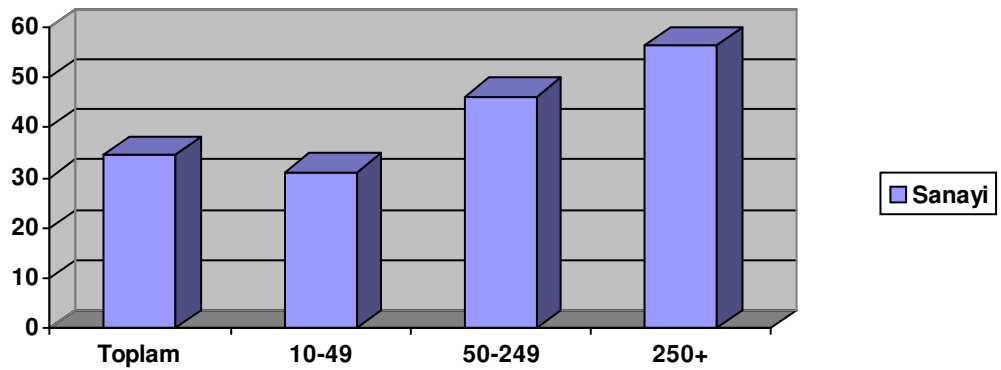
ŞEKİL 6: Teknolojik Yenilik Yapma Oranı (%)



KAYNAK: TGV, Türk Sanayiinin Ar-Ge ve Yenilik Performansı, 15.2.2007 tarihli TTGV Yönetim Kuruluna Sunuş Metni, www.tubitak.gov.tr .

Yenilik yapma oranının 1995-1997 döneminde bulunduğu %24,6 düzeyinden 1998-2000 döneminde %29,4 ve 2002-2004 döneminde ise %34,8 düzeyine çıktığı görülmektedir.

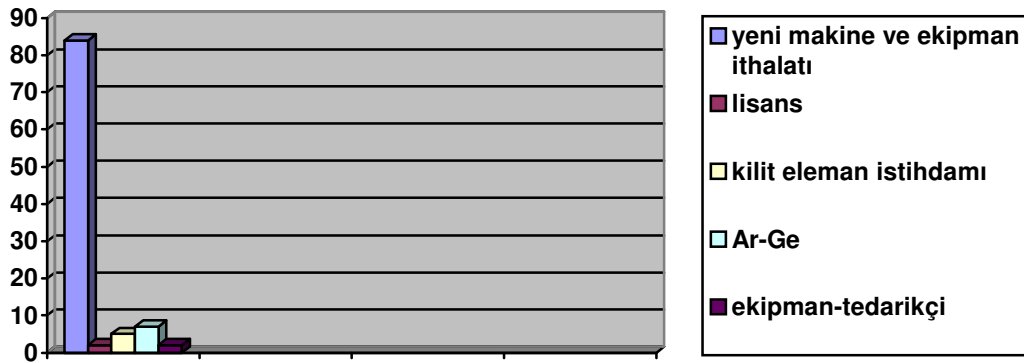
ŞEKİL 7: Büyüklük Grubuna Göre Teknolojik Yenilik Yapma Oranı (%), 2002-2004



KAYNAK: TGV, Türk Sanayiinin Ar-Ge ve Yenilik Performansı, 15.2.2007 tarihli TTGV Yönetim Kuruluna Sunuş Metni, www.tubitak.gov.tr .

Belirtmek gerekir ki, Şekil 7'den görüleceği üzere, işletmelerin yenilik yapma oranları işletmenin büyüklüğüne bağlı olarak artmaktadır. 10-49 arası çalışanı bulunan işletmelerin %31,2'si sınai yenilik yapabilirken, 50-249 arası çalışanı bulunan işletmelerin %46,24'ü ve 250 ve daha fazla çalışanı bulunan büyük işletmelerin %56,27'si sınai yenilik yapabilmektedir. Bu durum, büyük işletmelerin teknolojik olarak daha yenilikçi olmaları, kapsamlı Ar-Ge alışkanlıkları ve yeteneklerinin olması ile ilişkilendirilmektedir⁶²⁰.

ŞEKİL 8: 2005 Yılı İtibariyle Şirketlerin Teknoloji Edinme Yolları



KAYNAK: DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, a.g.r., s. 117'deki şekilden yararlanılarak tarafımdan oluşturulmuştur.

Şekil 8'den de görüleceği üzere, Türkiye'de sanayi kuruluşları teknoloji üretmekten çok satın alma yoluna gitmektedir. Her ne kadar Türk sanayi sektöründe Ar-Ge ve yenilik çabaları artış gösterse de, 2005 itibariyle şirketlerin başlıca teknoloji edinme yolunun %84 oranında yeni makine ve teçhizat ithalatı olması, Ar-Ge'nin payının ise %7'de kalması, Türkiye'nin henüz uzun bir yolun oldukça başında olduğunu göstermektedir.

2. ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜNÜN BELİRLENMESİNE İLİŞKİN MODEL ÇALIŞMALARI VE TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜ İÇİNDEKİ KONUMU

Bu bölümde, 1975–2005 yılları arasında geçen otuz yıllık döneme ilişkin olarak Dünya Sistemi Yaklaşımı’na göre uluslararası işbölümünü oluşturan alanları belirleme ve zaman içinde çeşitli ülkelerin bu alanlar arasındaki aşağı ve yukarı hareketini gözleme olanağını sunan iki istatistiksel çalışmaya yer verilmektedir. Bu çalışmalarda Arrighi ve Drangel(1986) ve Korzeniewicz ve Martin(1994) modelleri temel alınmış, ancak tez çalışmasının gerekleri doğrultusunda modellerde bazı tadilatlar yapılmıştır.

2.1. Uluslararası İşbölümünün Belirlenmesine İlişkin Model Çalışmaları

2.1.1. Arrighi-Drangel Modeli

Arrighi ve Drangel(1986) modeli, geliştirilen bir yöntemle Dünya Sistemi Yaklaşımına göre üçlü uluslararası işbölümünü oluşturan merkez, çevre ve yarıçevre alanları belirlemeye yöneliktir.

Bu yöntemin temel varsayımı, küresel gelir dağılımının mal zincirleri sonucu belirleneceğidir. Daha önce de değinildiği üzere, ülkeler mal zincirlerinde birer halkaya eklenerek uluslararası işbölümünde bir konum sahibi olmaktadır ve mal zinciri üzerinde buldukları halkaya göre farklı düzeyde ödüllere sahip olmaktadır. Bu çerçevede, merkez tipli faaliyetler bu ödüllerin çok büyük bir bölümünü, çevre tipli faaliyetler ise çok daha küçük bir bölümünü elde edebildiğinden, merkez ve çevre ülkelerin uzun dönemli milli gelir verilerinin, dünya sisteminin son derece eşitsiz bir biçimde dağıttığı

ödülleri yansıttığı düşünülmektedir. Bu nedenle, kişi başına GSMH(GNI), toplam ödüllerin uluslararası işbölümünü oluşturan alanlar arasındaki göreceli dağılımını yansıtan bir gösterge olarak ele alınmaktadır.

Bu çerçevede, dünya ekonomisinde iktisadi ve siyasal süreçlerin, ülke yerleşiklerinin merkez ve çevre tipli faaliyetleri doğrultusunda dünya nüfusuna ilişkin tri-modal, daha açık bir deyişle üç adet maksimuma sahip bir sıklık dağılımı üreteceği düşünülmektedir. Böylece her mod, yani her maksimum, uluslararası işbölümünün bir alanını temsil etmektedir: merkez, çevre ve yarıçevre. Bu dağılımın, çevre tipli faaliyetlerin yoğunlaştığı tarafta, diğer bir deyişle çevreyi temsil eden ve kişi başına gelir düzeyinin daha düşük olduğu modda nüfusun olması nedeniyle daha şişkin(skewed) olması beklenmektedir. Arrighi ve Drangel'in 1986 tarihli bu çalışmalarında en fazla 105 ülke ve 1938–1983 dönemi, dokuz yıla ilişkin gözlemler çerçevesinde ele alınmıştır.

2.1.1.1. Arrighi-Drangel Modeli'nin Yöntemi

1-Öncelikle, ülkelerin nüfusları toplam dünya nüfusunun yüzdesi olarak ifade edilir. Ele alınan her yıl için, devletlerin dolar cinsinden cari kişi başına GSMH'lerinin logaritmaları alınır ve elde edilen seri en küçük değerden en büyüğe doğru sıralanır. En büyük değer ile en küçük değer arasındaki farkın ona bölünmesiyle elde edilen bir "a" değerinin en küçük değere sürekli eklenmesiyle 1/10'luk aralıklar(interval) oluşturulur. Daha sonra, bu aralıklara giren nüfus değerlerinden oluşan bir seri elde edilir ve bu seri, üç aralıklık hareketli ortalamasının alınmasıyla arındırılır. Böylece, aralıklar arasında sıklıklar yumuşatılmış olur. Aralık ortalamaları serisi oluşturulur ve arındırılmış nüfus serisinin bu seriye göre sıklık dağılımı elde edilir. Bu sıklık dağılımlarının tri-modal, diğer bir deyişle üç doruklu olması beklenmektedir. Tri-modalite sergilemeyen dağılımlar elenir.

2-Tri-modalitenin sağlandığı sıklık dağılımlarına ilişkin şekiller üzerinde, önce üç doruk merkez, çevre ve yarıçevre modlar olarak belirlenir. Buna göre, önce log kişibaşı GSMH'nin düşük olduğu aralıklar içinde en yüksek sıklığın bulunduğu aralığın orta noktası Çevre Mod(ÇM)olarak ve log kişibaşı GSMH'nin yüksek olduğu aralıklar içinde en yüksek sıklığın bulunduğu aralığın orta noktası Merkez Mod(MM)olarak belirlenir. Çevre Mod'un üç aralık sağında ve Merkez Mod'un üç aralık solunda yer alan sınırlar(range) içinde bulunan en yüksek sıklık ise Yarıçevre Mod(YÇM) olarak belirlenir. Bu "üç aralık kuralı"(three-intervals clause) aynı devletlerin üç aralıklık hareketli ortalama yoluyla iki farklı modun belirlenmesine girmemesi için uygulanmaktadır⁶²¹.

3-Merkez, çevre ve yarıçevre alanlar arasındaki sınırlar ise, Arrighi ve Drangel'in belirttiği şu kurallar uygulanarak belirlenmektedir:

1-Eğer dağılımda iki mod arasında yalnızca bir yerel minimum varsa ve bu aralığa düşen devletler modların birinin ya da her ikisinin belirlenmesine de girmiyor ise, bu minimumu temsil eden aralık iki alanı ayıran sınır kabul edilir: çevrenin dış sınırı(perimeter of periphery) $\text{ÇD}_1\text{-ÇD}_2$ ya da merkezin dış sınırı $\text{MD}_1\text{-MD}_2$.

2-Eğer dağılımda iki mod arasında yalnızca bir yerel minimum varsa ve bu aralığa düşen devletler modların her ikisinin belirlenmesine de giriyor ise, dağılım tri modal değildir ve elenir.

3-Eğer dağılımda iki mod arasında yalnızca bir yerel minimum varsa ve bu aralığa düşen devletler modların birinin belirlenmesine giriyor ise, bu aralık o alana dahil sayılır ve sınır bir çizgi olur:ÇD ya da MD.

⁶²¹ Giovanni Arrighi, Jessica Drangel, a.g.m., s.63.

4-Her iki mod arasında birden fazla yerel minimum varsa, iki moddan birinden yüksek frekansı olan minima elenir. Eğer tek bir yerel minimum kaldıysa, yukarda belirtilen kurallar uygulanır. Eğer hâlâ birden çok yerel minimum varsa, en düşük sıklığa sahip iki minimaya bakılır ve alanın dış sınırı, bu iki minimanın aralıklarının dâhil olmadığı ama çevrelediği tüm aralıklar olarak belirlenir(yine $\text{ÇD}_1\text{-CD}_2$ ya da $\text{MD}_1\text{-MD}_2$ olarak).

Alanlar ve sınırları bu biçimde belirlendikten sonra, devletler log kişi başı GSMH'lerinin hangi alanda bulunduğuna göre beş grupta(çevre=Ç, merkez=M, yarıçevre=YÇ, merkezin dış sınırı=MD, çevrenin dış sınırı=ÇD) sınıflandırılmaktadır.

4-Her alanın modunun yıllar içinde izlediği seyir göz önüne alınarak alanların trendi(Şekil 10) ve her alanın birikimli nüfusunun yıllar içinde izlediği seyir göz önüne alınarak da alanların büyüklüğü(Şekil 11) ortaya konmaktadır.

5-Gerek veri setinde gerek çalışmada uygulanan çeşitli arındırma işlemlerine karşın, bir devletin konumu belli bir yılda hâlâ bazı güçlü konjonktürel ve rastgele(random) etkilere maruz kalabilmektedir. Bu nedenle, ele alınan dokuz yıl, kendi içinde üç yıllık üç dönem olarak toplulaştırılmakta ve bu biçimde elde edilen üç dönem de, iki dönemi birbiriyle karşılaştıran üç tablo biçiminde düzenlenmektedir. Böylece hem söz konusu konjonktürel ve rastgele etkilerin bir çeşit ortalaması alınarak arındırılması hem de bu dönemlerin birbirleriyle karşılaştırılabilmesi olanağı doğmaktadır⁶²². Bu çerçevede, seçilen her yıla ilişkin olarak devletlerin hangi alanlarda bulunduğu belirlendikten sonra, seçilen üç yıldan oluşan dönemlerdeki konumları şu kurallara göre belirlenebilir:

⁶²² Bkz. Örnek tablo.

1-Üç yıl için de verisi bulunuyorsa;

-Üç veri M,M,M ya da M,M,MD ise merkezde

-Üç veri Yç,Yç,Yç ya da Yç,Yç,MD ya da Yç,Yç,ÇD ise yarıçevrede

-Üç veri Ç,Ç,Ç ya da Ç,Ç,ÇD ise çevrede

-Üç veri MD,MD,MD; MD,MD,M; MD,MD,Yç; M,M,Yç ya da M,Yç,Yç ise merkezin dış sınırında

-Üç veri ÇD,ÇD,ÇD; ÇD,ÇD,Ç; ÇD,ÇD,Yç; Yç,Yç,Ç ya da Ç,Ç,Yç ise çevrenin dış sınırında yer alır.

2- İki yıl için verisi bulunuyorsa;

-İki veri M,M ise merkezde

- İki veri Yç,Yç ise yarıçevrede

-İki veri Ç,Ç ise çevrede

-İki veri M,MD; MD,MD; Yç,MD ise merkezin dış sınırında

-iki veri ÇD,ÇD; Yç,ÇD; Ç,ÇD ise çevrenin dış sınırında yer alır.

3- Yalnızca bir yıl için verisi bulunuyorsa; bu veriye göre konumu belirlenir.

Devletlerin söz konusu dönemdeki konumu böylece belirlendikten sonra, aşağıdaki örnek tabloda görüleceği üzere A,B,C...Y kutularında yer alan ülkeler belirlenerek, iki dönemi birbiriyle karşılaştıran üç tablo oluşturulur.

Örnek Tablo

		1975-1980-1985				
		M	MD	Yç	ÇD	Ç
1990-1995-1997	M	A	B	C	D	E
	MD	F	G	H	I	J
	Yç	K	L	M	N	O
	ÇD	P	Q	R	S	T
	Ç	U	V	W	X	Y

6-Alanların organik üyelerinin belirlenmesinde şu kurallar gözetilmektedir:

- Her üç tabloda da A, B, F, G kutularından birinde bulunan devletler merkezin organik üyeleri,
- Her üç tabloda da G, H, I, L, M, N, Q, R, S kutularından birinde bulunan devletler yarıçevrenin organik üyeleri,
- Her üç tabloda da S, T, X, Y kutularından birinde bulunan devletler çevrenin organik üyeleri olarak kabul edilmektedir.

2.1.2. Korzeniewicz - Martin Modeli

Korzeniewicz-Martin(1994) modeli, Arrighi-Drangel(1986) modeline dayanmakta, ancak sabit dolar kuru yerine cari dolar kuru cinsinden kişi başına GSMH verileri kullanmaktadır. Öte yandan, Korzeniewicz-Martin(1994) modeli, Arrighi-Drangel(1986) yöntemini kullanarak uluslararası işbölümünü oluşturan alanları belirlemenin ötesine geçerek, Arrighi-Drangel(1986) modelini farklı bir biçimde geliştirmiştir. Öncelikle, Arrighi-Drangel(1986) yöntemine göre merkez, çevre ve yarıçevre alanları belirlenmekte, daha sonra farklı kategorilerden altı mala⁶²³ ilişkin olarak bu alanlara özgü üretim kalıplarını ortaya koymaktadır. Daha açık bir deyişle, Korzeniewicz-Martin(1994) modeli, belli bir yılda belli bir malın daha çok hangi alanda üretildiğini ve zaman içinde bu üretimin alanlar arasında nasıl kaydığını göstermeyi amaçlamaktadır.

Korzeniewicz ve Martin(1994) modelinde, 1938-1990 dönemi, 134 ülke ve 34 gözlem çerçevesinde ele alınmıştır.

⁶²³ Bu mallar hammadde, sermaye malları, dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları kategorilerini temsilen seçilen ham çelik, motorlu taşıtlar, lastik, pamuk ipliği(cotton fiber), bükme pamuk ipliği(cotton yarn) ve buğdaydır.

2.1.2.1. Korzeniewicz - Martin Modeli'nin Yöntemi

1-Daha önce de değinildiği üzere, öncelikle Arrighi-Drangel modeli kullanılarak uluslararası işbölümünü oluşturan alanlar belirlenir.

2-Daha sonra, ele alınan malların belli bir yıla ilişkin hacim cinsinden üretim verileri, “merkez” alana düşen ülkelerin üretiminden oluşan “merkezsel üretim”, yarıçevre alana düşen ülkelerin üretiminden oluşan “yarıçevresel üretim” ve çevre alana düşen ülkelerin üretiminden oluşan “çevresel üretim” olarak sınıflandırılır.

3-Bu biçimde belirlenen küresel üretim süreçlerinin alansal dağılımının analizine ilişkin olarak iki endeks geliştirilmiştir. Bunlardan ilki “merkezlik” ya da “çevrelik” endeksidir. Bir üretim süreci ya merkezsel ya çevresel olarak tanımlandığı için bu endeksin her iki durumu da gösterdiği düşünülür.

$$\text{“merkezlik”} = \text{merkezsel üretim} / (\text{merkezsel} + \text{çevresel üretimler})$$

Bu endeks, söz konusu malın üretimi ne kadar merkezde yoğunlaşıyorsa, o kadar bire, ne kadar çevrede yoğunlaşıyorsa o kadar sifıra yaklaşır.

Diğer endeks ise, “yarıçevrelik” endeksidir. Yarıçevresel üretim, merkezsel ve çevresel üretimlerin bir karışımını ifade ettiği için, ayrı bir endeks hesaplanmasına gerek görülmektedir.

$$\text{“yarıçevrelik”} = \text{yarıçevresel üretim} / \text{toplam üretim}$$

Bu endeks, söz konusu malın üretimi yarıçevrede ne kadar yoğunlaşıyorsa o kadar bire, yarıçevrede ne kadar az yoğunlaşıyorsa o kadar sifıra yaklaşır. Dünya sistemi yaklaşımına göre, hiçbir malın üretimi büyük ölçüde yarıçevrede yoğunlaşamaz.

4-Endekslerde “merkez”, merkez ve merkezin dış alanının toplamı, “çevre”, çevre ve çevrenin dış alanının toplamı, “yarıçevre” ise merkezin ve çevrenin dış sınırları arasında kalan alan olarak değerlendirilmiştir.

5-“Yarıçevrelik” endeksinin dikey ve “merkezlik” endeksinin yatay ekseninde gösterildiği bir şekil yardımıyla, ele alınan malların üretimlerinin belli bir yıldan diğerine alanlar arasında nasıl kaydığı izlenebilmektedir. Bu çerçevede, endekslerin belli bir yıla ilişkin değerleri eksenler arasındaki alanda bir nokta ve yıldan yıla kaymaların yönü de oklar olarak gösterilmektedir. Yatay eksen üzerinde sola hareket çevreleşmeyi, dikey eksen üzerinde yukarı hareket yarıçevreleşmeyi yansıtmaktadır.

2.1.3. Uluslararası İşbölümünün Belirlenmesinde Yeni Bir Model Denemesi

Bu tez çalışmasında, uluslararası işbölümünün belirlenmesine ilişkin olarak daha önce değinilen Arrighi-Drangel ve Korzeniewicz-Martin modellerinden esinlenilerek yeni bir model oluşturulmuştur.

2.1.3.1. Yöntem

1-Tarafımızdan oluşturulan modelde, uluslararası işbölümünü oluşturan merkez, çevre ve yarıçevre alanların belirlenmesinde Arrighi-Drangel tarafından geliştirilen yönteme büyük ölçüde sadık kalınmıştır. Üretilen malların alansal dağılımı ve bunun zaman içinde nasıl değiştiğinin ortaya konmasında ise, Korzeniewicz-Martin tarafından geliştirilen endekslerden yararlanılmaktadır.

2-Sıklık dağılımları oluşturulurken, üç doruk daha net bir biçimde ortaya çıktığı için 1/15'lik aralıklar oluşturulmuştur. Sıklık dağılımlarının oluşturulmasına ilişkin olarak 1995 yılı, örnek olarak, Ek 1'de sunulmaktadır.

3-Gerek Arrighi ve Drangel'in gerek Korzeniewicz ve Martin'in çalışmalarından farklı olarak, bu tez çalışmasında başlıca 21 petrol ihracatçısı ülke⁶²⁴, yalnızca petrol gibi kartelleşmiş ve vazgeçilemez olan, bu anlamda da eşsiz bir ilksel mala dayandıkları için çalışmanın kapsamı dışında tutulmaktadır. Bu ülkelerin kişi başına düşen GSMH'lerinin yüksekliğinin yanıtıcı olacağı ve sıklık dağılımlarını çarpıtacağı düşünülmektedir.

4-2000, 2003 ve 2005 yıllarına ilişkin sıklık dağılımlarında Çin'in sistem içinde yukarı doğru hareketlenmesinin tri-modaliteyi bozduğu düşünülerek, bu dağılımların Çin dışarıda bırakılarak oluşturulması yoluna gidilmiştir.

5- Ayrıca, 1990'dan itibaren Doğu Bloku'nun çökmesiyle birlikte eski SSCB'de ve Balkanlar'da daha önce var olan devletler ortadan kaybolmuş, buna karşılık pek çok yeni devlet ortaya çıkmıştır. Arrighi-Drangel yöntemine göre organik üyeler belirlenirken bu yeni devletlerin üç dönemi karşılaştıran üç tabloda da bulunması olanağı olmadığından, bu bölgeler organik üyeler arasından dışlanmış olmaktadır. Bu durumun yanıtıcı olduğu düşünülerek, tarafımızdan geliştirilen modelde 1990–2005 arası dönemin onbeş yıl gibi uzun bir süreyi kapsadığı da göz önüne alınarak, yalnızca Tablo 67'ye dayanan alternatif bir organik üyeler listesi hazırlanmıştır.

⁶²⁴ Başlıca 21 petrol ihracatçısı ülke: Cezayir, Angola, Bahreyn, Brunei Darüsselam, Kongo, Gabon, Endonezya, İran, Irak, Kuveyt, Libya, Hollanda Antilleri, Nijerya, Umman, Katar, Suudi Arabistan, Suriye, Trinidad Tobago, Birleşik Arap Emirlikleri, Venezuela, Yemen. Bu ülkelerin toplam ihracatları içinde petrol ve petrol ürünlerinin payı %50'den az olmamakla birlikte, bu ürünlerin ihracatı 1999-2001 arasında ortalama en az 1.5 milyar dolar tutmaktadır. UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, a.g.r., s. x, xii.

Bu listenin oluşturulmasında Arrighi ve Drangel'in organik üyelerin belirlenmesine ilişkin kurallarında bazı değişikliklere gidilmiştir. Bu çerçevede, Tablo 67'de

- A, B, F kutularından birinde bulunan devletler merkezin organik üyeleri,
- G, H, I, L, M, N, Q, R kutularından birinde bulunan devletler yarıçevrenin organik üyeleri,
- S, T, X, Y kutularından birinde bulunan devletler çevrenin organik üyeleri olarak kabul edilmektedir.

6-1985 ve 2005 yıllarına ilişkin merkezlik ve yarıçevrelik endeksleri hesaplanırken, bu yıllarda merkez, yarıçevre ve çevre alanlara giren ülkelerin listeleri kullanılmıştır. Bu listeler Ek 2 ve Ek 3'de verilmiştir.

7-Alansal dağılımlarını ve zaman içindeki kaymalarını incelemek üzere seçilen malların üretim miktarları değil, dolar cinsinden ihracatları ele alınmıştır. Modelde böyle bir farklılığa gidilmesinin en temel nedeni tüm ülkelere ve eski yıllara ilişkin verilerin üretim için değil, ancak ihracat için bulunabilirliği olmuştur. Ayrıca, hacim olarak verilerin, malların kalite bakımından birbirinden farklılaşmasını önemli ölçüde gizlediği ve ihracata ilişkin STIC mal sınıflandırmasının daha ayrıntılı oluşu da ihracat verilerinin tercih edilmesine neden olmaktadır.

8-Bu çerçevede, Türkiye'nin 1985, 1995 ve 2005 yıllarındaki başlıca yirmi ihraç kalemi Ek 4'de görüldüğü gibi listelenmiş ve modelde alansal dağılımlarını gözlemlemek üzere oniki mal seçilmiştir. Bu malların altı tanesi Türkiye'nin 1985, 1995 ve 2005 yıllarında başlıca yirmi ihraç kalemi içinde yer almıştır⁶²⁵. Diğer altı tanesi ise, 1985 ve 1995 yıllarında Türkiye'nin

⁶²⁵ Türkiye'nin 1985, 1995 ve 2005 yıllarında başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer alan bu mallar şunlardır: STIC 8461-tişört, fanila, atlet, külotlu çorap, gömlek vs. giyim eşyası(örme), STIC 6732-başka yerde yer almayan demir, çelik ürünleri, STIC 8439-keçe, dokunmamış, sıvanmış

başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde bulunmazken, 2005’de bu listeye girmişlerdir⁶²⁶. Böylece, Türkiye’nin başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer alan organik ihraç mallarının ve bu listeye yeni giren kalemlerin alansal konum ve kaymaları ortaya konularak, Türkiye’nin sistem içindeki hareketine ışık tutulması amaçlanmaktadır.

2.1.3.2. Veriler

Arrighi ve Drangel’in 1938–1983 dönemine ilişkin yaptıkları çalışmada 1970 dolar kuru cinsinden, aynı çalışmanın bir benzerini 1938–1990 için yapan Korzeniewicz ve Martin ise, cari dolar kuru cinsinden kişi başına GSMH verileri kullanmışlardır. 1975–2005 dönemini kapsayan bu tez çalışmasında ise, cari dolar kuru cinsinden kişi başına GSMH verileri kullanılmıştır⁶²⁷. Bu veriler tarafımdan Dünya Bankası’ndan istemde bulunularak edinilmiştir. Nüfus verileri ise, Birleşmiş Milletler’in veri tabanından sağlanmıştır. Kişi başına GSMH Ek 5’de ve nüfus verileri Ek 6’da listeler halinde sunulmaktadır.

Belirtmek gerekir ki, bu tez çalışmasında 1975-2005 dönemi, seçilen dokuz yıl çerçevesinde ele alınmakta ve en fazla 154 ülkeyi kapsamaktadır. Tüm ülkelerin seçilen her yıla ilişkin verisi bulunmamaktadır, ancak (bu dokuz yıl içinden) verisi bulunan her yıl analize katılmış, böylece olabildiğince çok ülke çalışmaya dâhil edilebilmiştir.

mensucattan giyim eşyası, STIC 6725-demir/çelikten yarı ürünler, STIC 8451-süveter, kazak, hırka, yelek, gömlek vb.(örme) ve STIC 6522-diğer pamuklu mensucat.

⁶²⁶ 1985 ve 1995 yıllarında Türkiye’nin başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde bulunmayan, 2005 yılında bu listede yer alan mallar şunlardır: STIC 7821-eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, STIC 7932-yolcu, gezi, yük, savaş, sökülecek gemileri, mavnalar, feribotlar vb., STIC 8973-mücevherci, kuyumcu eşyası ve aksamı, STIC 7139-benzinli,dizel motorlar için aksam, parçalar, STIC 7752-vitrin, tezgah vb. tipi soğutucu-dondurucular ve STIC 7831-binek otomobilleri, steysin vagonlar , yarış arabaları.

⁶²⁷ Söz konusu veriler cari olmakla birlikte, Dünya Bankası tarafından geliştirilmiş olan “Atlas Method” uyarınca, her yıla ilişkin veriler önceki iki yılın verileri ve G5 ülkelerindeki enflasyon göz önüne alınarak, özel bir arındırma işlemine tabi tutularak hazırlanmıştır.

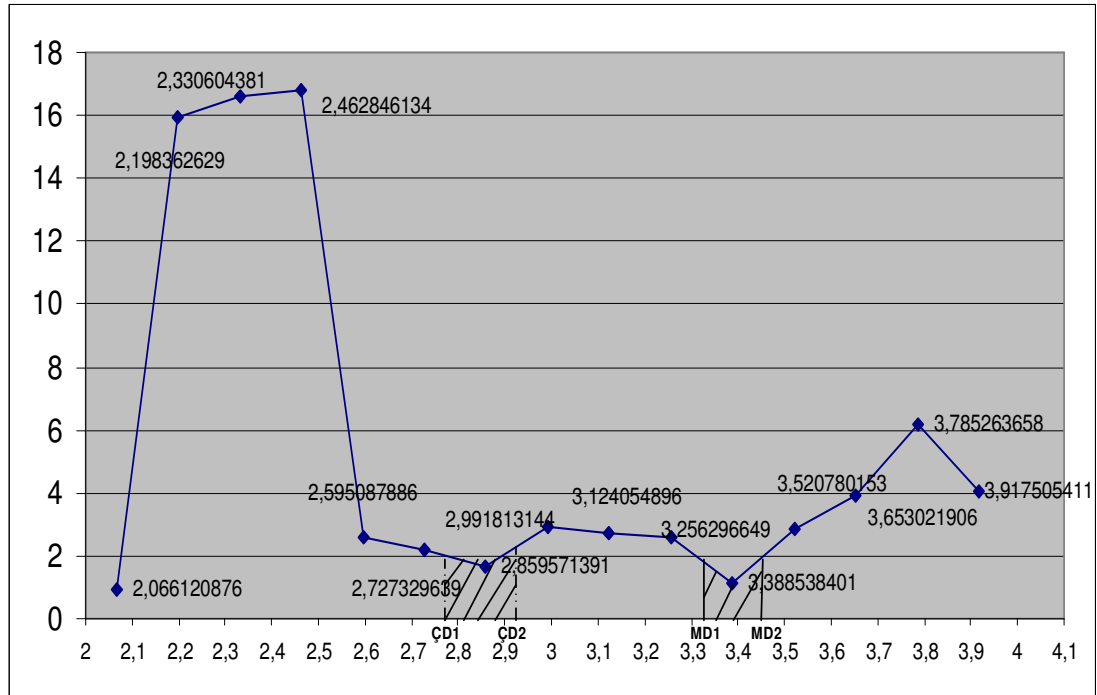
Ayrıca, çalışmada ele alınan malların belirlenmesinde, Türkiye'nin 1985, 1995 ve 2005 yıllarındaki başlıca yirmi ihrac kalemi, TÜİK'den elde edilen Türkiye'nin söz konusu yıllara ilişkin STIC Rev2-4 dijital ihracat verilerinden tarafımızdan derlenmiştir. Bu mallar içinden seçilen onikisine ilişkin tüm dünya ülkelerinin ihracat verileri Birleşmiş Milletler Comtrade veri tabanından sağlanmıştır.

2.1.3.3. Çalışmanın Bulguları ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi

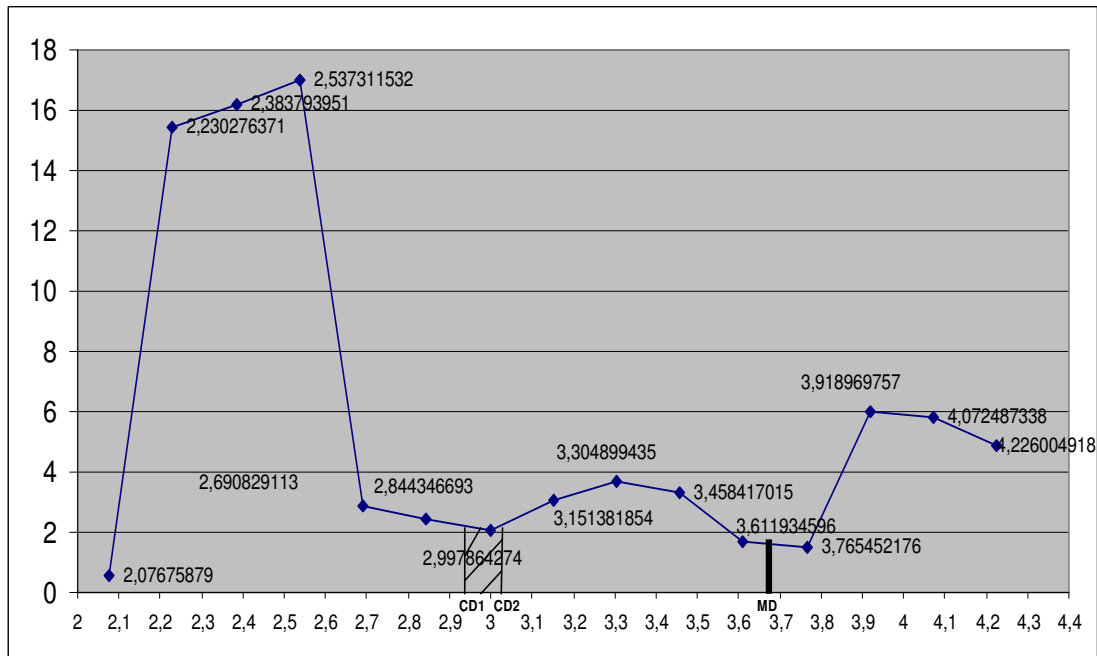
1-Toplam nüfusun yüzdesi olarak ulusal nüfusların, cari dolar kuru cinsinden log kişi başına GSMH'ya göre sıklık dağılımları, üç aralıklık hareketli ortalama ile arındırılarak oluşturulmuştur⁶²⁸. Daha sonra, bu dağılımlara ilişkin şekiller üzerinde merkez, çevre ve yarıçevre alanlar belirlenmiştir. Sıklık dağılımları aşağıdaki şekillerde görülmektedir.

⁶²⁸ Sıklık dağılımlarının nasıl oluşturulduğuna ilişkin bir örnek Ek1'de sunulmaktadır.

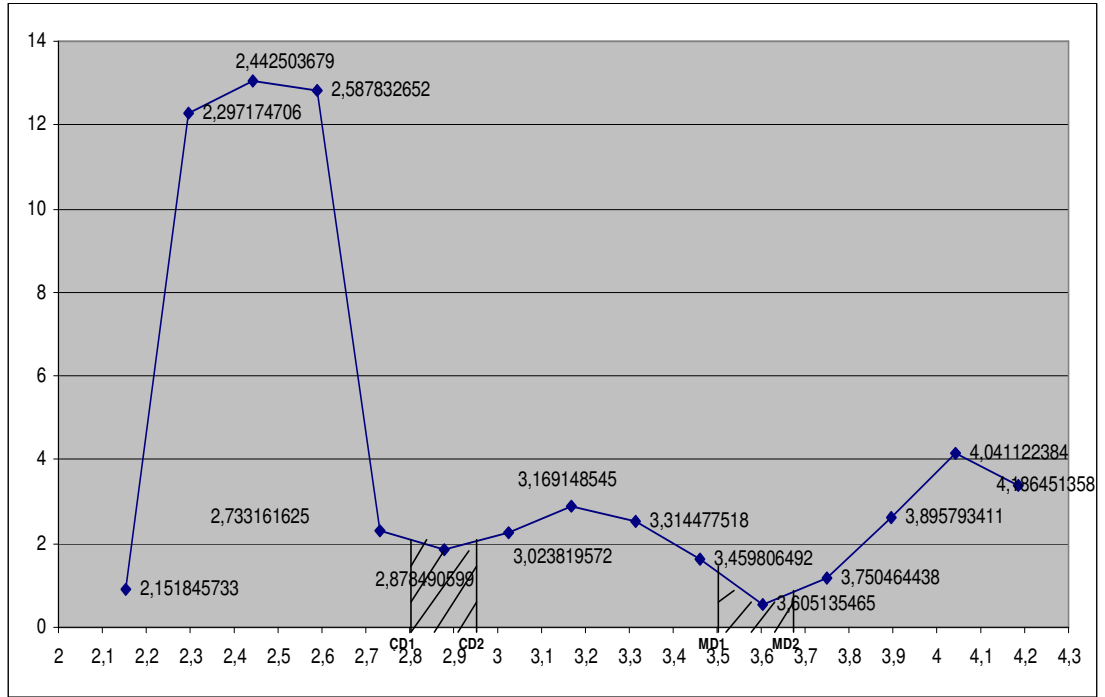
ŞEKİL 9: 1975 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı



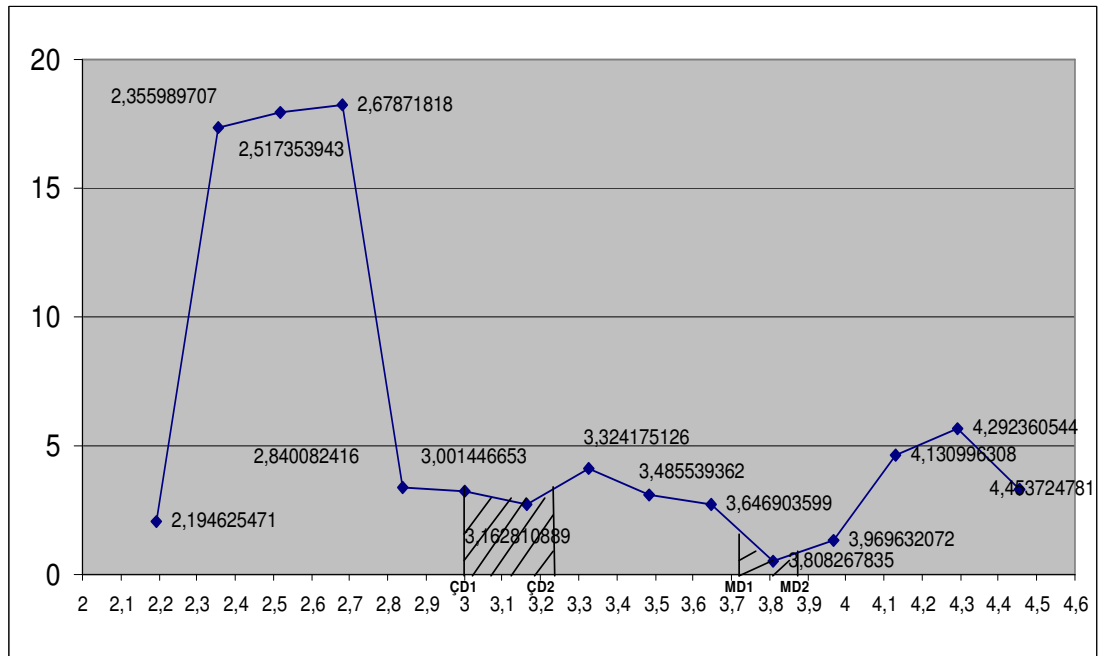
ŞEKİL 10: 1980 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı



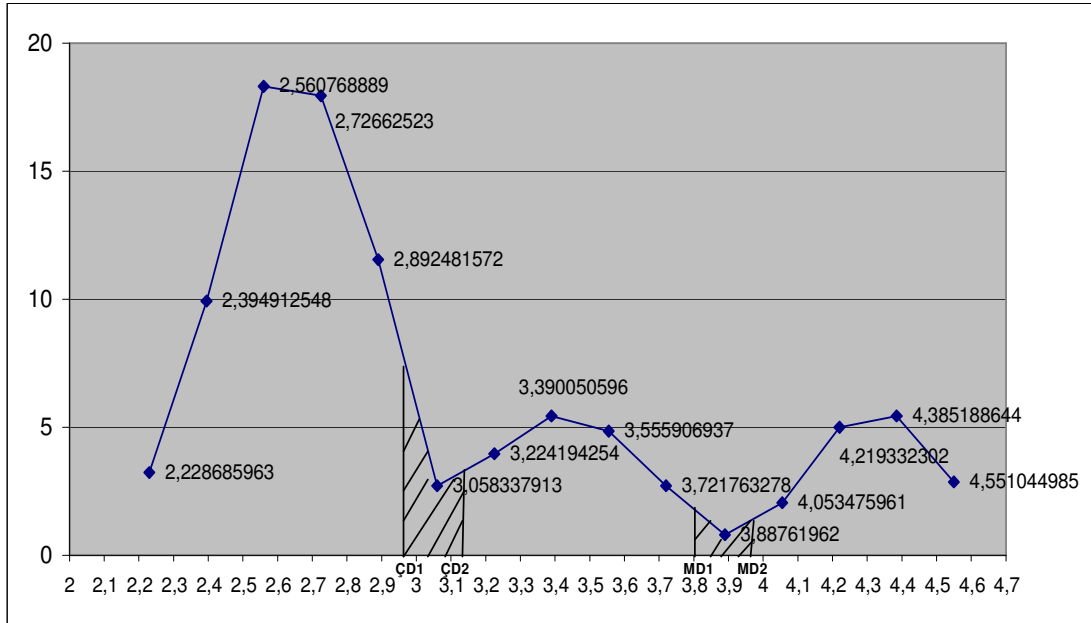
ŞEKİL 11: 1985 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı



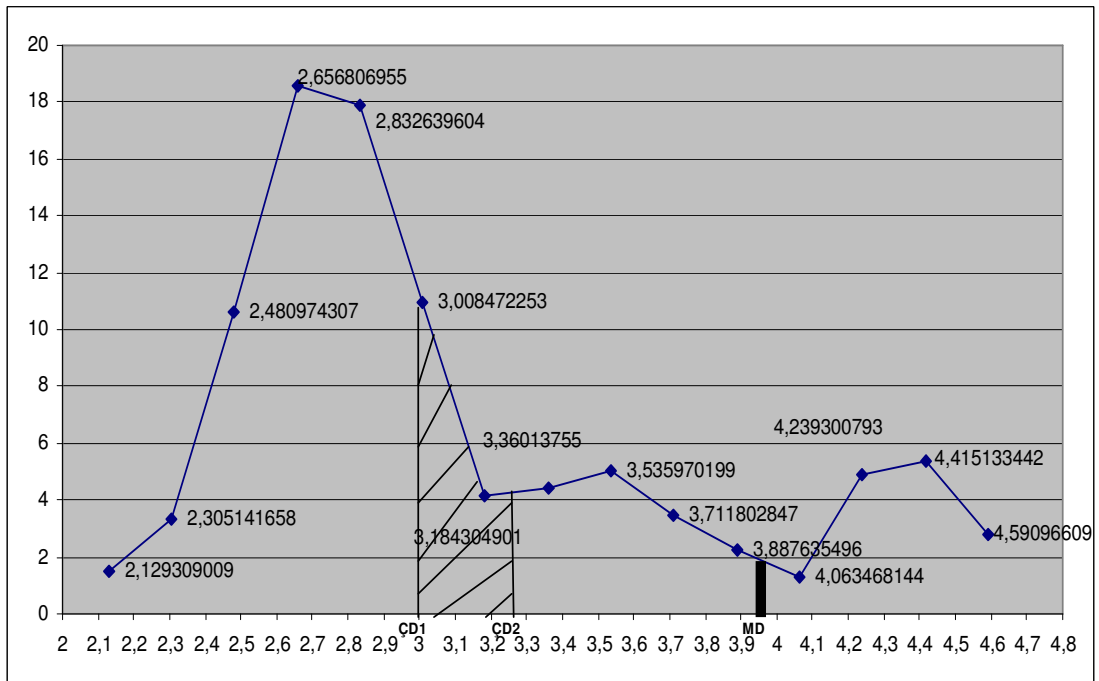
ŞEKİL 12: 1990 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı



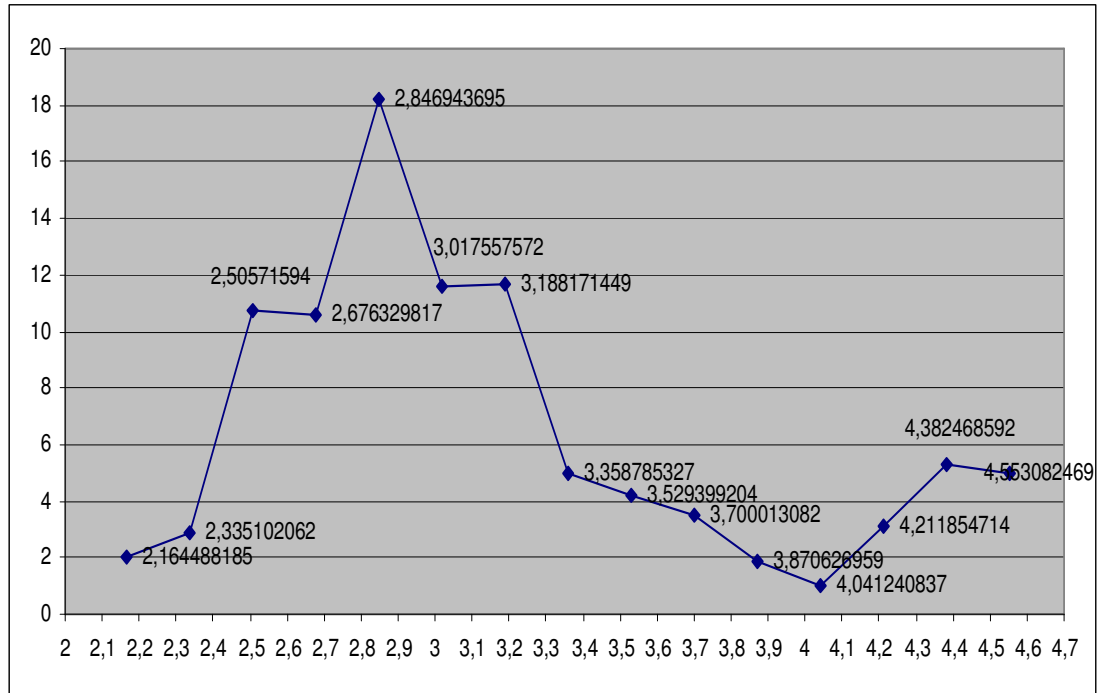
ŞEKİL 13: 1995 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı



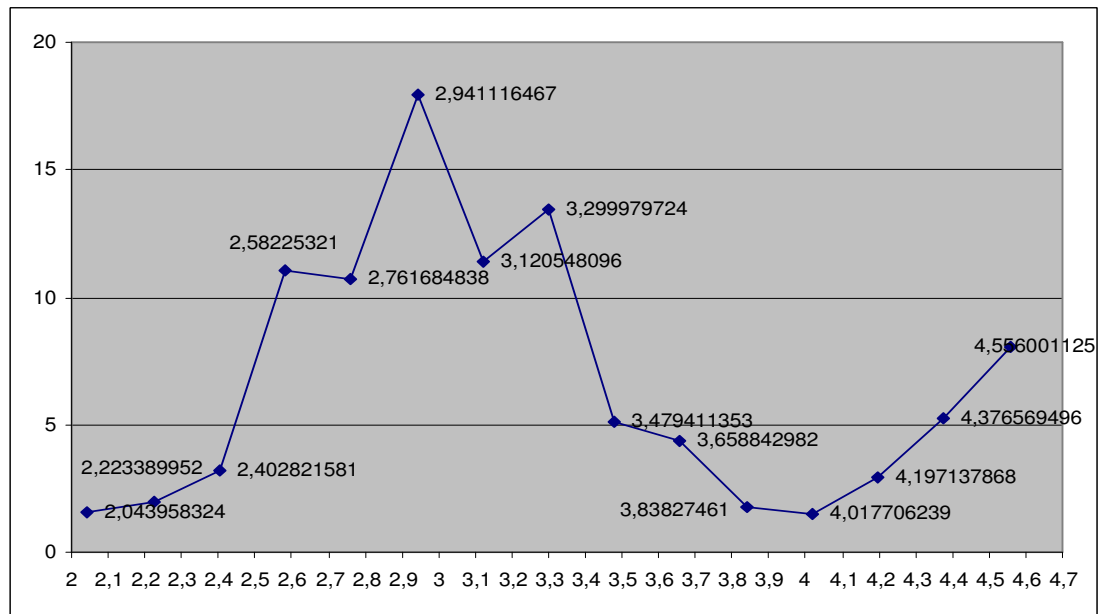
ŞEKİL 14: 1997 Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı



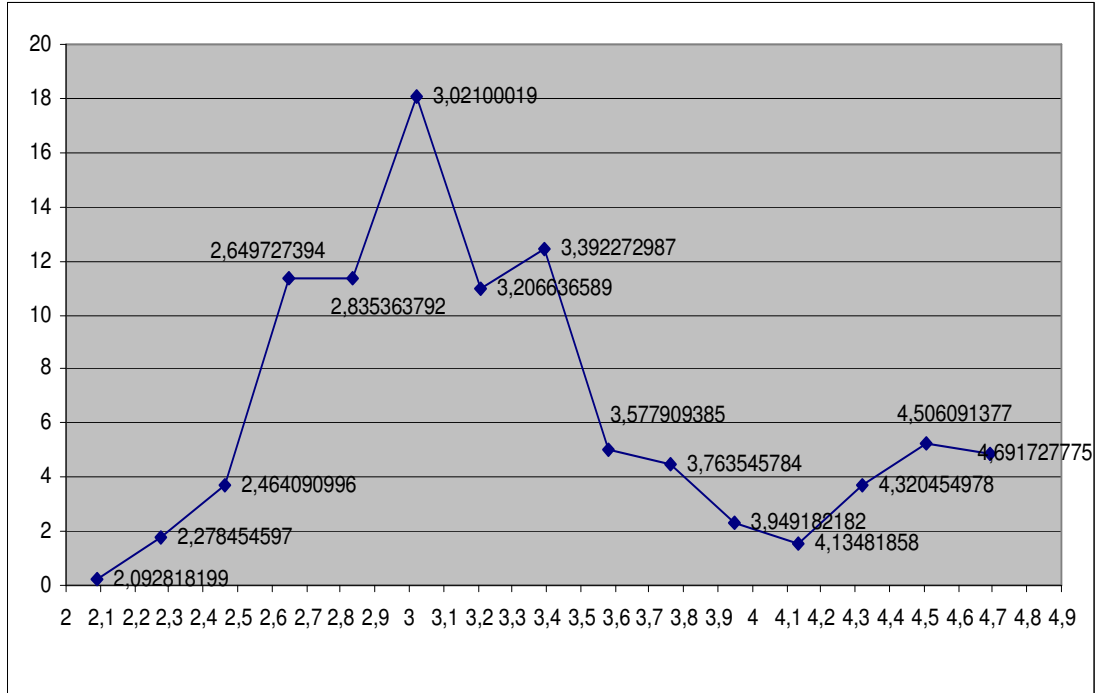
ŞEKİL 15a: 2000a Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin dahil)



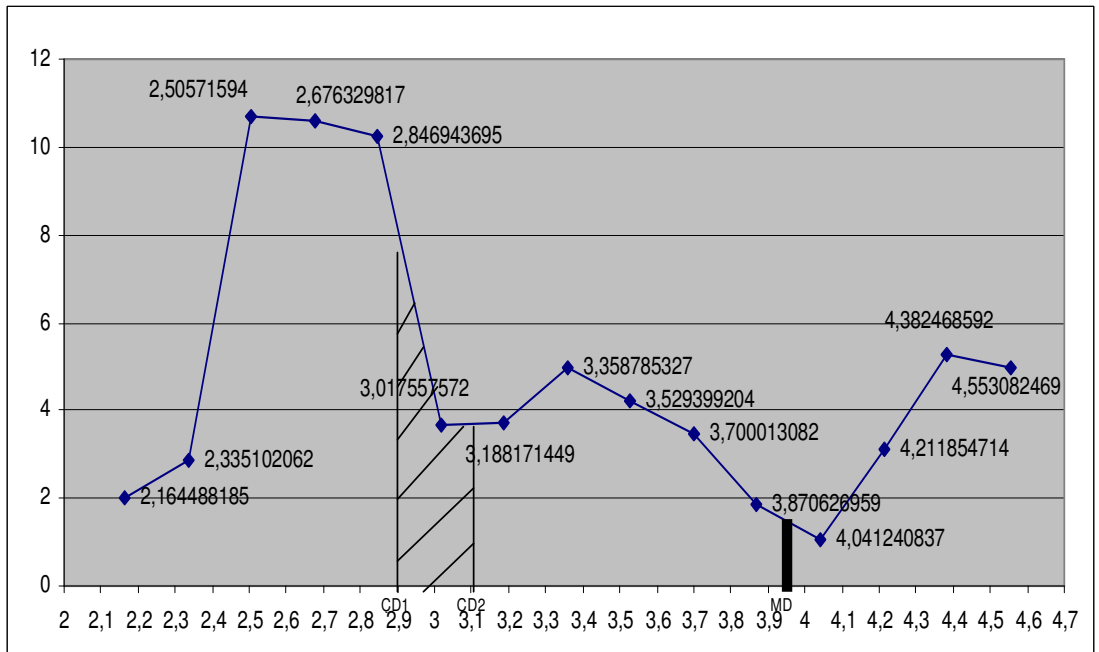
ŞEKİL 16a: 2003a Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin dahil)



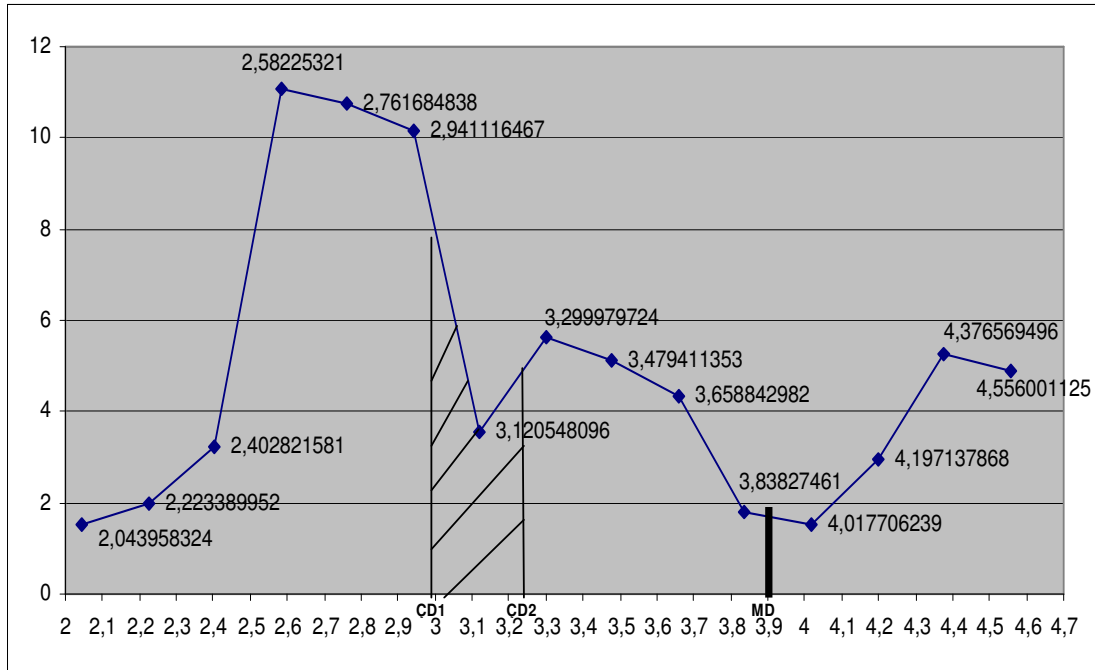
ŞEKİL 17a: 2005a Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin dahil)



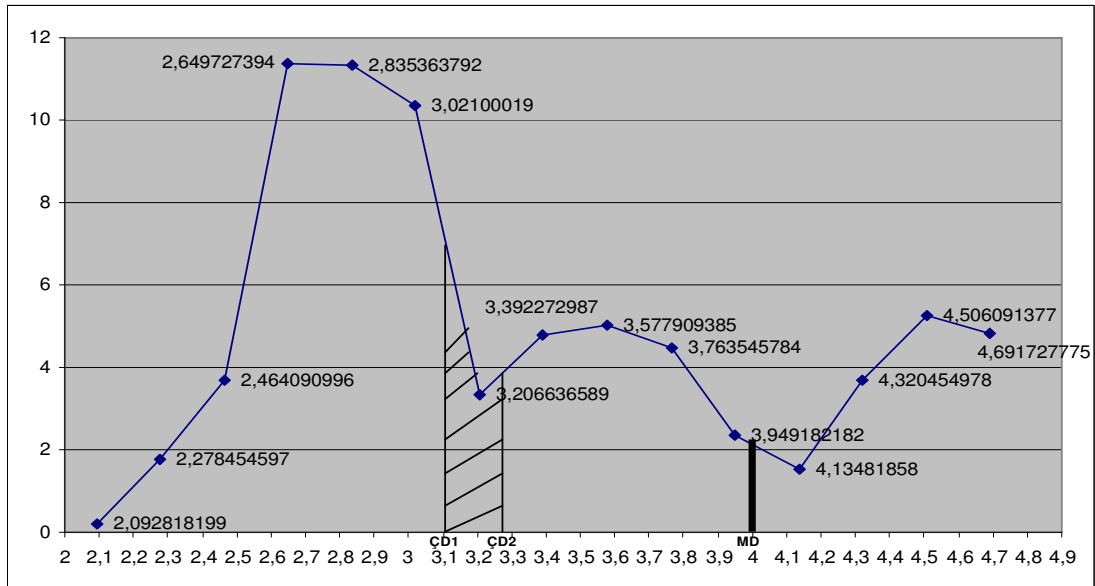
ŞEKİL 15b: 2000b Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin hariç)



ŞEKİL 16b: 2003b Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin hariç)



ŞEKİL 17b: 2005b Yılına İlişkin Sıklık Dağılımı (Çin hariç)



Ele alınan 1975, 1980, 1985, 1990, 1995, 1997, 2000, 2003, 2005 yıllarına ilişkin elde edilen sıklık dağılımlarının şekilleri çizilmiştir: Şekil9-14,15a, 16a, 17a, 15b, 16b ve 17b. 2000, 2003 ve 2005 yıllarındaki

dağılımlara ait Şekil15a, 16a ve 17a'da tri-modalite yoktur⁶²⁹. Ancak her üç yılın dağılımı da son derece benzer bir yapı sergilemişlerdir. Bu tez çalışmasında Uluslararası İşbölümündeki Gelişimin Yorumlanması başlığında ortaya konan veriler ışığında, bu durumun Çin'in 2000'den başlayarak çevreden çıkıp, çevrenin dış sınırı bölgesine(ÇD) girmiş olmasından kaynaklandığı söylenebilir. Dünya nüfusunun yaklaşık dörtte birini barındıran bir devletin uluslararası işbölümünde yukarı doğru hareketlenmesinin 2000'den başlayarak sıklık dağılımlarını bu biçimde çarpıttığı düşünülmektedir. Bu düşünceyle, aynı yıllara ilişkin sıklık dağılımları Çin dışarıda bırakılarak da oluşturulmuştur. Şekil15b, 16b ve 17b'den görüleceği üzere Çin çıkarıldığında tri-modalite yeniden sağlanmıştır.

2-Dokuz yıla ilişkin sıklık dağılımları oluşturularak merkez, çevre ve yarıçevre alanlar ile merkez ve çevrenin dış sınırı bölgeleri belirlendikten sonra, yıllar kendi içlerinde üçerli dönemler olarak toplulaştırılmış ve bu dönemleri birbirleriyle karşılaştıran tablolar oluşturulmuştur. Böylelikle, ülkelerin alanlara ilişkin konumlarının istikrarlı olup olmadığı sınıanabilmiş ve alanlar arasındaki kaymalar ortaya konabilmiştir. Tablo 66; 1975-1980-1985 dönemi ile 1990-1995-1997 dönemini, Tablo 67; 1990-1995-1997 dönemi ile 2000-2003-2005 dönemini ve Tablo 68 ise; 1975-1980-1985 dönemi ile 2000-2003-2005 dönemini karşılaştırmaktadır. Tablolar yardımıyla, bir dönemden diğerine, aşağı ya da yukarı doğru hareket eden ya da konumunu koruyan ülkeleri açık bir biçimde görmek mümkün olmaktadır.

Bu tablolara aşağıda yer verilmektedir:

⁶²⁹ Tri-modalitenin sağlanmadığı bu dağılımlara yalnızca aralarında tekrarlayan benzerliğin görülmesi amacıyla yer verilmiştir. Bu dağılımlar, Arrighi ve Drangel yöntemi gereğince elenmektedir.

TABLO 66: Ülkelerin Uluslararası İşbölümündeki Konumlarının Belirlenmesi: 1975-1985 ve 1990-1997 Dönemleri

		1975-1980-1985				
		M	MD	Yç	ÇD	Ç
1990-1995-1997	M	A	B	C	D	E
	MD	F	G	H	I	J
	Yç	K	L	M	N	O
	ÇD	P	Q	R	S	T
	Ç	U	V	W	X	Y

A: İsrail, Yunanistan, İspanya, Yeni Zelanda, Hong Kong-Çin, İtalya, Kanada, Avustralya, Fransa, Almanya, Belçika, Avusturya, Finlandiya, İngiltere, Japonya, Hollanda, İsveç, İrlanda, ABD, Danimarka, İzlanda, İsviçre, Norveç, Bahamalar, Fransız Polinezya, Yeni Kaledonya, Lüksemburg, Bermuda.

B: Singapur, Kıbrıs, Makao-Çin.

C: Kore Cumhuriyeti, Portekiz.

G: Porto Riko.

H: Malta, Antika-Barbuda, Barbados

M: Surinam, Tunus, Fiji, Jamaika, Brezilya, Beliz, Uruguay, Arjantin, Panama, Kosta Rika, Türkiye, Güney Afrika, Malezya, Mauritius, Şili, Meksika, Seyşeller, Macaristan.

N: Botswana, Dominik.

O: Tayland.

R: Namibya, Ürdün, Ekvator, Peru, Bulgaristan.

S: Paraguay, Vanuatu, Svaziland, Tonga, Kolombiya, Guetamala, Dominik Cumh..

T: Fas, El Salvador.

W: Mongolya

X: Zimbabve

Y: Burundi, Liberya, Etyopya, Malavi, Gine-Bissau, Sierra Leone, Rvanda, Nijer, Nepal, Uganda, Gambiya, Madagaskar, Mozambik, Orta Afrika Cumh., Togo, Mali, Burkina Faso, Çad, Gana, Haiti, Kırgız Cumh., Bangladeş, Zambia, Benin, Kenya, Moritanya, Solomon Adaları, Sudan, Komoros, Pakistan, Senegal, Hindistan, Cote D'Ivoire, Lesoto, Nikaragua, Kamerun, Bolivya, Guyana, Honduras, Sri Lanka, Butan, Mısır Arap Cumh., Papua Yeni Gine, Kiribati, Filipinler, Somali, Çin.

TABLO 67: Ülkelerin Uluslararası İşbölümündeki Konumlarının Belirlenmesi: 1990-1997 ve 2000-2005 Dönemleri

		1990-1995-1997				
		M	MD	Yç	ÇD	Ç
2000-2003-2005	M	A	B	C	D	E
	MD	F	G	H	I	J
	Yç	K	L	M	N	O
	ÇD	P	Q	R	S	T
	Ç	U	V	W	X	Y

A:Kore Cumhuriyeti, Portekiz, İsrail, Yunanistan, İspanya, Yeni Zelanda, Singapur, Hong Kong-Çin, İtalya, Kanada, Avustralya, Fransa, Almanya, Belçika, Avusturya, Finlandiya, İngiltere, Japonya, Hollanda, İsveç, İrlanda, ABD, Danimarka, İzlanda, İsviçre, Norveç, Bahamalar, Kıbrıs, Fransız Polinezya, Makao-Çin, Yeni Kaledonya, Lüksemburg.

B:Malta, Slovenya, Porto Riko.

G: Antika-Barbuda.

H: Çek Cumh.

M:Mikronezya Fed. Devl., Surinam, Tayland, Tunus, Fiji, Jamaika, Brezilya, Beliz, Uruguay, Rusya Federasyonu, Arjantin, Panama, Kosta Rika, Türkiye, Güney Afrika, Malezya, Mauritius, Botsvana, Şili, Lübnan, Latviya, Polonya, Litvanya, Meksika, Slovak Cumh., Hırvatistan, Estonya, Seyşeller, Macaristan, Grenada, Dominik.

N: Kolombiya, Maldivler, Guetamala, El Salvador, Dominik Cumh., Ürdün, Ekvator, Peru, Kazakistan, Namibya, Romanya, Bulgaristan.

O:Bosna Hersek

S:Paraguay, Vanuatu, Fas, Samoa, Svaziland, Belarus, Sırbistan, Tonga.

T: Arnavutluk, Filipinler, Cape Verde

Y:Burundi, Liberya, Etyopya, Malavi, Eritre, Gine-Bissau, Sierra Leone, Rvanda, Nijer, Nepal, Uganda, Gambiya, Madagaskar, Mozambik, Tacikistan, Tanzanya, Orta Afrika Cumh., Togo, Zimbabve, Mali, Burkina Faso, Çad, Gine, Kamboçya, Lao PDR, Sao Tome, Gana, Haiti, Kırgız Cumh., Bangladeş, Zambia, Benin, Özbekistan, Kenya, Moritanya, Solomon Adaları, Vietnam, Sudan, Komoros, Mongolya, Pakistan, Senegal, Hindistan, Cote D'Ivoire, Moldova, Lesoto, Nikaragua, Kamerun, Bolivya, Cibuti, Guyana, Honduras, Sri Lanka, Azerbaycan, Butan, Mısır Arap Cumh., Gürcistan, Ermenistan, Ukrayna, Ekvatoryal Gine, Türkmenistan, Papua Yeni Gine, Kiribati.

TABLO 68: Ülkelerin Uluslararası İşbölümündeki Konumlarının Belirlenmesi: 1975-1985 ve 2000-2005 Dönemleri

		1975-1980-1985					
2000-2003-2005		M	MD	Yç	ÇD	Ç	
	M	A	B	C	D	E	
	MD	F	G	H	I	J	
	Yç	K	L	M	N	O	
	ÇD	P	Q	R	S	T	
	Ç	U	V	W	X	Y	

A: İsrail, Yunanistan, İspanya, Yeni Zelanda, Hong Kong-Çin, İtalya, Kanada, Avustralya, Fransa, Almanya, Belçika, Avusturya, Finlandiya, İngiltere, Japonya, Hollanda, İsveç, İrlanda, ABD, Danimarka, İzlanda, İsviçre, Norveç, Bahamalar, Fransız Polinezya, Yeni Kaledonya, Lüksemburg.

B: Singapur, Kıbrıs, Makao-Çin, Porto Riko.

C: Malta, Kore Cumhuriyeti, Portekiz.

H: Antika-Barbuda

M: Namibya, Ürdün, Surinam, Ekvator, Peru, Tunus, Fiji, Jamaika, Bulgaristan, Brezilya, Beliz, Uruguay, Arjantin, Panama, Kosta Rika, Türkiye, Güney Afrika, Malezya, Mauritius, Şili, Meksika, Seyşeller, Macaristan.

N: Kolombiya, Guetamala, Dominik Cumh., Botsvana, Dominik.

O: Tayland.

S: Paraguay, Vanuatu, Svaziland, Tonga, Samoa.

T: Filipinler, Fas

W: Mongolya

X: Zimbabve

Y: Burundi, Liberya, Etyopya, Malavi, Gine-Bissau, Sierra Leone, Rvanda, Nijer, Nepal, Uganda, Gambiya, Madagaskar, Mozambik, Orta Afrika Cumh., Togo, Mali, Burkina Faso, Çad, Gana, Haiti, Kırgız Cumh., Bangladeş, Zambia, Benin, Kenya, Moritanya, Solomon Adaları, Sudan, Komoros, Pakistan, Senegal, Hindistan, Cote D'Ivoire, Lesoto, Nikaragua, Kamerun, Bolivya, Guyana, Honduras, Sri Lanka, Butan, Mısır Arap Cumh., Papua Yeni Gine, Kiribati.

3-Tablolarda sol üst köşeden sağ alt köşeye inen köşegen üzerinde yer alan A, G, M, S ve Y kutularında yer alan devletler, ilgili dönemler içinde konumlarında bir değişiklik olmayanlardır. Buna karşılık, bu köşegenin üst tarafında yer alan kutularda bulunan devletler uluslararası işbölümü içinde yukarı doğru, bu köşegenin alt tarafında yer alan kutularda bulunan devletler ise aşağı doğru hareket edenlerdir. Buna göre,

1975–1985 döneminden 1990–1997 dönemine(Tablo 66) yukarı doğru hareket edenler: Merkezin dış sınırı alanından merkeze çıkan(B) Singapur, Kıbrıs ve Macao Çin, yarıçevreden merkeze çıkan(C) Kore ve Portekiz, yarıçevreden merkezin dış sınırı alanına çıkan(H) Malta, Barbados ve Antika Barbuda, çevrenin dış sınırı alanından yarıçevreye çıkan(N) Botsvana ve Dominik, çevreden yarıçevreye çıkan(O) Tayland, çevreden çevrenin dış sınırı alanına çıkan(T) Fas ve El Salvador.

Aşağı doğru hareket edenler: Yarıçevreden çevrenin dış sınırı alanına inen(R) Namibya, Ürdün, Ekvator, Peru ve Bulgaristan, yarıçevreden çevreye inen(W) Mongolya, çevrenin dış sınırı alanından çevreye inen(X) Zimbabve.

1990-1997 döneminden 2000-2005 dönemine(Tablo 67) yukarı doğru hareket edenler: Merkezin dış sınırı alanından merkeze çıkan(B) Malta, Slovenya ve Porto Riko, yarıçevreden merkezin dış sınırı alanına çıkan(H) Çek Cumh., çevrenin dış sınırı alanından yarıçevreye çıkan(N) Kolombiya, Maldivler, Guetamala, Dominik Cumh., Namibya, Ürdün, Ekvator, Peru, Bulgaristan, El Salvador, Kazakistan ve Romanya, çevreden yarıçevreye çıkan(O) Bosna Hersek.

Aşağı doğru hareket edenler: Bu dönemde aşağı doğru kayan ülke bulunmamaktadır.

1975-1985 döneminden 2000-2005 dönemine(Tablo 68) yukarı doğru hareket edenler: Merkezin dış sınırı alanından merkeze çıkan(B) Singapur, Kıbrıs ve Macao Çin, Porto Riko, yarıçevreden merkeze çıkan(C) Kore, Portekiz ve Malta, yarıçevreden merkezin dış sınırı alanına çıkan(H) Antika Barbuda, çevrenin dış sınırı alanından yarıçevreye çıkan(N) Botsvana ve Dominik, Kolombiya, Guetamala ve Dominik Cumh., çevreden yarıçevreye çıkan(O) Tayland, çevreden çevrenin dış sınırı alanına çıkan(T) Filipinler ve FAS.

Aşağı doğru hareket edenler: Yarıçevreden çevreye inen(W) Mongolya, çevrenin dış sınırı alanından çevreye inen(X) Zimbabve.

4-Arrighi – Drangel yöntemine göre, yukardaki üç tablodan elde edilen merkez, çevre ve yarıçevrenin organik üyeleri aşağıdaki gibidir:

Merkez: İsrail, Yunanistan, İspanya, Yeni Zelanda, Singapur, Hong Kong-Çin, İtalya, Kanada, Avustralya, Fransa, Almanya, Belçika, Avusturya, Finlandiya, İngiltere, Japonya, Hollanda, İsveç, İrlanda, ABD, Danimarka, İzlanda, İsviçre, Norveç, Bahamalar, Kıbrıs, Fransız Polinezya, Makao-Çin, Yeni Kaledonya, Lüksemburg, Porto Riko.

Yarıçevre: Surinam, Tayland, Tunus, Fiji, Jamaika, Brezilya, Beliz, Uruguay, Arjantin, Panama, Kosta Rika, Türkiye, Güney Afrika, Malezya, Mauritius, Şili, Meksika, Seyşeller, Macaristan, Botswana, Dominik, Namibya Ürdün, Peru, Ekvator, Guetamala, Kolombiya, Dominik Cumh., Paraguay, Vanuatu, Tonga, Svaziland,

Çevre: Burundi, Liberya, Etyopya, Malavi, Gine-Bissau, Sierra Leone, Rvanda, Nijer, Nepal, Uganda, Gambiya, Madagaskar, Mozambik, Orta Afrika Cumh., Togo, Mali, Burkina Faso, Çad, Gana, Haiti, Kırgız Cumh., Bangladeş, Zambia, Benin, Kenya, Moritanya, Solomon Adaları, Sudan, Komoros, Pakistan, Senegal, Hindistan, Cote D'Ivoire, Lesoto, Nikaragua, Kamerun, Bolivya, Guyana, Honduras, Sri Lanka, Butan, Mısır Arap Cumh., Papua Yeni Gine, Kiribati, Filipinler, Fas, Zimbabve.

Bu listede Çin, 2000'lerde analiz dışı bırakıldığı için yer almamaktadır. Öte yandan, tarafımızdan geliştirilen modelde, 1990'dan itibaren Doğu Bloku'nun çökmesiyle birlikte dünya coğrafyasında yaşanan büyük değişim de göz önüne alınarak, 1990-2005 arası dönemi kapsayan Tablo 67'ye dayanan alternatif bir organik üyeler listesi hazırlanmıştır:

Merkez: Kore Cumh., Portekiz, İsrail, Yunanistan, İspanya, Yeni Zelanda, Singapur, Hong Kong-Çin, İtalya, Kanada, Avustralya, Fransa, Almanya, Belçika, Avusturya, Finlandiya, İngiltere, Japonya, Hollanda, İsveç, İrlanda, ABD, Danimarka, İzlanda, İsviçre, Norveç, Bahamalar, Kıbrıs, Fransız Polinezya, Makao-Çin, Yeni Kaledonya, Lüksemburg, Porto Riko, Malta, Slovenya.

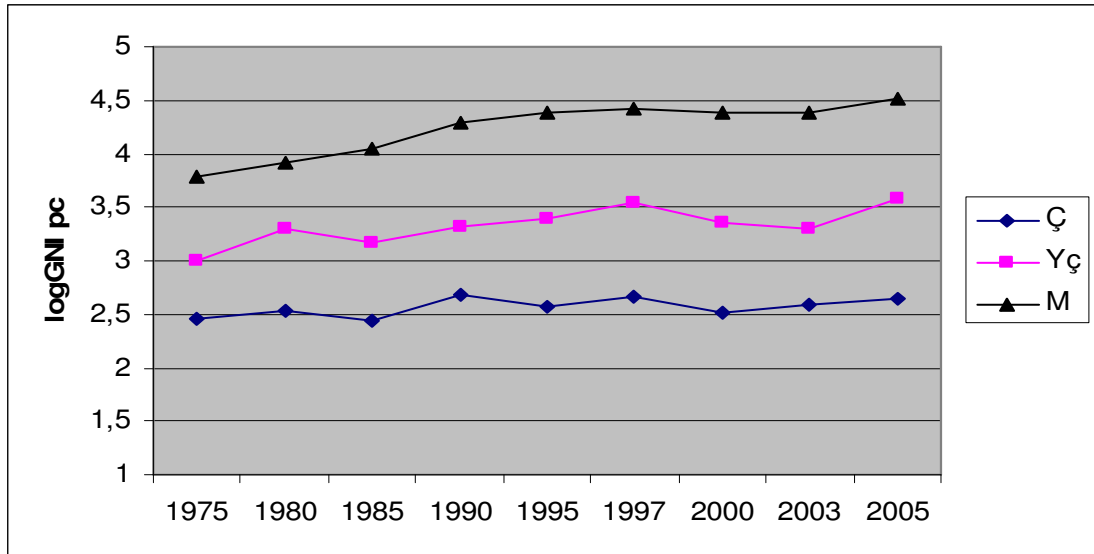
Yarıçevre: Antika-Barbuda, Çek Cumh., Mikronezya Fed Devl., Surinam, Tayland, Tunus, Fiji, Jamaika, Brezilya, Beliz, Uruguay, Rusya Federasyonu, Arjantin, Panama, Kosta Rika, Türkiye, Güney Afrika, Malezya, Mauritius, Botswana, Şili, Lübnan, Latviya, Polonya, Litvanya, Meksika, Slovak Cumh., Seyşeller, Hırvatistan, Estonya, Macaristan, Grenada, Dominik, Maldivler, El Salvador, Namibya Ürdün, Peru, Ekvator, Guetamala, Kolombiya, Dominik Cumh., Romanya, Bulgaristan, Kazakistan,

Çevre: Paraguay, Vanuatu, Fas, Samoa, Svaziland, Belarus, Sırbistan, Tonga, Arnavutluk, Filipinler, Cape Verde, Burundi, Liberya, Etyopya, Malavi, Eritre, Gine-Bissau, Sierra Leone, Rvanda, Nijer, Nepal, Uganda, Gambiya, Madagaskar, Mozambik, Tacikistan, Tanzanya, Orta Afrika Cumh., Togo, Zimbabve, Mali, Burkina Faso, Çad, Gine, Kamboçya, Lao PDR, Sao Tome, Gana, Haiti, Kırgız Cumh., Bangladeş, Zambia, Benin, Özbekistan, Kenya, Moritanya, Solomon Adaları, Vietnam, Sudan, Komoros, Mongolya, Pakistan, Senegal, Hindistan, Cote D'Ivoire, Moldova, Lesoto, Nikaragua, Kamerun, Bolivya, Cibuti, Guyana, Honduras, Sri Lanka, Azerbaycan, Butan, Mısır Arap Cumh., Gürcistan, Ermenistan, Ukrayna, Ekvatoryal Gine, Türkmenistan, Papua Yeni Gine, Kiribati.

Bu listede de Çin, 2000'lerde analiz dışı bırakıldığı için yer almamaktadır.

5-Merkez, çevre ve yarıçevre alanlarının modlarının uzun dönemli trendi, merkez-çevre arasındaki farkın(gap) seyrini ortaya koymaktadır.

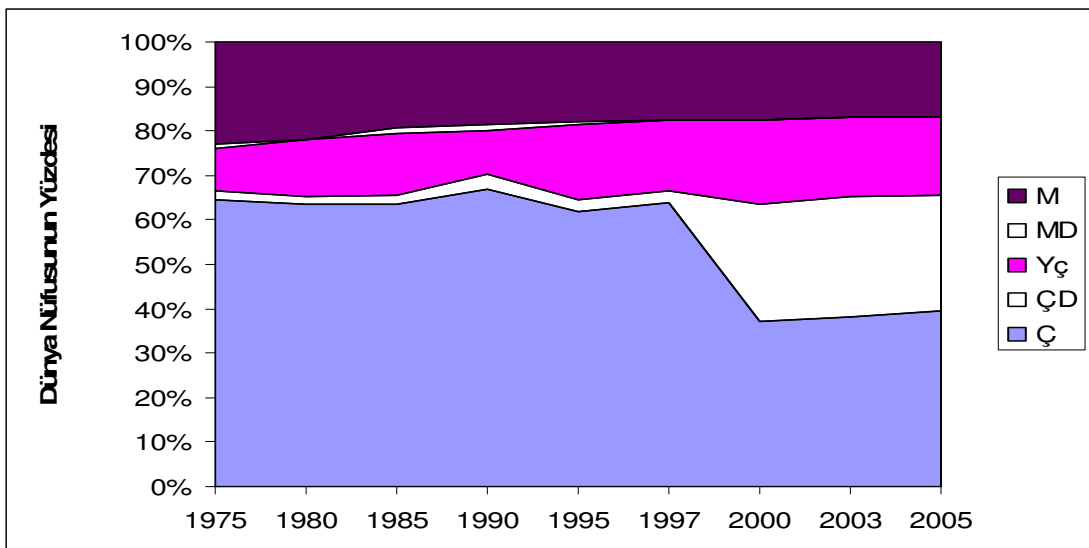
ŞEKİL18: Merkez, Çevre ve Yarıçevre Alanlara İlişkin Uzun Dönemli Trend Grafiği



Şekil 18'den de görüleceği üzere, 1975'den itibaren bu fark giderek açılmış, 1997'ye gelindiğinde 1975'e göre %33, 2005'e gelindiğinde %40 büyümüştür. Daha az olmakla birlikte, merkez ve yarıçevre arasındaki fark da büyümüştür: 1975–1997 arasında %11, 1975–2005 arasında %17.

6-Zaman içinde merkez, çevre ve yarıçevre alanların nüfuslarının nasıl bir seyir izlediği Şekil19'da görülebilir.

ŞEKİL19: Merkez, Çevre ve Yarıçevre Alanların Nüfusları



Şekil19'dan görüleceği üzere, 1997 yılına dek toplam nüfus içinde merkezin nüfusunun payı %23 azalmış, çevreninki (dönem içinde dalgalanmış olmakla birlikte) pek değişmemiş, yarıçevreninki ise 1990'a kadar artmış, 1990'da neredeyse 1975 düzeyine gerilemiş, daha sonra ise giderek genişleyerek 1997'de bu düzeyin %161'ine, 2005'de ise %175'ine ulaşmıştır. Öte yandan, daha önce de belirtildiği üzere, 1997'den sonra Çin'in uluslararası işbölümü içinde yukarı doğru bir hareketlenme içine girerek çevreden ayrıldığı ve çevrenin dış sınır bölgesinde(ÇD) yer aldığı düşünülmektedir. Bu durum, Şekil19'da çevrenin 1997-2000 arasında %42 oranında küçülmesi ve çevrenin dış sınır bölgesinin 10 kat genişlemesi biçiminde kendini göstermektedir. Belirtmek gerekir ki, çevrenin toplam nüfus içindeki payı, 2000 yılından itibaren gerilediği bu düzeyden giderek artmaya başlamıştır.

7-Buraya kadar çalışmadan çıkan sonuçları özetleyecek olursak, ele alınan dönemlerde yukarı doğru hareketin daha sık, aşağı doğru hareketin ise daha az rastlanan durumlar olduğu dikkat çekmektedir. 1975-1995 arasında Singapur, Güney Kıbrıs ve Macao Çin merkezin dış sınırından, Güney Kore ve Portekiz ise yarıçevreden merkeze çıkmışlardır. Aynı dönemde Tayland ise çevreden yarıçevreye çıkmayı başarmıştır. 1990-2005 arasında ise, Malta, Slovenya ve Porto Riko merkezin dış sınırından merkeze çıkmışlardır. Ele alınan döneme ilişkin olarak varılan en ilginç sonuç, kuşkusuz Çin'in çevrenin dış sınır bölgesine yükselmesi, böylece çevrenin toplam nüfus içindeki payının dünya sisteminde daha önce görülmedik bir oranda küçülmesi, çevrenin dış sınır bölgesinin ise yine dünya sisteminde daha önce görülmedik bir oranda büyümesi olmuştur.

Sistem içinde yukarı doğru hareket etmeyi başarmış olan bu ülkelere daha yakından bakılacak olursa⁶³⁰, Portekiz'in 1986, Güney Kıbrıs, Malta ve

⁶³⁰ Belirtmek gerekir ki bu çalışmada sermaye hareketleri ve kayıtdışı ekonomi analizin dışında tutulmakta, ancak verisi bulunan tüm ülkeler analize dahil edilmektedir. Bu çerçevede Fransız Polinezya, Bahamalar, Kıbrıs ve Yeni Kaledonya'nın merkezde yer almalarının bu unsurlarla ilişkili olduğu düşünülmektedir.

Slovenya'nın ise 2004 yılında Avrupa Birliği üyesi olduğu görülmektedir. Singapur ve Güney Kore, daha önce bölüm 1.3 Tablo 24'de belirtildiği üzere 1980-1997 yılları arasında dünya imalat katma değeri içindeki paylarını dünya imalat ihracatı içindeki paylarından çok daha fazla arttırmayı başarmış ülkelerdir. Gerek Tayland gerek Çin de aynı dönemde dünya imalat katma değeri içindeki paylarını önemli ölçüde arttırmışlardır. Daha önce bölüm 1.3 Tablo 25'de ortaya konduğu üzere, sınai gelişmişlik düzeyini yansıtan kişi başına imalat katma değerlerindeki artışa bakarak bu ülkelerin, özellikle de Çin'in ciddi bir yapısal dönüşüm geçirdikleri görülmektedir. Bölüm 1.3 Tablo 28'den anımsanacağı üzere, 2005 yılına ilişkin kişi başına imalat katma değeri en yüksek 20 ülke sıralamasında Singapur altıncı, Güney Kore ise onüçüncü sırada yer almaktadır. Bölüm 3.1 Tablo 31'de ortaya konduğu üzere, imalat katma değeri içinde orta ve yüksek düzeyde ürünlerin payındaki artış ülkenin sınai yapısının teknolojik düzeyindeki gelişmeyi yansıtmaktadır. Bu çerçevede, sistem içinde yukarı kayabilen ülkelerden Güney Kore, Singapur ve Çin'in orta ve yüksek düzeyde teknolojiyi yalnız ihracat sektörlerinde kullanmadığı, üretim yapılarında büyük ölçüde içselleştirebildiği görülmüştür. Bölüm 1.4 Tablo 63'den anımsanacağı üzere, 2003 yılı itibarıyla, Güney Kore ve Singapur bilişim ve iletişim teknolojilerinin gerek altyapısı gerek kullanımı bakımından gelişmiş ülkeler düzeyindedir ve bilişim yoğunluğu sıralamasında A Grubu'nda yer almaktadırlar. Çin ise, gelecekte bilişim yoğunluğu düzeyini yükselteceğinin işaretlerini vermektedir. Tüm bu göstergeler ışığında, sistem içinde yukarı hareket ile teknolojik gelişmişlik düzeyi arasında yakın bir ilişki olduğu sonucuna varılmaktadır.

Ayrıca 1975-1995 döneminde sistem içinde aşağı doğru kayan Namibya, Ürdün, Ekvator, Peru ve Bulgaristan'ın 1990-2005 döneminde yeniden eski konumlarına yükseldikleri görülmektedir. Ele alınan 1975-2005 döneminde yalnızca Mongolya ve Zimbabve'nin inişleri kalıcı olmuştur. Anımsanacağı üzere, Dünya Sistemi Yaklaşımı'nda sistem içinde yukarı ve aşağı doğru hareketin olası ama ender olduğu kabul edilmiştir. Ülkelerin büyük çoğunluğunun bulunduğu alanda kalmayı sürdürmesi bu yaklaşımla

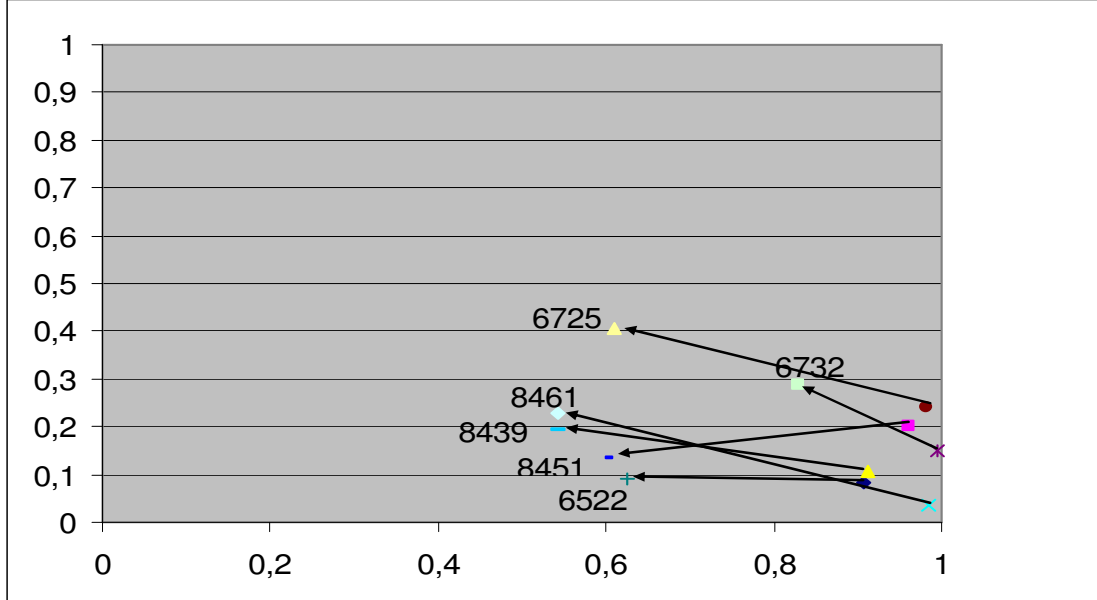
uyumlu bir sonuçtur. Bu çerçevede, bu çalışmada Türkiye'nin yarıçevrenin organik bir üyesi olduğu ve 1975-2005 arasında konumunda bir değişiklik olmadığı belirlenmiştir.

Son olarak, belirtmek gerekir ki, ele alınan dönemde, ülke sayısı bakımından giderek kalabalıklaşan merkezin toplam nüfus içindeki payı giderek azalmakta, yarıçevreninki giderek artmaktadır. Öte yandan, dünya sisteminin dağıttığı ödüller bakımından hem merkez ve çevre arasındaki, hem de merkez ve yarıçevre arasındaki farkın(gap) giderek büyüdüğü görülmektedir. Bölüm 1.3 Tablo 28 ve 29'dan anımsanacağı üzere, 1990 yılında kişi başına imalat katmadeğeri, bu değer en yüksek olduğu on ülkede en düşük olduğu on ülkenin 356 katı iken, 2005 yılında 601 katı olmuştur. Bu durum, dünya sisteminin dağıttığı ödüllerin büyüklüğünün teknolojik gelişmişlikle yakından ilişkili olduğunu ve merkez-çevre arasındaki gelir düzeyi farkının açılmasının, gerçekte teknolojik düzeyler arasındaki farkın açılmasına bağlı olduğunu ortaya koymaktadır.

8-Tarafımızdan geliştirilen modelde ülkelerin uluslararası işbölümü içindeki konumları belirlendikten sonra, Türkiye'nin başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinden seçilen oniki malın dünya ihracatının 1985 ve 2005 yıllarındaki alansal dağılımları ve kaymaları incelenmiştir. Bu malların 1985 ve 2005 yıllarına ilişkin merkezlik ve yarıçevrelik endeksleri hesaplanmış ve Ek 7'de sunulmuştur. Şekil 20 ve 21 bu endekslere dayanarak çizilmiştir.

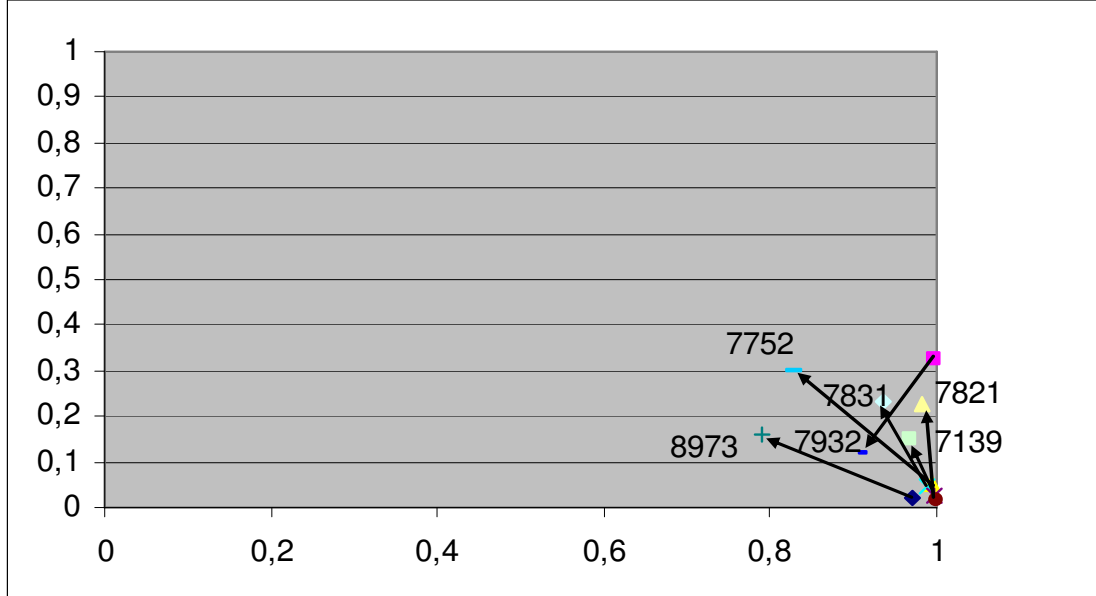
9-Bu çerçevede, Şekil 20'de görüldüğü üzere, Türkiye'nin 1985, 1995 ve 2005 yıllarındaki başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer alan altı mal içinde bir tek STIC 6732(başka yerde yer almayan demir çelik ürünleri) ve STIC 6725 (demir/çelikten yan ürünler) 1985'den 2005'e dek yarıçevreleşmiş, diğerleri ise çevreleşmiştir. STIC 8461(tişört, fanila, atlet, külotlu çorap vb. örme giyim eşyası) ve STIC 6725(demir çelikten yan ürünler) çevreleşmenin en şiddetli yaşandığı kalemler olmuşlardır.

ŞEKİL 20: Türkiye'nin 1985, 1995 ve 2005 Yıllarındaki Başlıca Yirmi İmalat İhraç Kalemi İçinde Yer Alan Altı Organik Mal



10-Öte yandan, Şekil 21'de görüldüğü üzere, Türkiye'nin 1985 ve 1995 yıllarında başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer almayan ve 2005 yılında bu listeye giren altı maldan STIC 8973 ve 1985'de zaten görece yarıçevreleşmiş bir mal olan yalnızca STIC 7932(-yolcu, gezi, yük, savaş, sökülecek gemiler, mavnalar, feribotlar) 1985'den 2005'e dek çevreleşmiş, diğer dördü ise, önemli ölçüde yarıçevreleşmiştir. Bu mallar içinde, yarıçevreleşmenin en keskin yaşandığı mal STIC 7752(-vitrin, tezgah vb. tipi soğutucu-donducular) olmuştur.

ŞEKİL 21: Türkiye'nin 1985 ve 1995 Yıllarında Başlıca Yirmi İmalat İhraç Kalemi İçinde Yer Almayan Ve 2005 Yılında Bu Listeye Giren Altı Yeni Mal



11-Ele alınan bu oniki malın dünya ihracatının merkez, yarıçevre ve çevre arasındaki dağılımlarına ilişkin Ek 8'de yer alan şekillerden görüldüğü üzere, Türkiye'nin 1985, 1995 ve 2005 yıllarındaki başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer alan altı organik malın dünya ihracatı, STIC 6522, STIC 6732 ve STIC 8451'de hâlâ merkezin ağırlığı sürmekle birlikte, 1985'den 2005'e büyük ölçüde merkezden diğer alanlara kaymıştır. Bu kayma, STIC 6522, STIC 8461, STIC 8439 ve STIC 8451'de büyük ölçüde çevreye, STIC 6732 ve STIC 6725'de yarıçevreye doğru olmuştur.

12-Öte yandan, yine Ek 8'de görüldüğü üzere, 2005 yılında Türkiye'nin başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer almaya başlayan altı malın dünya ihracatında, STIC 7752 dışında, halen merkezin büyük bir ağırlığının olduğu gözlenmektedir. Ancak, bu malların dünya ihracatının da 1985'den 2005'e hızla merkez dışındaki alanlara kayma eğiliminde olduğu da görülmektedir. Bu kayma, STIC 8973'de ve 1985'de zaten yarıçevreleşmiş olan STIC 7932'de çevre, diğerlerinde ise büyük ölçüde yarıçevre yönlü olmuştur.

13-Ele alınan bu oniki malın 1985 ve 2005 yıllarındaki alansal dağılımları Türkiye'nin ihracat yapısına ilişkin bazı saptamalara olanak vermektedir. İlk olarak, 2005 yılında başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer alan kalemlerden altısı 1985 ve 1995 yıllarında da aynı listede bulunan, bu anlamda ihracatımızın organik kalemleridir. Ne var ki, 1985 yılında büyük ölçüde merkez ülkelerce ihraç edilen bu kalemlerden dördü, geçen süre zarfında şiddetli çevreleşme yaşamıştır. Bu durum, Türkiye'nin ihracat yapısındaki çevreleşmeyi yansıtmaktadır. İkinci olarak, 1985 ve 1995 yıllarında başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer almayıp, 2005 yılında yer alan altı kalem bulunmaktadır. Bu kalemlerden dördü, 1985 ve 2005 yılları arasında büyük ölçüde yarıçevreleşmiş, iki tanesi ise çevreleşmiş ve ancak ondan sonra Türkiye'nin başlıca yirmi imalat ihraç kalemi içinde yer almışlardır. Son olarak, bu iki saptamanın ışığında Türkiye'nin imalat ihracatının yapısının 1985'de 2005'e göre daha merkezsel kalemlerde yoğunlaştığı söylenebilir. Geçen zaman içinde organik kalemlerin çevreleşmesi ve başlıca ihraç kalemleri içinde yer alan yeni kalemlerin yarıçevresel nitelikte oluşları, Türkiye'nin uluslararası işbölümündeki konumunda yukarı doğru bir hareket içinde olmadığını ortaya koymaktadır. Bu durum, tarafımızdan yapılan çalışmanın önceki aşamasında Türkiye'nin yarıçevre alanın organik üyelerinden biri oluşuyla da uyumludur. Türkiye'nin ihracat yapısının bu haliyle gelecekte onu bu konumda tutup tutamayacağını, diğer bir deyişle uluslararası işbölümündeki konumunda aşağı doğru bir hareket içinde olup olmadığını ise zaman gösterecektir.

Belirtmek gerekir ki, daha önce 1.3 altbaşlığında değinilen UNIDO sınıflandırması göz önüne alındığında, Türkiye'nin 2005 yılındaki başlıca yirmi ihraç kalemi içinde yer alan mallardan onunun orta düzeyde, dokuzunun düşük düzeyde ve yalnızca birinin yüksek düzeyde teknolojik olduğu görülmektedir.

Tablo 44'den anımsanacağı üzere, 1980–1997 arasında Testil'in ve 1998'den itibaren ise Motorlu Kara Taşıtları'nın öncü sektör olduğu bir yapıya

kayılmıştır. Ancak yapılan sayısal çalışmada ortaya konduğu üzere bu yapı oldukça yarıçevreseldir ve Türkiye'yi sistem içinde daha yukarıda bir konuma getiremeyeceği ortadadır. 2002–2006 döneminde dış ticaret hacmi önemli ölçüde artan Türkiye'nin dış ticaret ve cari işlemlerinin çok büyük açıklar vermesi, ithal ara girdiye olan ciddi bağımlılığını ortaya koymaktadır. Tablo 40, bu yönden Türkiye'nin Arjantin, Brezilya, Çin ve Meksika'ya göre ne kadar büyük bir sorunla karşı karşıya olduğunu ortaya koymaktadır.

Öte yandan, Türk imalat sanayiinde KOBİ'lerin özellikle de 1-9 arası çalışanı olan çok küçük işletmelerin işyeri sayısı ve istihdam bakımından bir ağırlığı bulunmaktadır. Bu durumun, gerek teknolojik dinamizm gerekse küresel piyasalarda rekabet gücü bakımından olumsuz etkileri söz konusudur.

Ancak, Bölüm 1.3 Tablo 37'den anımsanacağı üzere, gelişmekte olan ülkelerin yaptığı ihracat büyük ölçüde 12 ülke tarafından yapılmaktadır ve Türkiye bu ülkelerden biridir⁶³¹. Tablo 31'den görüldüğü üzere, Türkiye, üretim yapısı ihracatından daha yüksek bir teknolojik gelişmişlik düzeyine sahip olan, daha açık bir deyişle ihracat sektörlerinde kullandığı teknolojiyi büyük ölçüde özümlemiş az sayıdaki ülkeden biridir. Uluslararası işbölümü içinde yukarı doğru hareket edebilen ülkelere bakıldığında, hem üretim hem de ihracat yapılarını daha yüksek teknoloji düzeylerine taşıdıkları görülmektedir. Türkiye'de, 1.4.1 altbölümünden anımsanacağı üzere, Ar-Ge personeli sayısı, teknolojik yenilik harcamaları içinde işyerinde yürütülen Ar-Ge ve teknolojik yenilik yapma oranı 1990'ların sonundan itibaren giderek artmaktadır. 2005 itibarıyla, şirketlerin önde gelen teknoloji edinme yolları içinde %84'lük büyük bir payla makine ve teçhizat ithal etmek hâlâ başı çekiyor ve Türkiye'de yapılan Ar-Ge büyük ölçüde üniversitelerce gerçekleştiriliyor olmasına karşın, Türkiye'nin teknoloji potansiyelini geliştirme yönünde ciddi bir kıpırdanma içinde olduğu söylenebilir.

⁶³¹ Bu 12 ülke şunlardır: Singapur, Güney Kore, Hong Kong, Tayvan, Tayland, Malezya, Çin, Filipinler, Meksika, Brezilya, Hindistan, Türkiye.

Bu çerçevede, Türkiye'nin imalat ve ihracat yapısını daha merkezsel, diğer bir deyişle daha yüksek düzeyde teknoloji ile geliştirme potansiyeli bulunmaktadır. Ancak, daha önce 1.3.1 altbölümünde de ifade edildiği üzere, kamunun stratejik yönlendirmesi eksik ve yetersiz kalmaktadır. Türkiye'nin uluslararası işbölümündeki konumunu yükseltebilmesi için öncelikli olarak şu öneriler sunulabilir:

- Kamunun, yeni teknolojilere, belki de altıncı Kondratief dalgasında fırsat penceresi açabilecek sektörlerle yönelik hedefler, stratejiler ve politikalar geliştirmesi ve yönlendirme işlevini yerine getirmesi gerekmektedir. Bu çerçevede, 1. Bölüm'de Tablo7'de, bir önceki Kondratief dalgasında "yeni gelişen, hızlı büyüyen sektörler" olarak yer alanların, bir sonrakinde "öncü sektörler" olarak ortaya çıktıklarına dikkat edilirse, Türkiye'nin seçmesi gereken hedef sektörlerin üçüncü kuşak biyoteknoloji ürünleri ve süreçleri, uzay faaliyetleri ve hassas kimyasallar olduğu düşünülebilir.
- İmalat sanayiinde ithal yatırım ve ara malına olan bağımlılığın azaltılmasına yönelik politikalar hızla geliştirilmeli ve kararlılıkla uygulanmalıdır.
- Makine ve Kimya gibi Türkiye'nin büyük ve altyapısı olan sektörlerinin daha öne çıkarılmasında yarar olduğu düşünülmektedir.
- Küçük firmaları teşvik etmek yerine, firma öçeğini büyütme yönelik politikalara yönelinmelidir.
- Sanayi kesiminin teknoloji geliştirmeye yönelik faaliyetleri teşvik edilmeli ve yapılacak yatırımlar stratejik olarak öncelikli sektörlerle yönlendirilmelidir.

Üniversite ve sanayi arasında gerekli işbirliği ve bağlantılar kurulmalıdır.

SONUÇ

Tez çalışmasında, mal ticareti ekseninde uluslararası işbölümü ve teknoloji ilişkisi ele alınmıştır. Dünya Sistemi Yaklaşımı çerçevesinde merkez, çevre ve yarıçevre alanlardan oluştuğu düşünülen uluslararası işbölümünde ülkelerin konumlarının belirlenmesinde, ülkelerin teknolojik gelişmişlik düzeylerinin belirleyici rolü üzerinde durulmuştur. Bu çerçevede, teknolojik devrimler ve Kondratieff dalgaları ile değişen üretim organizasyonunun uluslararası işbölümünü nasıl etkilediği incelenmiştir. Öte yandan, dünya sistemi içinde yaşanan bu dönüşümlere karşın, sistemin ve onu oluşturan üçlü işbölümünün varlığını nasıl koruduğu sorusuna yanıt aranmıştır. Üçlü işbölümü varlığını sürdürürken, bazı ülkelerin sistem içinde aşağı ya da yukarı doğru hareket edebildikleri gözlenmektedir. Buradan yola çıkılarak, bu tez çalışmasında gelişmekte olan ülkelerin ve özellikle de Türkiye'nin sistem içinde daha iyi bir konuma gelmek için yapması gerekenlere ilişkin öneriler getirebilmek amaçlanmıştır.

1980'lerden ya da 1990'lardan itibaren başladığı düşünülen beşinci Kondratieff dalgası, bilgisayar teknolojisinde 1960'larda başlayan teknolojik devrime dayanmaktadır. Bu teknolojik devrimin anahtar girdisi entegre çipler olmuş, giderek kişisel bilgisayarlar, internet, mekatronik ve optoelektronik ile gelişmiş ve yaygınlaşmıştır. Bu gelişmeler öncelikle firmaların üretim organizasyonlarında önemli değişikliklere yolaçmış ve bu durumun gerek yerel gerek uluslararası emek piyasalarında önemli yansımaları olmuştur. Beşinci Kondratieff'le birlikte, ürün devreleri çok hızlanmış, firmalar için Ar-Ge yatırımlarının önemi çok artmıştır. Talebe göre bir ürün konseptinin belirlendiği ve daha sonra bunu gerçekleştirecek teknolojik yeniliklerin geliştirildiği, bu süreçte de farklı tipte teknolojilerin birleştirilmesiyle tamamen farklı teknolojik yeniliklerin ortaya çıkartıldığı hareketli bir Ar-Ge ve rekabet ortamı doğmuştur.

Bu çerçevede, standart malların büyük hacimli üretimine dayalı Fordist üretim organizasyonu yerini, bilgisayar destekli imalat sistemleri yardımıyla çok çeşitli ürünleri küçük miktarlarda üretebilen esnek üretim organizasyonuna bırakmıştır. Ancak, esnek üretim organizasyonunun, Fordist üretim organizasyonu gibi tek tip olmadığı, çeşitli biçimlerinin olduğunu da söyleyebiliriz.

Öte yandan, esnek üretim organizasyonunun işçileri daha vasıflı mı yoksa vasıfsız mı kıldığı tartışılarsun, görünen odur ki, yönetimin çalışanlar üzerinde sağladığı denetim pek çok bakımdan derinleşmektedir: İş, işçinin insiyatifi dışında hızlanmaktadır. İşçiler sendikasılaşmakta ve çekirdek ve çevre çalışanlar olarak ikiye ayrılmaktadır. Çekirdek çalışanlar; işgüvencesi, daha yüksek vasıf ve ücret düzeyleri olan ve iş üzerinde daha fazla insiyatifleri bulunan daha küçük bir grup, buna karşılık çevre çalışanlar ise, iş güvencesinden yoksun, vasıfsız ve düşük ücretli kalabalık bir grup oluşturmaktadırlar. Zaman içinde, çekirdek çalışanlar kesiminin daha da küçüldüğü, buna karşılık çevre çalışanların giderek kalabalıklaştığı görülmektedir. Altsözleşmelere yönelişle birlikte; terleme atölyeleri, fason imalat, aileye dayalı üretim gibi zanaat tipi eski üretim biçimlerinin yeniden yaygınlaştığı gözlenmektedir. Sendikasılaşmaya ve zanaat tipi üretim biçimlerine yöneliş ile birlikte, işçi sınıfı kavramı ve bir sınıf olarak kazanılmış sosyal hakları giderek erozyona uğramaktadır. Böylece sermaye artık, emeğin yeniden üretimi maliyetini üstlenmemektedir.

Küreselleşme ve üretimin uluslararasılaşması da, yukarıda değindiğimiz altsözleşmelileşme ile elele gitmektedir. Bu durum, bir yanda büyük ölçüde Triad'ın orta sınıfından oluşan bir küresel piyasaya göre üretim yapabilen büyük şirketlerin, bir yanda da gelişmekte olan ülkelerin altsözleşmelerle küresel üretime katılabilen küçük üreticilerinin olduğu eşitsiz bir yapının ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin küçük

üreticileri, hem düşük ücretli ve güvencesiz çalışmalarından ötürü üretim yoluyla, hem de tek bir alıcıya siparişe çalışmalarından ötürü ticaret yoluyla olmak üzere, çifte sömürüyle karşı karşıya bulunmaktadır. Küresel çapta altsözleşme düzenlemeleri, finans ve pazarlama örgütleri yoluyla zanaat tipi küçük üreticiler, dünya oligopolisti dev firmalara giderek daha tabî olmaktadır. Kısacası, esnek üretim organizasyonu ve Post Fordist paradigma ile kapitalizm çok daha örgütlü bir hale gelmiştir. Açıktır ki bu durum, kalkınma reçetelerinde önerilen sanayileşme ve dışa açılma yoluyla gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle aralarındaki gelişmişlik farkının neden kapanmadığını ortaya koymaktadır.

Söz konusu gelişmişlik farkı, hemen hemen tüm gelişmekte olan ülkelerin daha sanayileşmiş ve daha dışa açık olmalarına karşın, kapanmak bir yana, zamanla daha da derinleşmiştir. Ülkelerin imalat gelirlerini ve sınai gelişmişlik düzeylerini yansıtan bir gösterge olarak kişi başına imalat katma değerine bakarsak, 1990 yılında kişi başına imalat katma değeri, bu değer en yüksek olduğu on ülkede, en düşük olduğu on ülkedekinin 356 katı iken, 2005 yılında 601 katı olmuştur. Ayrıca, belirtmek gerekir ki, toplam 165 gelişmekte olan ülkenin imalat ihracatı içinde en fazla payı olan 20 ürüne bakıldığında, bunların gelişmekte olan ülkelere yapılan ihracatının %80-%99 oranında 12 gelişmekte olan ülkede yoğunlaştığı görülmektedir: Singapur, Çin, Güney Kore, Tayvan, Malezya, Hong Kong, Meksika, Brezilya, Filipinler, Tayland, Türkiye ve Hindistan. Özellikle bazı mallarda, gelişmekte olan ülkelerin yaptığı ihracat %20-%40 oranında tek başına Çin'de yoğunlaşmaktadır. Bu durum, geri kalan 153 gelişmekte olan ülkenin, sanayileşmelerine ve dışa açılmalarına rağmen, küresel mal ticareti akımlarına ne kadar az katılabildiğini ortaya koymaktadır.

Görülen odur ki, teknolojik devrimler, üretim organizasyonundaki değişimler ve bazı ülkelerin uluslararası işbölümü içindeki konumlarında kaymalar olsa da merkez, çevre ve yarıçevre biçimindeki uluslararası

işbölümü varlığını sürdürmektedir. Sanayileşme ve dışa açılma, gelişmişlik farkı oyununun eski kurallarıdır. Bu oyunda bir dönem sanayileşenler ve dışa açılanlar kazanırken, giderek daha fazla oyuncunun sanayileşmesi ve dışa açılması karşısında oyunun kuralları değişmiştir. Bugün oyunun yeni kuralı; sürekli Ar-Ge yaparak, sürekli yenilik ve yeni ürünler geliştirerek var olmak ve dev dünya oligopolistlerinin ördüğü giriş engelleri duvarlarını aşmaktır.

Ancak, gelişmiş ülkeler, Ar-Ge'yi büyük ölçüde kontrollerinde tutmaktadır. Yoğun Ar-Ge ya da büyük ölçek ekonomileri gerektiren sektörlerde dünya piyasası en fazla 10-12, bazı sektörlerde ise 2-3 dev firmadan oluşan dünya oligopollerine biçimindedir. Bu firmalar teknolojik işbirliği anlaşmaları ile güçbirliği yapmakta ve çok ciddi piyasaya giriş engelleri yaratmaktadırlar. Bu durum, kuşkusuz teknolojik bakımdan geri durumda bulunan gelişmekte olan ülkelerin kalkınma çabalarını oldukça zora sokmaktadır. Ancak, gelişmekte olan ülkelerin, yeni bir teknoloji sisteminin henüz kârlılığının, yenilik kapasitesinin ve piyasa büyümesinin çok yüksek olduğu başlangıç aşamasında, bir "fırsat penceresi" yakalama şansları olduğu düşünülmektedir. Bu aşamada, bilinçli hükümet politikaları ile yüksek dışsallıklar ve altyapı eksiklikleri giderilebilir ve gerekli bilimsel ve teknolojik bilgi üniversitelerce üretilebilir.

Yapılan sayısal çalışmada ortaya konduğu üzere, uluslararası işbölümü içinde yukarı kayan ülkeler yalnızca mamul mallar üretimini değil, teknolojik gelişmişlik düzeylerini de arttırmışlardır: Güney Kore ve Singapur merkeze atlamış, dünya nüfusunun beşte birini barındıran Çin çevreden çıkmak üzere atağa kalkmıştır. Öte yandan, Türkiye organik bir yarıçevre ülkesidir. Yapılan sayısal çalışmada, Türkiye'nin ihracat yapısının, sistem içinde yukarı kaymasına olanak sağlayacak bir dönüşüm geçirmediği görülmektedir: 1985, 1995 ve 2005 yıllarında imalat ihracatındaki başlıca 20 kalemden altısı değişmeden kalmış ve bu mallar 1985'den 2005'e hızla çevreleşmiştir. Türkiye'nin 2005 yılında imalat ihracatındaki başlıca 20 kalem

arasına 1985 ve 1995 yıllarında bu listede bulunmayan altı yeni malın girdiği görülmektedir. Ancak, bu mallar 1985'den 2005'e hızlı bir yarıçevreleşme yaşamışlar ve Türkiye'nin başlıca 20 imalat ihracatı kalemi arasına bu aşamada girebilmişlerdir. Bu durum, 2005 yılında Türkiye'nin imalat ihracatının 1985'dekinden daha yarıçevresel ve çevresel bir yapı sergilediğini ortaya koymaktadır. Açıktır ki, bu yapı Türkiye'yi uluslararası işbölümünde mevcut konumunda tutmaya yetse bile, daha iyi bir konuma taşımaya yetmemektedir. Ancak, Türkiye belli bir teknoloji ve beşeri sermaye tabanı olan bir ülkedir ve gerekli uygun politikalar ile hedefler konması durumunda kendisini daha ileriye taşıyacak fırsat pencereleri yakalayabilecektir.

KAYNAKÇA

AKMAN, Şen, BÜKÜLMEZ, Evren; “Üretimin İthalata Bağımlılığı ve Bilgi Üretiminin İmalat Sanayi Üzerindeki Etkisi”, TGV, 12.10.2006 tarihli sunum metni,

(Erişim) <http://www.tubitak.gov.tr>, 10.09.2007.

AMIN, Samir; “Economic Globalism And Political Universalism: Conflicting Issues?”, **Journal of World Systems Research**, VI, 3, Fall/Winter 2000,

(Erişim) <http://jwsr.ucr.edu>, 9.10. 2006.

ARRIGHI, Giovanni, DRANGEL, Jessica; “The Stratification of the World – Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone”, **Review**, X, 1, Summer, 1986.

ARRIGHI, Giovanni, SILVER, Beverly J., BREWER, Benjamin D.; “Industrial Convergence And The Persistence Of The North-South Divide”, **Aportes: Revista De La Facultad De Economia-BUAP**, Ano VII, Num. 21, 2002,

(Erişim) www.aportes.buap.mx/21ap1.pdf, 16.4.2006.

AZİZLERLİ, Emre; NTV Radyo İçin Hazırlanan Radyo Programı Metni,
(Erişim)

www.bbc.co.uk/turkish/specials/1012_latam_progs/page4.shtml,
10.1.2007.

BERNARD, Mitchell; “Post-Fordism, Transnational Production And The Changing Global Political Economy”, **Political Economy And The Changing Global Order**, Ed. Richard Stubbs and Geoffrey R. D. Underhill, The Macmillan Press Ltd., London, 1994.

BORNSCHIER, Volker; "Changing Income Inequality In The Second Half Of The 20. Century: Preliminary Findings And Propositions For Explanations", **Journal Of World Sistem Research**, Vol8, num.1, (Erişim) <http://jwsr.ucr.edu/archive/vol8/number1/pdf>, 21.1.2005.

CASTELLS, Manuel; "The Informational Economy and The New International Division of Labor", **The New Global Economy In The Information Age: Reflections on Our Changing World**, Ed. Martin Carnoy, University Park Pa: Pennsylvania StateUniversitys Press, 1993.

CASTELLS, Manuell, LASERNA, Roberto; "The New Dependency: Technical Change And Socioeconomic Restructuring In Latin America", **Sociological Forum**, Vol. 4, No. 4, Special Issue: Comparative National Development: Theory And Facts For The 1990s, December 1989.

CHESNAIS, François; "Multinational Enterprises And The International Diffusion Of Technology", **Technichal Change And Economic Theory**, Ed. Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerard Silverberg ve Luc Soete, Pinter Publ., UK, 1988.

CHESNAIS, François; "World Oligopoly, Rivalry Between "Global" Firms And Global Corporate Competitiveness", **Technological Innovation, Multinational Corporations And New International Competitiveness**, Ed. Jose Molero. Harward Academic Publ., UK, 1995.

COX, Robert W.; **Production, Power, and World Order**, Columbia University Press, USA, (1987).

DOBB, Maurice; **Kapitalizmin Gelişimi Üzerine İncelemeler**, Belge Yayınları, No: 135, Bilim Dizisi: 5, Ocak 1992.

DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007 – 2013, Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Geçici Baskı,

(Erişim)

http://plan9.dpt.gov.tr/oik13_sanayipolitika/sanayi_politikasi20061101.pdf, 02.11.2007.

DPT, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007 – 2013, Resmi Gazete, Sayı: 26215, 01.07.2006, Cumartesi – Mükerrer,

(Erişim) <http://www.dpt.gov.tr>, 02.11.2007.

DPT, Sector Profiles of Turkish Industry – A General Outlook, Fed. 2004,

(Erişim) <http://www.dpt.org.tr>, 17.10.2007.

DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2000.

FREEMAN, Chris, LOUÇA, Francisco; **As Time Goes By**, Oxford University Press, 2002, GB.

FREEMAN, Christopher; “Prometheus Unbound”, **The Economics Of Hope, Essays On Technical Change, Economic Growth And The Environment**, Pinter Publishers, London and New York, 1992.

FREEMAN, Cristopher, PEREZ, Carlota; “Structural Crises Of Adjustment, Business Cycles And Investment Behaviour”, **Technical Change And Economic Theory**, Ed.Giovanni Dosi, Cristopher Freeman vd.. Pinter Publishers, London, 1988.

FRÖBEL, F., HEINRICHS, J., KREYE, O.; **Uluslararası Yeni İşbölümü Ve Serbest Bölgeler**, Çev. Yılmaz Öner, Belge Yayınları:15, 1982.

GEREFFI, Gary; "Rethinking Development Theory: Insights From East Asia And Latin America", **Sociological Forum**, (Special Issue: Comparative National Development: Theory And Facts For The 1990s.), Vol. 4, No. 4, 1989.

GERTLER, Meric S.; "The Limits Of Flexibility: Comments On The Post-Fordist Vision Of Production And Its Geography", **Transactions Of The Institute Of British Geographers**, New Series, Vol. 13, No. 4, (1988).

HARVEY, David; **Postmodernliğin Durumu**, Metis Yayınları, İstanbul, 1999.

HOLMES, John; "The Organization And Locational Structure Of Production Subcontracting", **Production, Work, Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism**, Ed. Allen John Scott ve Michael Storper, Allen & Unwin, Boston, 1986.

HOOGVELT, Ankie; **Globalisation and The Postcolonial World**, Macmillan Press Ltd., UK, (1997).

HOPKINS, Terence K., WALLERSTEIN, I. vd.; "Cyclical Rhythms and Secular Trends of The Capitalist World-Economy", **World-Systems Analysis**. Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd.. Sage Publications, USA, (1982).

HOPKINS, Terence K., WALLERSTEIN, I. vd.; "Patterns of Development of The Modern World System", **World - Systems Analysis**, Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd., Sage Publications, USA, 1982.

HOPKINS, Terence K., WALLERSTEIN, I. vd.; "Structural Transformations of The World Economy", **World-Systems Analysis**, Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd., Sage Publications, USA, 1982.

HOPKINS, Terence K.; "The Study of The Capitalist World Economy:Some Introductory Considerations", **World-Systems Analysis**, Terence K Hopkins, I. Wallerstein vd.. Sage Publications, USA, (1982).

HUDSON, Ray; "Uneven Development In Capitalist Societies: Changing Spatial Divisions Of Labour, Forms Of Spatial Organization Of Production And Service Provision And Their Impacts On Localities", **Transactions Of The Institute Of British Geographers**, New Series, Vol. 13, No. 4, 1988.

HYMER, Stephen; "The Multinational Corporation And The Law Of Uneven Development", **Internatinal Firms And Modern Imperialism**, Ed. Hugo Radice, Penguin Books, UK, 1975.

JESSOP, Bob; "Post-Fordism and The State",
(Erişim)
http://eprints.cddc.vt.edu/digitalfordism/fordism_materials/jessop3.htm, 15.7.2007.

JÜRGENS, Ulrich; "The Transfer Of Japanese Management Concepts In The International Automobile Industry", **The Transformation Of Work?**, Ed. By Stephen Wood, London, Unwin Hyman Ltd., 1989, UK.

KAYNAK, Muhteşem; **Kalkınma İktisadı**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2005.

KODAMA, Fumio; **Emerging Patterns Of Innovation**, Harvard Business School Press, Boston, 1995.

KORZENIEWICZ, Roberto P., MARTIN, William; “The Global Distribution of Commodity Chains”, **Commodity Chains And Global Capitalism**, Ed. Gary Gereffi ve Miguel Korzeniewicz, UK,1994.

LALL, Sanjaya; “Industrial Success And Failure In A Globalizing World”, **International Journal Of Technology Management And Sustainable Development**, Vol 3, Num. 3, 2004.

LINGE, G. J. R.; “Just-In-Time: More Or Less Flexible?”, **Economic Geography**, Vol. 67, No.4, October 1991.

LIPIETZ, Alain; “The Fortunes And Misfortunes Of Post-Fordism”, **Phases Of Capitalist Development : Booms, Crises And Globalisations**, Ed. Robert Albritton, Makoto Itoh, Richard Westra And Alan Zuege. Pal Grave 2001, New York.

LIPIETZ, Alain; “The Post-Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy And Global Ecology”, **Review Of International Political Economy**, Vol. 4, Num.1, Spring 1997.

LIPIETZ, Alain; **Mirages And Miracles: The Crisis Of Global Fordism**, Verso, London, 1987.

- MALECKI, Edward J.; **Technology And Economic Development: The Dynamics Of Local, Regional And National Competitiveness**, Addison Wesley Longman Limited, UK, 1997.
- ÖNDER, İzzettin; “Arz Yanlı İktisat”, **İktisadın Dama Taşları**, İktisat Dergisi Yayınları, 2001.
- PATEL, Pari, PAVITT, Keith; “The Localised Creation Of Global Technological Advantage”, **Technological Innovation, Multinational Corporations And New International Competitiveness**, Ed. Jose Molero. Harward Academic Publ., UK, 1995.
- PEREZ, Carlota, SOETE, Luc; “Catching Up In Technology: Entry Barriers And Windows Of Opportunity”, **Technical Change And Economic Theory**, Ed. Giovanni Dosi, Cristopher Freeman vd.. Pinter Publishers, London, 1988.
- PEREZ, Carlota; “Microelectronics, Long Waves And World Structural Change: New Perspectives For Developing Countries”. **World Development**, Vol.13, No.3, 1985.
- PEREZ, Carlota; “Rethinking Globalization After The Collapse Of The Financial Bubble”, **Draft for Globelics Paper**, 2003,
(Erişim)
www.carlotaperez.org/papers/PEREZ%20Globelics%20Globalization.pdf, 12.10.2005.

- PEREZ, Carlota; "Technological Change And Opportunities For Development As A Moving Target", **Cepal Review**, 75, December 2001, (Erişim)
www.eclac.cl/publications/SecretariaEjecutiva/0/LCG2150PI/lcg2150i-Perez.pdf, 12.10.2005.
- PEREZ, Carlota; "Technological Revolutions, Paradigm Shifts, And Socio-Institutional Change", (Erişim)
www.carlotaperez.org/papers/TRs%20TEP%20shifts%20and%20SIF%20ch.pdf, 12.10.2005.
- PIORE, Michael J., SABEL, Charles F.; **The Second Industrial Divide**, Basic Books, USA, 1984.
- PORTES, Alejandro, KINCAID, A. Douglas; "Sociology And Development In The 1990s: Critical Challenges And Empirical Trends", **Sociological Forum**, Vol. 4, No. 4, Special Issue: Comparative National Development: Theory And Facts For The 1990s, 1989.
- RIFKIN, Jeremy; **The End Of Work**, G. P. Putnam's Sons, New York, 1995.
- SCHOENBERGER, Erica; "Competition, Time, And Space In Industrial Change", **Commodity Chains And Global Capitalism**, Ed. Gary Gereffi ve Miguel Korzeniewicz, UK, 1994.
- SCHOENBERGER, Erica; "Multinational Corporations And The New International Division Of Labour: A Critical Appraisal", **The Transformation Of Work?**, Ed. By Stephen Wood, London, Unwin Hyman Ltd., UK, 1989.

SCHOENBERGER, Erica; "Thinking About Flexibility: A Response To Gertler", **Transactions Of The Institute Of British Geographers**, New Series, Vol. 14, No.1, 1989.

SHAIKEN, Harley, HERZENBERG, Stephen, KUHN, Sarah; "The Work Process Under More Flexible Production", **Industrial Relations**, Vol. 25, No.2, Spring 1986.

SHAIKEN, Harley; "Advanced Manufacturing And Mexico: A New International Division Of Labor?", **Latin Amerikan Research Review**, Vol. 29, No. 2, 1994,
(Erişim) <http://www.jstor.org>, 20/7/2006.

SHANNON, T. R.; **An Introduction To The World-System Perspective**, Westview Press, USA, 1989.

STORPER, Michael, SCOTT, Allen J.; "Work Organisation And Local Labour Markets In An Era Of Flexible Production", **International Labour Review**, Vol. 129, 1990, No.5.

TGV, Türk Sanayinin Ar – Ge ve Yenilik Performansı, 15.02.2007 tarihli
TTGV Yönetim Kuruluna Sunuş Metni,
(Erişim) <http://www.tubitak.gov.tr>, 10.09.2007.

TİM, Aylık Makroekonomik Değerlendirme Raporu, Kasım 2007, Sayı:23,
(Erişim) <http://www.tim.org.tr>, 15.11.2007.

TÜİK, Türkiye'nin STIC Rev 2 Sınıflamasına Göre 1985, 1995 ve 2005
Yıllarına İlişkin İhracat Verileri,
(Erişim) <http://www.tuik.gov.tr>, 10.06.2007.

UN Comdondatabase, 1974 – 2005 Yıllarına İlişkin Tüm Ülkeler İçin Nüfus Verileri,

(Erişim), <http://www.un.org>, 10.06.2007.

UN Comtrade Veri Tabanı, 1985, 1995 ve 2005 Yıllarına İlişkin Seçilmiş 12 Malın Tüm Ülkelere Ait İhracat Verileri,

(Erişim), <http://www.un.org>, 10.06.2007.

UN, Development and Globalization: Facts and Figures 2004,

(Erişim) <http://www.un.org>, 24.05.2007.

UN, Information Economy Report 2006,

(Erişim) <http://www.un.org>, 24.05.2007.

UN, Trade and Development Report 2002,

(Erişim) <http://www.un.org>, 24.05.2007.

UNCTAD, Handbook Of Statistics 2005, Geneva.

UNIDO, Industrial Development Report 2002–2003,

(Erişim) <http://www.unido.org>, 24.05.2007.

UNIDO, Industrial Development Report 2005,

(Erişim) <http://www.unido.org>, 24.05.2007.

UNIDO, International Yearbook Of Industrial Statistics 2007.

WALKER, Richard; "Machinery, Labour And Location", **The Transformation Of Work?**, Ed. By Stephen Wood, London, Unwin Hyman Ltd., UK, 1989.

WALLERSTEIN, Immanuel; "World-Systems Analysis: Theoretical and Interpretative Issues", **World-Systems Analysis**, Terence K. Hopkins, I. Wallerstein vd.. Sage Publications, USA, 1982.

WOOD, Stephen; "The Transformation Of Work?", **The Transformation Of Work?**, Ed. By Stephen Wood, London, Unwin Hyman Ltd., UK, 1989.

Worldbank, 1974 – 2005 Yıllarına İlişkin Tüm Ülkeler İçin GNI per capita \$ Verileri,
(Erişim) <http://www.worldbank.org>, 10.06.2007.

WTO, International Trade Statistics 2006.

YILMAZ, Şiir Erkök; **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Gazi Üniversitesi Yayın No: 178, İ.İ.B.F. Yayın No: 57, Ankara, 1992.

EKLER

**EK 1: 1995 YILINA AİT SIKLIK DAĞILIMI
VE ULUSLARARASI İŞBÖLÜMÜNE İLİŞKİN ALANLARIN BELİRLENMESİ**

	1995 (log GNPpc)	1995nüfus
Mozambique	2,146128036	0,315187293
Burundi	2,176091259	0,122447917
Ethiopia	2,176091259	1,192994322
Malawi	2,204119983	0,201006666
Tanzania	2,204119983	0,614908604
Niger	2,255272505	0,197404955
Eritrea	2,278753601	0,061576388
Sierra Leone	2,278753601	0,082242389
Guinea-Bissau	2,301029996	0,023645021
Nepal	2,301029996	0,431059787
Chad	2,322219295	0,139835213
Tajikistan	2,322219295	0,114706716
Madagascar	2,361727836	0,277249683
Mali	2,361727836	0,201731327
Rwanda	2,361727836	0,108134017
Uganda	2,361727836	0,415358018
Burkina Faso	2,380211242	0,195466583
Sudan	2,397940009	0,58354582
Vietnam	2,397940009	1,454558339
Kenya	2,431363764	0,541276352
Cambodia	2,447158031	0,226002379
Togo	2,447158031	0,089705973
Haiti	2,462397998	0,146945314
Benin	2,491361694	0,123274706
Zambia	2,505149978	0,190050279
Bangladesh	2,531478917	2,315227201
Central African Republic	2,531478917	0,067881569
Gambia, The	2,531478917	0,022171545
Ghana	2,544068044	0,35239388
Kyrgyz Republic	2,544068044	0,091211478
Sao Tome and Principe	2,544068044	0,002534979
Lao PDR	2,568201724	0,09316154
India	2,579783597	18,60005309
Azerbaijan	2,591064607	0,154898367
Equatorial Guinea	2,591064607	0,007914762
Armenia	2,653212514	0,064155384
Mongolia	2,653212514	0,047501456
Comoros	2,681241237	0,012070058
Moldova	2,681241237	0,086258439
Guinea	2,69019608	0,149600414
Pakistan	2,69019608	2,506491808
Bhutan	2,698970004	0,034453355
Senegal	2,698970004	0,181304513
Georgia	2,707570176	0,100052135
China	2,72427587	24,24144944
Nicaragua	2,73239376	0,089004832

Uzbekistan	2,763427994	0,455640386
Zimbabwe	2,770852012	0,234985185
Turkmenistan	2,77815125	0,083360374
Mauritania	2,785329835	0,045726426
Honduras	2,806179974	0,111829387
Albania	2,819543936	0,062288285
Cameroon	2,819543936	0,264461863
Cote d'Ivoire	2,826074803	0,293349469

	1995 (log GNPpc)	1995nüfus
Sri Lanka	2,84509804	0,375196526
Guyana	2,86332286	0,014559232
Lesotho	2,892094603	0,033643903
Djibouti	2,924279286	0,012102146
Bolivia	2,934498451	0,148743128
Solomon Islands	2,944482672	0,007233343
Ukraine	2,963787827	1,02448584
Egypt, Arab Rep.	2,968482949	1,217205533
Kiribati	2,973127854	0,001597851
Samoa	3,004321374	0,003344869
Philippines	3,017033339	1,359773759
Papua New Guinea	3,025305865	0,093186669
Morocco	3,049218023	0,536859801
Cape Verde	3,06069784	0,007974445
Vanuatu	3,089905111	0,003423896
Kazakhstan	3,10720997	0,315433617
Bulgaria	3,133538908	0,164945281
Belarus	3,136720567	0,203755405
Guatemala	3,146128036	0,198220293
Suriname	3,155336037	0,008242698
Dominican Republic	3,164352856	0,152533449
Romania	3,167317335	0,450918662
Swaziland	3,176091259	0,018948646
Jordan	3,193124598	0,085250535
El Salvador	3,195899652	0,11269723
Ecuador	3,201397124	0,226570974
Paraguay	3,225309282	0,09599525
Tonga	3,238046103	0,001925767
Tunisia	3,260071388	0,178463884
Peru	3,301029996	0,473899242
Latvia	3,309630167	0,049657246
Lithuania	3,31386722	0,072131518
Colombia	3,318063335	0,766243729
Jamaica	3,328379603	0,049388456
Namibia	3,344392274	0,032834311
Micronesia, Fed. Sts.	3,346352974	0,002131495
Fiji	3,389166084	0,015267291
Russian Federation	3,423245874	2,946140957

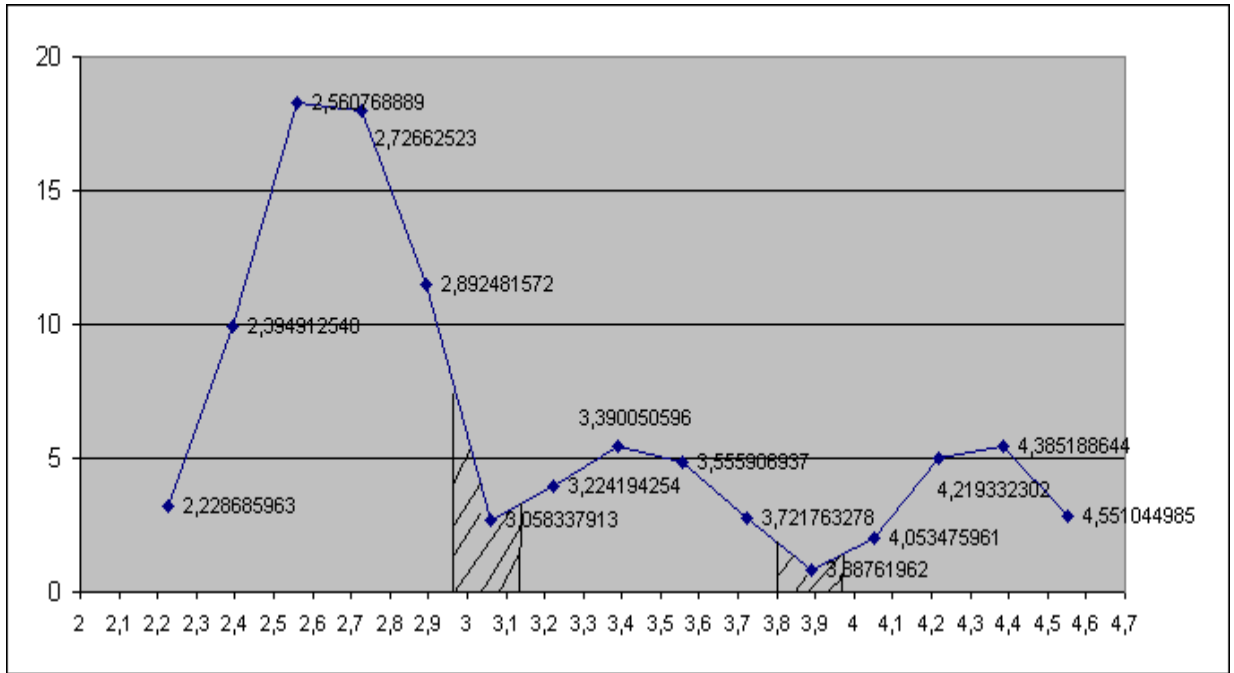
Grenada	3,436162647	0,001976881
Belize	3,437750563	0,004254064
Turkey	3,439332694	1,244952966
Thailand	3,444044796	1,159773665
Panama	3,462397998	0,053090307
Dominica	3,463892989	0,001492681
Botswana	3,469822016	0,032118219
Poland	3,472756449	0,767304974
Estonia	3,478566496	0,028764483
Costa Rica	3,511883361	0,069084227
Slovak Republic	3,5132176	0,106634954
Mauritius	3,526339277	0,022358068
Croatia	3,530199698	0,09282416
Lebanon	3,537819095	0,06315736
Brazil	3,562292864	3,208306969
South Africa	3,572871602	0,832892799

	1995 (log GNPpc)	1995nūfus
Mexico	3,580924976	1,839449607
Malaysia	3,610660163	0,404822311
Hungary	3,613841822	0,205349658
Chile	3,63748973	0,286184974
Czech Republic	3,650307523	0,205385245
Uruguay	3,718501689	0,06398071
Seychelles	3,810232518	0,001497333
Antigua and Barbuda	3,832508913	0,0013827
Barbados	3,838219222	0,005209821
Argentina	3,866877814	0,692550642
Puerto Rico	3,893761762	0,073488969
Malta	3,915927212	0,007510722
Slovenia	3,926856709	0,03904635
Portugal	4,025715384	0,199413606
Korea, Rep.	4,032215703	0,894773823
Greece	4,036229544	0,211879554
Bahamas, The	4,090258053	0,005549109
Cyprus	4,113274692	0,014533287
New Zealand	4,159567193	0,072719736
Israel	4,169674434	0,106838177
Spain	4,170261715	0,793657958
Ireland	4,209783015	0,071747339
Macao, China	4,212986185	0,008207489
French Polynesia	4,257678575	0,004290228
New Caledonia	4,26245109	0,003838752
United Kingdom	4,283979284	1,146539319
Italy	4,2955671	1,139198877
Canada	4,300378065	0,582553165
Australia	4,305995883	0,356678223
Finland	4,3287872	0,101547918
Singapore	4,366422957	0,069146653
Hong Kong, China	4,378942699	0,122994226
Iceland	4,393399695	0,005317715

France	4,401228167	1,157123734
Sweden	4,422425676	0,175488065
Belgium	4,424881637	0,201529336
Netherlands	4,427648371	0,307337501
Austria	4,4407517	0,159972699
United States	4,445759836	5,359957752
Germany	4,456821348	1,623497045
Norway	4,502700175	0,086664686
Denmark	4,509336958	0,103934804
Bermuda	4,521268876	0,001221087
Japan	4,604442066	2,494501611
Switzerland	4,62355939	0,139230196
Luxembourg	4,633973156	0,008053332

max-min	sınır.	arabir(a)	araiki(b)	nüfus	X Ekseni aralık ort. [(a+b)/2]	Y Ekseni nüfus (hareketli ortalama)*
	2,3119843	2,1453875	2,3119843	3,2424733	2,2286859	3,2424733
2,48784512	77	49	77	43	63	43
	2,4778407	2,3119843	2,4778407	4,4945157	2,3949125	9,9192541
0,165856341	18	77	18	34	48	58
	2,6436970	2,4778407	2,6436970	22,020773	2,5607688	18,319724
0,165856341	6	18	6	4	89	24
	2,8095534	2,6436970	2,8095534	28,443883	2,7266252	17,973174
0,165856341	01	6	01	59	3	7
	2,9754097	2,8095534	2,9754097	3,4548671	2,8924815	11,529149
0,165856341	42	01	42	17	72	48
	3,1412660	2,9754097	3,1412660	2,6886977	3,0583379	2,7157438
0,165856341	84	42	84	43	13	3
	3,3071224	3,1412660	3,3071224	2,0036666	3,2241942	3,9637077
0,165856341	25	84	25	29	54	12
	3,4729787	3,3071224	3,4729787	7,1987587	3,3900505	5,4540849
0,165856341	66	25	66	63	96	88
	3,6388351	3,4729787	3,6388351	7,1598295	3,5559069	4,8759847
0,165856341	08	66	08	72	37	63
	3,8046914	3,6388351	3,8046914	0,2693659	3,7217632	2,7499606
0,165856341	49	08	49	55	78	88
	3,9705477	3,8046914	3,9705477	0,8206865	3,8876196	0,8054006
0,165856341	9	49	9	37	2	24
	4,1364041	3,9705477	4,1364041	1,3261493	4,0534759	2,0254756
0,165856341	32	9	32	79	61	52
	4,3022604	4,1364041	4,3022604	3,9295910	4,2193323	4,9654437
0,165856341	73	32	73	4	02	62
	4,4681168	4,3022604	4,4681168	9,6405908	4,3851886	5,4679292
0,165856341	14	73	14	67	44	08
	4,6339731	4,4681168	4,6339731	2,8336057	4,5510449	2,8336057
0,165856341	56	14	56	17	85	17

*Hareketli Ortalama=[(C1+C2+C3)/3, (C2+C3+C4)/3,.....]



arabir(a)	araiiki(b)	
2,1453875	2,3119843	
49	77	
2,3119843	2,4778407	
77	18	
2,4778407	2,6436970	** ÇM
18	6	
2,6436970	2,8095534	
6	01	
2,8095534	2,9754097	
01	42	
2,9754097	3,1412660	** ÇD
42	84	
3,1412660	3,3071224	
84	25	
3,3071224	3,4729787	
25	66	
3,4729787	3,6388351	
66	08	
3,6388351	3,8046914	
08	49	
3,8046914	3,9705477	** MD
49	9	
3,9705477	4,1364041	
9	32	
4,1364041	4,3022604	
32	73	
4,3022604	4,4681168	** MM
73	14	
4,4681168	4,6339731	
14	56	

EK 2: 1985 YILINA İLİŞKİN MERKEZ, ÇEVRE VE YARIÇEVRE ALANLARINA GİREN ÜLKELER

		1985			
ÇEVRE		YARIÇEVRE		MERKEZ	
Somalia	2,079181	Jamaica	2,973127854	Puerto Rico	3,630428
Mali	2,176091	Peru	2,977723605	Macao, China	3,635484
Malawi	2,20412	Dominican Republic	3,021189299	Greece	3,645422
Nepal	2,20412	Mauritius	3,021189299	Cyprus	3,650308
Ethiopia	2,255273	Namibia	3,053078443	Barbados	3,651278
Guinea-Bissau	2,278754	Colombia	3,06069784	Spain	3,655138
Uganda	2,278754	Tunisia	3,064457989	Ireland	3,731589
Chad	2,30103	Belize	3,068185862	New Caledonia	3,745075
Niger	2,322219	Dominica	3,068185862	Israel	3,776701
Bangladesh	2,342423	Paraguay	3,068185862	Hong Kong, China	3,783189
Burkina Faso	2,342423	Ecuador	3,071882007	New Zealand	3,833784
Togo	2,342423	Guatemala	3,08278537	Singapore	3,836957
Burundi	2,361728	Mongolia	3,093421685	Italy	3,887054
Benin	2,39794	Turkey	3,120573931	United Kingdom	3,905796
Gambia, The	2,39794	Chile	3,149219113	French Polynesia	3,928396
Mozambique	2,414973	Uruguay	3,176091259	Bahamas, The	3,935507
Sierra Leone	2,414973	Fiji	3,187520721	Belgium	3,938019
				Virgin Islands	
Bhutan	2,431364	Brazil	3,195899652	(U.S.)	3,950851
Rwanda	2,431364	Costa Rica	3,198657087	Austria	3,961421
Central African Republic	2,447158	Hungary	3,274157849	Germany	3,97359
China	2,447158	Malaysia	3,28780173	France	3,987666
Haiti	2,462398	Bulgaria	3,29666519	Netherlands	4,001301
India	2,462398	Jordan	3,298853076	Finland	4,033826
Madagascar	2,462398	Mexico	3,338456494	Japan	4,034227
Comoros	2,477121	Korea, Rep.	3,367355921	Denmark	4,06558
Kenya	2,491362	Panama	3,372912003	Iceland	4,06558
Zambia	2,518514	Portugal	3,380211242	Sweden	4,087071

Ghana	2,531479	South Africa	3,380211242	Luxembourg	4,089552
Senegal	2,531479	Seychelles	3,382017043	Australia	4,090611
Liberia	2,556303	Suriname	3,382017043	Canada	4,125156
Mauritania	2,568202	Argentina	3,423245874	Norway	4,183555
		Antigua and Barbuda			
Pakistan	2,568202	Barbuda	3,46686762	Switzerland	4,222716
Sri Lanka	2,579784	Malta	3,515873844	United States	4,230704
Sudan	2,579784			Bermuda	4,259116
Bolivia	2,633468				
Lesotho	2,653213				
Guyana	2,70757				
Philippines	2,716003				
Solomon Islands	2,724276				
Kiribati	2,748188				
Cote d'Ivoire	2,778151				
Egypt, Arab Rep.	2,778151				
Morocco	2,78533				
Samoa	2,826075				
Papua New Guinea	2,832509				
Nicaragua	2,863323				
Tonga	2,863323				
Zimbabwe	2,863323				
El Salvador	2,875061				
Honduras	2,897627				
Cameroon	2,90309				
Swaziland	2,90309				
Thailand	2,913814				
Botswana	2,954243				
Vanuatu	2,954243				

EK 3: 2005 YILINA İLİŞKİN MERKEZ, ÇEVRE VE YARIÇEVRE ALANLARINA GİREN ÜLKELER

2005				2005					
ÇEVRE		YARI ÇEVRE		MERKEZ					
Burundi	2	Mongolia	2,838849	Samoa	3,305351369	Poland	3,854913022	Czech Republic	4,0499
Liberia	2,113943	Pakistan	2,838849	Swaziland	3,357934847	Lithuania	3,857935265	Malta	4,1338
Ethiopia	2,20412	Senegal	2,845098	Colombia	3,359835482	Mexico	3,863917377	Korea, Rep.	4,1997
Malawi	2,20412	India	2,863323	Micronesia, Fed. Sts.	3,361727836	Palau	3,884795364	Portugal	4,2352
Eritrea	2,230449	Cote d'Ivoire	2,939519	Maldives	3,365487985	Slovak Republic	3,900367129	Slovenia	4,2415
Guinea-Bissau	2,255273	Moldova	2,968483	Guatemala	3,380211242	Seychelles	3,912753304	Israel	4,2690
Sierra Leone	2,342423	Lesotho	2,977724	El Salvador	3,389166084	Croatia	3,918554531	Greece	4,2975
Rwanda	2,361728	Nicaragua	2,977724	Dominican Republic	3,390935107	Estonia	3,957128198	Spain	4,4022
Niger	2,380211	Cameroon	3	Jordan	3,390935107	Hungary	4,003029471	New Zealand	4,4136
Nepal	2,431364	Bolivia	3,004321	Suriname	3,404833717			Singapore	4,4405
Uganda	2,447158	Djibouti	3,004321	Albania	3,409933123			Hong Kong, China	4,4420
Gambia, The	2,462398	Guyana	3,0086	Ecuador	3,418301291			Italy	4,4807
Madagascar	2,462398	Paraguay	3,017033	Peru	3,423245874			Canada	4,5130
Mozambique	2,491362	Honduras	3,049218	Bosnia and Herzegovina	3,431363764			Australia	4,5200
Tajikistan	2,518514	Sri Lanka	3,064458	Thailand	3,434568904			France	4,5390
Tanzania	2,531479	Azerbaijan	3,093422	Belarus	3,440909082			Germany	4,5424
Central African Republic	2,544068	Bhutan	3,09691	Tunisia	3,459392488			Belgium	4,5579
Togo	2,544068	Egypt, Arab Rep.	3,100371	Marshall Islands	3,46686762			Austria	4,5704
Zimbabwe	2,544068	Georgia	3,120574	Kazakhstan	3,46834733			Finland	4,5743
Mali	2,579784	Philippines	3,120574	Namibia	3,475671188			United Kingdom	4,5768
Burkina Faso	2,60206	Armenia	3,167317	Fiji	3,501059262			Japan	4,5905
Chad	2,60206	Ukraine	3,181844	Serbia and Montenegro	3,507855872			Netherlands	4,5948
Guinea	2,623249	Vanuatu	3,193125	Jamaica	3,530199698			Sweden	4,6118
Cambodia	2,633468	Morocco	3,240549	Bulgaria	3,537819095			Ireland	4,6142
Lao PDR	2,633468	Cape Verde	3,285557	Brazil	3,550228353			United States	4,6390
Sao Tome and Principe	2,643453			Belize	3,552668216			Denmark	4,6842
Ghana	2,653213			Romania	3,592176757			Iceland	4,6863

Haiti	2,653213
Kyrgyz Republic	2,653213
Bangladesh	2,672098
Zambia	2,69897
Benin	2,70757
Uzbekistan	2,716003
Kenya	2,732394
Mauritania	2,763428
Timor-Leste	2,778151
Solomon Islands	2,792392
Vietnam	2,792392
Sudan	2,80618
Comoros	2,812913

NOT:
*Çin

3,240549

Uruguay	3,639486489
Russian Federation	3,649334859
Argentina	3,650307523
Panama	3,665580991
Costa Rica	3,672097858
Turkey	3,67669361
South Africa	3,678518379
Malaysia	3,696356389
Mauritius	3,720159303
Botswana	3,747411808
Chile	3,768638101
Lebanon	3,800717078
Latvia	3,830588669

Switzerland	4,7428
Norway	4,7845

4,7428
4,7845

EK 4: TÜRKİYE'NİN BAŞLICA 20 İMALAT İHRAÇ KALEMİ

		Ihracat Dolar
1985	SITCRev2	
8481	Deri/köseleden giyim eşyası, eldiven ve diğer aksesuarlar	450112686
6732	Başka yerde yer almaya demir, çelik ürünleri	291440439
6513	Pamuk ipliği(dikiş ipliği hariç)	252741222
8462	Gece kıyafetleri ve iç giyim eşyası (örme)	137806386
6514	Sentetik/ suni devamlı/devamsız liflerden dikiş ipliği	135706649
6725	Demir/çelikten yarı ürünler	130798089
6584	Yatak çarşafı, masa örtüleri, bezler, örtüler.	113241943
6522	Diğer pamuklu mensucat	112932996
6531	Sentetik iplik, monofil, şeritlerle dokumalar	110785081
6733	Demir/çelik palplanşlar, profiller	99775976
8439	Keçe,dokunmamış,sıvanmış mensucattan giyim eşyası	95288087
8435	Kadın/kız çocuk için gömlek, bluz ve gömlek-bluzlar	83705040
8451	Süveter, kazak, hırka, yelek, gölek vb. (örme)	80641775
8441	Erkek/erkek çocuk için gömlekler	75921930
6782	Demir/çelikten(dökme hariç) dikişsiz tüp, boru, içi boş profil	73909248
6592	Düğümlü ve sarmalı halılar ve yer kaplamaları.	70571797
7849	Kara taşıtları için aksam-parçaları	63384722
7499	Makina, mekanik cihazların aksam-parçaları-diğer	60715300
7246	Tekstil, örgü makinalarının-yardımcı cihazlarının aksam-parçaları	55790262
6749	Diğer maddelerle kaplı demir-çelik yassı mamul	52958543
1995	SITCRev2	
8461	Tişört, fanila,atlet, külotlu çorap, gölek vs.giyim eşyası (örme)	1086715112
6732	Başka yerde yer almaya demir, çelik ürünleri	962659848
8459	Spor, kayak ve diğer giyim eşyası(örölmüş)	921652585
8451	Süveter, kazak, hırka, yelek, gölek vb. (örme)	858964406
6725	Demir/çelikten yarı ürünler	519734207
8439	Keçe,dokunmamış,sıvanmış mensucattan giyim eşyası	512753350
6589	Başka yerde belirtilmeyen diğer tekstil eşyası	416067943
8481	Deri/köseleden giyim eşyası, eldiven ve diğer aksesuarlar	406952711
8441	Erkek/erkek çocuk için gömlekler	311181422
7731	İzole edilmiş tel, kablo; diğer izole edilmiş elektrik iletkenleri	305264939
6514	Sentetik/ suni devamlı/devamsız liflerden dikiş ipliği	270253227
6522	Diğer pamuklu mensucat	267354198
8423	Erkek/erkek çocuk-kısa pantolon, şort vs.	261354372
7810	Motorlu yolcu taşıtları	251470538
6783	Demir/çelikten tüpler, borular, içi boş profiller	230941109
8435	Kadın/kız çocuk için gömlek, bluz ve gömlek-bluzlar	229579281
8452	Kadın/kız çocuk için etek ve pantolon etek (örme)	211008977
7611	Renkli televizyon alıcıları, video monitörleri, video projektörleri	202473589
8429	Erkek/erkek çocuk için diğer giyim eşyası	187266680
5542	Yıkama,temizleme müstahzarları (sabunlar hariç)	180132915
2005	SITCRev2	
7810	Motorlu yolcu taşıtları	4373431098
8461	Tişört, fanila,atlet, külotlu çorap, gölek vs.giyim eşyası (örme)	3159394777

7611	Renkli televizyon alıcıları, video monitörleri, video projektörleri	2933910590
7821	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar	2431694022
6732	Başka yerde yer almaya demir, çelik ürünleri	2359294547
8439	Keçe,dokunmamış,sıvanmış mensucattan giyim eşyası	1749767893
7849	Kara taşıtları için aksam-parçaları	1460005552
6589	Başka yerde belirtilmeyen diğer tekstil eşyası	1408662200
8459	Spor, kayak ve diğer giyim eşyası(örülmüş)	1260964750
6725	Demir/çelikten yarı ürünler	1258334169
8451	Süveter, kazak, hırka, yelek, gölek vb. (örme)	1216029020
7932	Yolcu, gezi, yük, savaş, sökülecek gemileri, mavnalar, feribotlar vb,	1198992274
8973	Mücevherci, kuyumcu eşyası ve aksamı	1164497113
8423	Erkek/erkek çocuk-kısa pantolon, şort vs.	1017864296
7139	Benzinli, dizel motorlar için aksam, parçalar	848280157
6783	Demir/çelikten tüpler, borular, içi boş profiller	835080375
6522	Diğer pamuklu mensucat	816788104
7752	Vitrin,tezgah vb. tipi soğutucu-dondurucular	737652738
7831	Binek otomobilleri, steysin vagonlar, yarış arabaları	726788424
7731	İzole edilmiş tel, kablo; diğer izole edilmiş elektrik iletkenleri	693173894

**EK 5: KİŞİ BAŞINA DOLAR CİNSİNDEN
GSMH**

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Albania
Antigua and Barbuda	1.450,0	1.800,0	1.990,0	2.010,0	2.190,0
Argentina	2.460,0	2.700,0	2.340,0	2.200,0	2.170,0	2.610,0	2.940,0	2.810,0	2.570,0	2.800,0
Armenia
Australia	6.970,0	8.470,0	8.730,0	8.530,0	9.300,0	10.470,0	12.180,0	13.050,0	12.630,0	12.440,0
Austria	4.570,0	5.440,0	5.860,0	6.510,0	7.370,0	9.410,0	11.210,0	10.940,0	10.140,0	9.390,0
Azerbaijan
Bahamas, The	3.230,0	2.970,0	3.110,0	3.360,0	3.720,0	5.260,0	6.170,0	5.860,0	6.460,0	6.730,0
Bangladesh	150,0	200,0	190,0	170,0	160,0	190,0	220,0	250,0	240,0	220,0
Barbados	1.350,0	1.660,0	1.800,0	1.970,0	2.290,0	2.770,0	3.280,0	3.660,0	3.710,0	3.790,0
Belarus
Belgium	5.880,0	6.820,0	7.470,0	8.080,0	9.410,0	11.550,0	13.760,0	12.970,0	10.990,0	9.260,0
Belize	760,0	870,0	820,0	870,0	930,0	1.110,0	1.410,0	1.400,0	1.250,0	1.120,0
Benin	190,0	210,0	210,0	230,0	250,0	310,0	390,0	410,0	360,0	280,0
Bermuda	6.490,0	7.570,0	8.290,0	8.960,0	9.680,0	10.700,0	12.950,0	14.290,0	13.860,0	15.020,0
Bhutan	250,0	240,0
Bolivia	390,0	390,0	400,0	430,0	490,0	560,0	590,0	630,0	490,0	460,0
Bosnia and Herzegovina
Botswana	370,0	490,0	470,0	510,0	570,0	760,0	960,0	1.170,0	1.120,0	1.000,0
Brazil	970,0	1.170,0	1.350,0	1.480,0	1.670,0	1.960,0	2.190,0	2.080,0	2.000,0	1.710,0
Bulgaria	2.400,0	2.140,0
Burkina Faso	140,0	160,0	170,0	180,0	210,0	260,0	310,0	310,0	290,0	250,0
Burundi	100,0	110,0	120,0	140,0	150,0	180,0	220,0	250,0	230,0	220,0
Cambodia
Cameroon	270,0	350,0	340,0	340,0	510,0	620,0	620,0	830,0	840,0	780,0
Canada	6.960,0	7.730,0	8.410,0	8.750,0	9.390,0	10.210,0	11.170,0	11.870,0	11.460,0	11.750,0
Cape Verde
Central African Republic	160,0	180,0	200,0	230,0	260,0	290,0	340,0	330,0	330,0	260,0
Chad	180,0	220,0	220,0	230,0	240,0	220,0	230,0	230,0	200,0	190,0

Mali	100,0	130,0	150,0	170,0	180,0	220,0	250,0	240,0	200,0	180,0
Malta	1.340,0	1.670,0	1.760,0	1.880,0	2.120,0	2.600,0	3.380,0	3.710,0	3.720,0	3.310,0
Marshall Islands
Mauritania	290,0	320,0	350,0	350,0	350,0	400,0	450,0	480,0	420,0	420,0
Mauritius	1.210,0	1.110,0
Mexico	1.220,0	1.470,0	1.550,0	1.480,0	1.590,0	1.900,0	2.520,0	3.170,0	2.830,0	2.270,0
Micronesia, Fed. Sts.
Moldova
Mongolia	1.450,0
Morocco	470,0	560,0	610,0	630,0	680,0	820,0	970,0	900,0	870,0	700,0
Mozambique	280,0	230,0
Namibia	1.820,0	1.670,0
Nepal	100,0	110,0	120,0	110,0	120,0	130,0	140,0	150,0	150,0	140,0
Netherlands	6.330,0	7.370,0	8.010,0	8.780,0	10.120,0	12.470,0	14.440,0	13.560,0	11.940,0	10.700,0
New Caledonia	5.360,0	6.380,0	6.330,0	6.460,0	6.860,0	6.760,0	7.820,0	7.860,0	7.220,0	6.050,0
New Zealand	4.930,0	5.120,0	4.850,0	4.640,0	5.170,0	6.300,0	7.530,0	8.170,0	7.980,0	7.400,0
Nicaragua	540,0	610,0	640,0	720,0	690,0	530,0	640,0	700,0	720,0	730,0
Niger	200,0	220,0	210,0	230,0	270,0	340,0	390,0	380,0	340,0	270,0
Norway	6.650,0	8.270,0	9.030,0	9.840,0	10.930,0	12.900,0	15.430,0	16.090,0	15.420,0	14.550,0
Pakistan	140,0	150,0	180,0	200,0	250,0	280,0	330,0	370,0	380,0	380,0
Palau
Panama	1.060,0	1.190,0	1.180,0	1.190,0	1.380,0	1.550,0	1.620,0	1.880,0	2.170,0	2.110,0
Papua New Guinea	480,0	540,0	510,0	520,0	620,0	710,0	780,0	790,0	720,0	680,0
Paraguay	490,0	600,0	650,0	720,0	860,0	1.100,0	1.470,0	1.760,0	1.680,0	1.590,0
Peru	940,0	1.090,0	1.080,0	940,0	870,0	910,0	1.050,0	1.290,0	1.320,0	1.040,0
Philippines	320,0	380,0	420,0	440,0	490,0	590,0	690,0	750,0	740,0	670,0
Poland
Portugal	1.950,0	2.090,0	2.200,0	2.300,0	2.390,0	2.710,0	3.170,0	3.240,0	3.060,0	2.670,0
Puerto Rico	2.550,0	2.610,0	2.620,0	2.740,0	2.980,0	3.360,0	3.640,0	3.850,0	3.730,0	3.720,0
Romania
Russian Federation
Rwanda	80,0	100,0	130,0	160,0	180,0	220,0	250,0	260,0	260,0	260,0

Samoa
Sao Tome and Principe
Senegal	280,0	350,0	380,0	370,0	360,0	450,0	500,0	470,0	460,0	390,0
Serbia and Montenegro
Seychelles	770,0	870,0	910,0	870,0	1.160,0	1.730,0	2.080,0	2.260,0	2.240,0	2.120,0
Sierra Leone	230,0	260,0	230,0	220,0	250,0	320,0	380,0	380,0	370,0	310,0
Singapore	2.220,0	2.750,0	2.850,0	2.970,0	3.370,0	4.070,0	4.840,0	5.380,0	5.610,0	6.100,0
Slovak Republic
Slovenia
Solomon Islands	300,0	290,0	300,0	320,0	330,0	460,0	480,0	540,0	560,0	520,0
Somalia	120,0	180,0	170,0	150,0	120,0	100,0	100,0	110,0	110,0	100,0
South Africa	1.380,0	1.590,0	1.550,0	1.490,0	1.610,0	1.940,0	2.510,0	2.950,0	2.900,0	2.650,0
Spain	2.720,0	3.230,0	3.420,0	3.620,0	4.010,0	4.970,0	6.170,0	6.250,0	5.630,0	4.820,0
Sri Lanka	280,0	310,0	300,0	310,0	270,0	300,0	280,0	300,0	320,0	320,0
Sudan	240,0	310,0	350,0	390,0	400,0	440,0	450,0	470,0	440,0	400,0
Suriname	1.810,0	2.200,0	2.380,0	2.580,0	3.020,0	2.790,0	2.540,0
Swaziland	480,0	680,0	630,0	610,0	620,0	760,0	960,0	1.050,0	990,0	960,0
Sweden	8.130,0	9.630,0	10.160,0	10.700,0	11.810,0	14.020,0	16.250,0	16.390,0	14.640,0	12.620,0
Switzerland	8.220,0	9.380,0	10.020,0	11.050,0	12.840,0	16.030,0	20.080,0	19.730,0	17.770,0	16.420,0
Tajikistan
Tanzania
Thailand	330,0	390,0	430,0	460,0	540,0	620,0	730,0	780,0	780,0	780,0
Timor-Leste
Togo	220,0	260,0	260,0	290,0	330,0	340,0	410,0	380,0	310,0	240,0
Tonga	680,0
Tunisia	610,0	770,0	820,0	850,0	940,0	1.130,0	1.360,0	1.420,0	1.280,0	1.180,0
Turkey	920,0	1.180,0	1.370,0	1.470,0	1.580,0	1.870,0	1.920,0	1.870,0	1.570,0	1.380,0
Turkmenistan
Uganda
Ukraine
United Kingdom	3.860,0	4.280,0	4.400,0	4.610,0	5.240,0	6.650,0	8.410,0	9.410,0	9.390,0	8.650,0
United States	7.660,0	8.170,0	8.620,0	9.250,0	10.400,0	11.810,0	12.980,0	13.940,0	13.780,0	14.110,0

Uruguay	1.310,0	1.570,0	1.440,0	1.410,0	1.620,0	2.140,0	2.860,0	3.640,0	3.280,0	2.190,0
Uzbekistan
Vanuatu	840,0	790,0	800,0
Vietnam
Virgin Islands (U.S.)	4.830,0	5.210,0	4.690,0	4.930,0	5.440,0	6.620,0	8.000,0	8.610,0	7.960,0	8.300,0
Zambia	550,0	550,0	520,0	470,0	470,0	500,0	600,0	680,0	600,0	500,0
Zimbabwe	670,0	730,0	710,0	660,0	650,0	740,0	930,0	1.070,0	1.050,0	960,0

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Albania	720,0	750,0	750,0	780,0	680,0	420,0	300,0	320,0	410,0	660,0
Antigua and Barbuda	2.560,0	2.930,0	3.190,0	3.980,0	5.020,0	5.340,0	5.610,0	6.000,0	6.200,0	6.640,0	7.020,0	6.800,0
Argentina	2.820,0	2.650,0	3.020,0	3.610,0	3.920,0	2.920,0	3.190,0	3.970,0	6.310,0	7.110,0	7.580,0	7.360,0
Armenia	310,0	330,0	400,0	450,0
Australia	12.650,0	12.320,0	12.420,0	13.520,0	15.850,0	17.620,0	18.200,0	18.420,0	19.170,0	19.020,0	19.220,0	20.230,0
Austria	9.060,0	9.150,0	10.550,0	13.480,0	17.720,0	18.860,0	20.180,0	21.370,0	24.400,0	24.470,0	25.900,0	27.590,0
Azerbaijan	590,0	440,0	390,0
Bahamas, The	7.800,0	8.620,0	9.530,0	10.940,0	11.770,0	11.840,0	11.770,0	11.200,0	11.410,0	11.710,0	12.160,0	12.310,0
Bangladesh	210,0	220,0	240,0	270,0	280,0	280,0	300,0	300,0	320,0	320,0	320,0	340,0
Barbados	4.180,0	4.480,0	5.140,0	5.720,0	6.420,0	6.840,0	6.630,0	6.400,0	6.310,0	6.310,0	6.600,0	6.890,0
Belarus	1.670,0	1.590,0	1.460,0	1.370,0
Belgium	8.710,0	8.670,0	9.990,0	12.870,0	16.720,0	17.720,0	18.980,0	20.230,0	22.770,0	23.000,0	24.660,0	26.600,0
Belize	1.120,0	1.170,0	1.340,0	1.570,0	1.820,0	2.030,0	2.210,0	2.370,0	2.610,0	2.690,0	2.680,0	2.740,0
Benin	260,0	250,0	260,0	300,0	350,0	330,0	330,0	340,0	340,0	340,0	300,0	310,0
Bermuda	16.750,0	18.160,0	21.350,0	24.060,0	26.460,0	26.170,0	26.540,0	26.510,0	27.850,0	29.830,0	30.700,0	33.210,0
Bhutan	260,0	270,0	320,0	430,0	470,0	480,0	500,0	470,0	480,0	440,0	460,0	500,0
Bolivia	430,0	430,0	490,0	630,0	740,0	740,0	740,0	760,0	790,0	810,0	830,0	860,0
Bosnia and Herzegovina
Botswana	950,0	900,0	990,0	1.170,0	1.660,0	2.100,0	2.450,0	2.770,0	2.960,0	3.020,0	2.700,0	2.950,0
Brazil	1.620,0	1.570,0	1.790,0	2.040,0	2.250,0	2.600,0	2.770,0	2.950,0	2.790,0	2.750,0	3.070,0	3.650,0
Bulgaria	2.040,0	1.980,0	2.200,0	2.750,0	3.140,0	2.850,0	2.260,0	1.620,0	1.430,0	1.250,0	1.250,0	1.360,0
Burkina Faso	220,0	220,0	250,0	290,0	350,0	350,0	350,0	370,0	330,0	290,0	240,0	240,0
Burundi	210,0	230,0	240,0	250,0	240,0	220,0	210,0	210,0	200,0	170,0	160,0	150,0
Cambodia	280,0
Cameroon	780,0	800,0	930,0	1.040,0	1.130,0	1.080,0	960,0	900,0	910,0	890,0	730,0	660,0
Canada	12.620,0	13.340,0	13.930,0	15.620,0	17.900,0	19.110,0	19.840,0	20.110,0	20.470,0	20.250,0	19.960,0	19.970,0
Cape Verde	880,0	940,0	940,0	950,0	1.050,0	1.050,0	1.090,0	1.150,0
Central African	260,0	280,0	330,0	400,0	460,0	460,0	460,0	460,0	450,0	430,0	350,0	340,0

Republic												
Chad	180,0	200,0	200,0	210,0	260,0	270,0	260,0	290,0	320,0	250,0	220,0	210,0
Chile	1.600,0	1.410,0	1.410,0	1.560,0	1.830,0	2.090,0	2.250,0	2.500,0	3.020,0	3.340,0	3.630,0	4.340,0
China	250,0	280,0	310,0	320,0	330,0	320,0	320,0	350,0	390,0	410,0	460,0	530,0
Colombia	1.210,0	1.150,0	1.160,0	1.180,0	1.240,0	1.190,0	1.190,0	1.160,0	1.250,0	1.350,0	1.690,0	2.080,0
Comoros	300,0	300,0	330,0	420,0	520,0	510,0	540,0	530,0	620,0	610,0	490,0	480,0
Costa Rica	1.300,0	1.580,0	1.840,0	2.090,0	2.210,0	2.230,0	2.340,0	2.370,0	2.610,0	2.790,0	3.050,0	3.250,0
Cote d'Ivoire	620,0	600,0	690,0	770,0	860,0	780,0	730,0	710,0	740,0	710,0	660,0	670,0
Croatia	2.500,0	2.600,0	3.390,0
Cyprus	4.360,0	4.470,0	5.080,0	6.430,0	8.100,0	8.780,0	9.530,0	9.700,0	11.250,0	11.200,0	11.890,0	12.980,0
Czech Republic	2.900,0	2.980,0	3.530,0	4.470,0
Denmark	11.310,0	11.630,0	13.730,0	17.430,0	22.110,0	22.870,0	23.970,0	25.220,0	28.450,0	28.300,0	30.090,0	32.310,0
Djibouti	860,0	830,0	830,0	840,0
Dominica	1.090,0	1.170,0	1.450,0	1.740,0	2.060,0	2.060,0	2.260,0	2.360,0	2.560,0	2.720,0	2.790,0	2.910,0
Dominican Republic	1.370,0	1.050,0	1.010,0	940,0	920,0	910,0	880,0	970,0	1.130,0	1.180,0	1.300,0	1.460,0
Ecuador	1.240,0	1.180,0	1.160,0	1.040,0	990,0	900,0	890,0	970,0	1.040,0	1.140,0	1.350,0	1.590,0
Egypt, Arab Rep.	570,0	600,0	640,0	790,0	810,0	790,0	760,0	740,0	750,0	750,0	820,0	930,0
El Salvador	710,0	750,0	790,0	850,0	900,0	890,0	930,0	980,0	1.100,0	1.220,0	1.360,0	1.570,0
Equatorial Guinea	310,0	370,0	350,0	350,0	340,0	400,0	420,0	370,0	390,0
Eritrea	200,0	190,0
Estonia	3.270,0	3.190,0	3.060,0	2.590,0	2.590,0	2.690,0	3.010,0
Ethiopia	190,0	180,0	210,0	260,0	250,0	240,0	240,0	230,0	220,0	230,0	170,0	150,0
Fiji	1.650,0	1.540,0	1.760,0	1.740,0	1.760,0	1.760,0	2.260,0	2.450,0
Finland	10.460,0	10.810,0	12.540,0	15.980,0	20.790,0	23.360,0	25.060,0	24.150,0	23.330,0	19.950,0	19.660,0	21.320,0
France	9.730,0	9.720,0	11.250,0	14.310,0	18.320,0	19.170,0	20.230,0	21.020,0	23.360,0	23.090,0	23.820,0	25.190,0
French Polynesia	8.160,0	8.480,0	10.440,0	13.270,0	15.710,0	15.290,0	15.630,0	16.360,0	17.570,0	17.640,0	17.680,0	18.100,0
Gambia, The	280,0	250,0	220,0	290,0	310,0	310,0	310,0	320,0	350,0	350,0	340,0	340,0
Georgia	690,0	510,0	480,0	510,0
Germany	9.460,0	9.410,0	10.790,0	13.710,0	17.940,0	19.040,0	20.560,0	22.120,0	25.010,0	25.200,0	26.590,0	28.630,0
Ghana	330,0	340,0	370,0	400,0	420,0	380,0	380,0	400,0	410,0	400,0	360,0	350,0
Greece	4.530,0	4.420,0	4.720,0	5.410,0	6.690,0	7.320,0	7.940,0	8.730,0	9.900,0	9.810,0	10.190,0	10.870,0
Grenada	1.510,0	1.850,0	2.040,0	2.210,0	2.310,0	2.480,0	2.560,0	2.530,0	2.650,0	2.730,0

Guatemala	1.120,0	1.210,0	1.180,0	1.110,0	1.030,0	990,0	950,0	990,0	1.060,0	1.170,0	1.270,0	1.400,0
Guinea	420,0	410,0	430,0	430,0	440,0	460,0	460,0	490,0
Guinea-Bissau	180,0	190,0	160,0	170,0	180,0	200,0	220,0	230,0	230,0	210,0	200,0	200,0
Guyana	480,0	510,0	530,0	460,0	480,0	370,0	380,0	390,0	430,0	500,0	610,0	730,0
Haiti	270,0	290,0	330,0	360,0	370,0	370,0	390,0	430,0	320,0	270,0	250,0	290,0
Honduras	730,0	790,0	840,0	940,0	970,0	880,0	700,0	620,0	610,0	650,0	620,0	640,0
Hong Kong, China	6.180,0	6.070,0	7.210,0	9.040,0	10.710,0	11.540,0	12.500,0	14.220,0	16.620,0	19.720,0	21.900,0	23.930,0
Hungary	1.940,0	1.880,0	2.050,0	2.430,0	2.750,0	2.790,0	2.880,0	2.780,0	3.170,0	3.490,0	3.850,0	4.110,0
Iceland	11.600,0	11.630,0	13.880,0	18.580,0	22.840,0	23.570,0	24.140,0	24.560,0	25.790,0	25.400,0	24.960,0	24.740,0
India	280,0	290,0	310,0	350,0	400,0	390,0	390,0	350,0	330,0	310,0	330,0	380,0
Ireland	5.380,0	5.390,0	6.100,0	7.850,0	9.970,0	10.630,0	12.060,0	12.600,0	13.870,0	14.040,0	14.910,0	16.210,0
Isle of Man
Israel	5.980,0	5.980,0	6.450,0	7.610,0	9.230,0	9.770,0	10.860,0	11.490,0	12.590,0	13.070,0	13.830,0	14.780,0
Italy	7.450,0	7.710,0	9.000,0	11.660,0	15.310,0	16.590,0	17.900,0	19.510,0	21.960,0	20.640,0	19.930,0	19.750,0
Jamaica	1.140,0	940,0	960,0	1.180,0	1.500,0	1.710,0	1.790,0	1.770,0	1.630,0	1.810,0	1.830,0	2.130,0
Japan	9.790,0	10.820,0	13.130,0	17.160,0	23.580,0	25.720,0	26.580,0	27.330,0	29.260,0	32.220,0	35.630,0	40.220,0
Jordan	2.030,0	1.990,0	2.140,0	2.300,0	2.250,0	1.640,0	1.390,0	1.120,0	1.330,0	1.380,0	1.450,0	1.560,0
Kazakhstan	1.480,0	1.430,0	1.310,0	1.280,0
Kenya	320,0	310,0	340,0	380,0	410,0	400,0	380,0	350,0	330,0	270,0	260,0	270,0
Kiribati	610,0	560,0	540,0	540,0	660,0	660,0	720,0	830,0	820,0	790,0	850,0	940,0
Korea, Rep.	2.190,0	2.330,0	2.700,0	3.320,0	4.240,0	5.040,0	6.000,0	6.980,0	7.700,0	8.330,0	9.270,0	10.770,0
Kyrgyz Republic	510,0	450,0	370,0	350,0
Lao PDR	560,0	440,0	260,0	220,0	200,0	220,0	260,0	290,0	320,0	370,0
Latvia	2.860,0	2.790,0	2.540,0	1.840,0	1.810,0	1.950,0	2.040,0
Lebanon	1.340,0	1.750,0	1.790,0	2.160,0	2.730,0	3.450,0
Lesotho	540,0	450,0	410,0	460,0	560,0	600,0	640,0	640,0	720,0	760,0	770,0	780,0
Liberia	360,0	360,0	350,0	380,0	410,0	280,0
Lithuania	2.310,0	2.020,0	1.910,0	2.060,0
Luxembourg	12.240,0	12.290,0	14.590,0	18.790,0	24.400,0	26.870,0	29.530,0	33.150,0	36.730,0	37.700,0	38.880,0	43.050,0
Macao, China	4.410,0	4.320,0	4.870,0	5.950,0	6.890,0	7.480,0	8.360,0	9.280,0	11.550,0	13.220,0	14.950,0	16.330,0
Madagascar	310,0	290,0	280,0	270,0	250,0	220,0	230,0	210,0	230,0	230,0	230,0	230,0
Malawi	170,0	160,0	150,0	150,0	160,0	160,0	180,0	210,0	200,0	220,0	150,0	160,0

Malaysia	1.980,0	1.940,0	1.890,0	1.980,0	2.170,0	2.280,0	2.420,0	2.590,0	2.910,0	3.260,0	3.620,0	4.080,0
Maldives
Mali	170,0	150,0	180,0	220,0	250,0	..	260,0	260,0	300,0	290,0	240,0	230,0
Malta	3.280,0	3.280,0	3.580,0	4.400,0	5.580,0	6.160,0	6.780,0	7.220,0	7.940,0	7.800,0	7.830,0	8.240,0
Marshall Islands
Mauritania	390,0	370,0	450,0	490,0	550,0	560,0	540,0	500,0	570,0	600,0	590,0	610,0
Mauritius	1.060,0	1.050,0	1.180,0	1.470,0	1.900,0	2.140,0	2.300,0	2.530,0	2.780,0	3.050,0	3.130,0	3.360,0
Mexico	2.090,0	2.180,0	1.990,0	1.960,0	2.050,0	2.360,0	2.830,0	3.290,0	3.820,0	4.230,0	4.600,0	3.810,0
Micronesia, Fed. Sts.	2.130,0	2.130,0	2.220,0
Moldova	630,0	660,0	470,0	480,0
Mongolia	1.330,0	1.240,0	1.360,0	1.550,0	1.740,0	1.650,0	1.350,0	930,0	620,0	350,0	300,0	450,0
Morocco	640,0	610,0	680,0	750,0	960,0	970,0	1.040,0	1.100,0	1.100,0	1.060,0	1.160,0	1.120,0
Mozambique	230,0	260,0	320,0	280,0	230,0	180,0	170,0	180,0	150,0	140,0	130,0	140,0
Namibia	1.490,0	1.130,0	1.160,0	1.400,0	1.450,0	1.610,0	1.740,0	1.850,0	1.930,0	1.880,0	2.040,0	2.210,0
Nepal	160,0	160,0	170,0	180,0	200,0	200,0	200,0	210,0	200,0	190,0	190,0	200,0
Netherlands	10.390,0	10.030,0	11.370,0	14.370,0	18.090,0	19.090,0	19.840,0	20.770,0	22.930,0	23.290,0	24.570,0	26.770,0
New Caledonia	5.510,0	5.560,0	6.300,0	8.260,0	13.600,0	14.770,0	15.010,0	15.480,0	16.350,0	16.590,0	17.000,0	18.300,0
New Zealand	7.070,0	6.820,0	7.600,0	9.250,0	11.740,0	12.710,0	12.910,0	11.900,0	11.810,0	12.030,0	12.830,0	14.440,0
Nicaragua	740,0	730,0	800,0	910,0	720,0	380,0	330,0	230,0	250,0	310,0	420,0	540,0
Niger	200,0	210,0	230,0	260,0	310,0	300,0	280,0	280,0	260,0	220,0	190,0	180,0
Norway	14.750,0	15.260,0	16.960,0	20.150,0	23.200,0	24.230,0	25.660,0	27.070,0	29.880,0	29.290,0	29.990,0	31.820,0
Pakistan	370,0	370,0	370,0	400,0	420,0	420,0	420,0	420,0	440,0	450,0	450,0	490,0
Palau
Panama	2.120,0	2.360,0	2.400,0	2.750,0	2.310,0	2.140,0	2.210,0	2.300,0	2.530,0	2.720,0	2.870,0	2.900,0
Papua New Guinea	670,0	680,0	720,0	770,0	890,0	900,0	830,0	880,0	960,0	1.110,0	1.160,0	1.060,0
Paraguay	1.440,0	1.170,0	1.010,0	990,0	1.120,0	1.150,0	1.190,0	1.270,0	1.440,0	1.550,0	1.570,0	1.680,0
Peru	1.010,0	950,0	1.000,0	1.120,0	770,0	680,0	770,0	1.140,0	1.440,0	1.560,0	1.790,0	2.000,0
Philippines	580,0	520,0	550,0	610,0	670,0	720,0	740,0	740,0	790,0	840,0	940,0	1.040,0
Poland	1.910,0	2.270,0	2.450,0	2.970,0
Portugal	2.390,0	2.400,0	2.920,0	3.950,0	5.360,0	6.020,0	6.810,0	7.760,0	9.320,0	9.540,0	9.880,0	10.610,0
Puerto Rico	4.040,0	4.270,0	4.820,0	5.340,0	5.840,0	6.010,0	6.220,0	6.440,0	6.740,0	7.080,0	7.360,0	7.830,0
Romania	1.730,0	1.430,0	1.240,0	1.190,0	1.270,0	1.470,0

Russian Federation	3.420,0	3.070,0	2.900,0	2.650,0	2.650,0
Rwanda	250,0	270,0	300,0	320,0	360,0	360,0	360,0	330,0	360,0	330,0	160,0	230,0	
Samoa	690,0	670,0	690,0	730,0	940,0	1.050,0	1.070,0	1.000,0	1.010,0	1.070,0	810,0	1.010,0	
Sao Tome and Principe	520,0	450,0	420,0	420,0	410,0	370,0	360,0	350,0	
Senegal	340,0	340,0	410,0	530,0	660,0	640,0	660,0	650,0	710,0	650,0	540,0	500,0	
Serbia and Montenegro	
Seychelles	2.150,0	2.410,0	2.650,0	3.210,0	3.970,0	4.550,0	5.020,0	5.200,0	5.930,0	6.350,0	6.560,0	6.460,0	
Sierra Leone	310,0	260,0	190,0	190,0	190,0	220,0	200,0	180,0	130,0	160,0	170,0	190,0	
Singapore	6.770,0	6.870,0	7.150,0	7.960,0	9.440,0	10.560,0	11.860,0	13.180,0	15.300,0	17.330,0	20.370,0	23.250,0	
Slovak Republic	3.440,0	3.840,0	3.750,0	3.340,0	2.490,0	2.230,0	2.210,0	2.650,0	3.260,0	
Slovenia	6.790,0	6.660,0	7.260,0	8.450,0	
Solomon Islands	530,0	530,0	620,0	630,0	670,0	750,0	740,0	720,0	780,0	780,0	820,0	880,0	
Somalia	110,0	120,0	140,0	160,0	160,0	160,0	140,0	
South Africa	2.660,0	2.400,0	2.360,0	2.670,0	3.290,0	3.580,0	3.390,0	3.320,0	3.320,0	3.460,0	3.610,0	3.740,0	
Spain	4.540,0	4.520,0	5.360,0	7.050,0	9.340,0	10.610,0	12.100,0	13.570,0	15.490,0	14.930,0	14.420,0	14.800,0	
Sri Lanka	340,0	380,0	410,0	440,0	460,0	440,0	470,0	500,0	550,0	600,0	640,0	700,0	
Sudan	370,0	380,0	530,0	780,0	750,0	710,0	550,0	490,0	320,0	280,0	240,0	250,0	
Suriname	2.460,0	2.410,0	2.590,0	2.550,0	3.250,0	2.440,0	1.510,0	1.160,0	1.050,0	..	1.160,0	1.430,0	
Swaziland	930,0	800,0	750,0	830,0	1.030,0	1.040,0	1.200,0	1.220,0	1.310,0	1.310,0	1.300,0	1.500,0	
Sweden	12.140,0	12.220,0	14.350,0	18.170,0	22.730,0	24.520,0	26.070,0	27.330,0	29.400,0	26.610,0	26.180,0	26.450,0	
Switzerland	16.620,0	16.700,0	18.790,0	23.650,0	31.190,0	32.640,0	34.230,0	34.740,0	37.870,0	37.770,0	38.730,0	42.030,0	
Tajikistan	350,0	290,0	230,0	210,0	
Tanzania	190,0	180,0	170,0	160,0	150,0	160,0	
Thailand	810,0	820,0	860,0	980,0	1.200,0	1.370,0	1.540,0	1.720,0	1.940,0	2.170,0	2.430,0	2.780,0	
Timor-Leste	
Togo	220,0	220,0	240,0	290,0	370,0	380,0	380,0	380,0	400,0	320,0	290,0	280,0	
Tonga	690,0	730,0	790,0	880,0	1.080,0	1.170,0	1.230,0	1.350,0	1.450,0	1.530,0	1.680,0	1.730,0	
Tunisia	1.180,0	1.160,0	1.140,0	1.270,0	1.340,0	1.310,0	1.430,0	1.480,0	1.700,0	1.680,0	1.740,0	1.820,0	
Turkey	1.330,0	1.320,0	1.450,0	1.740,0	1.840,0	1.910,0	2.270,0	2.540,0	2.900,0	3.080,0	2.600,0	2.750,0	
Turkmenistan	850,0	880,0	850,0	820,0	770,0	660,0	600,0	
Uganda	180,0	190,0	250,0	310,0	390,0	390,0	320,0	240,0	190,0	170,0	180,0	230,0	
Ukraine	1.620,0	1.610,0	1.520,0	1.420,0	1.230,0	1.010,0	920,0	

United Kingdom	8.170,0	8.050,0	9.050,0	11.150,0	14.100,0	15.170,0	16.190,0	16.830,0	18.530,0	18.460,0	18.900,0	19.230,0
United States	15.750,0	17.010,0	18.580,0	20.760,0	22.830,0	23.070,0	23.330,0	23.480,0	24.780,0	25.470,0	26.630,0	27.910,0
Uruguay	1.730,0	1.500,0	1.770,0	2.200,0	2.590,0	2.750,0	2.870,0	3.220,0	3.850,0	4.290,0	4.860,0	5.230,0
Uzbekistan	600,0	590,0	570,0	580,0
Vanuatu	850,0	900,0	890,0	870,0	1.000,0	1.080,0	1.120,0	1.100,0	1.150,0	1.220,0	1.160,0	1.230,0
Vietnam	220,0	130,0	110,0	130,0	170,0	200,0	250,0
Virgin Islands (U.S.)	8.640,0	8.930,0	9.850,0	11.550,0	12.590,0	13.660,0
Zambia	410,0	330,0	240,0	250,0	320,0	390,0	420,0	380,0	350,0	360,0	320,0	320,0
Zimbabwe	830,0	730,0	680,0	700,0	800,0	830,0	850,0	840,0	690,0	620,0	610,0	590,0

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Albania	900,0	810,0	890,0	990,0	1.180,0	1.340,0	1.400,0	1.650,0	2.090,0	2.570,0
Antigua and Barbuda	7.050,0	7.220,0	7.650,0	7.850,0	8.190,0	8.540,0	8.600,0	9.170,0	10.500,0	..
Argentina	7.730,0	8.140,0	8.020,0	7.570,0	7.470,0	7.000,0	4.050,0	3.670,0	3.580,0	4.470,0
Armenia	520,0	560,0	590,0	610,0	660,0	710,0	800,0	950,0	1.140,0	1.470,0
Australia	21.950,0	22.740,0	21.900,0	21.480,0	20.720,0	20.490,0	20.280,0	22.840,0	27.820,0	33.120,0
Austria	29.660,0	28.920,0	27.250,0	26.340,0	26.010,0	24.500,0	24.130,0	27.180,0	32.590,0	37.190,0
Azerbaijan	400,0	450,0	510,0	570,0	610,0	660,0	720,0	820,0	950,0	1.240,0
Bahamas, The	12.670,0	12.960,0	12.990,0	14.240,0	15.380,0	15.390,0	15.800,0
Bangladesh	350,0	360,0	360,0	370,0	390,0	380,0	380,0	400,0	440,0	470,0
Barbados	7.210,0	7.880,0	8.240,0	8.670,0
Belarus	1.450,0	1.530,0	1.550,0	1.400,0	1.380,0	1.300,0	1.370,0	1.610,0	2.150,0	2.760,0
Belgium	28.050,0	27.890,0	25.980,0	25.440,0	25.360,0	23.890,0	23.380,0	26.270,0	31.630,0	36.140,0
Belize	2.790,0	2.790,0	2.710,0	2.820,0	3.090,0	3.070,0	3.160,0	3.410,0	3.520,0	3.570,0
Benin	310,0	340,0	340,0	340,0	340,0	330,0	330,0	380,0	450,0	510,0
Bermuda	34.710,0	35.990,0
Bhutan	550,0	590,0	610,0	680,0	720,0	790,0	850,0	960,0	1.130,0	1.250,0
Bolivia	920,0	970,0	1.000,0	990,0	1.000,0	960,0	930,0	920,0	960,0	1.010,0
Bosnia and Herzegovina	830,0	1.080,0	1.370,0	1.400,0	1.420,0	1.480,0	1.580,0	1.840,0	2.280,0	2.700,0
Botswana	2.890,0	3.110,0	3.270,0	3.110,0	3.270,0	3.470,0	3.120,0	3.670,0	4.380,0	5.590,0
Brazil	4.260,0	4.670,0	4.530,0	3.830,0	3.590,0	3.040,0	2.790,0	2.680,0	2.990,0	3.550,0
Bulgaria	1.210,0	1.200,0	1.270,0	1.450,0	1.600,0	1.720,0	1.860,0	2.220,0	2.830,0	3.450,0
Burkina Faso	260,0	270,0	260,0	260,0	250,0	240,0	250,0	290,0	350,0	400,0
Burundi	140,0	140,0	140,0	140,0	120,0	110,0	100,0	90,0	90,0	100,0
Cambodia	290,0	300,0	280,0	280,0	280,0	300,0	300,0	330,0	380,0	430,0
Cameroon	610,0	620,0	610,0	640,0	720,0	880,0	1.000,0
Canada	19.910,0	20.380,0	20.000,0	20.560,0	21.810,0	22.090,0	22.560,0	24.390,0	28.100,0	32.590,0
Cape Verde	1.220,0	1.240,0	1.240,0	1.290,0	1.280,0	1.240,0	1.210,0	1.400,0	1.690,0	1.930,0
Central African Republic	290,0	300,0	290,0	280,0	270,0	260,0	250,0	260,0	310,0	350,0
Chad	200,0	210,0	220,0	200,0	180,0	190,0	200,0	220,0	330,0	400,0
Chile	4.950,0	5.390,0	5.270,0	4.920,0	4.840,0	4.600,0	4.320,0	4.320,0	4.930,0	5.870,0
China	650,0	750,0	790,0	850,0	930,0	1.000,0	1.100,0	1.270,0	1.500,0	1.740,0

Colombia	2.400,0	2.510,0	2.420,0	2.190,0	2.060,0	1.930,0	1.840,0	1.840,0	2.010,0	2.290,0
Comoros	450,0	460,0	420,0	410,0	400,0	400,0	400,0	470,0	550,0	650,0
Costa Rica	3.300,0	3.420,0	3.500,0	3.480,0	3.710,0	3.860,0	3.900,0	4.160,0	4.410,0	4.700,0
Cote d'Ivoire	700,0	750,0	740,0	710,0	640,0	600,0	570,0	640,0	760,0	870,0
Croatia	4.280,0	4.600,0	4.610,0	4.360,0	4.380,0	4.390,0	4.650,0	5.490,0	6.990,0	8.290,0
Cyprus	13.590,0	13.600,0	14.250,0	13.220,0	13.280,0	13.170,0	13.240,0	15.160,0	18.430,0	..
Czech Republic	5.360,0	5.660,0	5.590,0	5.600,0	5.790,0	5.750,0	6.010,0	7.310,0	9.200,0	11.220,0
Denmark	34.430,0	34.670,0	32.960,0	32.400,0	31.850,0	30.640,0	30.070,0	34.090,0	41.280,0	48.330,0
Djibouti	810,0	780,0	750,0	760,0	770,0	780,0	790,0	880,0	970,0	1.010,0
Dominica	3.040,0	3.120,0	3.280,0	3.260,0	3.300,0	3.380,0	3.220,0	3.440,0	3.800,0	..
Dominican Republic	1.670,0	1.820,0	1.870,0	1.980,0	2.170,0	2.310,0	2.400,0	2.100,0	2.040,0	2.460,0
Ecuador	1.730,0	1.840,0	1.820,0	1.500,0	1.340,0	1.380,0	1.560,0	1.920,0	2.320,0	2.620,0
Egypt, Arab Rep.	1.040,0	1.150,0	1.220,0	1.340,0	1.450,0	1.460,0	1.400,0	1.310,0	1.250,0	1.260,0
El Salvador	1.690,0	1.810,0	1.850,0	1.910,0	2.000,0	2.040,0	2.080,0	2.190,0	2.330,0	2.450,0
Equatorial Guinea	430,0	860,0	1.070,0	830,0	650,0	710,0
Eritrea	210,0	220,0	220,0	200,0	180,0	180,0	170,0	160,0	160,0	170,0
Estonia	3.280,0	3.530,0	3.730,0	3.800,0	4.070,0	4.210,0	4.540,0	5.480,0	7.130,0	9.060,0
Ethiopia	150,0	150,0	130,0	130,0	130,0	130,0	120,0	110,0	130,0	160,0
Fiji	2.650,0	2.580,0	2.280,0	2.290,0	2.190,0	2.070,0	2.090,0	2.290,0	2.820,0	3.170,0
Finland	24.200,0	25.860,0	24.940,0	24.850,0	25.150,0	24.160,0	24.220,0	27.090,0	33.010,0	37.530,0
France	26.480,0	26.270,0	25.210,0	24.810,0	24.460,0	23.250,0	22.470,0	25.280,0	30.480,0	34.600,0
French Polynesia	17.980,0	17.480,0	16.920,0	16.470,0	16.070,0
Gambia, The	340,0	340,0	320,0	320,0	320,0	310,0	270,0	270,0	270,0	290,0
Georgia	610,0	730,0	770,0	730,0	700,0	670,0	730,0	860,0	1.050,0	1.320,0
Germany	30.010,0	29.280,0	27.170,0	26.130,0	25.510,0	24.020,0	23.020,0	25.620,0	30.840,0	34.870,0
Ghana	360,0	380,0	370,0	380,0	320,0	290,0	260,0	310,0	380,0	450,0
Greece	11.740,0	12.290,0	12.020,0	11.700,0	11.530,0	11.230,0	11.400,0	13.400,0	16.890,0	19.840,0
Grenada	2.840,0	2.930,0	3.020,0	3.360,0	3.660,0	3.390,0	3.340,0	3.790,0	3.860,0	..
Guatemala	1.490,0	1.590,0	1.680,0	1.720,0	1.740,0	1.730,0	1.790,0	1.960,0	2.190,0	2.400,0
Guinea	500,0	490,0	460,0	440,0	400,0	370,0	360,0	380,0	420,0	420,0
Guinea-Bissau	220,0	220,0	140,0	150,0	160,0	140,0	130,0	130,0	160,0	180,0
Guyana	860,0	910,0	870,0	890,0	880,0	870,0	880,0	910,0	930,0	1.020,0
Haiti	390,0	420,0	430,0	480,0	500,0	470,0	430,0	400,0	420,0	450,0

Honduras	660,0	710,0	730,0	770,0	860,0	890,0	910,0	960,0	1.040,0	1.120,0
Hong Kong, China	24.400,0	26.180,0	25.150,0	25.730,0	26.980,0	26.060,0	24.680,0	25.590,0	27.130,0	27.670,0
Hungary	4.250,0	4.320,0	4.310,0	4.420,0	4.600,0	4.750,0	5.170,0	6.430,0	8.400,0	10.070,0
Iceland	26.470,0	27.580,0	28.210,0	29.420,0	30.580,0	29.380,0	28.860,0	31.570,0	39.800,0	48.570,0
India	410,0	420,0	420,0	440,0	450,0	460,0	470,0	530,0	630,0	730,0
Ireland	18.230,0	20.070,0	20.780,0	21.930,0	23.120,0	23.030,0	23.600,0	28.430,0	35.010,0	41.140,0
Isle of Man	23.680,0	27.590,0
Israel	16.420,0	17.010,0	16.840,0	16.500,0	17.090,0	16.940,0	16.040,0	16.320,0	17.350,0	18.580,0
Italy	20.790,0	21.320,0	21.240,0	21.050,0	20.900,0	20.180,0	19.760,0	22.170,0	26.670,0	30.250,0
Jamaica	2.320,0	2.540,0	2.660,0	2.830,0	2.930,0	2.940,0	2.950,0	3.110,0	3.310,0	3.390,0
Japan	41.240,0	38.420,0	32.870,0	32.220,0	34.490,0	35.050,0	33.130,0	33.430,0	36.540,0	38.950,0
Jordan	1.570,0	1.580,0	1.580,0	1.630,0	1.770,0	1.830,0	1.860,0	1.970,0	2.230,0	2.460,0
Kazakhstan	1.340,0	1.390,0	1.390,0	1.290,0	1.270,0	1.350,0	1.520,0	1.800,0	2.300,0	2.940,0
Kenya	340,0	400,0	440,0	440,0	430,0	410,0	400,0	420,0	480,0	540,0
Kiribati	890,0	1.150,0	1.150,0	1.100,0	1.030,0	1.040,0	930,0	1.060,0	1.210,0	..
Korea, Rep.	12.070,0	12.190,0	9.200,0	9.220,0	9.800,0	10.580,0	11.280,0	12.060,0	14.030,0	15.840,0
Kyrgyz Republic	380,0	390,0	350,0	300,0	280,0	280,0	290,0	340,0	400,0	450,0
Lao PDR	390,0	380,0	310,0	290,0	280,0	310,0	320,0	340,0	400,0	430,0
Latvia	2.260,0	2.500,0	2.650,0	2.810,0	3.240,0	3.570,0	3.850,0	4.450,0	5.470,0	6.770,0
Lebanon	3.990,0	4.400,0	4.680,0	4.900,0	5.100,0	5.090,0	5.030,0	5.400,0	6.120,0	6.320,0
Lesotho	790,0	810,0	680,0	650,0	630,0	590,0	540,0	590,0	740,0	950,0
Liberia	..	110,0	130,0	120,0	130,0	130,0	140,0	100,0	120,0	130,0
Lithuania	2.210,0	2.470,0	2.760,0	2.910,0	3.180,0	3.410,0	3.760,0	4.590,0	5.840,0	7.210,0
Luxembourg	45.870,0	47.740,0	43.620,0	43.300,0	43.490,0	43.090,0	41.710,0	44.230,0	58.050,0	..
Macao, China	16.910,0	16.490,0	15.130,0	14.200,0	14.170,0	14.010,0
Madagascar	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	250,0	220,0	280,0	290,0	290,0
Malawi	170,0	200,0	200,0	180,0	150,0	140,0	140,0	150,0	160,0	160,0
Malaysia	4.530,0	4.650,0	3.670,0	3.400,0	3.430,0	3.460,0	3.600,0	3.950,0	4.530,0	4.970,0
Maldives	..	1.780,0	1.850,0	1.940,0	2.010,0	1.990,0	2.030,0	2.160,0	2.390,0	2.320,0
Mali	230,0	250,0	240,0	230,0	220,0	220,0	220,0	270,0	330,0	380,0
Malta	8.810,0	9.140,0	8.790,0	9.270,0	9.590,0	9.890,0	10.000,0	10.660,0	12.100,0	13.610,0
Marshall Islands	2.070,0	2.280,0	2.540,0	2.550,0	2.720,0	2.880,0	2.810,0	2.930,0
Mauritania	660,0	590,0	540,0	520,0	460,0	410,0	440,0	450,0	510,0	580,0

Mauritius	3.570,0	3.790,0	3.760,0	3.750,0	3.740,0	3.860,0	3.820,0	4.090,0	4.670,0	5.250,0
Mexico	3.660,0	3.720,0	4.020,0	4.470,0	5.110,0	5.580,0	6.010,0	6.370,0	6.930,0	7.310,0
Micronesia, Fed. Sts.	2.200,0	2.090,0	2.030,0	2.000,0	2.170,0	2.080,0	2.110,0	2.280,0	2.300,0	2.300,0
Moldova	490,0	500,0	460,0	400,0	370,0	400,0	460,0	570,0	720,0	930,0
Mongolia	510,0	510,0	460,0	420,0	400,0	400,0	420,0	480,0	600,0	690,0
Morocco	1.310,0	1.270,0	1.290,0	1.240,0	1.220,0	1.230,0	1.220,0	1.370,0	1.570,0	1.740,0
Mozambique	150,0	170,0	200,0	220,0	210,0	210,0	210,0	230,0	270,0	310,0
Namibia	2.190,0	2.160,0	2.020,0	1.890,0	1.870,0	1.770,0	1.740,0	1.990,0	2.380,0	2.990,0
Nepal	210,0	210,0	210,0	210,0	220,0	230,0	220,0	220,0	250,0	270,0
Netherlands	28.450,0	28.660,0	26.630,0	26.740,0	26.660,0	25.550,0	25.280,0	28.420,0	34.340,0	39.340,0
New Caledonia	18.290,0	17.790,0	15.750,0	14.670,0	14.020,0
New Zealand	15.910,0	16.670,0	15.480,0	14.930,0	13.760,0	13.560,0	13.650,0	15.740,0	19.610,0	25.920,0
Nicaragua	680,0	690,0	700,0	730,0	760,0	760,0	760,0	790,0	870,0	950,0
Niger	180,0	180,0	190,0	170,0	160,0	160,0	160,0	180,0	210,0	240,0
Norway	34.900,0	36.920,0	35.240,0	34.530,0	35.660,0	37.100,0	38.870,0	43.730,0	52.370,0	60.890,0
Pakistan	500,0	500,0	470,0	470,0	480,0	480,0	490,0	520,0	600,0	690,0
Palau	6.420,0	7.120,0	7.670,0
Panama	3.110,0	3.320,0	3.550,0	3.620,0	3.740,0	3.700,0	3.820,0	3.930,0	4.310,0	4.630,0
Papua New Guinea	1.070,0	960,0	810,0	740,0	650,0	580,0	530,0	500,0
Paraguay	1.710,0	1.760,0	1.650,0	1.490,0	1.340,0	1.270,0	1.060,0	950,0	920,0	1.040,0
Peru	2.200,0	2.350,0	2.230,0	2.100,0	2.060,0	1.980,0	2.040,0	2.170,0	2.390,0	2.650,0
Philippines	1.190,0	1.240,0	1.090,0	1.050,0	1.060,0	1.080,0	1.050,0	1.110,0	1.220,0	1.320,0
Poland	3.620,0	4.180,0	4.300,0	4.380,0	4.570,0	4.650,0	4.820,0	5.440,0	6.150,0	7.160,0
Portugal	11.470,0	11.720,0	11.550,0	11.600,0	11.590,0	11.250,0	11.210,0	12.560,0	15.150,0	17.190,0
Puerto Rico	8.170,0	8.560,0	8.730,0	9.620,0	10.560,0	10.950,0
Romania	1.600,0	1.520,0	1.520,0	1.580,0	1.690,0	1.750,0	1.930,0	2.300,0	3.030,0	3.910,0
Russian Federation	2.610,0	2.660,0	2.140,0	1.760,0	1.710,0	1.780,0	2.100,0	2.590,0	3.410,0	4.460,0
Rwanda	240,0	270,0	270,0	270,0	250,0	230,0	210,0	200,0	210,0	230,0
Samoa	1.360,0	1.350,0	1.330,0	1.330,0	1.350,0	1.370,0	1.390,0	1.500,0	1.790,0	2.020,0
Sao Tome and Principe	340,0	310,0	280,0	290,0	310,0	320,0	330,0	360,0	400,0	440,0
Senegal	480,0	480,0	470,0	460,0	450,0	440,0	420,0	490,0	600,0	700,0
Serbia and Montenegro	..	1.540,0	1.430,0	1.070,0	1.250,0	1.290,0	1.430,0	1.930,0	2.700,0	3.220,0
Seychelles	6.740,0	7.330,0	7.320,0	7.290,0	7.440,0	7.380,0	6.840,0	7.450,0	8.080,0	8.180,0

Sierra Leone	220,0	190,0	160,0	150,0	140,0	160,0	190,0	200,0	210,0	220,0
Singapore	25.130,0	27.170,0	23.510,0	22.910,0	23.020,0	21.280,0	20.990,0	21.700,0	25.060,0	27.580,0
Slovak Republic	3.740,0	4.010,0	4.030,0	3.900,0	3.870,0	3.860,0	4.080,0	4.970,0	6.480,0	7.950,0
Slovenia	9.770,0	10.740,0	10.530,0	10.810,0	10.780,0	10.410,0	10.380,0	12.000,0	14.860,0	17.440,0
Solomon Islands	890,0	920,0	870,0	820,0	680,0	620,0	550,0	550,0	590,0	620,0
Somalia
South Africa	3.760,0	3.680,0	3.280,0	3.150,0	3.050,0	2.830,0	2.640,0	2.860,0	3.610,0	4.770,0
Spain	15.570,0	15.820,0	15.400,0	15.360,0	15.420,0	15.050,0	15.100,0	17.490,0	21.450,0	25.250,0
Sri Lanka	740,0	790,0	810,0	820,0	810,0	840,0	850,0	930,0	1.000,0	1.160,0
Sudan	260,0	280,0	310,0	320,0	310,0	340,0	380,0	430,0	520,0	640,0
Suriname	1.780,0	2.020,0	2.510,0	1.730,0	2.070,0	1.770,0	1.900,0	2.060,0	2.270,0	2.540,0
Swaziland	1.620,0	1.650,0	1.460,0	1.470,0	1.370,0	1.370,0	1.180,0	1.320,0	1.700,0	2.280,0
Sweden	28.570,0	29.280,0	28.930,0	28.750,0	28.870,0	26.950,0	26.410,0	29.520,0	35.740,0	40.910,0
Switzerland	44.790,0	44.440,0	41.560,0	39.850,0	40.110,0	37.530,0	36.280,0	41.930,0	49.860,0	55.320,0
Tajikistan	170,0	160,0	170,0	170,0	180,0	170,0	180,0	210,0	280,0	330,0
Tanzania	180,0	210,0	230,0	250,0	260,0	270,0	290,0	300,0	320,0	340,0
Thailand	3.000,0	2.760,0	2.090,0	1.980,0	1.990,0	1.950,0	1.970,0	2.150,0	2.490,0	2.720,0
Timor-Leste	430,0	420,0	550,0	600,0
Togo	290,0	330,0	300,0	290,0	270,0	250,0	240,0	270,0	310,0	350,0
Tonga	1.840,0	1.840,0	1.700,0	1.690,0	1.560,0	1.460,0	1.440,0	1.520,0	1.750,0	..
Tunisia	2.010,0	2.080,0	2.050,0	2.090,0	2.090,0	2.060,0	2.000,0	2.260,0	2.650,0	2.880,0
Turkey	2.820,0	3.100,0	3.060,0	2.800,0	2.980,0	2.420,0	2.510,0	2.800,0	3.780,0	4.750,0
Turkmenistan	550,0	520,0	550,0	620,0	640,0
Uganda	270,0	290,0	280,0	280,0	260,0	240,0	230,0	230,0	250,0	280,0
Ukraine	860,0	890,0	850,0	760,0	700,0	730,0	790,0	980,0	1.270,0	1.520,0
United Kingdom	20.330,0	21.620,0	22.830,0	24.100,0	25.010,0	25.090,0	25.720,0	28.450,0	33.890,0	37.740,0
United States	28.970,0	29.910,0	30.620,0	32.260,0	34.400,0	34.800,0	35.180,0	37.570,0	41.060,0	43.560,0
Uruguay	5.910,0	6.440,0	6.570,0	6.310,0	6.150,0	5.660,0	4.370,0	3.740,0	3.890,0	4.360,0
Uzbekistan	600,0	610,0	620,0	650,0	630,0	560,0	450,0	420,0	460,0	520,0
Vanuatu	1.250,0	1.290,0	1.290,0	1.260,0	1.240,0	1.210,0	1.100,0	1.190,0	1.400,0	1.560,0
Vietnam	300,0	340,0	350,0	360,0	380,0	410,0	430,0	470,0	540,0	620,0
Virgin Islands (U.S.)
Zambia	340,0	350,0	310,0	310,0	290,0	300,0	310,0	350,0	400,0	500,0

Zimbabwe	660,0	660,0	570,0	500,0	460,0	540,0	780,0	790,0	580,0	350,0
-----------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

EK 6: NÜFUS VERİLERİ

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Albania	2347607	2400800	2454254	2508025	2562121	2616529	2671300	2725008	2777524	2831575
Antigua and Barbuda	62713	62067	61869	62033	62436	62879	63215	63438	63598	63683
Argentina	25626410	26049360	26461770	26866700	27268970	27676110	28093510	28522160	28959800	29404670
Armenia	2766495	2825650	2882831	2938181	2991955	3044565	3096298	3145896	3192910	3239265
Australia	13445160	13624510	13815630	14016590	14224080	14432580	14638330	14839870	15039310	15240600
Austria	7569025	7578903	7580559	7575226	7565774	7556155	7549433	7546851	7548362	7554197
Azerbaijan	5591016	5688998	5784588	5878259	5971198	6064905	6160501	6258561	6359010	6461502
Bahamas	185163	188851	192777	196898	201193	205611	210109	214713	219435	224192
Bangladesh	71471770	73178170	74899490	76640690	78420030	80262540	82185110	84196460	86288550	88441020
Barbados	244365	245584	246542	247283	247880	248440	249044	249710	250417	251165
Belarus	9307284	9367003	9425105	9481614	9538131	9596660	9658498	9723839	9791846	9861386
Belgium	9777806	9800700	9819638	9835146	9847015	9855005	9859241	9859463	9856557	9853208
Belize	131826	133735	135531	137252	139068	141196	143792	146938	150592	154625
Benin	3127758	3212238	3300387	3392615	3490349	3595456	3709188	3832536	3964980	4104434
Bermuda	53824	54268	54671	55040	55384	55717	56052	56389	56727	57074
Bhutan	1137448	1161414	1186074	1211476	1237641	1264587	1292356	1320578	1349265	1379251
Bolivia	4644239	4758871	4875661	4994529	5114672	5235076	5355126	5474475	5593618	5713833
Bosnia and Herzegovina	3711661	3747108	3780558	3812557	3844330	3877600	3913538	3949749	3985026	4022797
Botswana	855049	884602	915273	947055	979938	1013932	1049005	1085115	1122139	1159861
Brazil	105603400	108124400	110707400	113348300	116047600	118804600	121615000	124479700	127388400	130312100
Bulgaria	8681451	8720707	8754599	8783300	8808921	8834438	8861537	8891417	8922116	8948323
Burkina Faso	5821491	5947348	6071973	6196460	6322330	6451789	6586809	6727383	6874101	7030237
Burundi	3634686	3680401	3741568	3817060	3907278	4011826	4129999	4261746	4406225	4560656
Cambodia	7149822	7097801	6987356	6831937	6678671	6590896	6612831	6763458	7026985	7369669
Cameroon	7355866	7563152	7783353	8015708	8257351	8504269	8753731	9004126	9256669	9514850
Canada	22876660	23142270	23416090	23695200	23975640	24250640	24516280	24769850	25016050	25266950
Cape Verde	276550	277842	279314	280941	282972	285674	289232	293805	299362	305660
Central African Republic	2017376	2059618	2105801	2155643	2209364	2267094	2328756	2394877	2465080	2537273
Chad	4098646	4184897	4270543	4356377	4443790	4534683	4630683	4732030	4839112	4953861
Chile	10253950	10413210	10566260	10714660	10862250	11014150	11174170	11343890	11522770	11709900

China	910366600	927807600	943792600	958437900	972138100	985467400	998877100	1012404000	1026011000	1039982000
Colombia	24806200	25380950	25972000	26577010	27193640	27817860	28446600	29079990	29719060	30362660
Comoros	307006	317540	329643	343115	357507	372171	386631	400751	414640	428354
Costa Rica	2001177	2050869	2104145	2160791	2220515	2282750	2347045	2413377	2481815	2552068
Cote d'Ivoire	6302334	6592197	6902843	7233232	7583643	7954054	8343753	8752988	9179794	9618396
Croatia	4241669	4263295	4285523	4308345	4331399	4354276	4376608	4398610	4420167	4440261
Cyprus	611325	609232	607718	606689	606592	607915	610971	616072	623073	631252
Czech Republic	9946555	9997398	10056080	10121000	10185770	10241840	10283240	10307420	10316510	10314920
Denmark	5038463	5059863	5078659	5094843	5107957	5117430	5123027	5124597	5122767	5119060
Djibouti	206729	223933	245298	270189	296268	320289	340089	354247	363836	372191
Dominica	72123	72438	72843	73306	73766	74129	74332	74367	74268	74055
Dominican Republic	4930474	5058491	5186901	5315761	5446267	5580021	5717966	5860632	6007086	6154994
Ecuador	6710136	6907194	7109268	7316083	7527323	7742566	7961410	8183493	8408535	8636276
Egypt	38461610	39295310	40143920	41011250	41909830	42855990	43860410	44926440	46047770	47213040
El Salvador	4017807	4119533	4223532	4328029	4427673	4515193	4585928	4637901	4674318	4702161
Equatorial Guinea	240412	227574	218086	211637	209162	211592	219371	233280	252694	274877
Eritrea	2034019	2088700	2145223	2203444	2262743	2322276	2381500	2439210	2495544	2552823
Estonia	1420702	1431999	1441617	1449804	1457193	1464672	1472900	1481559	1490387	1500088
Ethiopia	33374670	34114240	34720320	35224270	35710080	36294830	37062420	38044150	39214940	40532980
Fiji	564903	575995	586778	597331	608215	620185	633670	649135	666129	683059
Finland	4691668	4711431	4726853	4739038	4750037	4762849	4779538	4800975	4826200	4853245
France	52367040	52699170	52979960	53219080	53433620	53647980	53880010	54135630	54410380	54699110
French Polynesia	125865	129807	133869	138031	142295	146654	151101	155639	160253	164894
Gambia	536613	554953	573472	592320	611626	631587	652381	673975	696420	720086
Georgia	4871430	4907998	4941722	4973248	5004248	5036987	5073001	5111453	5151288	5193334
Germany	78672410	78673560	78649720	78603320	78531160	78426380	78288580	78113310	77916770	77743750
Ghana	10002030	10240580	10445130	10625800	10807390	11024800	11302170	11649050	12055170	12500630
Greece	8968520	9046543	9149987	9274357	9408036	9534674	9642506	9728184	9795338	9847849
Grenada	92901	92380	91760	91084	90464	90049	89944	90195	90762	91541
Guatemala	6042855	6202654	6361360	6519639	6679223	6842625	7011610	7186927	7367889	7553096
Guinea	4150769	4212224	4301309	4414068	4542191	4673109	4797950	4914928	5027904	5140501
Guinea-Bissau	630775	650842	675797	704924	736036	766116	793033	816005	835775	853625

Guyana	729405	733882	739469	745804	752152	757429	760860	762337	762164	760491
Haiti	4831699	4919671	5013934	5114284	5220914	5333837	5452940	5577732	5707821	5843160
Honduras	2921138	3016012	3117104	3224141	3335972	3450940	3567825	3686241	3806484	3928842
China, Hong Kong SAR	4283127	4395797	4519105	4652050	4788232	4919144	5038501	5144689	5238920	5321407
Hungary	10490380	10531820	10575970	10621220	10662420	10692740	10707470	10705150	10687680	10657970
Iceland	215485	218031	220260	222238	224096	226025	228160	230543	233131	235861
India	607349700	620700800	634024300	647363900	660842100	674631600	688856200	703551200	718675900	734183600
Ireland	3127885	3177266	3225477	3272460	3317646	3360646	3400999	3438956	3473950	3503863
Isle of Man	60014	60849	61801	62831	63812	64571	64996	65014	64700	64285
Israel	3265615	3358251	3446529	3531387	3612531	3689964	3763901	3834951	3903752	3970806
Italy	55152230	55441010	55702900	55938210	56141840	56308060	56433890	56517750	56563870	56582700
Jamaica	1985185	2012799	2037541	2060001	2081915	2105776	2133198	2165145	2200584	2236735
Japan	110158900	111524000	112760900	113882400	114908600	115875000	116807300	117709100	118569400	119382800
Jordan	1883946	1936702	1989014	2040523	2094563	2155189	2225250	2307562	2401710	2503406
Kazakhstan	13950990	14136010	14304870	14461020	14610400	14761160	14918990	15082960	15250250	15421940
Kenya	13023320	13512060	14020420	14549150	15100560	15677730	16282500	16914980	17573350	18254940
Kiribati	47520	48496	49579	50757	52022	53357	54749	56196	57702	59272
Korea, Republic of	34643250	35280900	35887000	36464540	37022100	37572390	38124000	38681500	39240530	39790340
Kyrgyzstan	3234610	3299000	3362959	3426644	3491141	3557791	3627497	3700298	3775726	3853456
Lao People's Dem.Rep.	2972941	3024299	3064078	3094773	3122904	3157594	3205395	3268598	3345265	3432541
Latvia	2439481	2456130	2470016	2481728	2491942	2501656	2511705	2521181	2529979	2540585
Lebanon	2638431	2678483	2699287	2703700	2698719	2694524	2698285	2714033	2739313	2767149
Lesotho	1119781	1145007	1171425	1198968	1227956	1258804	1291676	1326796	1363679	1400913
Liberia	1557914	1605036	1653086	1701798	1752694	1807881	1868259	1935430	2007278	2076520
Lithuania	3273039	3301649	3326903	3349365	3370201	3391066	3413200	3436353	3460162	3485520
Luxembourg	355643	358952	361197	362566	363270	363656	363998	364362	364728	365184
China, Macao SAR	255005	252978	250872	248789	247620	248452	252032	258704	268207	279905
Madagascar	7700662	7909097	8124546	8347273	8577899	8817160	9065593	9323769	9591722	9868822
Malawi	5081215	5243996	5419074	5606709	5801199	5994602	6182788	6356332	6520215	6701484
Malaysia	11973180	12257800	12542880	12830360	13125410	13434820	13763440	14113730	14484410	14871930
Maldives	133756	137299	141059	145037	149216	153575	158098	162774	167618	172671
Mali	6054443	6211285	6363644	6512808	6661692	6814606	6974700	7143231	7319394	7501847

Malta	302575	304222	306963	310656	315011	319608	324126	328485	332728	336802
Marshall Islands	24532	25576	26545	27465	28394	29411	30576	31890	33329	34890
Mauritania	1389122	1423254	1458469	1494717	1531918	1569945	1608704	1648266	1688647	1729638
Mauritius	878184	892042	906784	922222	937761	952564	966037	978056	988833	998532
Mexico	57510580	59287090	61065310	62842470	64606600	66344220	68046430	69706250	71326880	72922580
Micronesia	62452	63120	64358	66081	68191	70521	72938	75434	78028	80650
Republic of Moldova	3795721	3838998	3877052	3910760	3942280	3974656	4009998	4048773	4090010	4132578
Mongolia	1407069	1447399	1488621	1530811	1573946	1618006	1663030	1708476	1754397	1802079
Morocco	16896180	17305000	17722040	18147200	18585740	19044330	19526920	20035880	20567630	21112610
Mozambique	10303360	10569260	10852690	11149490	11453210	11755260	12048020	12337380	12622290	12880960
Namibia	868077	890566	911190	930489	948994	967504	986807	1006600	1027259	1051041
Nepal	13251430	13547700	13852400	14165710	14487750	14818710	15158800	15508560	15868230	16237480
Netherlands	13551840	13666340	13775550	13879550	13977350	14067610	14149800	14223300	14289640	14353000
New Caledonia	124616	128922	132505	135479	138007	140353	142718	145146	147601	150108
New Zealand	3045659	3083104	3103356	3109357	3107327	3106312	3112899	3129301	3153712	3183864
Nicaragua	2538213	2621821	2707576	2795288	2884632	2975213	3066660	3159102	3252366	3345452
Niger	5166917	5325367	5489514	5659520	5835472	6017425	6205477	6399816	6600679	6808283
Norway	3985400	4007311	4026584	4043438	4058406	4072256	4085619	4098697	4111566	4124588
Pakistan	66408340	68293850	70246380	72277340	74429070	76756910	79297370	82057790	85016320	88142150
Palau	11930	12032	12074	12072	12064	12108	12242	12486	12822	13213
Panama	1678898	1723175	1767950	1813138	1858570	1904026	1949358	1994530	2039616	2084711
Papua New Guinea	2798718	2866100	2936437	3009543	3085010	3162263	3240879	3320902	3402486	3485466
Paraguay	2586670	2658872	2739520	2827840	2921629	3017672	3113712	3208715	3303541	3400095
Peru	14748680	15161140	15582610	16012290	16447730	16885800	17324180	17761220	18197040	18633220
Philippines	40874050	42018700	43195800	44402420	45628460	46860040	48087780	49307190	50522740	51744920
Poland	33726550	34015220	34310560	34613050	34923780	35244240	35574150	35914730	36261620	36602120
Portugal	8967914	9093401	9228934	9374242	9519617	9653205	9766300	9854981	9920259	9964807
Puerto Rico	2888454	2938800	2990838	3044464	3097963	3149168	3196520	3239354	3278011	3313235
Romania	21051490	21245110	21447200	21652980	21854290	22039700	22201390	22333740	22439780	22530610
Russian Federation	133413200	134232500	135074700	135946300	136840500	137747300	138659600	139560000	140447700	141349600
Rwanda	4272739	4410039	4556134	4709922	4869611	5032561	5196987	5354581	5504589	5660952
Samoa	149156	150374	151526	152594	153558	154374	155019	155492	155836	156127

Sao Tome and Principe	80182	82120	84361	86839	89426	91939	94250	96298	98139	99897
Senegal	5124114	5262247	5397295	5530698	5665864	5807571	5959350	6122031	6294822	6477587
Serbia and Montenegro	8999600	9085299	9173666	9264281	9354596	9441320	9522140	9596190	9664207	9727536
Seychelles	58697	59789	60871	61952	63005	64004	64931	65772	66534	67239
Sierra Leone	2892561	2944551	2998905	3055616	3114312	3174390	3235584	3296216	3356637	3420866
Singapore	2229169	2262603	2291772	2317893	2344272	2375425	2414502	2463192	2520404	2583127
Slovakia	4689693	4735496	4783666	4833777	4884061	4932171	4976394	5016091	5051627	5083558
Slovenia	1725028	1742004	1760089	1779095	1798121	1815994	1831881	1845398	1856766	1866517
Solomon Islands	185942	192778	199666	206638	213771	221174	228921	237034	245465	254140
Somalia	3872268	4134092	4542335	5069493	5636965	6135139	6486813	6660357	6682948	6608127
South Africa	25197790	25853530	26507460	27162330	27827630	28516820	29238520	30000340	30796940	31608730
Spain	35209740	35595990	36003200	36424570	36839000	37217980	37541780	37801490	38004680	38168560
Sri Lanka	13790430	14041750	14287600	14528400	14765460	15000610	15235450	15469410	15702830	15939210
Sudan	16536540	17055620	17592730	18147760	18725270	19331790	19970000	20645050	21349930	22060720
Suriname	367729	364499	361389	358396	356119	355250	356241	359422	364590	370980
Swaziland	512074	528117	544752	562017	579766	597809	616061	634171	652279	671358
Sweden	8168132	8192567	8218933	8246305	8272586	8294611	8310472	8319267	8322901	8325666
Switzerland	6326892	6338650	6338649	6329318	6317406	6311934	6319400	6342045	6378138	6425182
Tajikistan	3340563	3441993	3541941	3641299	3741549	3844810	3952692	4064656	4180272	4301257
United Republic of Tanzania	15523990	16043540	16573270	17115180	17673180	18252840	18858220	19491250	20151090	20835740
Thailand	40276970	41291930	42318730	43351550	44376560	45375120	46334170	47247820	48120560	48962530
Timor-Leste	671425	672405	660941	639282	613507	592176	581380	583400	596229	616421
Togo	2388968	2446302	2504660	2563938	2627630	2700106	2784319	2881694	2990997	3109141
Tonga	92941	91975	92154	93246	94793	96103	96691	96409	95471	94191
Tunisia	5542726	5667516	5806052	5956872	6117484	6284099	6453767	6625401	6799183	6974879
Turkey	40192290	41210530	42213210	43205460	44204650	45235960	46315580	47451630	48632840	49832630
Turkmenistan	2452528	2520002	2587417	2655035	2723006	2791575	2861000	2931356	3002829	3075936
Uganda	10450330	10765830	11098620	11448240	11813020	12189940	12577500	12973860	13381900	13810400
Ukraine	48726280	49016000	49267910	49487000	49681680	49864090	50043550	50219280	50389670	50561850
United Kingdom	55361040	55426000	55463530	55478740	55484470	55497430	55530000	55587580	55668620	55769800
United States	218120200	220165000	222229700	224324800	226462400	228656900	230917200	233253200	235660600	238116700

Uruguay	2822512	2828550	2839738	2855322	2874081	2894006	2913608	2932686	2951717	2970668
Uzbekistan	13578160	13981000	14374730	14762130	15148930	15543520	15951900	16375760	16812950	17260940
Vanuatu	97799	100977	104210	107495	110784	114017	117155	120183	123124	126031
Viet Nam	46968920	47974290	48961010	49936530	50919600	51936050	53004880	54130530	55308660	56538270
United States Virgin Islands	81962	85962	89352	92202	94602	96711	98645	100447	102070	103430
Zambia	4974675	5151483	5327156	5502948	5681322	5865939	6059431	6262075	6472862	6691534
Zimbabwe	6007390	6212483	6415207	6617976	6828344	7056691	7310103	7590114	7893177	8214810

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Albania	2890912	2957393	3033618	3116542	3195601	3256480	3289481	3290484	3264073
Antigua and Barbuda	63684	63605	63417	63148	62930	62941	63307	64075	65195
Argentina	29853930	30305350	30758070	31212180	31667440	32123790	32580860	33038290	33494840
Armenia	3287634	3339147	3396408	3456811	3510101	3542438	3544694	3512438	3450748
Australia	15449330	15669120	15901930	16145410	16393620	16638220	16873330	17096480	17309780
Austria	7564170	7578261	7595750	7617091	7644640	7681502	7729236	7789693	7860428
Azerbaijan	6565372	6670151	6775121	6880398	6987234	7097386	7211691	7330998	7453690
Bahamas	228880	233425	237781	241981	246131	250377	254824	259510	264387
Bangladesh	90624440	92817940	95011600	97212460	99436920	101709600	104046600	106454000	108921100
Barbados	251942	252742	253566	254422	255309	256226	257171	258144	259141
Belarus	9930807	9998501	10064320	10127390	10184520	10231680	10266000	10286340	10293310
Belgium	9852938	9858308	9870311	9888400	9911641	9938402	9967378	9998326	10031360
Belize	158844	163108	167367	171669	176091	180749	185718	191017	196591
Benin	4247898	4393382	4539457	4687166	4839928	5002581	5178261	5368933	5572647
Bermuda	57431	57803	58194	58600	59012	59415	59796	60153	60489
Bhutan	1411676	1447140	1486560	1529157	1571809	1610257	1641699	1664642	1680667
Bolivia	5836911	5964211	6095978	6232012	6372658	6518201	6668714	6824491	6985195
Bosnia and Herzegovina	4067771	4121597	4192050	4274186	4342098	4360763	4308198	4169364	3959824
Botswana	1198018	1236390	1274758	1313043	1351336	1389809	1428510	1467222	1505592
Brazil	133213100	136062600	138852900	141585600	144255000	146857800	149394200	151857600	154254000
Bulgaria	8962801	8960416	8939871	8902972	8851654	8789132	8718301	8639267	8552807
Burkina Faso	7199879	7385771	7589505	7809937	8043632	8285553	8531975	8782634	9038576
Burundi	4721358	4884989	5050716	5217064	5379296	5531718	5670250	5794873	5906754
Cambodia	7740280	8100637	8440409	8768446	9088375	9409476	9737900	10072510	10407200
Cameroon	9783702	10066610	10364310	10674810	10995340	11321880	11651150	11982230	12314840
Canada	25538860	25842590	26183170	26554730	26943700	27330550	27700860	28051010	28384360
Cape Verde	312329	319100	325885	332771	339865	347339	355309	363808	372761
Central African Republic	2608643	2677289	2741967	2803503	2864581	2929076	2999612	3076965	3159722
Chad	5078598	5214874	5363858	5524995	5695946	5873302	6054641	6239599	6429170
Chile	11903480	12102170	12305110	12512750	12726440	12948170	13178780	13418920	13666470

China	1054642000	1070175000	1086770000	1104264000	1122046000	1139265000	1155305000	1169929000	1183299000
Colombia	31009450	31658710	32309130	32961390	33619140	34287450	34969640	35666830	36376970
Comoros	442036	455798	469627	483500	497528	511855	526591	541773	557399
Costa Rica	2623788	2696691	2770726	2845860	2921873	2998522	3075679	3152921	3230349
Cote d'Ivoire	10061260	10502610	10939750	11372790	11802330	12230140	12657370	13082340	13503370
Croatia	4457576	4471400	4480133	4484445	4488555	4498275	4517198	4548374	4589132
Cyprus	639572	647297	654142	660361	666409	672988	680595	689325	698958
Czech Republic	10309390	10305000	10302680	10301300	10301350	10302930	10305970	10311360	10319040
Denmark	5115510	5113686	5114123	5116778	5121911	5129623	5139942	5153038	5168894
Djibouti	384068	402656	429560	463108	499258	532226	557992	574921	584681
Dominica	73762	73423	73031	72601	72223	72008	72034	72337	72884
Dominican Republic	6301145	6443164	6580344	6713159	6841894	6967252	7089867	7209699	7326818
Ecuador	8866477	9098797	9332602	9567245	9802309	10037390	10271880	10506110	10739170
Egypt	48405810	49612420	50831750	52062400	53290050	54497480	55673450	56811100	57915910
El Salvador	4731265	4769072	4817686	4876060	4944599	5022826	5110176	5207376	5314449
Equatorial Guinea	296061	313535	326238	334922	340921	346391	352917	360783	369466
Eritrea	2614302	2681781	2757996	2840990	2922336	2990495	3038081	3061743	3066560
Estonia	1511561	1525128	1541790	1560527	1577220	1586314	1584099	1568849	1542463
Ethiopia	41931330	43360530	44806470	46283320	47802450	49384180	51040250	52773910	54569560
Fiji	697743	708712	715257	718091	718902	720138	723560	729727	738087
Finland	4879246	4902208	4921238	4937153	4951726	4967563	4986441	5009076	5034564
France	54992650	55284270	55572360	55859400	56147180	56438610	56735100	57038470	57346030
French Polynesia	169500	174024	178446	182776	187026	191222	195386	199518	203613
Gambia	745444	772804	802348	833917	867058	901116	935613	970336	1005393
Georgia	5238640	5287004	5340735	5397110	5444906	5469181	5460000	5412510	5331840
Germany	77652880	77684870	77853870	78144560	78530620	78971330	79433020	79911950	80406000
Ghana	12955870	13399320	13824070	14236100	14642180	15053900	15479280	15919820	16370810
Greece	9892351	9934294	9973040	10008310	10046440	10095430	10160500	10244660	10345180
Grenada	92385	93181	93896	94555	95172	95782	96408	97047	97680
Guatemala	7740461	7928555	8116966	8306424	8498014	8693328	8893558	9099377	9310636
Guinea	5258399	5386198	5522452	5666701	5825557	6007494	6217343	6459352	6728562
Guinea-Bissau	871547	891053	912353	935127	959729	986475	1015528	1047264	1081568

Guyana	757593	753754	748927	743263	737487	732529	729056	727363	727292
Haiti	5983738	6129050	6279678	6434178	6587597	6733461	6867328	6987073	7094433
Honduras	4053855	4181923	4312966	4446793	4583565	4723487	4866654	5012979	5162240
China, Hong Kong SAR	5393327	5456203	5508775	5552218	5593570	5642155	5704496	5783552	5877146
Hungary	10620520	10579090	10533820	10485090	10437350	10396030	10364840	10346070	10338370
Iceland	238641	241398	244124	246838	249527	252180	254793	257350	259857
India	749996800	766053000	782334000	798839100	815540500	832408600	849414600	866534000	883741300
Ireland	3526006	3538850	3541360	3535179	3524808	3516433	3514643	3521342	3535782
Isle of Man	64087	64324	65101	66324	67777	69138	70186	70827	71149
Israel	4036715	4102601	4167117	4232021	4305162	4396832	4513700	4659398	4829973
Italy	56588570	56593070	56598660	56606190	56623510	56659340	56719240	56808140	56923550
Jamaica	2269696	2296799	2316861	2331090	2342122	2353807	2368903	2388219	2410796
Japan	120140500	120837100	121472500	122052400	122583900	123076400	123537400	123969600	124374100
Jordan	2606299	2706423	2800183	2890513	2987653	3105783	3254004	3437300	3649623
Kazakhstan	15598990	15780000	15968860	16159830	16330340	16450520	16500000	16471390	16373800
Kenya	18956090	19673480	20405070	21149240	21903360	22664640	23430280	24199830	24971050
Kiribati	60913	62626	64417	66272	68159	70027	71845	73595	75290
Korea, Republic of	40315490	40805740	41256150	41672490	42068270	42462690	42869280	43291830	43725020
Kyrgyzstan	3932952	4013498	4095998	4179787	4260754	4333471	4394500	4441478	4476652
Lao People's Dem.Rep.	3525751	3621369	3718808	3818944	3921383	4025932	4132414	4240457	4349754
Latvia	2556303	2578867	2610520	2648950	2685848	2709883	2713363	2692896	2652061
Lebanon	2787249	2793103	2780614	2754635	2728282	2719763	2741426	2798717	2885708
Lesotho	1436604	1469388	1498728	1524964	1548712	1570991	1592582	1613374	1633155
Liberia	2133363	2171142	2189239	2191156	2179818	2159793	2136014	2104848	2069227
Lithuania	3513521	3544552	3579507	3617125	3653023	3681306	3697847	3701164	3692759
Luxembourg	365816	366704	367872	369381	371390	374085	377589	381973	387160
China, Macao SAR	292822	306176	319825	333765	347489	360421	372150	382381	391150
Madagascar	10154090	10446960	10747390	11056100	11374220	11703280	12044500	12397860	12763360
Malawi	6937125	7249996	7656992	8140635	8647748	9104382	9459434	9690694	9819300
Malaysia	15270820	15677190	16089470	16509210	16939230	17383710	17845370	18323980	18817280
Maldives	177984	183595	189514	195721	202180	208842	215665	222633	229743
Mali	7688384	7877607	8069274	8264634	8465569	8674650	8893817	9124155	9365533

Malta	340683	344360	347766	350896	353883	356916	360126	363558	367153
Marshall Islands	36562	38328	40197	42141	44055	45805	47291	48499	49459
Mauritania	1770965	1812486	1854174	1896270	1939252	1983766	2030333	2079165	2130338
Mauritius	1007435	1015816	1023601	1030884	1038312	1046716	1056662	1068454	1081863
Mexico	74514260	76117320	77734480	79361600	80998710	82644170	84295590	85954340	87618200
Micronesia	83217	85669	87937	90023	92026	94091	96304	98735	101305
Republic of Moldova	4174739	4214998	4253408	4289738	4321880	4347201	4363950	4371206	4369786
Mongolia	1853273	1908942	1969784	2034577	2100016	2161599	2216081	2262429	2301533
Morocco	21657600	22192660	22714460	23224420	23723190	24213080	24695870	25171110	25637970
Mozambique	13084960	13218520	13265140	13242670	13211570	13254700	13429410	13759960	14223360
Namibia	1080863	1118611	1165340	1219953	1279500	1339774	1397674	1451898	1503056
Nepal	16615750	17002990	17398360	17802880	18220490	18656440	19114170	19594720	20096020
Netherlands	14418970	14491650	14572450	14660460	14754430	14852070	14951530	15052790	15155950
New Caledonia	152684	155344	158100	160986	164063	167407	171065	175067	179379
New Zealand	3215901	3247102	3276651	3305819	3336350	3370791	3410734	3457114	3508653
Nicaragua	3437083	3526494	3612903	3696904	3780775	3867687	3959795	4058182	4161854
Niger	7022865	7244681	7474312	7712114	7957904	8211318	8472391	8740929	9017953
Norway	4138150	4152559	4168030	4184657	4202470	4221423	4241484	4262588	4284759
Pakistan	91390130	94719360	98132720	101617200	105097600	108479000	111698400	114710900	117543300
Palau	13601	13944	14228	14467	14691	14942	15250	15620	16038
Panama	2129970	2175529	2221407	2267653	2314486	2362172	2410908	2460750	2511662
Papua New Guinea	3569666	3655076	3741395	3828950	3919100	4013672	4113895	4220171	4331883
Paraguay	3501200	3608748	3723415	3844088	3968700	4094303	4218760	4341378	4462756
Peru	19072300	19515780	19964510	20416860	20868990	21315670	21753330	22180070	22597350
Philippines	52988960	54265820	55578000	56921740	58294060	59689750	61104330	62536990	63987100
Poland	36919550	37201890	37443610	37647450	37819970	37971810	38110780	38238970	38353890
Portugal	9993750	10011420	10018020	10013670	10002890	9991286	9983229	9980696	9983957
Puerto Rico	3346271	3378125	3408793	3438195	3467188	3496819	3527796	3560575	3594891
Romania	22622240	22724840	22844800	22974920	23095490	23179020	23206720	23171720	23082840
Russian Federation	142303800	143328900	144444700	145617000	146745400	147694500	148369800	148729300	148805900
Rwanda	5843197	6060803	6337626	6659430	6953181	7119430	7096089	6838378	6391335
Samoa	156465	156928	157546	158315	159220	160233	161330	162506	163769

Sao Tome and Principe	101759	103853	106229	108830	111544	114211	116716	119032	121207
Senegal	6669704	6870451	7080222	7298612	7523057	7750170	7977487	8203940	8430036
Serbia and Montenegro	9788314	9848299	9906514	9962763	10020430	10083920	10155700	10238220	10328740
Seychelles	67921	68605	69294	69981	70670	71361	72052	72755	73466
Sierra Leone	3494398	3580289	3682157	3796583	3911159	4008898	4078436	4115782	4127100
Singapore	2646880	2708590	2767126	2824011	2882023	2945193	3016380	3095679	3181853
Slovakia	5112883	5140399	5165987	5189517	5211780	5233782	5256166	5279398	5303118
Slovenia	1875490	1884315	1893038	1901486	1909800	1918110	1926467	1935056	1943773
Solomon Islands	262950	271818	280732	289707	298729	307782	316868	325962	335087
Somalia	6517549	6470197	6485531	6544117	6620156	6672597	6674103	6617189	6520041
South Africa	32408290	33177930	33903280	34594850	35289450	36038740	36876610	37815000	38832410
Spain	38318810	38474290	38641260	38814740	38988970	39154000	39303220	39439580	39569010
Sri Lanka	16183060	16437040	16703180	16979070	17257580	17528790	17785550	18025230	18249810
Sudan	22745280	23381910	23959820	24488970	24994080	25511080	26066120	26666060	27303050
Suriname	377487	383291	388169	392312	395822	398942	401865	404531	406892
Swaziland	692735	717211	745288	776258	808228	838585	865453	887988	906699
Sweden	8333424	8350367	8377446	8413288	8456789	8505951	8558832	8616230	8677436
Switzerland	6478919	6535860	6595954	6659291	6722588	6781804	6834102	6877660	6913138
Tajikistan	4429782	4566788	4713597	4868075	5023462	5170649	5303154	5418308	5518024
United Republic of Tanzania	21541940	22267600	23008010	23764030	24545340	25365380	26231340	27148520	28106800
Thailand	49789140	50611640	51432220	52247310	53055460	53853560	54638920	55412540	56174440
Timor-Leste	638589	658799	675478	689757	703522	719755	740192	766862	798006
Togo	3231542	3354643	3478438	3603420	3727205	3846990	3961274	4067787	4168172
Tonga	93035	92338	92197	92494	93097	93787	94407	94922	95384
Tunisia	7152574	7332058	7512823	7693691	7872986	8048684	8219173	8383931	8542767
Turkey	51013830	52150200	53232200	54269220	55277390	56281530	57300230	58335240	59381610
Turkmenistan	3151321	3229500	3309908	3392448	3478552	3570110	3668001	3773480	3884875
Uganda	14271070	14771530	15315820	15899430	16511040	17134480	17757960	18379620	19002950
Ukraine	50744380	50941350	51154390	51375650	51587390	51765730	51891450	51962220	51977130
United Kingdom	55884650	56008270	56140560	56283230	56435070	56594710	56761000	56932990	57110120
United States	240589000	243055600	245505500	247949300	250413100	252934300	255539000	258233300	261005200
Uruguay	2989622	3008656	3027651	3046555	3065621	3085203	3105559	3126746	3148680

Uzbekistan	17715700	18174150	18633940	19095300	19560580	20033390	20515250	21008560	21509290
Vanuatu	128979	132029	135176	138419	141827	145487	149449	153758	158367
Viet Nam	57815570	59136050	60497460	61895720	63321220	64761920	66206320	67653910	69098430
United States Virgin Islands	104407	104937	104976	104613	104067	103637	103537	103849	104514
Zambia	6917498	7150009	7389148	7634190	7882546	8130873	8376661	8618374	8856117
Zimbabwe	8548268	8887626	9231400	9577899	9920558	10251560	10564860	10857340	11128540

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Albania	3220063	3172808	3133065	3103716	3082670	3069704	3063183	3061775	3066367
Antigua and Barbuda	66572	68060	69549	71016	72474	73890	75234	76486	77621
Argentina	33948230	34395640	34834900	35265850	35688630	36101960	36504470	36895710	37274400
Armenia	3371780	3292930	3226979	3178037	3143062	3118983	3100050	3082000	3064725
Australia	17517550	17726310	17940710	18162010	18388370	18617560	18846100	19071460	19293150
Austria	7933473	7998022	8046535	8075597	8087934	8089720	8090243	8096246	8109592
Azerbaijan	7575147	7689150	7791299	7880088	7956954	8024137	8085222	8143111	8198173
Bahamas	269364	274306	279117	283768	288288	292707	297077	301438	305793
Bangladesh	111427900	113945900	116454600	118946200	121426300	123904800	126397600	128915900	131461400
Barbados	260140	261117	262051	262936	263775	264573	265341	266089	266815
Belarus	10288080	10272660	10248780	10216740	10176820	10130790	10080820	10028660	9975205
Belgium	10065880	10101230	10136810	10172320	10207420	10241470	10273790	10303880	10331390
Belize	202351	208177	213977	219717	225407	231051	236666	242266	247840
Benin	5783911	5995002	6200647	6398470	6590894	6783281	6983445	7196955	7425465
Bermuda	60808	61116	61420	61719	62011	62298	62582	62864	63145
Bhutan	1693827	1709890	1732984	1764566	1803309	1847173	1892912	1938152	1982387
Bolivia	7149456	7315414	7481694	7647619	7813387	7979559	8147104	8316648	8488241
Bosnia and Herzegovina	3725502	3530612	3420072	3411903	3489040	3618356	3749856	3847126	3900366
Botswana	1543333	1580111	1615528	1649650	1682072	1711377	1735759	1754002	1765570
Brazil	156613700	158977700	161376000	163819200	166300900	168811700	171335000	173857700	176377000
Bulgaria	8463400	8376658	8296653	8225425	8162322	8105310	8050960	7996696	7942174
Burkina Faso	9299056	9563460	9831857	10102790	10377510	10662160	10965000	11291620	11644880
Burundi	6004940	6088707	6159060	6214558	6259604	6308326	6379308	6486071	6633320
Cambodia	10737830	11059220	11367790	11662060	11943400	12214740	12480530	12744380	13006990
Cameroon	12647030	12976700	13302280	13622530	13937230	14247000	14553080	14856340	15157020
Canada	28701930	29006860	29302090	29585800	29858140	30126630	30401300	30689040	30993350
Cape Verde	382060	391546	401110	410704	420362	430160	440212	450597	461331
Central African Republic	3245616	3331355	3414404	3494377	3571590	3645073	3713850	3777405	3835064
Chad	6623983	6825119	7033631	7248254	7469206	7700709	7948375	8215517	8505192
Chile	13916080	14160640	14394940	14616950	14827680	15028630	15222610	15411830	15596340
China	1195702000	1207601000	1219331000	1230978000	1242413000	1253510000	1264075000	1273979000	1283202000

Colombia	37096230	37819200	38541620	39262030	39980570	40696590	41409840	42119990	42826250
Comoros	573493	590064	607117	624682	642753	661244	680032	699035	718193
Costa Rica	3308975	3390208	3474897	3563419	3654997	3747907	3839769	3928797	4014435
Cote d'Ivoire	13921590	14338730	14755310	15173660	15591420	15998840	16382820	16734950	17051020
Croatia	4630477	4659903	4669002	4653633	4618029	4572384	4531373	4505423	4498048
Cyprus	709307	720073	731016	742099	753326	764547	775594	786339	796710
Czech Republic	10326760	10331380	10330760	10323960	10311920	10296640	10281040	10267260	10255870
Denmark	5187067	5206909	5227861	5249775	5272501	5295468	5318006	5339606	5359983
Djibouti	590555	597416	608731	625560	646605	670132	693443	714574	733118
Dominica	73597	74359	75081	75751	76384	76954	77434	77814	78064
Dominican Republic	7442183	7557033	7672345	7788444	7905398	8023589	8143362	8264912	8388462
Ecuador	10967800	11187790	11396390	11592210	11776730	11953740	12128650	12305540	12485580
Egypt	59004610	60101450	61224740	62379230	63562000	64774390	66015830	67285500	68584540
El Salvador	5429057	5547956	5668606	5790090	5912415	6035093	6157863	6280482	6402452
Equatorial Guinea	378804	388437	398108	407854	417828	428006	438354	448844	459467
Eritrea	3064007	3070233	3097257	3147920	3219760	3312843	3425719	3556531	3706696
Estonia	1509359	1475911	1446837	1423565	1405033	1390450	1378157	1366913	1356783
Ethiopia	56397840	58219600	60006930	61748270	63451570	65132850	66817620	68525120	70258950
Fiji	747949	758179	767936	777082	785884	794363	802623	810736	818656
Finland	5061112	5086132	5107802	5125460	5139799	5151987	5163802	5176526	5190514
France	57649430	57937450	58202660	58440730	58655430	58857230	59061210	59278010	59511100
French Polynesia	207684	211742	215796	219845	223888	227938	232015	236124	240280
Gambia	1041006	1077537	1115216	1154052	1193833	1234292	1275074	1315884	1356635
Georgia	5230439	5126259	5032565	4953616	4886454	4828414	4774219	4720061	4666032
Germany	80884690	81311540	81660970	81917180	82085980	82190880	82268110	82344430	82426590
Ghana	16826810	17280080	17725210	18159860	18586190	19008700	19434060	19866980	20309100
Greece	10454380	10561200	10657420	10740700	10812790	10874510	10928010	10975020	11015140
Grenada	98298	98887	99436	99962	100470	100932	101309	101589	101743
Guatemala	9526771	9746842	9970367	10197100	10427890	10664740	10910280	11166380	11433500
Guinea	7009254	7279791	7524815	7738373	7925410	8094909	8260931	8433946	8616782
Guinea-Bissau	1117495	1153720	1189331	1223935	1257923	1292118	1327736	1365650	1406179
Guyana	728470	730301	732321	734443	736743	739113	741454	743683	745714

Haiti	7193645	7291018	7391265	7495652	7603156	7713461	7825580	7938791	8053271
Honduras	5314198	5468549	5624954	5783390	5943556	6104506	6265049	6424340	6581875
China, Hong Kong SAR	5980273	6085296	6186539	6282646	6375045	6464156	6551165	6636944	6721215
Hungary	10337150	10335660	10328970	10315650	10297100	10274540	10250200	10225750	10201230
Iceland	262348	264877	267478	270164	272919	275716	278512	281275	283997
India	901005000	918291900	935572000	952828000	970040600	987176600	1004200000	1021084000	1037809000
Ireland	3556666	3581575	3608850	3637833	3669528	3705798	3749238	3801380	3863065
Isle of Man	71312	71563	72067	72886	73935	75063	76046	76730	77062
Israel	5015078	5199994	5373899	5533173	5680306	5818028	5951415	6084187	6216408
Italy	57054240	57184010	57301050	57400810	57486280	57562250	57636650	57714840	57797300
Jamaica	2435482	2460420	2484211	2506653	2528092	2548315	2567164	2584550	2600305
Japan	124756100	125120800	125472000	125812400	126141800	126457800	126756400	127034100	127290100
Jordan	3875581	4093535	4288053	4453096	4593557	4718265	4841045	4971842	5113093
Kazakhstan	16224300	16048300	15866130	15681830	15495200	15317380	15160530	15033260	14941900
Kenya	25737390	26490780	27225890	27942270	28642990	29331140	30011480	30689330	31363970
Kiribati	76958	78641	80371	82153	83979	85842	87731	89638	91563
Korea, Republic of	44161990	44592030	45006610	45405160	45788180	46149400	46481370	46779220	47039810
Kyrgyzstan	4506850	4541672	4587885	4648111	4719905	4798761	4877804	4952026	5020136
Lao People's Dem.Rep.	4460336	4572363	4685972	4801036	4917495	5035650	5155914	5278562	5403680
Latvia	2598744	2544467	2497731	2460980	2432144	2409763	2390845	2373140	2356774
Lebanon	2989431	3091024	3176779	3242543	3292268	3330176	3363560	3397859	3433581
Lesotho	1652487	1672065	1692269	1713514	1735362	1756275	1774150	1787504	1795843
Liberia	2048282	2067051	2141461	2282583	2480401	2703854	2909154	3065441	3160769
Lithuania	3675243	3652651	3628174	3602336	3574924	3547558	3522018	3499559	3481147
Luxembourg	392936	398987	405078	411130	417169	423185	429200	435225	441232
China, Macao SAR	398804	405898	412832	419723	426429	432788	438546	443537	447726
Madagascar	13142250	13536030	13945500	14371230	14812190	15265570	15727500	16195060	16667110
Malawi	9890541	9971494	10110520	10322120	10590470	10897080	11211740	11512450	11795750
Malaysia	19323290	19839230	20362330	20892150	21426850	21960510	22485750	22997190	23491990
Maldives	236983	244340	251803	259370	267027	274743	282478	290209	297916
Mali	9617228	9877945	10146970	10423840	10709580	11006650	11318360	11646920	11993750
Malta	370813	374393	377785	380966	383960	386763	389374	391800	394032

Marshall Islands	50179	50683	51009	51130	51092	51089	51379	52142	53461
Mauritania	2184074	2240575	2300013	2362404	2427813	2496479	2568673	2644513	2724097
Mauritius	1096264	1110735	1124598	1137646	1150058	1162010	1173816	1185702	1197675
Mexico	89276470	90915000	92523260	94096440	95635730	97144000	98626760	100087900	101528200
Micronesia	103775	105818	107213	107859	107869	107508	107157	107092	107403
Republic of Moldova	4361892	4350732	4338750	4326750	4314428	4301809	4288595	4274639	4260125
Mongolia	2334497	2363223	2389296	2412796	2433743	2453650	2474377	2497288	2523111
Morocco	26097840	26552570	27003740	27452130	27898150	28342660	28786520	29230540	29674910
Mozambique	14771520	15332600	15853740	16320600	16747150	17142740	17525980	17910520	18296160
Namibia	1552238	1601331	1651547	1703213	1755284	1805994	1852937	1894436	1929929
Nepal	20614380	21144510	21682060	22226050	22776070	23329000	23881350	24430620	24975140
Netherlands	15259320	15360820	15458900	15552560	15641940	15728150	15812950	15897510	15982170
New Caledonia	183904	188509	193087	197603	202070	206493	210896	215293	219677
New Zealand	3562070	3612822	3657761	3695314	3726689	3754890	3784364	3818201	3857491
Nicaragua	4268380	4374219	4476892	4575597	4671340	4765647	4860833	4958624	5059290
Niger	9306175	9609132	9929356	10267980	10624350	10997020	11383620	11782380	12193200
Norway	4308145	4332936	4359184	4386998	4416095	4445662	4474614	4502169	4528006
Pakistan	120294100	123104900	126075100	129246700	132580800	135998300	139381300	142648100	145772000
Palau	16489	16949	17398	17836	18262	18659	19008	19294	19509
Panama	2563622	2616563	2670412	2725161	2780741	2836920	2893401	2949948	3006435
Papua New Guinea	4447964	4566841	4687236	4808803	4931464	5054507	5177172	5298867	5419232
Paraguay	4583622	4705226	4828506	4953542	5080057	5208229	5338224	5470152	5604069
Peru	23009050	23420890	23836860	24258710	24684870	25112120	25535640	25952190	26360600
Philippines	65450300	66921300	68395840	69871090	71345980	72820000	74293460	75766140	77237400
Poland	38453580	38534620	38595000	38634770	38656420	38663270	38659730	38649330	38633390
Portugal	9993469	10009020	10030390	10058010	10092190	10132170	10176820	10225090	10276620
Puerto Rico	3629820	3664003	3696453	3726884	3755585	3782845	3809160	3834904	3860127
Romania	22956390	22816370	22680950	22554870	22435090	22322710	22216920	22116980	22025070
Russian Federation	148672500	148439800	148189200	147946700	147690700	147398300	147030000	146560100	145985000
Rwanda	5891715	5530285	5439079	5673818	6180030	6844688	7500011	8024511	8383013
Samoa	165136	166625	168245	169996	171851	173760	175653	177475	179206
Sao Tome and Principe	123294	125372	127508	129705	131963	134336	136893	139677	142714

Senegal	8656856	8886230	9119513	9356929	9598044	9842827	10091120	10342830	10597840
Serbia and Montenegro	10418230	10494300	10548340	10576950	10583470	10574300	10559130	10545230	10534300
Seychelles	74155	74780	75315	75742	76082	76389	76740	77188	77753
Sierra Leone	4123879	4122772	4136745	4166817	4211630	4278632	4376232	4508987	4682648
Singapore	3274711	3373742	3478037	3588202	3702904	3816903	3923349	4017426	4096849
Slovakia	5326126	5346714	5363677	5376677	5386164	5392690	5397134	5400200	5401989
Slovenia	1952011	1958944	1964009	1966955	1968043	1967855	1967240	1966822	1966788
Solomon Islands	344351	353899	363833	374186	384924	395986	407281	418733	430324
Somalia	6411565	6332337	6311647	6359159	6466477	6622604	6809063	7011658	7228173
South Africa	39887890	40923230	41894030	42786930	43606850	44349990	45017440	45610300	46125580
Spain	39691750	39808050	39920540	40021400	40116590	40238370	40429610	40717220	41117160
Sri Lanka	18462530	18668670	18872170	19073660	19272010	19467280	19659190	19847570	20032700
Sudan	27970530	28656670	29352020	30058480	30777680	31499340	32210340	32902420	33568340
Suriname	409173	411674	414603	418060	421965	426115	430206	434018	437486
Swaziland	922705	937766	953106	969077	985067	1000191	1013159	1023065	1029714
Sweden	8737161	8788527	8826949	8849677	8858855	8860848	8864845	8877412	8900869
Switzerland	6943291	6972320	7003199	7036819	7071968	7107006	7139435	7167487	7190753
Tajikistan	5606089	5688484	5769682	5851082	5931654	6010663	6086620	6158764	6227134
United Republic of Tanzania	29079130	30028840	30929550	31770920	32559870	33308790	34037980	34762710	35486280
Thailand	56919640	57641610	58335950	59000670	59637820	60252140	60850550	61438310	62016900
Timor-Leste	827171	845549	847586	829981	796713	758430	730022	722102	738292
Togo	4269616	4382031	4512159	4663110	4831801	5011183	5190975	5363751	5527167
Tonga	95826	96307	96865	97503	98191	98897	99574	100190	100732
Tunisia	8694916	8839654	8976631	9105432	9226552	9341742	9453427	9563499	9672540
Turkey	60442950	61522300	62620420	63741670	64882560	66025990	67148710	68234390	69275480
Turkmenistan	3996584	4101034	4192979	4270082	4334356	4390282	4444567	4502140	4564367
Uganda	19628220	20257130	20892270	21533240	22183260	22853440	23558220	24308750	25110890
Ukraine	51920790	51775520	51531050	51180300	50732650	50215440	49666810	49116100	48573060
United Kingdom	57292120	57478920	57670270	57865430	58063530	58264000	58466300	58669740	58874470
United States	263838900	266711100	269602800	272510600	275433700	278358400	281268900	284153700	287004000
Uruguay	3171303	3194508	3218193	3242335	3266895	3291734	3316676	3341577	3366363

Uzbekistan	22004840	22478380	22918450	23319940	23687950	24034000	24374990	24723550	25083310
Vanuatu	163116	167785	172220	176357	180244	183970	187674	191457	195341
Viet Nam	70516180	71877720	73163450	74361510	75480630	76547640	77601620	78671330	79765480
United States Virgin Islands	105426	106411	107340	108194	109002	109738	110376	110899	111289
Zambia	9091018	9325053	9559420	9794834	10030070	10262160	10487050	10702110	10906480
Zimbabwe	11378500	11608500	11819620	12011920	12185020	12339390	12475710	12595080	12697770

	2002	2003	2004	2005
Albania	3077664	3093700	3111720	3153731
Antigua and Barbuda	78641	79587	80518	83039
Argentina	37642170	38005140	38371530	38747148
Armenia	3049943	3037193	3026089	3017661
Australia	19511970	19728190	19942410	20310208
Austria	8128132	8149797	8171082	8291979
Azerbaijan	8250355	8301701	8354607	8352021
Bahamas	310129	314451	318762	323295
Bangladesh	134029100	136615300	139214500	153281120
Barbados	267518	268204	268881	291933
Belarus	9920798	9865852	9810560	9795287
Belgium	10356320	10378930	10399720	10398049
Belize	253375	258867	264321	275546
Benin	7666962	7918892	8177208	8490301
Bermuda	63423	63692	63944	64174
Bhutan	2026400	2070611	2115808	637013
Bolivia	8661336	8835246	9009045	9182015
Bosnia and Herzegovina	3920808	3918175	3909479	3915238
Botswana	1771008	1771556	1769050	1835938
Brazil	178894900	181407900	183912500	186830759
Bulgaria	7888112	7834189	7780199	7744591
Burkina Faso	12022320	12417650	12821690	13933363
Burundi	6818131	7036675	7281837	7858791
Cambodia	13268490	13531280	13798120	13955507
Cameroon	15454620	15748500	16037750	17795149
Canada	31311500	31636480	31957880	32270507
Cape Verde	472372	483675	495171	506807
Central African Republic	3887379	3936626	3985971	4191429
Chad	8814445	9133294	9447944	10145609
Chile	15775680	15951030	16123820	16295102

China	1291841000	1300039000	1307989000	1312978855
Colombia	43527750	44224100	44915020	44945790
Comoros	737536	757174	777262	797902
Costa Rica	4096943	4176372	4253037	4327228
Cote d'Ivoire	17336380	17603910	17871900	18584701
Croatia	4505542	4522333	4539732	4551490
Cyprus	806713	816411	825914	836321
Czech Republic	10246210	10237630	10229050	10191762
Denmark	5379117	5397110	5414206	5416945
Djibouti	749745	764838	779102	804206
Dominica	78201	78316	78534	67827
Dominican Republic	8513900	8640648	8767870	9469601
Ecuador	12668080	12853060	13039980	13060993
Egypt	69913080	71267400	72642220	72849793
El Salvador	6523374	6643296	6762439	6668356
Equatorial Guinea	470228	481141	492233	484098
Eritrea	3875007	4053494	4231538	4526722
Estonia	1348304	1341184	1335078	1344312
Ethiopia	72014770	73794760	75599830	78985857
Fiji	826303	833683	840814	828046
Finland	5205320	5220483	5235243	5246004
France	59756480	60008130	60256800	60990544
French Polynesia	244466	248629	252692	255632
Gambia	1397295	1437697	1477666	1617029
Georgia	4614154	4564661	4517981	4473409
Germany	82507310	82582840	82645290	82652369
Ghana	20758470	21211860	21664440	22535010
Greece	11047860	11074840	11098300	11099737
Grenada	101812	101924	102254	105237
Guatemala	11711050	11998470	12294790	12709564
Guinea	8806819	9002769	9201759	9002656
Guinea-Bissau	1449039	1493783	1539712	1596929

Guyana	747487	748989	750232	739472
Haiti	8169525	8287465	8406941	9296291
Honduras	6737843	6892959	7048327	6834110
China, Hong Kong SAR	6803399	6883798	6962850	7057418
Hungary	10176010	10150260	10124140	10086387
Iceland	286683	289335	291959	295732
India	1054373000	1070800000	1087124000	1134403141
Ireland	3932751	4006669	4079645	4143294
Isle of Man	77103	76943	76721	78357
Israel	6346450	6474475	6600510	6692037
Italy	57880430	57960600	58032720	58646360
Jamaica	2614433	2627251	2639224	2682469
Japan	127524700	127736300	127923500	127896740
Jordan	5261051	5412176	5560770	5544066
Kazakhstan	14885450	14855430	14838620	15210609
Kenya	32039840	32733770	33467330	35598952
Kiribati	93506	95459	97409	92003
Korea, Republic of	47265400	47463410	47644550	47869837
Kyrgyzstan	5083733	5144124	5203594	5203547
Lao People's Dem.Rep.	5531110	5660579	5791695	5663910
Latvia	2342663	2330158	2318469	2301793
Lebanon	3468919	3504394	3540290	4010740
Lesotho	1799710	1799971	1797972	1980831
Liberia	3206295	3222484	3240578	3441796
Lithuania	3466635	3454711	3443341	3425077
Luxembourg	447191	453109	459008	456613
China, Macao SAR	451248	454313	457212	473090
Madagascar	17143870	17625520	18112730	18642586
Malawi	12069950	12338590	12608270	13226091
Malaysia	23970920	24436840	24894490	25652985
Maldives	305615	313352	321196	295297
Mali	12357870	12736130	13124020	11611090

Malta	396075	397980	399815	402617
Marshall Islands	55275	57437	59721	56720
Mauritania	2807142	2892898	2980357	2963105
Mauritius	1209615	1221474	1233176	1241173
Mexico	102945500	104337100	105699100	104266392
Micronesia	108012	108826	109691	110058
Republic of Moldova	4245528	4231287	4217911	3876661
Mongolia	2551704	2582462	2614320	2580704
Morocco	30120250	30568130	31020460	30494991
Mozambique	18676460	19052200	19423920	20532675
Namibia	1960077	1985964	2009251	2019677
Nepal	25515230	26052850	26591180	27093656
Netherlands	16066140	16148100	16226210	16327690
New Caledonia	224030	228347	232617	234185
New Zealand	3900854	3945941	3989279	4097112
Nicaragua	5162377	5268000	5376140	5462539
Niger	12616540	13051910	13498800	13264190
Norway	4552307	4575420	4597929	4638836
Pakistan	148791300	151768100	154794000	158080591
Palau	19659	19764	19853	20127
Panama	3062835	3119132	3175354	3231502
Papua New Guinea	5538159	5655675	5771947	6069710
Paraguay	5739950	5877708	6017196	5904342
Peru	26762650	27161670	27562390	27274266
Philippines	78705180	80166340	81617020	84566163
Poland	38612260	38587220	38559380	38195558
Portugal	10330880	10386420	10441440	10528226
Puerto Rico	3884710	3908658	3931950	3946779
Romania	21942390	21865620	21789840	21627557
Russian Federation	145327400	144618100	143899200	143953092
Rwanda	8613903	8757694	8882365	9233793
Samoa	180842	182361	183746	183845

Sao Tome and Principe	145984	149430	152964	152622
Senegal	10856300	11118760	11385910	11770340
Serbia and Montenegro	10524820	10516890	10509840	9863026
Seychelles	78419	79154	79910	85532
Sierra Leone	4892425	5119179	5336449	5586403
Singapore	4163095	4219804	4272572	4327468
Slovakia	5402480	5402132	5401480	5386995
Slovenia	1966971	1967216	1967234	1999425
Solomon Islands	442052	453886	465793	472419
Somalia	7461468	7708005	7964414	8196395
South Africa	46560740	46919430	47207650	47938663
Spain	41610110	42144120	42646400	43397491
Sri Lanka	20214930	20394180	20570220	19120763
Sudan	34213150	34855800	35522990	36899747
Suriname	440670	443628	446460	452468
Swaziland	1033494	1034808	1034281	1124529
Sweden	8933022	8970459	9007821	9038049
Switzerland	7209973	7225902	7239719	7424389
Tajikistan	6293305	6359886	6430265	6550213
United Republic of Tanzania	36204930	36918880	37626920	38477873
Thailand	62585530	63144530	63693660	63002911
Timor-Leste	775129	827411	886835	1067285
Togo	5683530	5835700	5988380	6238572
Tonga	101205	101617	101982	99361
Tunisia	9780511	9887917	9995151	10104685
Turkey	70277360	71252490	72219790	72969723
Turkmenistan	4629911	4697763	4766009	4833266
Uganda	25964900	26869410	27820560	28947181
Ukraine	48035790	47507770	46989340	46917544
United Kingdom	59079660	59282480	59479330	60244834
United States	289820900	292616600	295409600	299846449
Uruguay	3390991	3415385	3439473	3325727

Uzbekistan	25451740	25827920	26209060	26593123
Vanuatu	199293	203299	207331	215366
Viet Nam	80877070	82000210	83123420	85028643
United States Virgin Islands	111544	111691	111772	111408
Zambia	11101820	11291160	11478890	11478317
Zimbabwe	12785590	12863140	12936300	13119679

EK 7: SEÇİLMİŞ 12 MALIN 1985 VE 2005 YILLARINA İLİŞKİN MERKEZLİK VE YARIÇEVRELİK ENDEKSLERİ
2005 YILI İTİBARIYLA TÜRKİYE'NİN BAŞLICA 20 İMALAT İHRAÇ KALEMİ İÇİNDE YER ALAN 6 ORGANİK MAL

STIC 6522			
1985	M	Yç	Ç
	4218057680	423275081	436740745
% Alan	0,83064132	0,083353477	0,086005203
merkezlik=M/(M+Ç)		0,90617408	
yarıçevrelik=Yç/toplam		0,083353477	
2005			
	M	Yç	Ç
	13694343629	2146604669	8220862866
% Alan	0,569131872	0,089212099	0,34165603
merkezlik=M/(M+Ç)		0,624878603	
yarıçevrelik=Yç/toplam		0,089212099	
STIC 8461			
1985	M	Yç	Ç
	49912164	1832880	722434
% Alan	0,951297183	0,03493364	0,013769177
merkezlik=M/(M+Ç)	0,985732404		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,03493364		
2005			
	M	Yç	Ç
	134219485	72806665	113239641
% Alan	0,419087798	0,227332007	0,353580196
merkezlik=M/(M+Ç)	0,542390524		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,227332007		

STIC 6732

1985	M	Yç	Ç
	5365386294	948552152	22690361
% Alan	0,846725673	0,149693501	0,003580825
merkezlik=M/(M+Ç)	0,995788783		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,149693501		
2005	M	Yç	Ç
	15975963641	7222061450	3297821539
% Alan	0,632733149	0,286032053	0,130611277
merkezlik=M/(M+Ç)	0,82889601		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,286032053		
STIC 8439			
1985	M	Yç	Ç
	3166272605	411571245	306024147
% Alan	0,829092106	0,107770402	0,080132773
merkezlik=M/(M+Ç)	0,911866937		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,107770402		
2005	M	Yç	Ç
	14826308180	6601543177	12487935307
% Alan	0,43715065	0,194645144	0,368204206
merkezlik=M/(M+Ç)	0,542805009		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,194645144		
STIC 6725			
1985	M	Yç	Ç
	2103985970	672810765	36329768
% Alan	0,747917297	0,239168329	0,012914374
merkezlik=M/(M+Ç)	0,983025977		

yarıçevrelik=Yç/toplam	0,239168329			
2005	M	Yç	Ç	
	9541159033	10655770497	6095159966	
% Alan	0,362890867	0,405284283	0,231824863	
merkezlik=M/(M+Ç)	0,610192145			
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,405284283			
STIC 8451				
1985	M	Yç	Ç	
	4566644862	1191760322	179530384	
% Alan	0,769062717	0,200702805	0,030234478	
merkezlik=M/(M+Ç)	0,962173671			
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,200702805			
2005	M	Yç	Ç	
	15379449205	3934017187	10251143204	
% Alan	0,520008548	0,133016634	0,346610728	
merkezlik=M/(M+Ç)	0,600042674			
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,133016634			

2005 YILI İTİBARIYLA TÜRKİYE'NİN BAŞLICA 20 İMALAT İHRAÇ KALEMİ İÇİNDE YER ALAN 6 YENİ MAL

STIC 7821				
1985	M	Yç	Ç	
	20764065588	328780794	12031561	
% Alan	0,983904988	0,015579274	0,000570115	
merkezlik=M/(M+Ç)	0,999420894			
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,015579274			
2005	M	Yç	Ç	

	62060729068	18493933359	1070969781
% Alan	0,760309322	0,22657017	0,013120508
merkezlik=M/(M+Ç)	0,983035942		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,22657017		

STIC 7932
1985

	M	Yç	Ç
	10797732089	5254598439	20166903
% Alan	0,671814205	0,326931049	0,001254746
merkezlik=M/(M+Ç)	0,998135784		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,326931049		

2005

	M	Yç	Ç
	45407455692	6816214648	4593924534
% Alan	0,799179476	0,119966617	0,080853907
merkezlik=M/(M+Ç)	0,908124046		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,119966617		

STIC 8973
1985

	M	Yç	Ç
	4986377803	104963893	156922613
% Alan	0,950100359	0,019999735	0,029899907
merkezlik=M/(M+Ç)	0,969489899		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,019999735		

2005

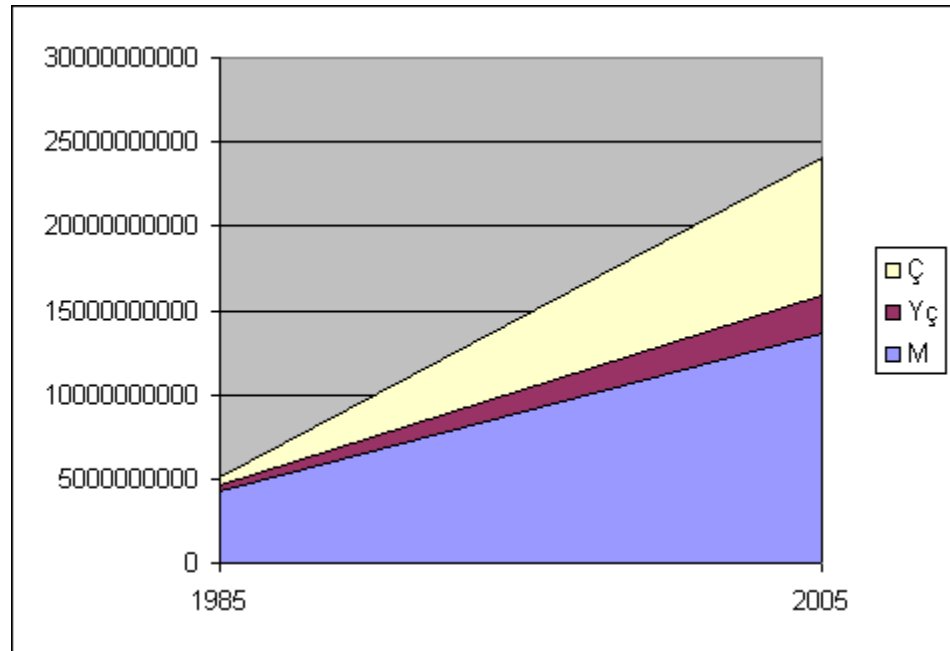
	M	Yç	Ç
	21745721687	5157213687	5768304553
% Alan	0,665431909	0,15781378	0,176513521
merkezlik=M/(M+Ç)	0,790350402		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,15781378		

STIC 7139			
1985			
	M	Yç	Ç
	8046410929	226810014	32869165
% Alan	0,968736292	0,027306472	0,003957237
merkezlik=M/(M+Ç)	0,995931672		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,027306472		
2005			
	M	Yç	Ç
	35788013623	6491451178	1211348369
% Alan	0,822754101	0,149236226	0,027848482
merkezlik=M/(M+Ç)	0,96726029		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,149236226		
STIC 7752			
1985			
	M	Yç	Ç
	1341388923	76023345	6992947
% Alan	0,941718627	0,053371993	0,00490938
merkezlik=M/(M+Ç)	0,994813823		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,053371993		
2005			
	M	Yç	Ç
	7199182560	3736345149	1499813460
% Alan	0,578929236	0,300461813	0,120608952
merkezlik=M/(M+Ç)	0,827587752		
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,300461813		
STIC 7831			
1985			
	M	Yç	Ç
	1441134078	71382811	18509720
% Alan	0,941286108	0,046624148	0,012089744
merkezlik=M/(M+Ç)	0,987319016		

yarıçevrelik=Yç/toplam	0,046624148			
2005	M	Yç	Ç	
% Alan	6934428124	2220927358	475240602	
merkezlik=M/(M+Ç)	0,720041425	0,230611619	0,049346956	
yarıçevrelik=Yç/toplam	0,935862099			
	0,230611619			

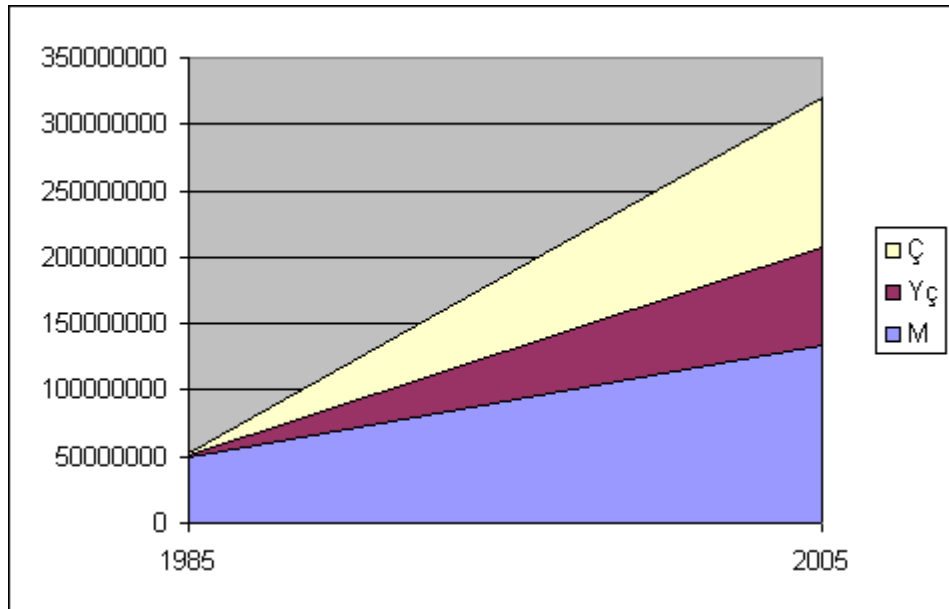
**EK 8: SEÇİLMİŞ 12 MALIN 1985 VE 2005 YILLARINA İLİŞKİN ALANSAL DAĞILIMLARI
2005 YILI İTİBARIYLA TÜRKİYE'NİN BAŞLICA 20 İMALAT İHRAÇ KALEMİ İÇİNDE YER ALAN 6
ORGANİK MAL**

STIC 6522



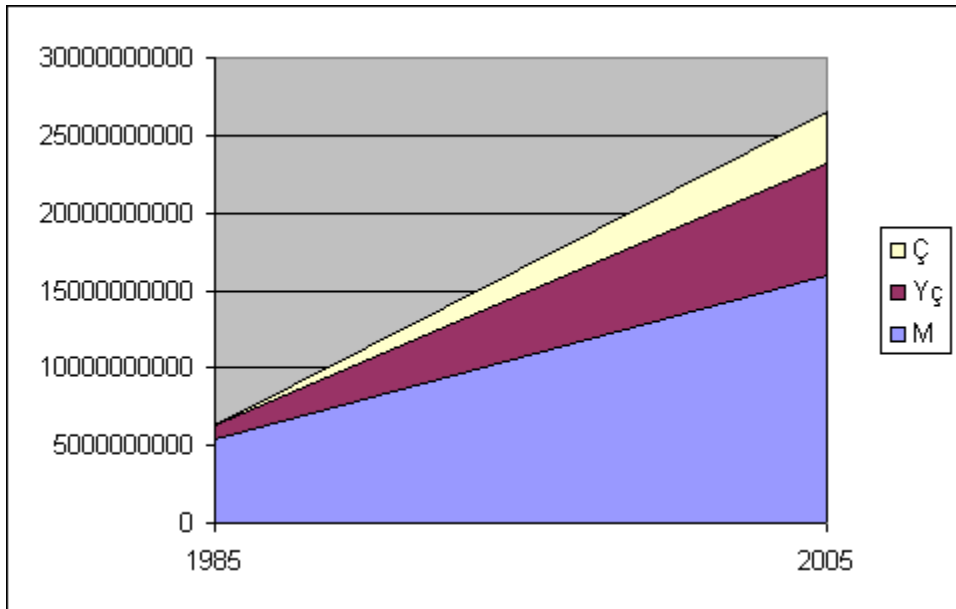
	M	YÇ	Ç
1985	4218057680	423275081	436740745
2005	13694343629	2146604669	8220862866

STIC 8461



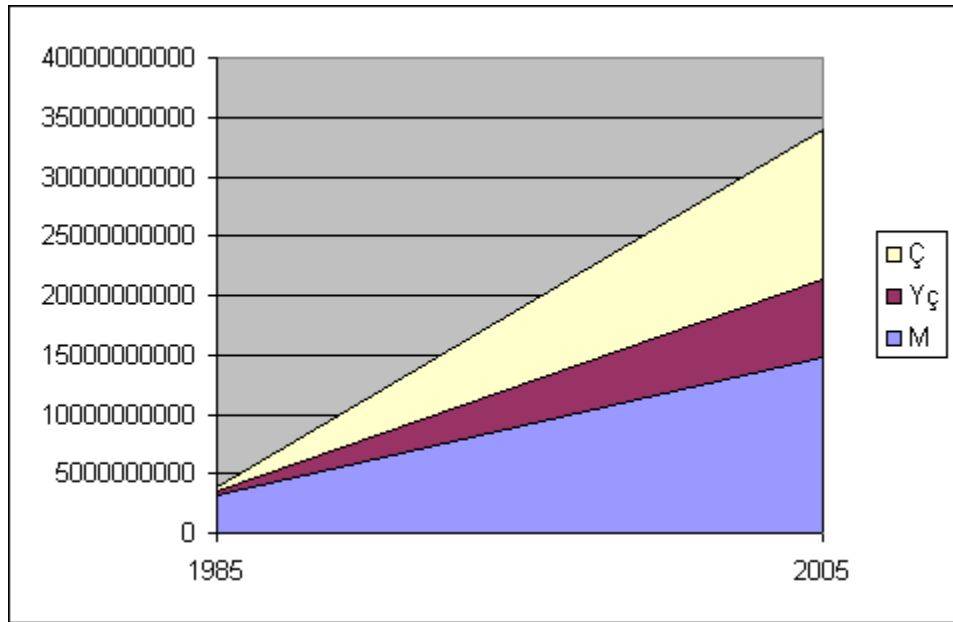
	M	Yç	Ç
1985	49912164	1832880	722434
2005	134219485	72806665	113239641

STIC 6732



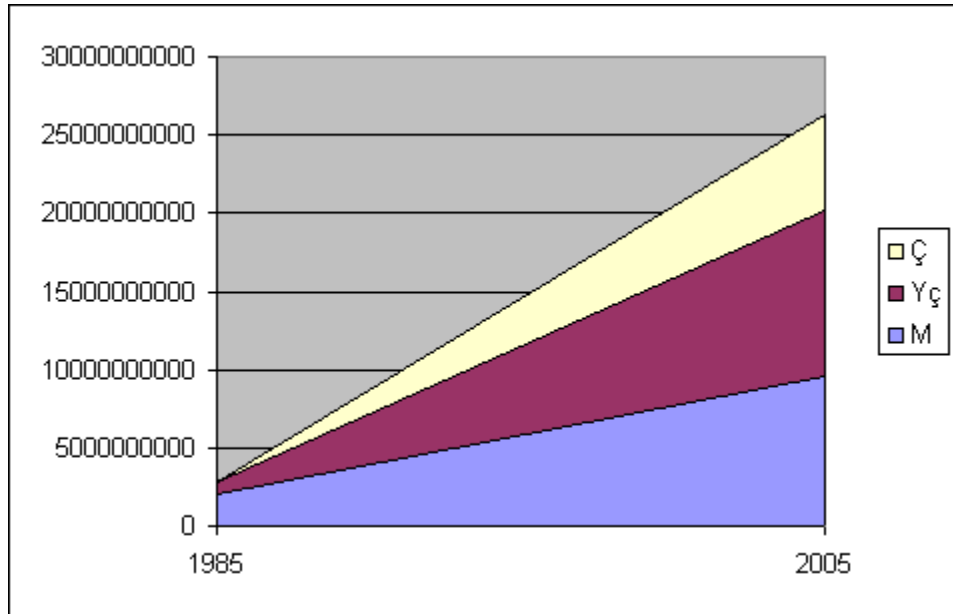
	M	Yç	Ç
1985	5365386294	948552152	22690361
2005	15975963641	7222061450	3297821539

STIC 8439

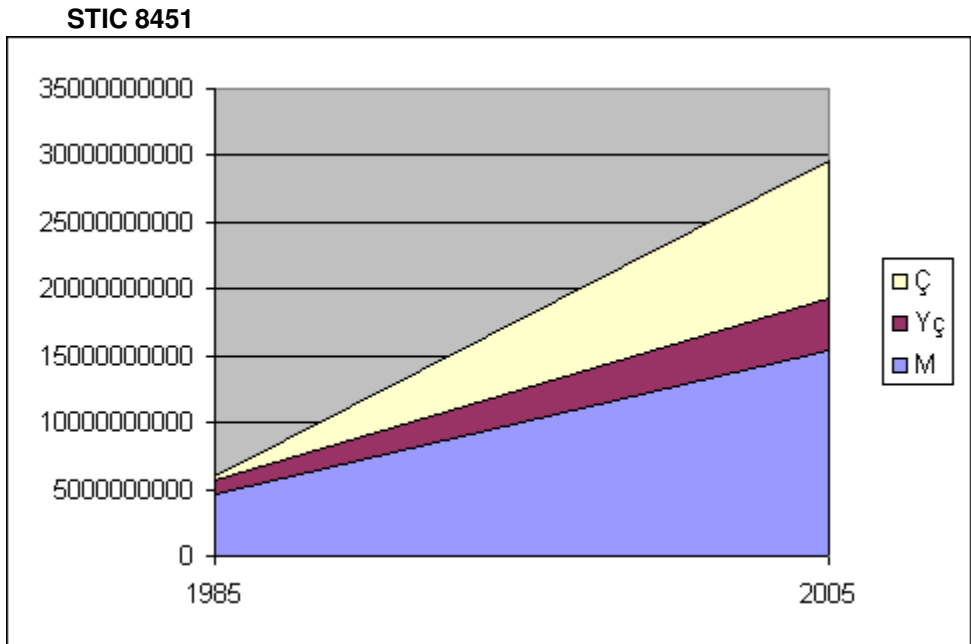


	M	YÇ	Ç
1985	3166272605	411571245	306024147
2005	14826308180	6601543177	12487935307

STIC 6725



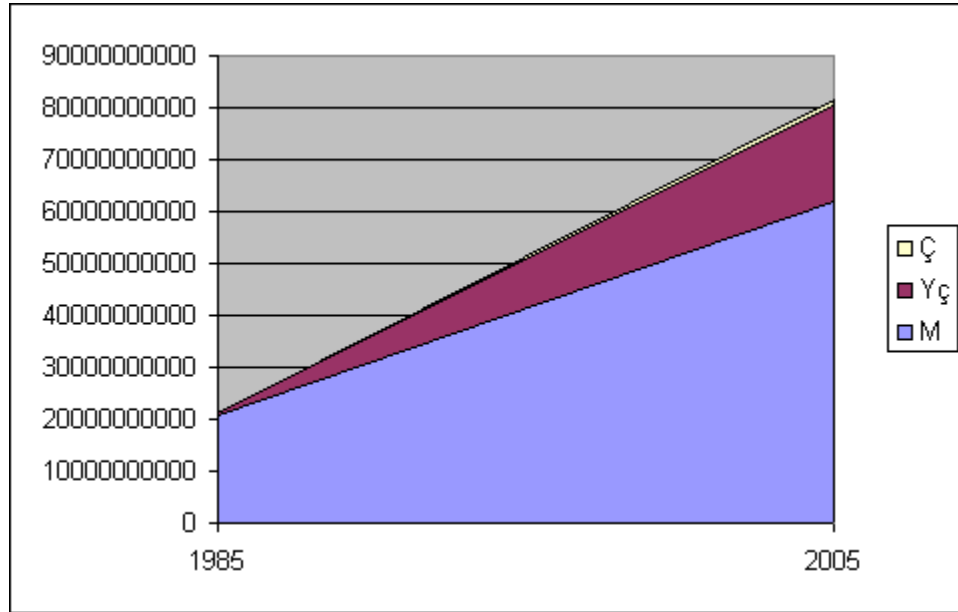
	M	Yç	Ç
1985	2103985970	672810765	36329768
2005	9541159033	10655770497	6095159966



	M	Yç	Ç
1985	4566644862	1191760322	179530384
2005	15379449205	3934017187	10251143204

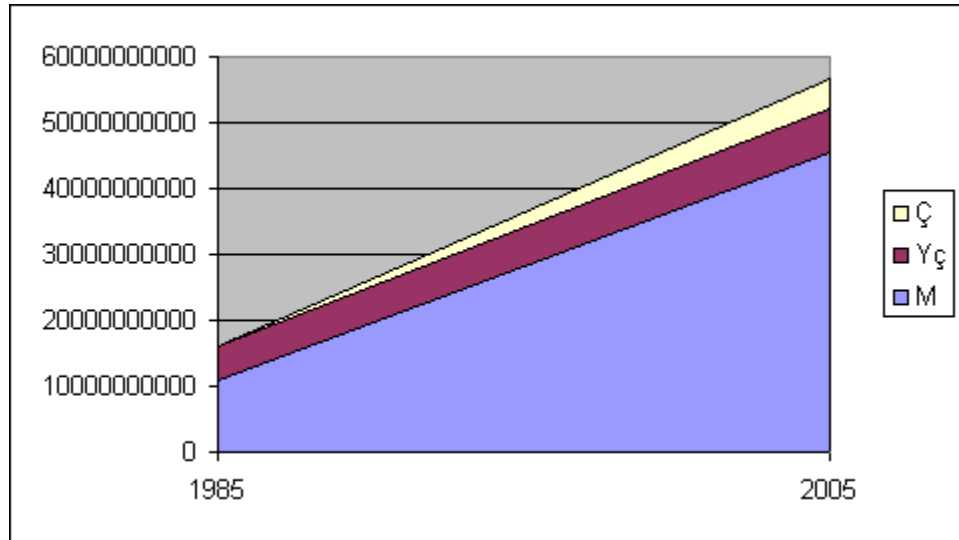
2005 YILI İTİBARIYLA TÜRKİYE'NİN BAŞLICA 20 İMALAT İHRAÇ KALEMİ İÇİNDE YER ALAN 6 YENİ MAL

STIC 7821

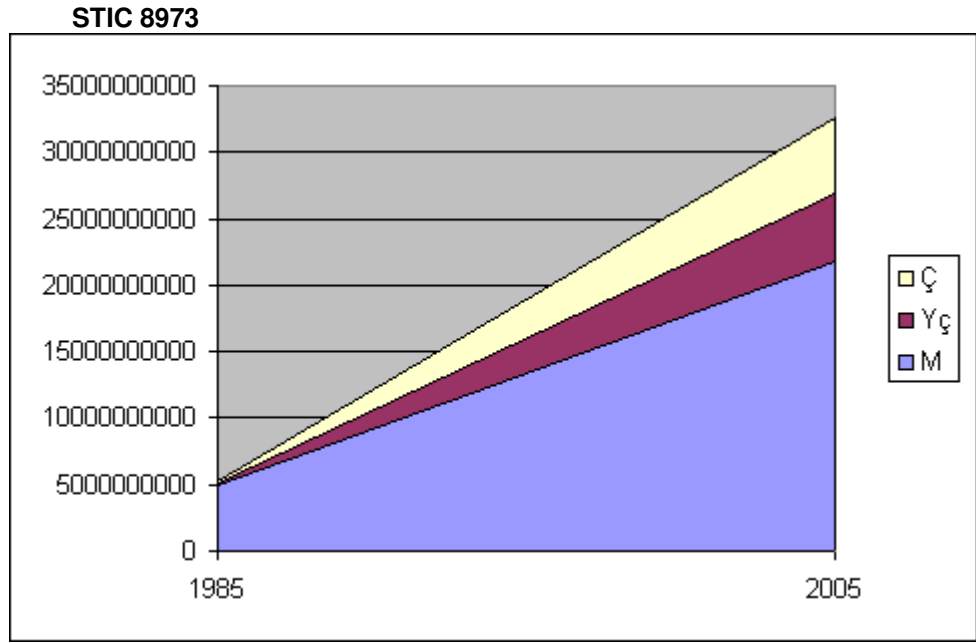


	M	YÇ	Ç
1985	20764065588	328780794	12031561
2005	62060729068	18493933359	1070969781

STIC 7932

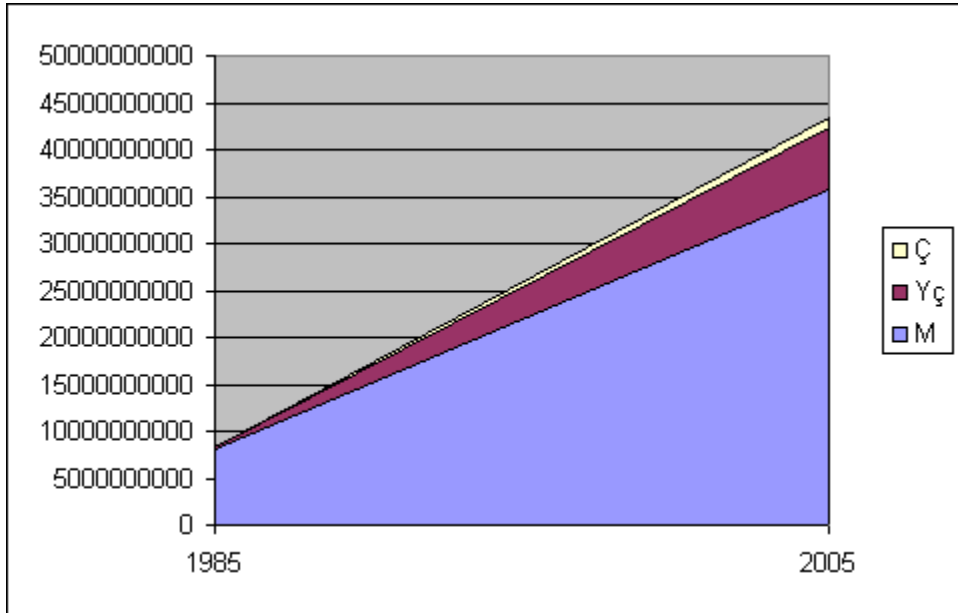


	M	Yç	Ç
1985	10797732089	5254598439	20166903
2005	45407455692	6816214648	4593924534



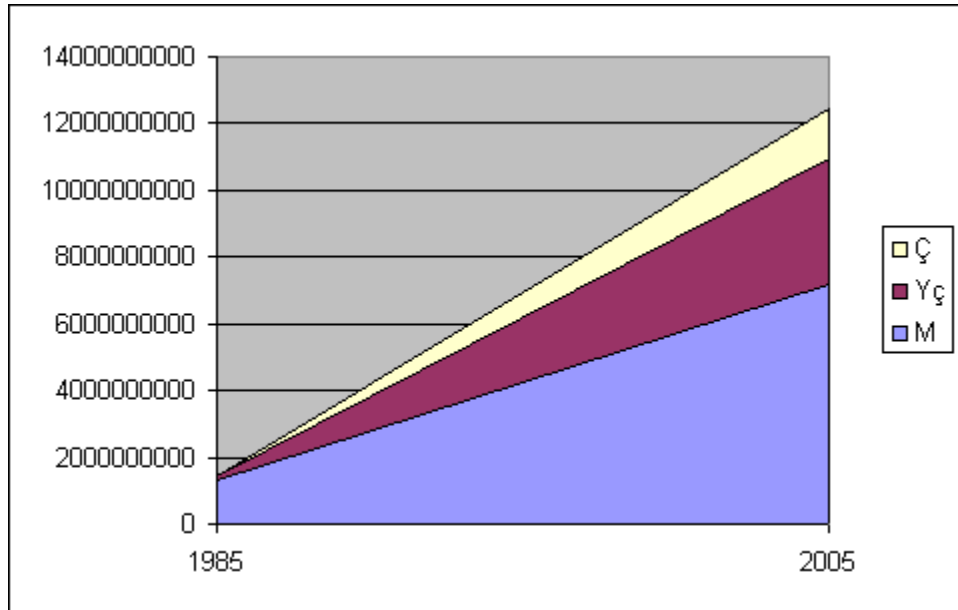
	M	Yç	Ç
1985	4986377803	104963893	156922613
2005	21745721687	5157213687	5768304553

STIC 7139



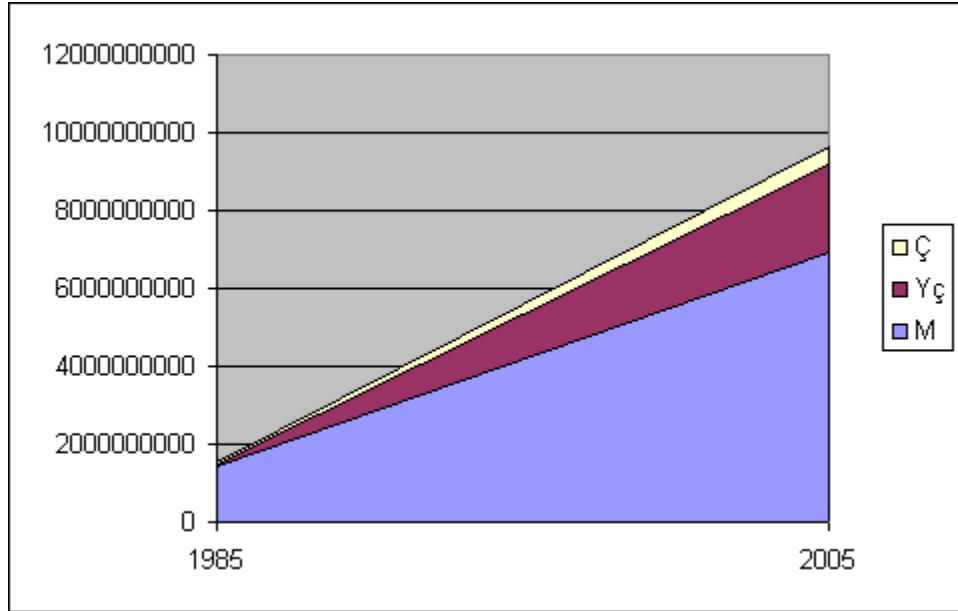
	M	Yç	Ç
1985	8046410929	226810014	32869165
2005	35788013623	6491451178	1211348369

STIC 7752



	M	Yç	Ç
1985	1341388923	76023345	6992947
2005	7199182560	3736345149	1499813460

STIC 7831



	M	Yç	Ç
1985	1441134078	71382811	18509720
2005	6934428124	2220927358	475240602

ÖZET

Tez çalışmasında, uluslararası işbölümünün ne olduğu ve nasıl geliştiği Dünya Sistemi Yaklaşımı çerçevesinde ve mal ticareti ile sınırlandırılmış olarak ele alınmıştır. Teknolojik devrimler ve Kondratieff dalgaları ile üretim organizasyonunda köklü değişimler yaşanmaktadır. Ancak, yaşanan bu dönüşümlere karşın, bazı ülkelerin sistem içindeki konumlarının aşağı ya da yukarı doğru değiştiği, buna karşın merkez, çevre ve yarıçevre biçimindeki üçlü uluslararası işbölümü yapısının değişmeden kaldığı gözlenmektedir. Tez çalışmasında, uluslararası işbölümünün hem zaman içinde nasıl geliştiği hem de varlığını nasıl koruduğu sorularına ışık tutmak amaçlanmıştır.

Görülen odur ki, sanayileşme ve dışa açılma, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle aralarındaki gelişmişlik farkını kapatmalarına, daha açık bir deyişle uluslararası işbölümü içindeki konumlarını düzeltmeye yetmemiştir. Günümüzde uluslararası işbölümünde daha iyi bir konuma gelebilmenin yolu, sürekli Ar-Ge yaparak, sürekli yenilik ve yeni ürünler geliştirmekten geçmektedir. Ancak, dünya oligopolleri biçiminde örgütlenmiş bulunan gelişmiş ülkelere ait çokuluslu şirketler, çok ciddi piyasaya giriş engelleri yaratmaktadırlar. Ne var ki, gelişmekte olan ülkelerin de, yeni bir teknoloji sisteminin başlangıç aşamasında bir "fırsat penceresi" yakalayarak, bu giriş engellerini aşabilecekleri düşünülmektedir.

Yapılan sayısal çalışmada ortaya konduğu üzere, uluslararası işbölümü içinde yukarı kayan ülkeler yalnızca mamul mallar üretimini değil, teknolojik gelişmişlik düzeylerini de arttırmışlardır. Öte yandan, Türkiye'nin organik bir yarıçevre ülkesi olduğu ve ihracat yapısının, uluslararası işbölümü içinde daha iyi bir konuma geçmesine olanak sağlayacak bir dönüşüm

geçirmediği gör÷lmektedir. Ancak, Türkiye teknolojik altyapısı ve gerekli beşeri sermaye tabanı bulunan bir ÷lkedir. Bu açıdan, uygun politikalarla yeni teknolojilerde varlık göstermesini sağlayacak fırsat pencereleri yakalayabileceği düşün÷lmektedir.

Anahtar Kelimeler:

- 1-Uluslararası işbölümü
- 2-Dünya Sistemi Yaklaşımı
- 3-Tekno-ekonomik paradigma
- 4-Esnek üretim organizasyonu
- 5-Altsözleşmeler

ABSTRACT

The subject of the theses is how international division of labour develops and continues its existence after 1973. In this theses, international division of labour is limited to trade in goods and handled with the view of World Systems Analysis. In organisation of production there has been radical transformations with technological revolutions and Kondratiev waves. However, instead of these transformations and although some countries' positions in the world system have changed upwards or downwards, the three zonal structure of international division of labour which consists of core, periphery and semi-periphery zones has remained unchanged.

Although developing countries have industrialised and opened to foreign trade, most of them couldn't manage to close the development gap between themselves and the developed countries. In other words, they couldn't gain a better position in the international division of labour. A better position in the international division of labour can only be caught by intensive R&D driven innovations and new products. However, multinational corporations from developed countries constitute world oligopolies and create serious entry barriers to the world markets. On the other hand, in order to cross these entry barriers developing countries can catch "windows of opportunities" in an early phase of a new technology system.

The empirical study in the last chapter shows that countries which have moved upwards in the international division of labour not only raised their production of manufactured goods but also their level of technological development. On the other hand, Turkey is an organical member of semi-peripheral zone and its export structure doesn't show any signs of transformation which could improve the countries position in the international division of labour. However, Turkey has a promising technological

infrastructure and human capital base. Therefore, with adequate policies it won't be difficult for her to catch "windows of opportunities".

Keywords:

1-international division of labour

2-World Systems Analysis

3-techno-economic paradigm

4-flexible production

5-subcontracting