

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT POLİTİKASI BİLİM DALI

**KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ULUS DEVLET
KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ÖRNEĞİNDE DURUM ANALİZİ**

Yüksek Lisans Tezi

ERTAN KÜÇÜKYALÇIN

İstanbul, 2006

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT POLİTİKASI BİLİM DALI

**KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ULUS DEVLET
KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ÖRNEĞİNDE DURUM ANALİZİ**

Yüksek Lisans Tezi

ERTAN KÜÇÜKYALÇIN

Danışman: PROF. DR. F. NURAY ALTUĞ

İstanbul, 2006

Marmara Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü

Tez Onay Belgesi

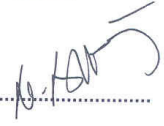
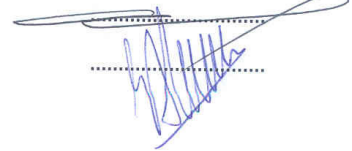
İKTİSAT Anabilim Dalı İKTİSAT POLİTİKASI Bilim Dalı Yüksek Lisans
öğrencisi ERTAN KÜÇÜKYALÇIN'ın KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ULUS DEVLET
KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ÖRNEĞİNDE DURUM ANALİZİ adlı tez
çalışması ,Enstitümüz Yönetim Kurulunun 22.06.2006 tarih ve 2006-6/13 sayılı kararıyla
ile oluşturulan jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul
edilmiştir.

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

Tez Savunma Tarihi : 4.11.2006

- 1) Tez Danışmanı : PROF. DR. F.NURAY ALTUĞ
2) Jüri Üyesi : PROF. DR. OSMAN ZEKAYİ ORHAN
3) Jüri Üyesi : PROF. DR. GÖKSEL ATAMAN

ÖZET

KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ULUS DEVLET KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ÖRNEĞİNDE DURUM ANALİZİ

Küreselleşme ile ilgili olarak gerek pozitif gerekse de normatif açılardan bir fikir birliği bulunmamaktadır. Öte yandan, günümüzde bir küreselleşme süreci yaşandığı konusunda genel bir kabul bulunmaktadır. Bu çalışmada, küreselleşme sürecinden etkilenen katılımcılardan ulus-devlet merkezde olacak şekilde, diğer katılımcılar olan ulusüstü organizasyonlar ve çok uluslu şirketler, bireyler ve sivil toplum kuruluşlarının durumu incelenmiştir. “Bu süreçte ulus-devlet görev ve yetkilerini diğer katılımcılar ile paylaşmakta mıdır?” sorusuna cevap aranmıştır. Çalışmada ulus-devletin, küreselleşmenin kendisini gösterdiği liberalizasyon ve dünya ticaret sistemindeki değişimlerden nasıl etkilendiği araştırılmıştır. Bu amaçla, küreselleşmenin önemli parçalarından olan liberalizasyon ve bununla bağlantılı olarak dünya ticaret sisteminin son 150 yıllık tarihçesi gözden geçirilmiştir. Bu süreç, devletin ekonomideki yerinin tekrar belirlenmesini de beraberinde getirmektedir. Günümüzde etkin görüş olan neoliberal yaklaşımlar devletin rolünü, piyasanın önünü açmak ve rahat çalışmasını sağlamak olarak tanımlamaktadır.

Çalışmanın beşinci bölümünde ise, yukarıda bahsedilen aktörlerden olan hem ulusüstü hem de yerel şirketler ile ulus-devletin karşı karşıya kalabileceği sorunlar görece yeni bir kavram olan Kurumsal Sosyal Sorumluluk açısından değerlendirilmiştir. Bu durum değerlendirmesinin sonucunda, yukarıda bahsedilen daha genel çerçeve için de bazı ipuçlarının bulunması hedeflenmiştir. Bu amaçla, Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile dışsallıklar ve küresel kamu malları arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu bakış açısı da, çalışmada algılamalardaki üç aşamalı değişim olarak tanımlanan bir süreci ortaya çıkartmıştır. Ortaklara yaratılan değer yaklaşımına karşı menfaat sahiplerine yaratılan değer yaklaşımı tartışmaları da bu üç aşamanın parçası olarak değerlendirilmiştir. Kurumsal Sosyal Sorumluluğun, ulus-devletin görev ve sorumlulukları ile kesişebileceği noktalar, çalışmanın genel çerçevesinin bir parçası olarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın sonunda, Türkiye’de Kurumsal Sosyal Sorumluluk incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Küreselleşme, Ulus Devlet, Kurumsal Sosyal Sorumluluk

ABSTRACT

NATION-STATE IN THE GLOBALIZATION PROCESS ANALYSIS WITH RESPECT TO CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

There is no consensus over globalization, neither in positive nor in normative terms. Despite this, there is a consensus on the existence of a globalization process. This dissertation, puts nation-state at the center, which itself is one of the actors of globalization and searches for the roles of other actors, namely; international organizations, multinational corporations, individuals, and non-governmental organizations. An answer to the question “Is the nation-state sharing its rights and duties with other actors?” is tried. How the nation state is affected by liberalization and changes in world trade system in the last 150 years is questioned within the framework of globalization. This process, causes a redefinition of the roles of the state. Current views, based on neo-liberal approaches, defines the role of the state as taking necessary steps to clear the way for market mechanism work.

The fifth section of the thesis, analyzes possible conflict areas between nation-states and multinational and domestic companies within the framework of Corporate Social Responsibility (CSR). This analysis is aimed at assisting in a better understanding of the general frame of nation-state and its rights and duties. This investigation led to a conclusion, as phrased in the thesis, three stages of changes in perceptions. The shareholder value maximization versus stakeholder value maximization debate is part of the stages. The potential conflict areas, in which CSR and the rights and duties of nation-states intersect, are recognized as part of the wider frame. In the final section, CSR in Turkey is investigated.

Keywords: Globalization, Nation State, Corporate Social Responsibility

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

TABLO LİSTESİ.....	iii
ŞEKİL LİSTESİ.....	iv
KISALTMALAR.....	v
1- GİRİŞ.....	1
2. KÜRESELLEŞME SÜRECİ.....	3
2.1- Ulus Devlet Kavramı.....	3
2.2- Ulus-Devlet ve Değişim Sürecindeki Diğer Aktörler	9
2.3- Küreselleşme	18
2.4- Küreselleşme’nin Tarihçesi	21
2.5- Diğer Katılımcılar.....	29
2.5.1- Ulusüstü Organizasyonlar	29
2.5.2- Çok Uluslu Şirketler	31
2.5.3- Bireyler, Yerel Şirketler ve Yerel Yönetimler	33
2.5.4- Sivil Toplum Kuruluşları (NGOs).....	35
3. LİBERALİZASYON VE DÜNYA TİCARET SİSTEMİ.....	39
3.1- Liberalizasyon	39
3.2- Dünya Ticaret Sistemi/Gatt–Dünya Ticaret Örgütü (Wto) Süreci	41
3.3- Çok Taraflı Ticaretin Tarihçesi	47
3.3.1- 1850’ler – 1945.....	47
3.3.2- GATT 1947-1948	49
3.3.3- 1950-1980 Çok Taraflı Ticaret Görüşmeleri	51
3.3.4- Uruguay Round 1986-1994	52
3.3.5- Dünya Ticaret Örgütü (WTO) 1995	58
3.3.6- Son Gelişmeler	62
4. DEVLETİN EKONOMİDEKİ YERİ VE REGÜLASYONLAR	67
4.1- Devletin Ekonomideki Yeri.....	67
4.2- Regülasyon, De-Regülasyon, Re-Regülasyon Süreçleri	81
4.3- Ulus Devletin Güç Paylaşımına Zorlanması ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk İlişkisi	86
5. KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK (KSS).....	90
5.1- Kurumsal Sosyal Sorumluluk Nedir?.....	90
5.1.1 Tanım	90
5.1.2- “Ortaklara Yaratılan Değer” Yaklaşımına Karşı “Menfaat Sahiplerine Yaratılan Değer”	99
5.2- Dışsallık ve Küresel Kamu Malları	103
5.3- Algılamalardaki Değişimler (3 Aşama).....	112
5.3.1- Birinci aşama : Kar maksimizasyonu (Profit maximization)	112

5.3.2- İkinci aşama: Ortaklara yaratılan değerin maksimizasyonu (Shareholder value maximization)	116
5.3.3- Üçüncü aşama : Menfaat sahiplerine yaratılan değerin maksimizasyonu (Stakeholder value maximization)	122
5.4- Çevre Maliyeti	130
5.5- Türkiye’de Kurumsal Sosyal Sorumluluk	132
5.5.1- İçsel Faktörler	134
5.5.2- Dışsal Faktörler	138
5.5.3- Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile ilgili bir diğer konu – Kurumsal Yönetim...	139
6- SONUÇ.....	142
7- KAYNAKÇA	145

TABLO LİSTESİ

	Sayfa No.
Tablo 2.1 : Nakliye Maliyetleri (1830-1990)	25
Tablo 3.1 : GATT Ticaret Roundları	51
Tablo 3.2 : DTÖ Anlaşmalarının Temel Yapısı	59
Tablo 3.3 : DTÖ Bakanlar Konferansı (BK) Tarihleri	62
Tablo 4.1 : Devletin Fonksiyonları	73
Tablo 4.2 : Ekonomik Büyümeyi Teşvik Etmek İçin İyi Davranma Kuralları	78
Tablo 4.3 : Yönetim Çağında Regülasyonun Politikası	84
Tablo 5.1 : Kurumsal Sosyal Sorumluluk Sınıflandırması (1. Seviye)	95
Tablo 5.2 : Rekabetçilik ve Dışlama Prensiplerine göre Ürünler	105
Tablo 5.3 : Sermaye Maliyetinin Kara Etkisi – Örnek	119
Tablo 5.4 : Sermaye Maliyetinin Hesaplama Yöntemleri	121
Tablo 5.5 : Kültürün Dört Çeşidi	135

ŞEKİL LİSTESİ

	Sayfa No.
Şekil 2.1: Küreselleşmenin Katılımcıları	12
Şekil 2.2: Dünya Ekonomisinin Üçlemi	16
Şekil 4.1: Devletin Ekonomideki Rolüyle İlgili Eski Paradigma	74
Şekil 5.1: Dışsal Maliyetlerin Düzeltilmesi	109
Şekil 5.2: Kirliliğe Neden Olan bir Faaliyetin Optimum Düzeyi	110
Şekil 5.3: Tam Rekabet Koşullarında Kısa Vadede Firma Dengesi	113
Şekil 5.4: Sermaye Maliyetinin Üretim Miktarı ve Fiyata Etkisi	120
Şekil 5.5: Dışsallıkların Üretim Miktarı ve Fiyata Etkisi	128
Şekil 5.6: Büyük Bir Şirket Sosyal Sorumlu Olarak Değerlendirilmek İçin Ne Yapmalıdır?	133
Şekil 5.7: Hofstede Endeksleri (Türkiye ve Dünya)	137

KISALTMALAR

ÇUŞ : Çok Uluslu Şirketler

DTÖ : Dünya Ticaret Örgütü

EVA : Economic Value Added (Yaratılan Ekonomik Değer)

GATT : The General Agreement on Tariffs and Trade

GOÜ : Gelişmekte Olan Ülkeler

KSS : Kurumsal Sosyal Sorumluluk

NGO : Non-Governmental Organizations (Hükümet Dışı Kuruluşlar)

STK : Sivil Toplum Kuruluşları

WTO : World Trade Organization

1- GİRİŞ

KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ULUS DEVLET KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK ÖRNEĞİNDE DURUM ANALİZİ

“Bir zamanlar Birleşmiş Milletler sadece devletlerle ilgilenirdi. Şu anda biliyoruz ki barış ve zenginlik; devletler, uluslararası organizasyonlar, iş çevresi ve sivil toplum ortaklığı olmadan başarılmaz. Bugünün dünyasında birbirimize bağımlıyız.”¹

–Kofi Annan, BM Genel Sekreteri

Günümüzde, küreselleşme olarak tanımlanan hızlı bir değişim süreci yaşanmaktadır. Küreselleşme hem kurumsal yapıları hem de iş yapış şekillerini ve algılamaları değiştirmektedir. Değişimin sebeplerinin ve etkilerinin anlaşılması, değişimin yönetilmesini ve çatışmaların etkisinin minimize edilmesini sağlayacaktır. Bu nedenle, çalışmada ulus-devlet merkezde olmak üzere hangi aktörlerin küreselleşme sürecinde yer aldığı ve bu süreçte bu aktörlerin görev ve sorumluluklarının nasıl değiştiği araştırılmaktadır. Amaç bu gelişmenin bir çerçeve içerisine oturtulmasıdır. Bu sayede, gelişmelerin daha net olarak anlaşılması ve daha ileri çalışmalar için bir altyapı oluşturulması hedeflenmektedir. Çalışmada, ulus-devlet, ulusüstü organizasyonlar ve çok uluslu şirketler, bireyler ve sivil toplum kuruluşları küreselleşmenin katılımcıları olarak değerlendirilmektedir. Kofi Annan’ın yukarıdaki alıntısı da, çalışmadaki katılımcılar ile paralellik taşımaktadır. Çalışmada, normatif olarak küreselleşmenin ve sonuçlarının iyi ya da kötü olup olmadığı değil, ne olduğu ve katılımcıların nasıl etkilendiği araştırılmaktadır.

¹ "The United Nations once dealt only with Governments. By now we know that peace and prosperity cannot be achieved without partnerships involving governments, international organizations, the business community and civil society. In today's world, we depend on each other." <http://www.unfoundation.org/partnership/index.asp>, 14.08.2006

Çalışmada ulus devlet merkeze konularak diğer aktörlerle ilişkileri incelenecektir. Yaklaşık 300 yıldır temel politik birim olan ulus devlet, küreselleşmeden en çok etkilenen aktör olmakta ve hem politik hem de iktisadi yetkilerini hem uluslararası ve ulusüstü organizasyonlarla hem de yerel yönetimler (sub-national) ve bireylerle paylaşmak durumunda kalmaktadır. Neo-liberal ekonomik düzen (ekonomik liberalizasyon) ve bu düzenle birlikte olması gerektiği söylenen demokratikleşme (politik liberalizasyon) bu paylaşımın felsefi altyapısını oluşturmaktadır.

İkinci bölümde, ulus-devlet kavramı, küreselleşme ve bu süreçteki diğer katılımcılar incelenmektedir. Üçüncü bölümde ise, küreselleşmenin önemli parçalarından olan liberalizasyon ve bununla bağlantılı olarak dünya ticaret sisteminin son 150 yıllık tarihçesi gözden geçirilmektedir. Dördüncü bölümde ise liberalizasyonun devletin ekonomideki rolüne etkisi ve regülasyonlar incelenmektedir. Günümüzde etkin görüş olan neoliberal yaklaşımlar devletin rolünü, piyasanın önünü açmak, rahat çalışmasını sağlamak olarak görmektedir ve bu durum yukarıdaki iki bölümde de etkisini göstermektedir.

Çalışmanın beşinci bölümünde ise, yukarıda bahsedilen aktörlerden olan hem ulusüstü hem de yerel şirketler ile ulus-devletin karşı karşıya kalabileceği ve görece yeni bir kavram olan Kurumsal Sosyal Sorumluluk açısından durum değerlendirmesi yapılmaktadır. Bu durum değerlendirmesinin sonucunda, yukarıda bahsedilen daha genel çerçeveye için de bazı ipuçlarının bulunması umulmaktadır.

2. KÜRESELLEŞME SÜRECİ

2.1- Ulus Devlet Kavramı

Modern çağ olarak tanımlanan dönemin Westphalia Anlaşması (1648) sonrasında başladığı kabul edilmektedir. Bu anlaşma ile devletler birbirlerinin işlerine karışmama sözü veriyor, aralarındaki ilişkiyi sürdürmek amacıyla bir hukuk sistemi geliştiriyor ve uluslararası ilişkilerde devletlere tüzel kişilik olarak hak veriliyordu. Bunun sonucunda bireylerin uluslararası hukuk açısından herhangi bir söz hakkı bulunmazken, bireyler sadece kendi devletleri ile ilişkiye girebiliyor, devletler ise uluslararası anlaşmalar yoluyla birbirleriyle ilişkiye girebiliyorlardı. Westphalia sayesinde devletler kendi tebaaları üzerinde tek yetkili konuma geliyor ve tebaaları ile olan ilişkilerinde kimseye hesap vermek durumunda kalmıyorlardı.. Devletin modernleşmesi ile ilgili ikinci husus ise tebaası ile olan ilişkilerinde ortaya çıkmaktadır. Çağlar Keyder bunu Weber'de bulabileceğimizi söylemektedir. Bu modele göre devletin modernleşmesi, merkezileşmesi ve örgütsel rasyonaliteyi tek bir merkezden yayılan bir biçimde tekilleştirebilmesinden geçiyor. Devletin hakimiyeti, modernleşme ile birlikte geleneksel töre, inanış gibi yollardan ayrılarak hukuk yoluyla gerçekleştirilmelidir. Bu sayede toplum devletin hukuka saygılı kalacağını, yaptığı işlemlerde hukukun üstünlüğünü tanıyacağını bildiği için devleti meşru olarak görür².

En eski çağlardan itibaren insanlar biraraya gelerek daha büyük birlikler oluşturmuşlardır; bu süreç aileden başlayıp, aile bağları temelinde birliklerden geçerek modern devlet sürecine kadar devam etmiştir. Devletin olabilmesi için, bireyler ve grupların savunma gibi anahtar nitelikte belirli alanlarda otoriteyi kamu kuruluşlarına devretmeleri gerekmektedir. Bu kuruluş, belirlenmiş alandaki (designated territory) bütün diğer organizasyon yapıları üzerinde zorlayıcı güç uygulayabilmelidir. Kültür, doğal kaynaklar, ticaret olanakları ve güç dağılımı gibi faktörlere bağlı olarak devletlerin şekilleri ve büyüklükleri farklılaşabilir. Devletlerin orijinlerindeki farklılıklara rağmen, devletler bazı ortak özellikler geliştirmişlerdir; modern

² Keyder, Çağlar, *Globalleşme ve Devlet*, <http://www.stratejik.yildiz.edu.tr/makale6.htm> , 09.08.2006

devletler kendi toprak bütünlüklerine ve nüfuslarına sahiptirler ve bu alanlarda merkezileştirici ve koordine edici rolleri bulunmaktadır. Egemen otorite genelde, birbirinden ayrıştırılmış, yargı, yasama ve yürütme fonksiyonlarına sahiptir. 18. yüzyıldan itibaren, istila ve kolonizasyon sonucunda ulus-devletler dünyanın büyük bölümünü, birbirini dışlayan alanlara (mutually exclusive territories) bölmüşlerdir. İmparatorluklar yıkıldıkça ve azınlık gruplar bağımsızlık talep ettikçe devletlerin sayısı da artmıştır. 1945’de 50 olan Birleşmiş Milletler üyesi ülke sayısı 1996’da 185’e çıkmıştır³. Günümüzde BM üye devlet sayısı 192’dir⁴.

Stanford Felsefe Ansiklopedisi’ne göre, çeşitli versiyonları olmakla birlikte en temel anlamıyla egemenlik (sovereignty), *belirli bir alandaki en üst otoritedir (supreme authority within a territory)*⁵. Egemenlik’in kategorize edilmesinde ana olarak üç farklı bakış açısından bahsedilmekle birlikte bizim çalışmamıza ışık tutması açısından egemenliğin *içsel (internal)* ve *dışsal (external)* boyutlarının arasındaki ilişki önemlidir⁶. İçsellik ve dışsallık, egemenliğin aynı anda bulunabilen farklı yönlerini ifade etmektedir. Egemenlik belirli bir alanın içinde (territory) kullanılabilir ve tanım gereği, dışarıdakiler egemenin yönetimine müdahale edemezler. Egemenliğin bu iki yönü devletin güç paylaşımı yaşadığı yerler ile örtüşmektedir. Devlet hem egemenlik alanındaki yetkilerini azaltmakta (içsel), hem de yetkilerini uluslararası ve ulusüstü karar mekanizmalarına devretmektedir (dışsal). Günümüzde, ulusüstü organizasyonlara verilen yetkilerin artıyor olması, Westphalia ile Kutsal Roma İmparatorluğu’na (Holy Roman Empire) ve Kilise’ye⁷ karşı devletlere verilen egemenlik hakkının tekrar gözden geçirilmesi olarak da değerlendirilebilir. *Günümüzde insan hakları, soykırımı engelleme, dışarıdan yardım gönderme, uluslararası suç mahkemesi adına devletin otoritesinin sınırlandırılması ve ekonomik yönetimin (ve belki askeri olayların da) ulusüstü bir*

³ World Development Report 1997 – *The State in a Changing World*, World Bank, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/1997/06/01/000009265_3980217141148/Rendared/PDF/multi0page.pdf , 11.11.2006, s. 19-20

⁴ www.un.org/Overview/unmember.html , 24.11.2006

⁵ Stanford Encyclopedia of Philosophy, <http://plato.stanford.edu/entries/sovereignty> , 09.08.2006

⁶ Diğer iki boyut, egemenliğin kimin elinde bulunduğu ve egemenliğin mutlak olup olmadığıdır

⁷ Kilise’nin Anlaşma’ya bakışı Papa X. Innocent’in sözlerinden anlaşılabilmektedir. Papa, Anlaşma’yı “değersiz, boş, geçersiz, yanlış, haksız, lanetli, ahlaksız, aptalca, bütün zamanlar için anlamdan ve etkiden yoksun” olarak lanetlemiştir

*organ tarafından üstlenilmesini isteyenler, Avrupa erken modern dönem Hristiyan filozofların torunlarıdır*⁸.

Egemenliğin tarihini iki döneme ayırmak olasıdır. Birinci aşamada, yüzyıllar süren ve sonunda bütün dünyayı egemen devletlerden oluşan bir duruma getiren bir dönem, ikincisi ise II. Dünya Savaşı sonrasında mutlak egemenlik hakkının sınırlandırılmaya başlandığı dönemdir. 1944 sonrası Bretton Woods sistemi ile önceki dönemlerden farklı olarak, devletlerin üzerinde etkinliği olan ulusüstü yapıdaki IMF, Dünya Bankası ve GATT gibi yapılar oluşturulmuştur. Uluslararası ekonomik işbirliğinin kurumsallaştırılması, II. Dünya Savaşı sonrasındaki dönemdeki uluslararası ekonomik ilişkilerdeki temel değişimlerden birisi olmuştur. Gelişmiş ekonomiler hem görece istikrarlı I. Dünya Savaşı öncesindeki dönemde, hem de 1930'ların kaos döneminde önemli uluslararası ekonomik işbirlikleri kuramamışlardır⁹. Dönem II. Dünya Savaşı sonrasında başlamakla birlikte ivme 1980-1990'lardan sonra artmıştır. Dünyada gelişmekte olan pek çok ülkede olduğu gibi 1960'lar ve 1970'lerde Türkiye'nin de temel ekonomik kalkınma stratejisi ithal ikameci politikalara dayalıydı¹⁰. 1980'ler ise kalkınma politikalarında devlet destekli sistemden piyasa sistemine doğru önemli bir kayma yaşanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin uzun vadeli finansmana ihtiyacının aciliyeti, bu ülkelerin gelişmiş ülkelerle pazarlık güçlerini sınırlandırmış, aynı dönemde ABD ve İngiltere iç politikalarında da neo-liberal eğilimler güç kazanmıştır. IMF ve Dünya Bankası, gelişmiş ülkelerin de baskısıyla, kredilerini politika değişiklikleri koşullarına bağlamıştır (devletin rolü küçülmeli ve tekrar tanımlanmalı ve piyasa sistemi çalışmalı)¹¹. 1990'larda Sovyet Bloğu'nun çökmesi bu süreci güçlendirmiştir. Dünya Ticaretini serbestleştirme amacıyla faaliyet gösteren WTO, bu amaca ulaşabilmek için üye ülkelerin dış ticarete her türlü engeli ve farklı işlemi kaldırmasını

⁸ Stanford Encyclopedia of Philosophy

⁹ Ravenhill, John, *The Study of Global Political Economy*, **Global Political Economy**, First Edition, (Great Britain, Oxford University Press Inc., 2005), s. 12

¹⁰ Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, **Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri**, (Ankara, Mayıs 2002), <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/kuresel.pdf>, 17.11.2006, s.5

¹¹ Thomas, Caroline, *Globalization and Development in the South*, **Global Political Economy**, First Edition, (Great Britain, Oxford University Press Inc., 2005), s. 328

öngörür¹². Uruguay Roundları sonucunda GATT'ın yerine kurulan WTO'da yukarıda serbestleştirme olarak belirtilen amacıyla neo-liberal politikaların güçlenmesinin önemli araçlarından birisi olmuştur. 1989'da John Williamson'un somutlaştırdığı 10 maddelik Washington Konsensus'u da devletin rolünün küçülmesi ile uyum içerisindedir. Aradaki yıllarda yaşanan soğuk savaş döneminde insan hakları, Avrupa Birliği ve çok taraflı ticaret görüşmeleri devletlerin egemenlik alanlarına karışmamıştır. GATT Ticaret görüşmeleri; hizmetler, tarım ve tekstil gibi birçok duyarlı sektörü 1993 Uruguay round görüşmelerinin sonlandırılmasına kadar istisna tutmuş, devletlere kendi sanayilerinin ithalat nedeniyle aşırı rekabetle karşılaşmaları durumunda ticaret engelleri uygulamalarına izin vermiş, para hareketlerinde sınırlamalar devam etmiştir. Washington Konsensusu doğrultusunda ulus devletin küçültülmesi yönündeki uzlaşya, GATT'ın uluslararası ticaret engellerini düzenlemekteki yetersizliği nedeniyle yerine etkin bir kurum WTO/DTÖ kurulması yönündeki uzlaş, GATS-TRIMS-TRIPS anlaşmaları ve DTÖ'nün uygulamaları da katkı sağlamıştır. Oysaki neo liberal politikalar ile para hareketleri serbestleşmiş, 1995'lerde Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) anlaşmaları ile egemenlik alanlarının içerisi de uluslararası arenanın müdahale edebileceği bir yer haline dönüşmüştür. Uruguay Round sırasında ortaya çıkan üç büyük anlaşma; TRIMS (Trade-related Investment Measures), GATS (General Agreement on Trade in Services) ve TRIPS (Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights) geliştirmekte olan ülkelerin kendi egemenlik alanlarında çalışan (ya da çalışmayı planlayan) şirketler üzerindeki yaptırım güçlerini sınırlandırmaktadır. Regülasyonlar firmaların seçeneklerini sınırlandırmak amacını değil, geliştirmekte olan ülkelerin kendi egemenlik alanlarında çalışan ya da çalışmak isteyen firmaları sınırlama yetkilerinin sınırlandırılmasını içermektedir. Egemenliğin sınırlandırılması sürecinde, 1990'larda yapılan Barış Gücü ve benzeri operasyonların bile, önceki dönemlerden farklı olarak hedef devletin onayı aranmadan gerçekleştirilmiş olması belirtilmelidir¹³.

¹² Çeştepe, Hamza, *Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi: GATT'tan Dünya Ticaret Örgütü'ne*, **Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım**, (İstanbul, Ekin Kitabevi, 2005), s. 212

¹³ Stanford Encyclopedia of Philosophy

Devletlerin, siyasi, sosyal ve ekonomik alanlarda rolleri bulunmaktadır. Her üç rol de birbirini etkilemekle birlikte, bu çalışmada ekonomik rol incelenmektedir. Devlet ekonomik rolünün parçası olarak uyguladığı politikalar aracılığıyla; kaynakların dağılımını, gelirin yeniden paylaşımını ve ekonomik aktivitelerin seviyesini belirlemektedir. Tanzi, devletin ekonomideki rollerini normatif ve pozitif olarak ayırmaktadır¹⁴. “Devlet ne yapmalıdır?” sorusuna cevap arayan normatif rol, ülkelerin politik yapılarından etkilenmektedir. Örneğin, Tanzi’ye göre, Batı’nın piyasa yanlısı demokrasilerinde devletin normatif rolü, bireyselciliğe ve vatandaşların (ya da oy verenlerin) hedef ve ihtiyaçlarının dışında bir hedef ve amaca sahip olamayacağı varsayan politik süreçlere bağlıdır. Yani kamu yararı, vatandaşların (oy verenlerin) çıkarlarının toplamıdır. Demokrasilerde oy verenler, piyasa ekonomisinde para ödeyerek tercihlerini belirtmektedirler. Bu durum, piyasa ekonomisi ile demokrasi arasında bağ kurulmasının da nedenini açıklamaktadır Tanzi’ye göre.

Vatandaşların çıkarlarının çatışmadığı ideal bir ortamda yukarıdaki toplam toplum refahını maksimize edecektir. Oysaki durum bu değildir. Bu noktada devletin diğer bir rolü olan “gelirin yeniden paylaşımı” ortaya çıkmaktadır. Marksist ve sosyalist devletlerde bu rol ön plandadır. Devletin rollerine ve devletin ne kadar müdahale edeceğine verdiği önem açısından diğer uçta Kamu Malları Devleti olarak tanımlayacağımız politik yapı bulunmaktadır. Kamu malları devleti Adam Smith’in söylediği üç asli görevini yerine getirmektedir; milli savunma, adaleti sağlama ve topluma fayda sağlamakla beraber bireylerin tek başlarına üretemeyecekleri kamu mallarının üretilmesi. Diğer politik yapılar da bu iki ucun arasında yer alabilmektedir (Bu konu “Devletin Ekonomideki Yeri” bölümünde incelenecektir). Benzer şekilde, ekonomi felsefesi de bu iki uç arasında sarkaç şeklinde hareket etmektedir. 1950-1960’lar kamu müdahalelerin kabul gördüğü bir dönem iken 1980’lerden sonraki dönemde devlete özel sektörün önünü açma ve piyasa ekonomisinin iyi işlemesini sağlama ile sınırlı bir rol biçilmiştir. Devletin rolünün sınırlandırıldığı bir dönem olmasına rağmen, sarkacın bu ucunda da devlete ihtiyaç bulunmaktadır. Tanzi’nin aşağıdaki alıntısı bu duruma dikkat çekmektedir.

¹⁴ Tanzi, Vito, *The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective*, IMF Working Paper 97-114, September 1997, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=882647, 27.11.2006, s 4

“Tehlike şu ki, sorunların çoğunluğunun çözümünü devlete bırakan bir görüşten, sarkaç diğer uca, sorunu devletin kendisi olarak gören bir anlayışa doğru kayıyor. Devletin oynayacağı önemli bir rol var oysa. Paul Valery’nin dediği gibi, devlet zayıf olursa, hepimiz ölebiliriz.” (Tanzi,Vito, *The Changing Role of the Government in the Economy: A Historical Perspective*,s.23) ¹⁵

Tanzi yukarıdaki makalesinde Paul Valery’i referans göstererek sarkacın iki ucunu da tanımlamaktadır; *“devlet eğer güçlü olursa bizi ezer, güçsüz olursa biz yok oluruz.”*¹⁶

Sarkacın arasında yaylandığı -iki uç, bu tezde yer alan birçok durumda etkisini göstermektedir. Bir politik önyargı ile; devlet parazit şeklinde zarar vericidir ya da diğer uçta, piyasa ekonomisi eşitsizlik yaratıcıdır. 1870-1913 döneminde *bırakınız yapsınlar* politik tercihi etkin iken daha sonra ikinci dünya savaşı sonuna kadar korumacılık ön plana geçmiştir. Sonrasında 1980’lere kadar tekrar piyasa ekonomisine dönüş süreci başlamış ve 1980 sonrasında bu görüş daha da güç kazanmıştır. Bu süreçler bazen kendi içlerinde farklı eğilimleri de yaşamıştır. Bu açıdan, yukarıdaki zaman ayrımı genel çerçeveyi çizmektedir. Örneğin 1960-1970’lerde devlet ağırlıklı kalkınma modelleri dünyanın birçok bölgesinde genel kabul görmüştür. 1950’lere kadar unutilan kalkınma ekonomisi tekrar keşfedilmiştir. Varolan ekonomik modeller gelişmiş ülkelerle ilgili ya da soyut teorik modellemeler olarak görülmeye başlanmış, bu modellerin neo-klasik makro teorilerin varsayımlarına (tam istihdam, piyasa dengesi ve tam rekabet) bağımlı olduğu ve gelişmekte olan ülkeler için bir çözüm üretmediği fikri gelişmiştir¹⁷.

Fukuyama, *“Bu günlerde birçok devletin makroekonomik politikadaki en önemli amacı, istikrarlı para politikası uygulamak ve büyük bütçe açıklarını kontrol ederek, ekonomiye zarar*

¹⁵ Kazgan, Gülten., **Küreselleşme ve Ulus-Devlet**, 3. Baskı, (İstanbul, Bilgi Üniversitesi Yayınları 5., 2002), çeviri, s.39

¹⁶ *Tanzi*, *age* s 4

¹⁷ Gustav, Ranis, *The Evolution of Development Thinking: Theory and Policy*, Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, D.C. May 3-4, 2004, http://siteresources.worldbank.org/INTABCDEWASHINGTON2004/Resources/Gustav_Ranis_Evolution_of_Thinking_formattd.pdf , 21.11.2006, s.3

vermemektir”¹⁸ derken devletin ekonomi politikası alanında ne kadar küçüldüğüne işaret etmektedir. Benzer şekilde Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda da tüm dünyada kamu ekonomisinin görev ve fonksiyonlarının yeniden tanımlandığı, devletin sınırlanması ve küçültülmesi ve bu şekilde piyasa ekonomisine daha fazla işlerlik kazandırılması görüşlerinin önem kazandığına vurgu yapılmaktadır. Bunun sonucunda, devletin vergi, borçlanma, para gibi araçları piyasa ekonomisinin işleyişini bozmayacak şekilde kullanması savunulmaktadır¹⁹. Bu durum, “Devletin Ekonomideki Yeri” bölümünde anlatılacağı üzere, 1989’da John Williamson’un somutlaştırdığı 10 maddelik Washington Konsensus’u ve daha sonra Dani Rodrik’in eklediği 10 maddeyi de içeren Augmented Washington Konsensus’u ile uyum içerisinde. Ulus devletin bu kadar yoğun olarak güç kaybına uğramasının toplumu da etkilemesi kaçınılmazdır.

Bu çalışma için önemli olan nokta, ulus-devlet üzerindeki sınırlamaların normatif olarak *iyi* ya da *kötü* olarak değerlendirilmesi değil, var olup olmadığı ve varsa etkileridir. İktisat politikası açısından bakıldığında, bu daha geniş çerçevede gerçekleşen değişim, doğal olarak devletin iktisat politikası uygulama alanlarını, gücünü ve felsefi temellerini de etkilemektedir. Devlet, artık kendi koyacağı hedefler, örneğin sosyal devlet / toplumsal fayda gibi amaçlarından uzaklaşıp, ulusüstü seviyede alınan kararların uygulayıcısı konumunda mı olacaktır? Liberalleşme ve bunun politik karşılığı olan demokratikleşme devletin özel sektör için düzenlemeler yapıp kendisinin toplumsal fayda amacından uzaklaşması anlamına mı gelecektir?

Devletin ekonomideki rolü, regülasyon, deregülasyon ve kamunun üretim araçları sahipliği konuları Üçüncü Bölüm’de incelenecektir.

2.2- Ulus-Devlet ve Değişim Sürecindeki Diğer Aktörler

¹⁸ Fukuyama, Francis, **Trust**, First Edition, (New York, Free Press Paperbacks., 1996), s.4

¹⁹ Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Küreselleşme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, <http://ekutup.dpt.gov.tr/dunya/oik560.pdf> , 12.10.2006, s. 3

Bu raporun mesajı küreselleşen ve yerelleşen dünyada yeni kurumsal çözümlerin gerekliliğidir. Küreselleşme, milli devletlerin ortakları – diğer milli devletler, uluslar arası organizasyonlar, sivil toplum kuruluşları ve çok uluslu şirketler- ile ulusüstü kuruluşlar aracılığıyla yeni anlaşmalar yapmalarını gerektirmektedir. Yerelleşme, milli devletlerin bölgeler ve şehirlerle ulusal kurumlar aracılığıyla gelir toplama gibi konularda anlaşmalar yapmalarını gerektirmektedir. Hem küreselleşme hem de yerelleşme tek bir milli devletin kontrolünün ötesinde çözümler gerektirmektedir. Yine de milli devletler, kalkınma politikalarının oluşturulmasında, rollerinin azaltılmış, sınırlanmış ve yeniden tanımlanmış olduğu yeni çevrede pivot role sahip olmaya devam edeceklerdir. Ülkelerin parçalanmaya devam edebileceği karşılıklı bağlanmış dünyada kalkınma ajandaları küresel ve yerel zorunluluklara karşılık verebilmelidir.

- World Development Report 1999/2000, s. 3-4

Bu çalışmada, küreselleşme sürecindeki değişimden etkilenen ve değişimi etkileyen katılımcılar 3+1 olarak tanımlanmaktadır. 3+1 ile kastedilen katılımcılar 1. Ulusüstü organizasyonlar ve çok uluslu şirketler (ÇUŞ), 2. Ulus-devlet 3. Bireyler, yerel şirketler ve yerel yönetimler +1. Sivil Toplum Kuruluşları (NGOs). Bu çalışmada amaç ulus devletlerin güç paylaşım sürecinin anlaşılması olduğundan bu katılımcılar arasındaki ilişkiler ulus devlet merkezde olacak şekilde incelenecektir. Önceki bölümde tanımlanan “Egemenlik” açısından bakıldığında da 1 ile 2 arasındaki ilişkiler egemenliğin dışsal, 3 ile 2 arasındaki ilişkiler ise içsel özelliğinden kaynaklanmaktadır. Literatürde olduğu gibi, bu çalışmada da gelişmiş ülke – gelişmekte olan ülke²⁰ ayrımı yapılmaktadır (İki kategorideki ülkelerin, kendi kalkınmalarının başlangıç dönemleri arasındaki farklılıklar *Küreselleşmenin Tarihçesi* bölümünde incelenecektir). Çalışmadaki bakış açısı gelişmekte olan ülkelerin açısidir. Zira literatürde de bahsedildiği üzere yeni düzenin kurallarını koyan ve bundan ağırlıklı olarak karlı çıkanlar gelişmiş ülkelerdir. Bu, gerek çok uluslu şirketlerin gelişmiş ülke kaynaklı olmalarından, gerekse de ulusüstü organizasyonların yönetimlerinin zaten gelişmiş ülkelere meyilli

²⁰ Bazı durumlarda Merkez (Core) ve Çevre (periphery) terimleri de aynı anlamda kullanılabilir.

olmalarından kaynaklanmaktadır. En büyük 100 çok uluslu şirketin 97'si Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Japonya kaynaklıdır. Sadece 91. sırada yer alan Petroleos de Venezuela ve 100. sırada yer alan Cemex (Meksika) geliştirmekte olan ülkelerdendir. Hong Kong'dan da bir şirket yer almaktadır²¹. Ayrıca, gelişmiş ülkelerin ulusal çıkarları gerektirdiğinde ulusüstü organizasyonların kararlarını etkisizleştirme güçleri bulunmaktadır. Oysaki geliştirmekte olan ülkelerin böyle bir *gücü* bulunmamaktadır.

Örneğin, Copelovitch'e göre²² Uluslararası İktisat Politikasında, IMF kredilerinin politik sebeplerine yönelik üç yaklaşım bulunmaktadır ve bunların ikisi gelişmiş ülkeler ve çok uluslu şirketlerin durumundan kaynaklanmaktadır. Bu yaklaşımlar;

- i. IMF'nin ana ortağı olan gelişmiş ülkelerin (G5), jeopolitik ve finansal olarak önemli olan ülkelere daha yüksek hacimli kredi verilmesi için IMF'yi yönlendirmesi,
- ii. IMF çalışanlarının yüksek hacimli ve çok şartlı anlaşmalardan kişisel ve mesleki olarak çıkar sağlayacak olmaları,
- iii. Uluslararası özel kredi kuruluşlarının, IMF anlaşmaları sonrası tamamlayıcı krediler sağlayabilme gücü sayesinde kararları etkileyebilme gücüdür.

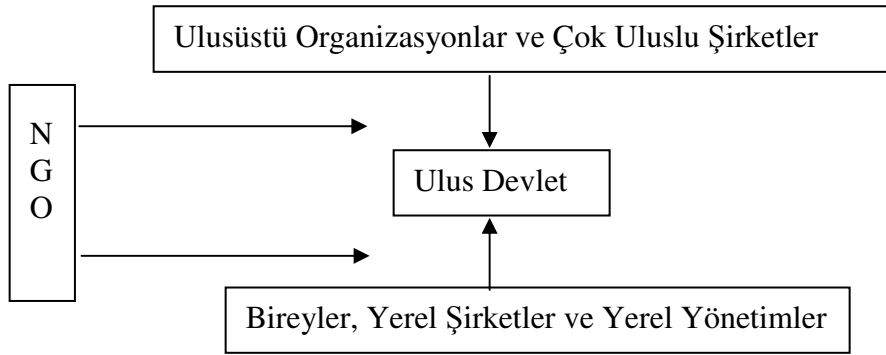
Küreselleşme, bireyleri, grupları ve ülkeleri farklı etkilemektedir. Politika, kanun, iş dünyası ve bilim elitlerinin, küreselleşmeye etkileri ve küreselleşmenin sonuçlarından faydalanmaları, örneğin Sahara Altı Afrika'da yaşayan ve küreselleşmenin merkezi güç yapılarından uzakta yeralan köylülere farklılık gösterecektir. Benzer şekilde ABD'nin İspanya'nın ya da Peru'nun durumları da birbirinden farklılıklar taşımaktadır. Bu farklı erişim (differential access), yukarıda da bahsedilen *güç*'ten kaynaklanmaktadır. Güç ile kastedilen, sosyal, politik veya ekonomik fiziki durumları değiştirebilme kapasitesi ve kaynakları harekete geçirerek hedefleri gerçekleştirebilme, kural-sistemlerinin oluşturulması ile altyapı ve kurumların

²¹ Todaro, Michael P., Stephen C Smith, **Economic Development**, Ninth Edition, (Essex, Pearson Education Ltd., 2006), s. 709

²² Copelovitch, Mark, *Private Debt Composition and the Political Economy of IMF Lending*, Harvard University Paper 04-05, October 2004, http://www.wcfia.harvard.edu/misc/publications/centerpieceFall2004/working_papers.html 01.10.2006, s 3

kontrolüdür. Küreselleşme teorisi açısından, güç hiyerarşik ve düzensizdir (uneven). *Hiyerarşi*, küresel ağlara ve altyapılara erişimde asimetriyi ifade etmektedir. *Düzensizlik* ise, bu ağların, insanlar, sınıflar, etnik gruplar ve cinsiyet farklılıkları üzerindeki etkilerinin asimetrisidir²³.

Stiglitz'in sözleri bu yapıda güçlü olanların durumunu özetlemektedir; “...*Kısacası, sonuçlar kendi isteklerine uygun olduğu sürece (ABD) hukukun üstünlüğünden yana... Ancak küresel arenada ABD sürekli olarak kendisine uyulmasını istedi. Bunu, ekonomik gücü dahil, sahip olduğu üstünlükleri kullanarak başarabildiğinde her şey daha iyi; başaramıyorsa kendi yoluna devam ediyor.*”²⁴ demektir. Bu nedenle, çalışmada ulus devlet terimi gelişmekte olan ülkeleri içermektedir. Bu dört katılımcının durumu aşağıdaki grafikte verilmektedir



Şekil 2.1: Küreselleşmenin Katılımcıları

Grafik, ulusüstü organizasyonlar ve çok uluslu şirketlerin yukarıdan; bireyler, yerel şirketler ve yerel yönetimlerin aşağıdan ulus devleti sıkıştırdığına işaret etmektedir. Bu durum egemenliğin dışsal ve içsel yönleri ile örtüşmektedir. NGO'lar ise her iki ilişkide de aktif olarak devletin gücünü paylaşması yönünde etki etmektedirler.

²³ Held, David, *Democracy and Globalization*, MPIfG Working Paper 97/5, May 1997, <http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp97-5/wp97-5.html>, 01.11.2006, s 3

²⁴ Stiglitz, Joseph E., *90'ların Yükselişi*, Türkçe Birinci Baskı, (İstanbul, CSA Global Yayın Ajansı., 2004), s. 312-313

Ulusüstü Organizasyonlar ve Çok Uluslu Şirketlerler (ÇUŞ), güç paylaşımında Ulus Devlet ile birçok yerde çatışma yaşamaktadır. Politik alanda, ulusüstü organizasyonlar gittikçe güç kazanmaktadır. Koyulan uluslararası kurallar ve oluşturulan uluslararası birlikler sayesinde, ulus devletler yetkilerini paylaşmak durumunda kalmaktadırlar. Ekonomi alanında ise gerek ulusüstü organizasyonların yaptırım güçleri ve açtıkları/açmadıkları krediler gerekse de ÇUŞlerin karşı konulamaz gücü; özelleştirme, yabancı yatırımcılara kolaylıklar ve global sermaye hareketleri nedeniyle ulus devletler güçlerini paylaşmak zorunda kalmaktadırlar.

Ulus devletin karşı karşıya kaldığı diğer bir zorluk alanı ise bireyler, yerel şirketler ve yerel yönetimler ile olan ilişkileridir. Bu alanda, Ulusüstü organizasyonların bireye verdiği destek de, bireylerin güçlenmesine katkı sağlamaktadır. Bu aşamada, NGO'lar da özellikle ulusüstü organizasyonlardan ve ÇUŞ'lerden aldıkları destekle, ulus devletin yetki ve güç alanının daraltılmasında bir faktör olmaktadır.

Ulusüstü organizasyonlar, özellikle demokratikleşme ve bireysel girişimciliğin gücünün artırılması yolundaki destekleri ile ulus devleti gücünü paylaşmaya zorlamaktadır. Bu desteğin bir ideal olarak demokratikleşmenin yüceltilmesinden mi yoksa olası farklı amaçlardan mı kaynaklandığı da sorgulanması gereken bir durumdur. Örneğin Stiglitz şöyle demektedir; *“Sıkı pazarlıkların, daha çok, Amerika’ya kısa dönemde neler kazandırabileceğine - ve yönetimin saygınlığını nasıl artıracığına – odaklandık; adaletsizlik ve ikiyüzlülüğe ilişkin izlenimlerin uzun dönemde Amerika’nın çıkarlarına zarar verebileceğini düşünmedik. Demokrasiden söz etmemize karşın, küresel ekonomik sistemin kontrolünü ele geçirebilmek ve bu sistemin kendi çıkarlarımıza göre – daha doğrusu, o dönemde politik yaşamımıza egemen olan mali ve kurumsal çıkarlara göre – işlemesini sağlamak için her şeyi yaptık..”*²⁵. Üstelik Stiglitz’in devam eden cümlesi ikiyüzlülüğe iyi bir örnek sunmaktadır; *“Yurtiçinde, Wall Street’in kendi çıkarları doğrultusunda Sosyal Güvenliğin özelleştirilmesi fikrine gösterdiği ilgi, özelleştirmenin ileri yaş güvencesi açısından taşıdığı riskin bilinciyle frenleniyordu; ancak yurtdışında sadece Wall Street’in sesi egemendi; sonuçta, uzaktaki yaşlılar ne Amerika’da oy*

²⁵ Stiglitz, age, s.204

kullanıyor ne de seçim kampanyalarına para desteği sağlıyordu.” Şenses’ten alınan aşağıdaki alıntı benzer bir duruma dikkat çekmektedir;

Uluslararası finans kuruluşlarının ülke ekonomi politikalarının belirlenmesinde artan ölçülerde bir rol oynaması ve Avrupa Birliği (AB) gibi üst kuruluşlara üyelik ve onlarla yakın ilişkiler de bu kuruluşların çeşitli şartlılık kıstaslarına uyum anlamına gelmiştir. Bu doğrultudaki gelişmeler, sonuçlarının olumlu veya olumsuz olmasından bağımsız olarak yukarıdan aşağıya reform sürecinin örneklerini oluşturmuş ve dolaylı olarak da olsa depolitizasyon sürecine katkıda bulunmuştur. Örneğin, AB’ye üyelik aşamasında Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri, katılımcı demokrasi ilkeleriyle çelişmesine karşın AB’ye uyum paketlerini kendi parlamantolarından yeterli tartışma yapılmadan ve bazı durumlarda halk desteği olmadan geçirmekte sakınca görmemişlerdi²⁶. Bu durum aşağıda bahsedilecek olan Thomas Friedman’ın Altından Deli Gömleği’ne (Golden Straitjacket) güzel bir örnek oluşturmaktadır.

Yukarıdaki alıntılar, demokrasinin, gelişmiş ülkeler ve ulusüstü organizasyonlar tarafından bir ideal olarak önerilip önerilmediği konusundaki sorulara haklılık kazandırmaktadır. Çıkarlar ve politik hedefler bir ideal olarak demokrasinin önünde yer alabilmektedir. Tanımlar ve oyunun kuralları önemlidir. Eğer, demokrasi kendi içsel değerleri nedeniyle değil, diğerlerinin (ihraç etmeyi hedefleyenlerin) çıkarları için önerilen bir süreç ise, demokrasiyi ithal etmeyi düşünen devletlerin bu tanım ve kural çerçevesinde düşünmesi gerekmektedir. Eğer, demokrasi kendi egemenlik alanındakilerin refahını artırmayı değil diğerlerinin çıkarlarının bir aracı durumundaysa çerçevenin buna uygun düşünülmesi gerekmektedir. Bu durumun farkında olmak, demokrasinin kendi içsel değerlerini değiştirmemektedir.

Derinleşen ekonomik ve sosyal bağımlılıklar ulusal karar alma süreçlerini iki yönden etkilemektedir. Bir taraftan bu süreçler ulusüstü seviyeye transfer edilirken, diğer taraftan

²⁶ Şenses, Fikret, *Neoliberal Küreselleşme Kalkınma için bir Fırsat mı, Engel mi?*, Economic Research Center, METU, ERC Working Paper in Economic 04/09, August 2004, <http://www.erc.metu.edu.tr/menu/series04/0409.pdf> , 17.09.2006, s. 8

katılımcılığın artırılması fikrinden hareketle devletin yerel seviyelerine transfer edilmektedir. Sonuçta küreselleşme karar alma süreçlerini, devlet altı (yerel), devlet ve küresel olmak üzere çok katmanlı bir karmaşık yönetim sistemine dönüştürmektedir²⁷.

Hem politika hem de ekonomi alanında güç paylaşımına zorlanan ulus devletler kendi iktisat politikalarını oluşturmada da sınırlanmaktadır. Kazgan, ulus-devletin daralan ekonomik işlevlerini; ekonominin büyümesi, kamu yararı ve özelleştirme, Seignorage hakkı, maliye politikası, işsizliği giderme ve dış ticaret politikası alanlarında tanımlamaktadır²⁸. Bu alanlardaki, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerin tarihi gelişimlerinden farklılıkları²⁹ ve küreselleşmenin öncelikleri değiştiriyor olması nedeniyle ulus-devletin ekonomik işlevleri azalmaktadır.

Bu noktada Dani Rodrik'in "*Uygulanabilir Küreselleşmeler*"³⁰ başlıklı çalışmasından bahsetmek çerçevenin çizilmesinde faydalı olacaktır. Rodrik'e göre *ulus-devlet sistemi, derin ekonomik entegrasyon ve demokrasinin* bir arada bulunması mümkün değildir. Bunlardan en fazla ikisi aynı anda bulunabilir³¹. Rodrik'in teorisi, devletin yukarıdan ve aşağıdan güç paylaşımına zorlanması ile örtüşmektedir. Derin ekonomik entegrasyon, küreselleşme sürecinde ulusüstü organizasyonların devleti uluslararası sisteme entegre olmaya zorlaması, demokrasi ise bireylerin güçlenmesi ile aynı anlamı taşımaktadır. Rodrik, üçünün bir arada bulunamayacağını, en fazla ikisinin olabileceğini söylerken bu çalışmada diğer ikisinin beraber ulus-devleti zorladığı söylenmektedir. Rodrik'in teorisi daha geniş bir kombinasyon sunmaktadır. Örneğin Şenses'in bahsettiği, Merkezi ve Doğu Avrupa'da AB'ye uyum paketlerinin bazı durumlarda halk desteği olmadan geçirilmesi ulus-devlet ve derin ekonomik entegrasyon kombinasyonunun demokrasiyi zorlamasına iyi bir örnek oluşturmaktadır.

²⁷ Bertucci, Guido; Alberti, Adriana, *Globalization and the Role of State: Challenges and Perspectives* yazarlar BM World Public Sector Report 2001'in hazırlanmasında önemli rol almışlardır. Makale, rapordaki fikirlerden esinlenmiştir. <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan006225.pdf>, 17.11.2006, s. 9

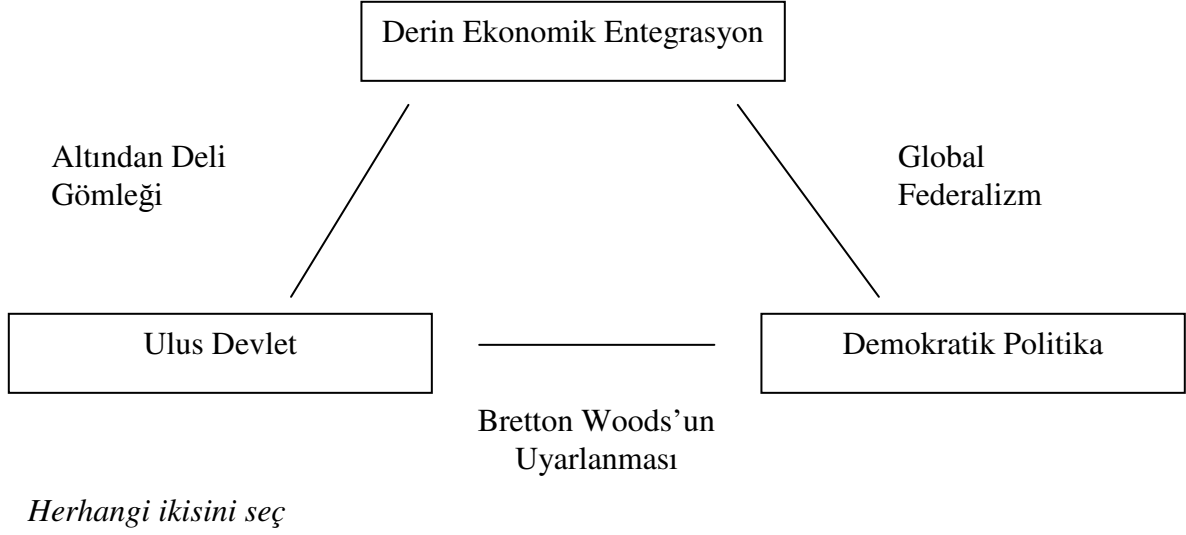
²⁸ Kazgan, age, s. 221-238

²⁹ Bu farklılıklar, "Küreselleşmenin Tarihçesi" bölümünde incelenecektir.

³⁰ Rodrik, Dani, *Feasible Globalizations*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Faculty Research Working Papers RWP02-29, July 2002, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=349021, 04.12.2006

³¹ Rodrik, age, s. 13

Aşağıdaki şekil üç durumu ve aralarındaki ilişkiyi göstermektedir.



Şekil 2.2: Dünya Ekonomisinin Üçlemi

Kaynak : Rodrik, Dani, *Feasible Globalizations*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Faculty Research Working Papers RWP02-29, July 2002, s.25

Ulus-devlet ve derin ekonomik entegrasyonun bir arada olduğu durumda, ulus-devletin regülasyonlarını ve vergi politikalarını uluslararası standartlarla uyumlu hale getirmesi ya da uluslararası ekonomik entegrasyonu en az engelleyecek şekilde yapılandırması gerekecektir. Üretilebilecek tek kamu malı entegre pazarlarla uyumlu olanlar olacaktır. Birçok yorumcu zaten bu aşamada olduğumuzu söylemektedir. Devletler piyasa güvenini kazanmak, ticareti ve sermaye akımlarını çekmek için sıkı para, küçük devlet, düşük vergiler, esnek işgücü kanunları, deregülasyon, özelleştirme ve açıklık gibi politikaları uygulamakta birbirleriyle yarışmaktadır. Thomas Friedman bu durumu Altından Deli Gömleği (Golden Straitjacket) olarak tanımlamaktadır.

Diğer bir alternatif, Global Federalizm olarak tanımlanabilecek bir durumdur. Sınırların etkisi kaldırılırken, politika kaldırılmayacak fakat ulus-devlet seviyesinden küresel seviyeye çıkacaktır. Global Federalizmde ulus-devletin ortadan kalkması gerekmemekle birlikte yetkileri ulusüstü yasa yapıcılara, yönetime ve yargıya geçecek ve gücü önemli ölçüde sınırlanacaktır.

Üçüncü alternatif ise derin ekonomik entegrasyonu sınırlamaktır. Rodrik tek bir küreselleşme değil birçok alternatif versiyonun olabileceğini belirtmekte ve gelişmiş ülkelerin / başarılı gelişmekte olan ülkelerin farklı kurumsal yapılarla başarılı olduğunu belirterek alternatif küreselleşmelerin (Bretton-Woods sisteminin yeni ortama uyarlanması) doğru bir yöntem olduğunu savunmaktadır.

Rodrik'in bu çalışma açısından önemi çerçevenin çizilmesinde yardımcı olmasıdır. Zira, bu tez ulus-devletin hem yukarıdan hem de aşağıdan güç paylaşımına zorlandığını, ulusüstü organizasyonların ve çok uluslu şirketlerin koyulan standartlarla yukarıdan, bireylerin, yerel şirketlerin ve yerel yönetimlerin ise demokratikleşme adı altında aşağıdan zorladığını iddia etmektedir. Bu açıdan bakıldığında Rodrik de benzer bir analiz yapmaktadır.

Kazgan'da devletin *yukarıdan* ve *aşağıdan* sıkıştırıldığını söylemektedir. Kazgan açıkça bu iki boyuta vurgu yapmaktadır ;

Ulus-devletin aşılmasında iki boyut devreye girdi : Birincisi, ulus-devlet ekonomi düzlemindeki yetkilerini giderek ulusüstü kurumlara devretme durumuyla karşı karşıya kaldı. Bunun bir ayağını ulusüstü, neredeyse küresel çapta üyesi olan örgütler çerçevesinde alınan kararlar oluşturuyor. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra geliştirilen Dünya Bankası, IMF, OECD ve GATT gibi örgütler, burada başat oynamaya başladılar; bu sonuncusu Dünya Ticaret Örgütüne (DTÖ) dönüşerek (1994) denetim ve yargılama erkine de kavuştu. Ulusüstü örgütlerde ikinci ayağı bölgesel anlaşmalarla kurulan, eski imparatorluklara alan genişliği ve nüfus büyüklüğü itibariyle benzese de, yapısı farklı olan bölgesel işbirliği anlaşmaları

oluşturuyor. Ulus-devletin karar alma, uygulama ve denetleme gücünü aşındıran iki boyutlu ulusüstü (küresel örgütler ve bölgesel anlaşmalar) bir oluşum ortaya çıktı böylece.

Ulus-devlet erkinin aşılmasında ikinci boyut yerel yönetimlerin giderek güçlendirilmesi, merkezi devletin olanaklarının, yetkilerinin ve sorumluluklarının kendi içindeki alt birimlere devredilmesi oluyor. Yani yerel yönetimlerin giderek mali, idari, ekonomik düzlemde özerkleşmesi merkezi devlete bağlılığın azaltılması amaçlanıyor. Böylece Ulus-devlet'in erki tepeden ve tabandan aşındırılma yoluyla, sadece bir 'ara örgüt' haline dönüşmesi süreci başlatılmış bulunuyor³².

Kazgan, bir adım daha ileri giderek, bu çalışmada da aktörler arasında sayılan NGO'ları da saymaktadır ;

Bunlara ek olarak ulus-devletin demokrasi, insan hakları, ticaret hukuku ve doğal çevreyi koruma gibi alanlardaki yetkileri ve sorumluluklarının da giderek ulusüstü kurumlarca denetlenmesi söz konusu artık. Hatta, bir dizi ulusüstü sivil toplum örgütü dahi, ulus-devletin bu alanlardaki uygulamalarını sorgulama yolunda, kendince bir işlev üstlendi; üstlenmekle kalmadı, bir de bu yolda hatırı sayılır oldu³³.

Devletin güç paylaşımına zorlanması olarak tanımlanan süreç, küreselleşme sürecinin bir sonucudur. Bu nedenle, bir sonraki aşamada küreselleşme nedir sorusuna cevap aranacaktır.

2.3- Küreselleşme

Küreselleşmenin herkes tarafından kabul edilen kesin bir tanımı bulunmamaktadır. Terimin ekonomik tanımlarının yanısıra kültürel, politik ve diğer açılardan tanımları bulunabilmektedir. Ekonomik küreselleşmenin en geniş açıdan anlamı, ekonomik aktivitelerin gittikçe daha fazla

³² Kazgan, Gülten, age, s. 34

³³ Kazgan, Gülten, age, s. 35

olarak farklı ülkelerden kişiler arasında gerçekleşiyor olmasıdır³⁴. Ekonomik küreselleşme; üretimde, ticarete, para ve sermaye piyasalarında, bilgi ve fikir piyasalarında ve emek piyasasında kendini göstermektedir³⁵.

Bazıları, küreselleşmeyi yararlı bir süreç – dünyanın gelecekteki ekonomik kalkınması için bir anahtar- olarak ve kaçınılmaz ve geri döndürülemez olarak görmektedir. Bazıları ise küreselleşmeye karşı çıkmakta, hatta korkmakta ve küreselleşmenin gerek uluslar arasında gerek ulus içerisinde eşitsizliği artırdığına, iş gücünü ve hayat standartlarını tehdit ederek sosyal gelişmeyi engellediğine inanmaktadır³⁶. Bu durum rekabet gücü olmayan ülkeler için geçerlidir.

Yukarıdaki iki paragraftan da anlaşılabileceği üzere, küreselleşmenin özellikleri ile ilgili olarak hem pozitif (küreselleşme nedir?) hem de normatif (küreselleşme nasıl olmalıdır?) açılardan bir fikir birliği bulunmamaktadır.

Küreselleşme konusundaki akademik çevrelerdeki tartışmanın çerçevesi çok geniş bir alanı kapsamaktadır. Bazı akademisyenler küreselleşmenin olup olmadığını sorgularken bir kısmı “Günümüz küreselleşmesi geçmişte yaşananlardan daha mı önemlidir?” sorusuna cevap aramakta, diğer bir kısmı küreselleşmenin ulus-devletin yerini mi aldığına odaklanmakta, diğerleri de küreselleşme bölgeselleşmeden daha mı önemlidir, ya da yerelleşmeden daha mı önemlidir sorularının cevabını aramaktadır³⁷.

Birleşmiş Milletler Dünya Kamu Sektörü Raporu, tanımın yapılmasının zorluğunu belirtmekle birlikte, küreselleşmeyi “*ülkeler arasındaki mal, hizmetler, sermaye, fikirler, bilgi ve insanların artan ve yoğunlaşan akımı sonucunda milli sınırlar arasında birçok ekonomik,*

³⁴ World Bank Briefing Papers, *Assessing Globalization Part 1 “What is Globalization”*, <http://www1.worldbank.org/economicpolicy/globalization/ag01.html>, 01.09.2006, s.1

³⁵ Aslan, Nurdan, *Dünya Ekonomisinde Gelişmeler : Küreselleşme. Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım*, (İstanbul, Ekin Kitabevi, 2005), ss. 11-18

³⁶ <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200.htm#1> , 22.11.2006

³⁷ Stallings, Barbara, *Globalization and Liberalization : The Impact on Developing Countries*, macroeconomia del desarrollo, CEPAL, December 2001, <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/9074/lcl157li.pdf> ,17.11.2006 s.7

sosyal ve kültürel aktivitelerin entegrasyonu”³⁸ olarak tanımlamaktadır. Rapor’a göre, küreselleşmeyi yönlendiren güçler; ticaret ve yatırım liberalizasyon politikaları, teknolojik buluşlar ve iletişim ve nakliye maliyetlerindeki düşüş, zaman tasarrufları, girişimcilik ve küresel sosyal ağlardır. Yine Rapor’a göre küreselleşmenin bazı temel özellikleri bulunmaktadır³⁹,

Küreselleşme artan şekilde küresel entegrasyon ve karşılıklı bağımlılıktır,

Tamamen yeni bir olgu değildir,

Çok boyutlu bir karakterdedir, ekonomik, politik, sosyal ve kültürel,

Mal ve hizmetler akımları, özel sermaye, fikir ve eğilimlerin dağılımı ile sosyal ve politik hareketlerin ortaya çıkması daha önce emsali görülmemiş hızdadır

Uluslararasılaşma (Internationalization) ve küreselleşme (Globalization) birçok araştırmacı tarafından aynı anlamda kullanılmaktadır. Oysa ki, ulus-devlet sınırına⁴⁰ atfedilen önem bu iki terimi farklılaştırmaktadır. Sklair globalizasyona yaklaşımı üçe ayırmaktadır. Uluslararası (International) yaklaşım devlet-merkezli (state-centrist) bakış açısıyla devleti merkeze koyarak, ulusları-aşan (transnational) bakış küresel sistemlerin küreselleştiren güçlerini ve kurumlarını merkeze alarak ve küresel (Globalist) yaklaşım aşağı yukarı tamamlanmış küresel proje olarak globalizasyonu tanımlamaktadır⁴¹. Bu ayrım, küreselleşmenin ulus-devlet üzerindeki etkisinin yoğunluğunu nasıl yorumladığınıza işaret etmektedir. Ulus-devletin güç kaybetmesi, uluslararası yaklaşımın tanımından aşamalı olarak ulusları-aşan ve sonuçta ulus-devletin gücünün tamamen devredildiği küresel yaklaşımın en uç noktasına gidilmesi olacaktır. Bu kategorizasyon, Tanzi’nin sarkacı ile paralel bir yaklaşımdır.

³⁸ World Public Sector Report, Globalization and the State, United Nations, 2001, <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan012761.pdf> , 11.11.2006, s. 8

³⁹ World Public Sector Report, s. 10

⁴⁰ Sınır, sadece fiziki sınırı değil, devletin sınırlarının içerisinde yer alan ekonomik, politik ve kültürel-ideolojik yapıları ve kurumları da içermektedir.

⁴¹ Sklair, Leslie, **Globalization – Capitalism & Its Alternatives -**, Third Edition, (Hampshire, Oxford University Press, 2002), s.7

“Küreselleşme, dünya ekonomilerinin, küresel ekonomiye sebep olacak şekilde, artarak birbirine entegre olması ve artarak küresel çapta ekonomik politika yapılması (örneğin Dünya Ticaret Örgütü gibi uluslararası örgütler aracılığıyla) sürecidir...Ekonomik temelde küreselleşme, ekonomilerin uluslararası ticarete, finansal akımlara ve doğrudan yabancı yatırımlara açılmalarıdır.”⁴²

Küreselleşmenin farklı yönlerden etkisinin olduğunun anlaşılması açısından Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Küreselleşme Özel İhtisas Komisyonu Raporu’nun alt başlıkları açıklayıcı olmaktadır. Komisyon küreselleşmeyi üç ana başlıkta ele almış, her alt komisyon da kendi açısından küreselleşmeyi ve etkilerini incelemiştir⁴³.

Küreselleşmenin tanımı konusundaki belirsizlik Şenses’in makalesinde de vurgulanmaktadır. Şenses, kalkınma ile küreselleşme arasındaki bağı açıklarken küreselleşmenin tanımındaki belirsizliğe de vurgu yapmaktadır. *Kalkınma kavramının aksine, küreselleşmenin yeterli bir kavramsal olgunluğa ulaştığı ve üzerinde fikir birliği oluşan bir tanımı olduğu söylenemez. Bununla birlikte, küreselleşmenin en yaygın kullanımda mal ve hizmetlerin, üretim faktörlerinin, teknolojik birikimin ve finansal kaynakların ülkeler arasında serbestçe dolaşabildiği ve faktör, mal, hizmet ve finans piyasalarının giderek bütünleştiği bir süreç anlamı taşıdığı söylenebilir. Bu alanlarda ulus devletlerin etkisinin giderek zayıflaması, buna karşılık çokuluslu şirketlerin başat bir rol üstlenmesi de küreselleşme sürecinin en temel özellikleri arasında yer almaktadır. İktisat dışındaki sosyal bilimcilerin ise küreselleşme sürecinin “sosyal ilişkilerde ve karşılıklı bağımlılıkta dünya çapında artış” gibi özelliklerini ön plana çıkardıkları görülmektedir⁴⁴.*

2.4- Küreselleşme’nin Tarihçesi

⁴² Todaro, Michael P., Stephen C. Smith, age, s. 578

⁴³ Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Küreselleşme Özel İhtisas Komisyonu küreselleşmeyi 3 ana başlık altında incelemiştir; Ekonomik ve Finansal Küreselleşme, Siyasi ve Hukuki Küreselleşme, Sosyal ve Kültürel Küreselleşme. Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda bu komisyon kurulmamıştır.

⁴⁴ Şenses, Fikret, age, s.1

Küreselleşme, ekonomik boyutları, ticaret hacmi, sermaye ve bilgi akımlarının artışı ile kişilerin sınır ötesi hareketlerinin artmasını içermektedir. Günümüzde çok tartışılan bir olgu olmakla birlikte yeni bir durum değildir. Tarihte küreselleşme, doğrusal olarak olmamakla birlikte yaşanmıştır. 16. yy. hatta, Roma, Hellenik ve Pers İmparatorlukları dönemlerine kadar tarihlendirmek mümkün olsa da günümüz küreselleşme sürecini, özellikleri açısından 19.yy ortası-20.yy başı dönem ile karşılaştırmak mümkündür⁴⁵.

1950 sonrasında yaşanan küreselleşme ile önceki dönem küreselleşmesi olarak tanımlayabileceğimiz 19. yy. Sonu-20. yy başı küreselleşmesini karşılaştırmak mümkündür, zira bu iki dönem dünya tarihindeki en güçlü, sürdürülebilir üretim artışlarının yaşandığı dönemlerdir. Dünya ticareti de 20. yy başında hızla artmış, ihracat %3,5 artarken, üretim %2,7 artmıştır. 1913 yılında ihracatın dünya üretimine oranı zirveye ulaşmış, aynı oranlara bir daha ancak 1970 yılında ulaşılabilmiştir. Ticaret artışı, gümrük vergilerindeki düşüşler ve daha önemlisi nakliye/ulaşım maliyetlerindeki düşüşten kaynaklanmıştır. I.Dünya Savaşı öncesindeki 50 yılda Batı Avrupa'dan, Amerika, Avustralya gibi gelişmekte olan bölgelere büyük sermaye akımları olmuştur. Bu akımlar zirveye ulaştığında, Britanya'nın GSMH'nin %9'u sermaye akımı olarak yurtdışına yönelmekteydi. Fransa, Almanya ve Hollanda'da da benzer oranlarda gerçekleşmekteydi. Kanada gibi cari açığı bulunan ülkelerse bu açığın GSYİH'ya oranı %10'a ulaşmaktaydı⁴⁶.

Öte yandan bu noktada kantitatif büyüklüklerin yanısıra sermaye akımlarının kalitatif özelliklerine dikkat etmek gerekmektedir. Birinci dönemde dünya ekonomisinin büyüklüğüne orantılı olarak, uzun vadeli sermaye akımları hacmi büyük iken (belirli sektörlerle sınırlı olmakla beraber) kısa vadeli akımların oranı oldukça düşüktür⁴⁷. Finansal akımların vadesi kısalmıştır. Kari Polanyi, Britanya hegemonyasının olduğu dönemde, Britanya'nın uzun

⁴⁵ World Public Sector Report, s. 8

⁴⁶ Masson, Paul, *Globalization: Facts and Figures*, IMF Policy Discussion Paper, PDP/01/4, October 2001, <http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/pdp/2001/pdp04.pdf>, 16.10.2006, s. 2-4

⁴⁷ Bordo, Michael D, Eichengreen, Barry, Irwin, Douglas A, *Is Globalization Today Really Different Than Globalization A Hundred Years Ago?*, NBER Working Paper 7195, June 1999 <http://www.nber.org/papers/w7195>, 01.11.2006, s.4

dönemli bono-finansmanı yoluyla yurtdışında demiryolları, limanlar ve diğer altyapı yatırımlarını gerçekleştirirken, ABD'nin günümüz küreselleşmesinde kendi kamu ve özel harcamalarını dünyanın daha az gelişmiş ülkelerin cari fazlaları ile finanse ediyor olmasına dikkat çekmektedir. Obstfeld ve Rogoff'a göre; 2003 sonu itibariyle ABD Hazine bonolarının %37'si yabancı yatırımcıların elindedir. FED ve ABD Sosyal Güvenlik Fonu'nun elindeki bonolar çıkartıldığında ise, özel sektörün elindeki bonolar yabancı merkez bankalarının rezervleri ile eşit düzeydedir. Genel olarak ABD Doları olarak tutulan bu rezervler, Asya ülkeleri ile Rusya Meksika ve Brezilya merkez bankalarında bulunmaktadır. 2003 sonu-2004 başı itibariyle, yabancı merkez bankalarının bono alımları, ABD cari açığına denk gelmektedir⁴⁸. ABD'nin yurtdışı yatırımları ise, gidilen ülkenin üretim kapasitesini artıracak yatırımlardan çok, ya çok uluslu şirketlerin iştiraklerinin kurulması ya da halihazırda bulunan varlıkların alımına odaklanmaktadır. Uluslararası sermaye akımları 1950ler ABD direkt yabancı yatırımlarının artışına kadar portföy yatırımı niteliklidir. Stallings'e göre, küreselleşme gelişmekte olan ülkelere gidebilecek olan sermaye miktarını artırmış olmakla birlikte, bütün sermaye akımları büyümeye eşit katkıda bulunmamaktadır; kısa vadeli akımlar ve halihazırda bulunan varlıkların satın alınması, yeni varlıklara yatırım yapılmasından daha az değerlidir, çünkü mevcut yatırımların alınması plasmandır, ülke üretim kapasitesine katkı sağlamaz, yeni yatırımlar ise ülke üretim kapasitesinin artışıdır, reel büyümeyi sağlar⁴⁹.

Saskia Sassen'e göre, 1980 yılından itibaren gelişmiş ülkelerin finansal varlıkları GSYİH büyümesinden 2,5 kat daha hızlı büyümüştür. Döviz işlemleri (foreign exchange transactions) 1983 yılında dünya ticaretinin 10 katı iken, 1992 yılında 60 katına çıkmıştır⁵⁰. Büyük finansal merkezler arasında yapılan döviz işlemleri 1995 yılında günlük 1.2 trilyon ABD Doları'dır⁵¹. Polanyi'ye göre, finansı üretimin önüne geçiren bu yaklaşım önceki dönem küreselleşmesinden

⁴⁸ Obstfeld, Maurice; Rogoff, Kenneth, *The Unsustainable US Current Account Position Revisited*, NBER Working Paper 10869, October 2004, <http://www.nber.org/papers/w10869>, 27.11.2006, s. 7

⁴⁹ Stallings, Barbara, age, s. 8

⁵⁰ <http://www.binghamton.edu/fbc/gairvn97.htm>, 11.08.2006

⁵¹ <http://www.federalreserve.gov/BOARDDOCS/Speeches/1997/199710143.htm>, 23.11.2006

çok 1500-1800 yılları arası geçerli olan merkantilist kapitalizme benzemektedir⁵². Ayrıca, çok uluslu şirketlerin kendi devletleriyle olan ilişkileri, merkantilizm dönemi büyük ticaret şirketleri ile monarşiler arasındaki ilişkiyi hatırlatmaktadır. Küreselleşme çerçevesinde, eski koloniyal imparatorlukların yerini çok uluslu şirketler almaktadır.

Benzer şekilde, uluslararası göç de büyük hacimlere ulaşmıştı. 1880, 1890 ve 1900'lü onyıllık dönemlerde, göç veren Avrupa ülkeleri bu 10 yıllık dönemlerde nüfuslarının %5-7'sini gönderiyor, ABD nüfusunun %4-9'u kadar göç alıyor, "yeni dünya" ülkelerinin birçoğu bu oranın bile üzerinde göç alıyordu. Human Development Report 1997'ye göre eski küreselleşme dönemleri daha büyük göçleri yaşamıştır. Günümüzde göç daha sınırlıdır⁵³. 19. yy sonu-20. yy başı küreselleşme dönemi, Dünya Savaşı'nın çıkması, altın standardının tekrar canlandırılması girişimlerinin başarısızlığı ve büyük depresyon sonucunda durmuştur.

Günümüz küreselleşmesi, birçok açıdan Birinci Dünya savaşı öncesi küreselleşmeden daha az belirgindir. Örneğin günümüzde sermaye ihracatçısı ülkelerin, GSYİH'lerinin %5'inden fazla cari fazlalarının olmasına çok az rastlanmaktadır. Benzer şekilde, sermaye ithalatçısı ülkelerin sürdürülebilir açıkları da bu oranın altındadır. Nakliye/ulaşım maliyetleri daha da düşmüş olmakla birlikte, önceki dönemdeki kadar çarpıcı değildir. Aşağıdaki tablo, iki küreselleşme dönemini, küreselleşmenin önemli sebeplerinden olan nakliye/ulaşım maliyetleri açısından karşılaştırmaktadır.

⁵² Polanyi Levitt, Kari, *The Transformation of the World System: Some Insights from the Work of Karl Polanyi*. Inaugural Lecture, International Conference on Development and Regionalism, Karl Polanyi's Ideas and Contemporary World System Transformation, Budapeşte, November 5-6 2004, <http://artsandscience.concordia.ca/polanyi/pdfs/Kari-Budapest-2004.pdf>, 12.10.2006, s.5,9

⁵³ http://hdr.undp.org/reports/global/1997/en/pdf/hdr_1997_ch4.pdf, 24.11.2006, s. 83

Tablo 2.1
Nakliye Maliyetleri (1830-1990)

	Okyanus Nakliyesi		Yolcu/km ortalama havayolu geliri (1990 Doları)
	Buğday, Üretim maliyetine oranı (%)	Okyanus Nakliye Ücreti 1920 =100	
1830	79		
1850	76		
1880	41		
1910	27,5		
1920		100	
1930		65	0,68
1940		67	0,46
1950		38	0,30
1960		28	0,24
1970		29	0,16
1980		25	0,10
1990		30	0,11

Kaynak: Masson, Paul, Globalization: Facts and Figures, IMF Policy Discussion Paper, October 2001, s.5

Benzer şekilde, resmi göç büyüklükleri de önceki döneme göre önemli miktarda düşmüştür. Günümüz teknolojik buluşları (telekomünikasyon, bilgisayar ve internet gibi) bu dönem küreselleşmesinin özelliklerinden olsa da, önceki dönemde de iletişim ve nakliye maliyetlerini düşüren büyük icatlar (içten yanmalı motorlar, buhar gemileri telefon ve telgraf gibi) bulunmaktadır.

Kendi gelişme dönemlerinde, içe dönük büyüme stratejileri uygulayan gelişmiş ülkelerin şu anda gelişmekte olan ülkeleri serbest ticarete zorlamaları doğal olarak tepkileri de yaratmıştır. Kendi gelişme dönemlerindeki görüşleri ile ABD’de Alexander Hamilton ve Henry Carey ile Almanya’da Friedrich List, dönemin serbest ticaret fikrine karşı çıkmış, kendi ülkelerinin de gelişebilmesi için devlet müdahalelerini savunmuşlardır. Aşağıdaki alıntılar, bu görüşleri özetlemektedir.

“Günümüzde kabul gören ve temelini İngiliz politik iktisatçılarından alan ulusal iş bölümü (national division of labour) görüşü büyük bir hata içermektedir. İngiliz sistemi doğal olarak İngiltere’yi dünyanın üretim merkezi yapma fikri üzerine inşa edilmiştir. Bu okula göre bazı uluslar üretim yapmaya, bazıları ise tarıma uygundur ve ikinci gruptakiler belli bir amaca yönlendirildiklerinde karlı çıkmaktadırlar; değişimlerini uzakta yaparak. Böylece “gemiler, sömürgeler ve ticaret” sisteminin devamı için kendilerine düşen katkıyı sağlayabilmektedirler.”

Henry Carey, *The Harmony of Interests: Agricultural, Manufacturing & Commercial* 1851⁵⁴

“Birisinin zirveye çıktıktan sonra, çıktığı merdiveni atarak kendisinden sonra çıkmak isteyenlerin aracını yok etmesi çok zekice ve yaygın bir araçtır. ..Herhangi bir ulusun korumacı vergilerle ve navigasyon üzerindeki sınırlamalar yoluyla kendi üretim ve navigasyon güçlerini, başka herhangi bir ulusun kendisiyle serbest rekabet yapamayacak seviyeye getirdikten sonra merdivenleri atmaktan, diğer uluslara serbest ticaretin faydalarını yüceltmekten ve pişman bir tonda kendisinin de şimdiye kadar hatalı yolu izlediğini ancak ilk defa şimdi doğru yolu bulduğunu söylemekten başka yapabileceği daha zekice bir davranış yoktur.”

Friedrich List, *The National System of Political Economy*, 1841⁵⁵

Carey ve List’in bahsettiği durumun dışında, zamanımızın gelişmekte olan ülkelerinin, şu anda gelişmiş ülke olarak kabul edilenlerin gelişmeye başladıkları dönemlerindeki durumlarıyla farklılıkları da bulunmaktadır. Örneğin 1913 yılında, uygulanan ortalama gümrük oranları ABD’de %44, Almanya’da %13, Fransa’da %20 ve İngiltere’de⁵⁶ %0’dır. Gelişmekte olan ülkelerin 2001 yılındaki ortalama gümrük oranları ise %8.1’dir. İlgili dönemlerdeki kişi başına gelir ise ABD’de 5.301, Almanya’da 3.648, Fransa’da 3.485, İngiltere’de 5.150 ve gelişmekte olan ülkelerde 3.260 Dolardır. Bu ülkelerin günümüz gelişmekte olan ülkelerinin şu anki

⁵⁴ <http://odur.let.rug.nl/~usa/D/1851-1875/carey/harm02.htm> , 23.11.2006

⁵⁵ Wade, Robert Hunter, *What Strategies are Viable For Developing Countries Today? The World Trade Organization and the Shrinking of ‘Development Space’*, DESTIN LSE, Working Papers Series 31, June2003, <http://www.crisisstates.com/download/wp/WP31RW.pdf> , 12.11.2006 , s.11

⁵⁶ İngiltere’de 1950 yılında %23’e çıkmıştır.

durumlarıyla detaylı karşılaştırması Akyüz'ün makalesinde yer almaktadır⁵⁷. İki kategorideki ülkelerin kalkınmalarının başlangıç dönemlerine bakıldığında 9 ana farklılık öne çıkmaktadır⁵⁸;

1- Fiziki kaynaklar ve insan kaynakları : Gelişmiş ülkelerin kalkınmaya başladıkları dönemdeki doğal kaynakları, günümüzdeki gelişmekte olan ülkelere daha iyi durumdaydı. Ayrıca, günümüzde doğal kaynaklara sahip ülkelerdeki kaynakların kullanılabilir hale gelmesi büyük sermaye yatırımları gerektirmekte ve bu sermaye ancak dışarıdan sağlanabilmektedir. Ayrıca, insan kaynaklarında da benzer bir farklılık bulunmaktadır. Paul Romer'e göre zengin ve fakir ülkeler arasındaki teknolojik farklılıklar hem fiziki faktörlerin (fabrikalar, yollar, ekipman) eksikliğinden hem de zihinsel faktörlerin (pazarlama, dağıtım, stok kontrolü, işlem süreçleri ve işgücü motivasyonu) bir sonucudur. Gelişmiş ülkelerin kalkınmaya başlangıç aşamalarında böyle bir farklılık bulunmamaktaydı.

2- Dünyanın geri kalanıyla olan GSYİH ve kişi başına gelir farklılıkları : Günümüz gelişmiş ülkeleri kalkınmaya başladıkları dönemde dünyanın geri kalanından daha iyi durumdaydılar ve dolayısıyla görece gelişkin finansal yapılarını daha da ilerlemek için kullanabiliyorlardı. Ayrıca, gelişmiş ülkelerin o zamanki gelirleri dahi günümüzdeki birçok en az gelişmiş ülkenin şu anki gelirlerinden daha yüksektir.

3- İklim farklılıkları : Gelişmekte olan ülkelerin önemli bir kısmı tropik bölgelerdedir. Aşırı sıcak ve nem toprağın kalitesini düşürmekte, ürünlerin çabuk bozulmasına neden olmakta, bitki ve hayvan sağlığını olumsuz etkilemekte, çalışanları zorlamakta ve birçok hastalığa sebebiyet vererek sağlıklarını bozmakta ve verimliliklerini düşürmektedir.

4- Nüfus büyüklüğü, dağılımı ve artışı : Gelişmekte olan ülkelerin nüfus büyüklüklerinin çok olmasının yanı sıra dağılımı da eşit değildir ve belirli bölgelere toplanmıştır. Ayrıca bu ülkelerin nüfus artış hızları da gelişmiş ülkelerin ilk dönemlerindeki oranların çok üzerindedir.

⁵⁷ Akyüz, Yılmaz, *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries?*, TWN, Geneva, May 2005, http://www.twinside.org.sg/title2/akyuz_papers/NamaIndFin.pdf, 17.11.2006, s.12

⁵⁸ Todaro, Michael P., Stephen C. Smith, age, s. 71-79

5- Uluslararası göçün tarihsel rolü : 19. yüzyılda Avrupa'dan yeni dünyaya önemli miktarda göç olmuştur. Göç edenler, kalıcı ve köy kesiminden gitmişlerdir. Benzer şekilde 1950-1960'larda da Avrupa'ya Türkiye, Yunanistan ve İtalya'dan göçler yaşanmıştır. Oysaki günümüzde, hem uluslararası göç kanunlarla zorlaştırılmakta hem de göçler gelişmekte olan ülkelerin yetişmiş insan kaynaklarını kaybetmelerine neden olmaktadır. 1980'lerin sonunda Afrika yetişmiş insan kaynağının üçte birini göçler sonucunda kaybetmiştir.

6- Uluslararası ticaretin büyümeyi uyarması : 19. yüzyılda serbest ticaret ve düşük borçlanma faizleri sayesinde günümüz gelişmiş ülkeleri büyümelerini tetikleyebilmişlerdir. Günümüz gelişmekte olan ülkelerinin birçoğunun ticaret hadleri 20. yüzyılda aleyhlerine gelişmiştir. Ayrıca, gelişmiş ülkeler teknolojik üstünlükleri sayesinde yeni ürünler geliştirebilmekte ve daha düşük maliyetli finansman sağlayabilmektedirler. Gelişmekte olan ülkelerin görece üstünlük sağlayabilecekleri, tekstil, giyim ayakkabı gibi ürünlerde de gelişmiş ülkeler kotalar ve diğer yöntemlerle engel olmaktadır.

7- Temel bilimler, teknik araştırma ve kalkınma yetkinlikleri : Günümüzde araştırma geliştirme harcamalarının %90'ından fazlası gelişmiş ülkeler tarafından yapılmaktadır. Dolayısıyla, bu araştırmalar da bu ülkelerin özelliklerine uygun (kapital yoğun, emek az) buluşlara (uygulamalara) yöneliktir. Oysaki gelişmekte olan ülkeler açısından durum bunun tersidir. Oysaki gelişmiş ülkeler kendi kalkınmalarının başlangıcında, diğer ülkelerden ileride bir durumdaydılar ve araştırma geliştirme kendi ihtiyaçlarına göre gerçekleştiriliyordu.

8- Politik ve sosyal kurumların istikrarı ve esnekliği : Günümüz gelişmiş ülkeleri sanayileşmeye başlamadan önce dahi bağımsız ulus devlete sahip ve modernizasyonu hedefleyen konsensusa sahip ve ulusal politikalarını uygulayabilir durumdaydılar. Bu ülkeler sanayileşme öncesinde dahi kültürel olarak homojen ve politik olarak birleşmiş durumdaydılar ve rasyonelite ve bilimsel düşünceye önem veriyorlardı. Günümüz gelişmekte olan ülkeleri ise görece yeni ulus devlet olabilmiş durumdadırlar ve ulusal kalkınma politikalarını

uygulayabilecek güçte bir ulus devleti oluşturmaları gerekmektedir. Ticaretin, finansın ve teknolojinin küreselleşmesi, sosyal ve politik istikrarın önemini daha da artırmıştır. Son dönemde yapılan araştırmalar, büyümenin politik rejimin çeşidinden (demokrasi ya da diktatörlük) çok istikrarından etkilendiğini göstermektedir. Ayrıca, diktatörlükten demokrasiye geçişte, rakip çıkar grupları arasındaki çatışmalar ekonomik büyümeyi yavaşlatmaktadır. Uzun dönemde ise demokrasiler diktatörlüklerden daha yüksek büyüme oranları yakalamaktadır.

9- Yerel ekonomik kurumların etkinliği : Kurumlar, Dünya Bankası tanımıyla “kurallar, uygulama mekanizmaları ve organizasyonları” anlamına gelmektedir. Douglas North ise “ekonomik oyunun formal ve informal kuralları” olarak tanımlamaktadır. Ülkeler arasında farklılıklar olmakla birlikte genelde, gelişmiş ülkelerde kurumlar; mülkiyet hakkı sağlamada ve düşük maliyetli, etkin ve hızlı erişilebilir anlaşmazlıkları çözme mekanizmaları oluşturmada daha başarılı olmaktadır. Kurumlar daha şeffaftır; kurumsal yönetim, düzenleyici otorite prosedürleri ve vergilendirme verimli ve ayrımsız uygulanmakta ve yöneticilerin davranışları daha az düzensizdir (less arbitrary).

Bu noktaya kadar küreselleşme sürecinde devletin kimler tarafından güç paylaşımına zorlandığı, küreselleşmenin bu süreçteki etkisini ve küreselleşmenin kendi tarihçesini inceledik. Ulus-devleti güç paylaşımına zorlayan bu unsurların kendilerinin de incelenmesi gerekmektedir.

2.5- Diğer Katılımcılar

2.5.1- Ulusüstü Organizasyonlar

Ulus-devleti güç paylaşımına zorlayan ilk aktör Ulusüstü Organizasyonlardır. Bretton-Woods sonrasında kurulan organizasyonlar, neo-liberal ekonomik yaklaşımın etkisiyle, ulus-devletlerin piyasa ekonomisine geçmelerini savunmaktadır.

Şenses makalesinin üçüncü sayfasında Neoliberal küreselleşmenin kök salması ve derinleşmesinde, etkili sanayileşmiş ülkeler ve IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası finans kuruluşlarının çok önemli bir rol oynadığından bahsederek 1995 yılında kurulan Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) de neoliberal küresel düzenin kurumsal yapısının temel taşlarından en başlıcası olduğunu ve bazı önemli alanlarda azgelişmiş ülkelerin hareket alanını kısıtlayıcı yeni denetim mekanizmalarının gündeme gelmesinde önemli bir rol üstlendiğini belirtmektedir. Ayrıca Şenses'e göre azgelişmiş ülkelerin iktisat politikaları üzerindeki etki ve denetim alanlarını neoliberal küreselleşme süreci içinde daha da genişleten uluslararası finans kuruluşlarının bu dengesiz güç ilişkilerinin daha da bozulmasında etkili bir rol oynadıkları gözlenmektedir.

Dünyada, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma politikası seçeneklerini kısıtlamayı hedefleyen bir uluslararası regülasyonlar dalgası yaşanmaktadır. Uruguay Round sırasında ortaya çıkan üç büyük anlaşma; TRIMS (Trade-related Investment Measures), GATS (General Agreement on Trade in Services) ve TRIPS (Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights) gelişmekte olan ülkelerin kendi egemenlik alanlarında çalışan (ya da çalışmayı planlayan) şirketler üzerindeki yaptırım güçlerini sınırlandırmaktadır. Regülasyonlar firmaların seçeneklerini sınırlandırmak amacını değil, gelişmekte olan ülkelerin kendi egemenlik alanlarında çalışan ya da çalışmak isteyen firmaları sınırlama yetkilerinin sınırlandırılmasını içermektedir. İlginç olan nokta ABD ve AB'nin kendi ekonomilerinin önemli bir kısmını tartışma masasından uzak tutmuş olmalarıdır. Uluslararası anlaşmalara yazılan hükümler gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme ve teknoloji politikalarını engellemektedir. Oysaki bu çeşit politikalar yeni sanayileşen Doğu Asya ülkelerinin ve gelişmiş ülkelerin sanayileşmelerini yaptıkları dönemde uygulayabildikleri politikalarlardır. Britanya Hollanda'yı yakalamaya çalıştığı dönemde, Almanya Britanya'yı yakalamaya çalıştığı dönemde, ABD Britanya ve Almanya'yı yakalamaya çalıştığı dönemde, Japonya 20. yy.'da 1970'lere kadar Kore ve Tayvan ise 1990'lara kadar hep korumacı (protectionist) politikalar uygulamışlardır ve hiçbirisi demokrasi kriterine uymak gibi bir önceliğe sahip olmamıştır⁵⁹. Kore ve Tayvan, bu döneme kadar ticaret ve finansal

⁵⁹ Wade, Robert Hunter, age, s.9

sistemlerinde önemli sayılabilecek bir deregölasyon ya da liberalleşmeye gitmemişlerdir. Özelleştirme değil, kamu kuruluşlarına önem vermişlerdir. Hatta Kore doğrudan yabancı yatırımlara bile sıcak bakmamıştır. İki ülke de; yönlendirilmiş kredilendirme, ticari koruma, ihracat teşvikleri, vergi ayrıcalıkları ve diğer müdahaleler yoluyla yoğun bir sanayileşme politikası uygulamışlardır⁶⁰. Ulusüstü organizasyonlardan Dünya Ticaret Örgütü – ve önceki haliyle GATT- özellikle deregölasyon sürecindeki rolü nedeniyle ileride ayrı bir bölüm olarak ele alınacaktır.

2.5.2- Çok Uluslu Şirketler

Küreselleşmenin anahtar özelliklerinden biri, katılımcıların sadece devletler değil, devlet dışı aktörler, özellikle çok-uluslu (multinational) ya da ulusları-aşan (trans-national) şirketler olmasıdır. Günümüzde, dünyanın en büyük ekonomilerinin yarısından fazlası devlet değil şirketlerdir ve uluslararası yatırımlar artarak özel sektörden gelmektedir. Bu nedenle, küreselleşen ekonomide bu güçlü aktörlerin politikalarının insan hakları ve insan hayatı üzerindeki etkileri için sorumluluklarının sağlanması yeni bir meydan okumadır⁶¹.

Ulus-devleti güç paylaşımına zorlayan ikinci aktör çok uluslu şirketlerdir. Çok Uluslu Şirketlerin iki önemli özelliği bulunmaktadır. Büyüklükleri ve küresel çaplı operasyonlarının ana şirket tarafından kontrol ediliyor olması. Aşağıda detayları verilecek olan bu özellikleri ile Çok Uluslu Şirketler küreselleşmenin önemli aktörlerindendir.

1999 yılında en büyük 10 ÇUŞ'ın yedisinin ve ilk 40 şirketin 10'unun satışları 100 milyar Doların üzerindedir. En büyük yedisinin toplam satışları Çin ekonomisinden büyüktür⁶². Satışların katma değeri değil geliri yansıması açısından bire bir karşılaştırma yapmak mümkün

⁶⁰ Rodrik, Dani, *Growth Strategies*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, August 2004, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/GrowthStrategies.pdf> , 01.06.2006, s. 6

⁶¹ OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance, Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights, <http://www.ohchr.org/english/issues/globalization/business/> , 15.08.2006

⁶² Todaro, Michael P., Stephen C. Smith, age, s. 709

olmasa da çok uluslu şirketlerin büyüklüklerini göstermesi açısından etkileyicidir. Daha karşılaştırılabilir olması açısından devlet gelirleri (vergiler ve diğer gelirler) ve şirket gelirleri karşılaştırıldığında da benzer çarpıcı sonuçlar bulunmaktadır. 2000 yılı için yapılan sıralamada, ilk 6'sı devlet olmak üzere, en büyük 50 kurumun 35'i şirketlerdir⁶³.

Bu konudaki literatür çok geniştir. Örneğin 1992 yılında oluşturulan Birleşmiş Milletler ÇUŞ Kütüphanesi (UN Library on Transnational Corporations) 20 cilt ve 8.000 sayfadan oluşmaktadır. ÇUŞ ile ilgili çalışmaları birkaç başlıkta toplamak mümkündür⁶⁴;

Genel Teoriler; ÇUŞ'in teorik yapılarını ve ekonomik küreselleşmeye etkilerini incelemektedir. Bu sınıftaki çalışmalar, işlem maliyetlerinin ÇUŞ üzerindeki etkilerine odaklanmakta, ancak iş yapılan çevreye olan etkileri önemsenmemektedir.

Sektörel durum çalışmaları; endüstrilere göre ÇUŞ'in durumlarını incelemektedir. Küresel ekonomi üretim, hizmetler ve doğal kaynaklar olarak sektörler bazında incelenmektedir. ÇUŞ'i sektörlere ayırmak zor olmakla beraber, örneğin Fortune Global 40-50 sektörde ÇUŞ'i kategorize etmektedir. Sklair ise, tüketici malları ve hizmetleri, finansal hizmetler, ağır endüstri, altyapı ve elektronik sanayi olmak üzere beş ana sektörde ÇUŞ'i incelemektedir. Bu yaklaşım, ÇUŞ sektörlerinin kalkınma ve çevreye etkilerini anlamaya odaklanmıştır.

Ülke/Bölge durum çalışmaları; ÇUŞ'ların bir ülke ya da bölgeye olan etkilerinin anlaşılmasına odaklanmıştır. Bu çalışmalar ÇUŞ'ların gelişmiş ülke / gelişmekte olan ülke farklılıklarında incelenmesine olanak sağlamaktadır. Bu yaklaşımda üç ana önerme bulunmaktadır; Bir ülkedeki (bölgedeki) ÇUŞ aktiviteleri başka ülkedeki (bölgedeki) ÇUŞ aktiviteleriyle karşılaştırılabilir, büyük ÇUŞ, (özellikle Avrupa'dakiler) ekonomik entegrasyonun geliştirilmesinde öncü olabilirler, bölgeselleşme (regionalization) bir çeşit küreselleşme olarak değerlendirilebilir.

⁶³ Sklair, Leslie, age, s.36

⁶⁴ Sklair, Leslie, age, s.63-69

Durum-temelli çalışmalar üç ana konuya odaklanmaktadır; cinsiyet, çevre ve kurumsal vatandaşlık (corporate citizenship). Bu konuların ortak çıkış noktası, ÇUŞ'ın iş yaptıkları ortamdakilerin haklarını koruma zorunluluğunda olmaları fikridir. Şirketlerin, özellikle ÇUŞ'ın repütasyonları çok değerli bir aktiftir ve dolayısıyla bu konu hem ÇUŞ hem de karşıtları için önemini korumaya devam edecektir. Bu çalışmada incelenecek olan Kurumsal Sosyal Sorumluluk da bu çerçevede değerlendirilmelidir.

Şirket tarihçeleri çeşitli formlarda olabilmektedir. Bazıları oldukça saldırgan, örneğin şirketi insan haklarını ihlal eden, kötü işveren, çevre düşmanı olarak gösterebilirken bazı akademik çalışmalar kritik (saldırgan değil) olabilmektedir. Bu çalışmalarda bazı durumlarda, şirket yönetimleri ve çalışanlarla konuşmalarda olabilmektedir. Şirketlerin sponsor olduğu çalışmalar ise tanıtım amaçlı literatür olarak ayrı değerlendirilecektir.

Tanıtım-amaçlı literatür; şirketlerin kendileri ya da halkla ilişkiler firmaları tarafından üretilen ve medyada yayımlanan ve şirketlerin çıkarlarını hedefleyen yayımları içermektedir. Bazı durumlarda ise, şirketlerin sponsor olduğu çalışmalar daha ciddi araştırmaları içermektedir. Bu literatür, şirketlerin kendilerinin nasıl görülmek istedikleri konusunda ipuçları vermesi açısından da önemlidir.

2.5.3- Bireyler, Yerel Şirketler ve Yerel Yönetimler

Ulus-devleti güç paylaşımına zorlayan üçüncü aktör Bireyler, Yerel Şirketler ve Yerel Yönetimlerdir. Bu üç aktör de aynı yönden ve aynı araçlarla ulus-devleti güç paylaşımına zorladığı için bireyler ve demokratikleşme bu bölümde merkezde olacak şekilde incelenecektir. Gerek ulaşım ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişme, gerekse de küreselleşme süreci bireyin gücünü ve bilgiye ulaşımını artırmaktadır. Demokratikleşme ise gerek yukarıdaki teknolojik gelişmeler gerekse de ideolojik olarak güç kazanması sayesinde bireyin gücünü artırmaktadır. Daha önce çeşitli durumlarda belirtildiği üzere, bu çalışma için önemli olan nokta, ulus-devlet üzerindeki sınırlamaların normatif olarak *iyi* ya da *kötü* olarak

değerlendirilmesi değil, var olup olmadığı ve varsa etkileridir. Aynı durum demokratikleşme açısından da geçerlidir.

Demokratikleşme sürecinin ulus-devleti güç paylaşımına zorladığı durum, Rodrik'in Global Federalizm olarak tanımladığı durumu belirtmektedir. Global Federalizm'de demokrasi ve derin ekonomik entegrasyon, ulus-devleti güç paylaşımına zorlamaktadır.

Liberal demokrasilerde, bireyler seçimlerle hükümetlere kanun yapma, ekonomiyi yönetme ve sosyal hayatı düzenleme yetkilerini vermektedirler. Ancak, küreselleşme sonucunda bu yetkilerin uygulanacağı toplumun tanımı ile ilgili sorunlar ortaya çıkmaktadır. Örneğin sağlık sorunları, nükleer enerji kullanımı, yağmur ormanları, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı gibi konular ulusüstü bir yapıdadır. Yenilenebilir enerji kaynakları, sınırlı stoğa sahip yakıtlara bağlı olmayan kaynaklardır. Hidroelektrik enerji en çok kullanılan yenilenebilir enerji türüdür. Ayrıca, biomass, güneş enerjisi, gel-git enerjisi, dalga enerjisi ve rüzgar enerjisi diğer yenilenebilir kaynaklardır⁶⁵. Bazı kaynaklar ise yenilenebilir enerjiyi, en az kullanıldığı hızda kendisini tekrar üretebilen kaynaklar olarak ifade etmektedir. Sorunların, ülke sınırlarını aşan özellikte olması ulus-devlet temelindeki demokrasiyi de sorunlu hale getirmektedir. Bu soruna çözüm için Held, Kozmopolit Demokrasi (Cosmopolitan Democracy) adını verdiği bir çözüm önermektedir. Held, Kozmopolit demokraside, yerel ve milli politikaları tamamlayıcı özellikte, bölgesel ve küresel çapta yönetimsel kapasite ve bağımsız politik kaynakların oluşturulmasını önermektedir. Held, bu demokrasi anlayışının ulus-devletlerin devam eden önemini kabul ederken, milli egemenliği sınırlayan bir yönetim tabakasının oluşturulmasını önermektedir⁶⁶. Ohmae, daha da ileride bir çözüm önermektedir; “...*Bu, hükümlerli devletlerden bireylere geçirmemiz gerektiği anlamına gelir*”. Ohmae, bireylerin, diğer ülkelerin politikalarından da etkilendiklerini ve dolayısıyla bu ülkelerdeki seçimlerde de söz hakkı olduğunu söylemektedir. Ohmae'ye göre örneğin, ABD başkanlık seçimlerinde bütün diğer ülkelerdeki yurttaşların %3'lük bir payının olması gerektiğini söylemektedir⁶⁷.

⁶⁵ http://glossary.eea.europa.eu/EEAGlossary/R/renewable_energy_source , 24.11.2006

⁶⁶ Held, David, *age*, s 10-11

⁶⁷ Ohmae, Kenichi, **Görünmeyen Kıta**, (İstanbul, Türk Henkel Dergisi Yayınları, Haziran 2000), s.293,295

Küreselleşme ve demokratikleşme arasındaki ilişki konusunda birbiriyle çatışan iki görüş bulunmaktadır. Birinci görüş, küreselleşmenin demokrasiye zarar verdiğini iddia ederken ikinci görüşe göre küreselleşme demokrasi için yeni fırsatlar sunma potansiyeline sahiptir⁶⁸.

Birinci görüş, Küreselleşmenin demokrasiyi aşındırdığını söylerken ana çıkış noktası, demokrasi ile ulus-devlet ve egemenlik arasındaki bağdır. Küreselleşme geleneksel olarak ulus-devlet yetkisinde olan düzenleme (regulation) yetkisini sınırlamakta ya da ulus-üstü ya da ulus-altı kurumlara geçirmektedir. Bu bakışa göre küreselleşme, liberal demokrasi ile Westphalian düzeninin egemen ulus-devlet arasındaki seçici yakınlığı sorun haline getirmektedir⁶⁹. Charles Tilly, küreselleşmenin etkilerini işçi hakları açısından incelediği “Globalization Threatens Labour’s Rights” isimli çalışmasında 20. yüzyıl ortasından itibaren ekonomik uluslararasılaşmanın ulus-devleti aşındırdığını ve dolayısıyla ulus-devletlerin işçi hakları dahil sosyal politikalar uygulama kapasitelerini sınırladığını söylemektedir. Munck ise bu görüşe kuşkuyla yaklaşmakta ve “devlet küçüldükçe, işçilerin hakları da küçülür” demenin doğru olup olmadığını sorgulamaktadır. Munck’e göre küreselleşme bazı geleneksel yaklaşımları etkisiz hale getirirken yeni kapılar da açmaktadır. Bu nedenle yeni bakış açıları ve küresel seviyede işgücünün yeniden yapılanması ve düşünülmesi gerektiğini söylemektedir⁷⁰.

2.5.4- Sivil Toplum Kuruluşları (NGOs)

“Uluslararası sivil toplumun ortaya çıkışı, hukuki açıdan da devlet olgusunu (statehood) etkileyecektir. Eğer bazı devlet-dışı (non-state) uluslararası hukuki kişilik elde ederse, devlet merkezli uluslararası sistem ve uluslararası hukuk perspektiflerinin de, NGO benzeri devlet-dışı aktörlerin etkisini yansıtacak biçimde değiştirilmesi gerekecektir. Bu değişim, devlet olgusunun, sadece içeriden ve devletlerin uluslararası işbirlikleri (dışarıdan) yoluyla değil,

⁶⁸ Munck, Ronaldo, *Globalization and Democracy: A New “Great Transformation”*, ANNALS, AAPSS, 581, May 2002 <http://www.culturaleconomics.atfreeweb.com/Anno/Munck%20Globalization%20&%20Democracy%20AAPSS%202002.htm>, 27.11.2006, s 12

⁶⁹ Munck, Ronaldo, age, s 13

⁷⁰ Munck, Ronaldo, age, s 14

aynı zamanda -şu ana kadar sadece devlet tarafından temsil edilen- uluslararası kamu çıkarını temsil eden NGO'lar tarafından da etkilendiği anlamına gelecektir.”⁷¹

Stephan Hobe

Birleşmiş Milletler tanımıyla, NGO, kar amacı gütmeyen, yerel, ulusal ya da uluslararası seviyede örgütlenmiş ve kamu yararını hedefleyen vatandaşların gönüllü birliğidir. Görev temelli (task oriented) ve ortak çıkarlara sahip insanlardan oluşan NGO'lar, vatandaşların taleplerini devletlere getirerek, politikaları ve programların uygulamalarını izleyerek ve toplum seviyesinde sivil toplum menfaat sahiplerinin katılımını teşvik ederek çeşitli hizmetler ve insani fonksiyonları yerine getirmektedir. Analizlerini ve tecrübelerini sunarak, erken uyarı sistemleri olarak görev yapmakta ve uluslararası anlaşmaların uygulanması ve izlenmesine yardımcı olmaktadır. Bazıları insan hakları, çevre ve sağlık gibi belirli konularda organize olmuşlardır. Birleşmiş Milletler ofisleri ve ajansları ile olan ilişkileri yerleşimleri ve amaçlarına göre farklılık gösterebilmektedir⁷².

BM'de NGO'larla ilişkiler BM Ana Sözleşmesi'nin 71. Maddesi ile yürütülmektedir;

“Ekonomik ve Sosyal Konsey, kendi yetkisine giren sorunlarla uğraşan sivil toplum kuruluşlarına danışmak için uygun düzenlemeler yapabilir. Böyle düzenlemeler uluslararası örgütlerle ve gerektiğinde, Birleşmiş Milletler'in ilgili üyesine danışıldıktan sonra ulusal örgütlerle de yapılabilir.” BM Ana Sözleşme Madde 71

BM ile NGO ilişkileri, BM Ana Sözleşmesi'nin bahsedilen maddesine istinaden Ekonomik ve Sosyal Konsey (ECOSOC) tarafından Temmuz 1996 tarihli 31 No'lu karar ile yürütülmektedir. 2005 Mart ayı itibarıyla 2.613 NGO ECOSOC ile danışma statüsünde bulunmaktadır. NGO'lar

⁷¹ Hobe, Stephan, *Global Challenges to Statehood: The Increasingly Important Role of Nongovernmental Organizations* Indiana University, June 1998, <http://www.globalpolicy.org/ngos/role/intro/def/2000/challeng.htm> , 17.10.2006, s 1. (Dışarıdan terimi tarafımdan eklenmiştir)

⁷² <http://www.un.org/dpi/ngosection/criteria.html>, 25.11.2006

üç kategoride değerlendirilmektedir; Genel, Özel ve Liste. NGO'lar kategorilerine göre BM sisteminde söz hakkına sahiptirler ve bu durum ECOSOC kararında belirtilmektedir.

Ulusüstü organizasyonlar ve uluslararası ilişkiler nedeniyle ulus-devletin gücünün sınırlanmasının yanı sıra, uluslararası sivil toplum kuruluşları (NGOs) da diğer bir aktör olarak ulus devletin gücünü sınırlama yolundadır. Amnesty International ya da Greenpeace gibi NGO'lar devletlerin performansını izleyerek ya da yeni politikaların savunuculuğunu yaparak ulus-devletleri etkilemektedirler. Bu kuruluşların artan etkileri, devletleri de NGO'ları daha fazla dikkate almaya zorlamaktadır. 1909 yılında 37 Uluslararası Devlet Organizasyonu (International Governmental Organization –IGO) ve 176 Uluslararası Sivil Toplum Kuruluşu (International Non-governmental Organization – INGO) bulunmaktayken, 1989 yılında bu sayılar sırasıyla 300 ve 4.624'tür. 19. yüzyıl ortalarında Uluslararası Devlet Organizasyonları tarafından sponsor olunan 2-3 konferans ya da kongre düzenlenirken, 1990'ların ortasında bu rakam yıllık 4.000'lere ulaşmıştır⁷³. Bu rakamsal büyüklükler sivil toplum kuruluşlarının artan önemine işaret etmektedir.

*Sivil toplumun, hizmetlerin sağlanmasındaki katılımcılığı, hükümetin rolünü almasını değil, hükümet inisiyatiflerinde tamamlayıcı ve geliştirici yönde olmasını hedeflemektedir. Bu nedenle, Dünya Bankası, kendi operasyonlarında sözleşme ve ihale prosedürlerini sivil toplumun katılımını artıracak şekilde basitleştirmeyi hedeflemektedir*⁷⁴. Sivil toplum organizasyonları, (Dünya) Banka tarafından finanse edilen AIDS önlenmesi, çevre koruması, eğitim ve makro-ekonomik reform programlarında ve Banka tarafından finanse edilen projelerde daha fazla yer almaktadır. Sivil Toplum örgütlerinin yer aldığı projeler 1990 yılında toplam proje sayısının %21,5'i iken 2003 yılı Haziran ayında %72'ye çıkmıştır⁷⁵.

STK'lar neoliberal yaklaşımda üçüncü sektör kavramı ile de tanımlanmaktadır. Bu kavram, STKların değişen rolünü açıklayabilmek için önemlidir. Bu değişimin iki gerekçesi

⁷³ Held, David, age, s 8

⁷⁴ <http://siteresources.worldbank.org/CSO/Resources/WorkingTogetherBrochure.pdf> , 25.11.2006, s. 25

⁷⁵ <http://siteresources.worldbank.org/CSO/Resources/WorkingTogetherBrochure.pdf> , 25.11.2006, s. 33

bulunmaktadır. “Bunlardan ilki, kalkınma yaklaşımlarına temel teşkil eden sosyal devlet anlayışının yerini neoliberal yaklaşımların “minimal” devlet anlayışına terk etmesi sonucu kamusal alanda ortaya çıkan boşluğun üçüncü sektör aracılığı ile doldurulacağı iddiasına dayanmaktadır. İkincisi ise neoliberal yaklaşımların geliştirdikleri ve üçüncü sektörün de katılımını gerektiren yeni yönetim anlayışının gerekçeleri ile ilgilidir.”⁷⁶ STK ile ilgili literatürde NGO, üçüncü sektör, özel kar amacı gütmeyen kuruluşlar, özel gönüllü kuruluşlar gibi çeşitli terimler kullanılmaktadır. Bu çalışmada STK terimi, birinci sektör olan kamu sektörü ve ikinci sektör olan kar amacını güden özel sektör dışındakileri içermektedir. Çalışmada NGO⁷⁷ terimi de aynı anlamı olarak kullanılmaktadır.

Bu noktada, NGO’ların sadece devletleri değil zaman zaman çok uluslu şirketleri de karşısına aldığını ve onlarla da çatıştığını belirtmek gerekmektedir. Birçok olayda, NGO’lar toplumun, ÇUŞ’ları çevresel duyarlılıklar, insan hakları gibi konularda zorlamasına öncülük etmektedirler. Örneğin, Shell’in Kuzey Denizi’ne eski bir petrol platformunu atmak istemesi olayında NGO’lar Shell’in boykot edilmesinde öncülük etmişlerdir. Ancak, bu çalışmanın konusu ulus-devletin güç paylaşımına zorlandığı alanlar olduğundan NGO’ların bu yönünden sınırlı olarak bahsedilmektedir.

Devletlerin, katılımcı, şeffaf ve hesap verebilir olması kendi başına iyi bir durumdur. Ancak, birey – demokrasi, ulusüstü organizasyonlar – uluslararası standartlar da olduğu gibi NGO’ların devletin kontrol edilmesinde ortaya çıkması da devletin gücünün sınırlanmasında bir araç haline gelmektedir. Hobe’dan makalesini bitirdiği paragraftan alıntı ile “ ... Bu durumda (NGO’ların öneminin arttığı), tek mantıklı hukuki çıkarım, uluslararası NGO’ların kalifikasyonlarının -en azından parçalı olarak- kabul edilmesidir. Bu kabul, devlet olgusuna, sadece gerçekler açısından değil aynı zamanda hukuki zeminde de devlete rakip olma yolundaki NGO’lar tarafından ortaya konan meydan okumayı daha açık ortaya koyacaktır.”⁷⁸

⁷⁶ Acı, Esra Yüksel, **Kalkınma Sürecinin Yeni Aktörleri Sivil Toplum Kuruluşları – Kalkınma Ajan(s)ları mı? Neo-Liberal Ajanlar mı?**, (İstanbul, Günizi Yayıncılık, Ekim 2005), s.83

⁷⁷ Hükümet dışı kuruluşlar

⁷⁸ Hobe, Stephan, age, s 8

3. LIBERALİZASYON VE DÜNYA TİCARET SİSTEMİ

3.1- Liberalizasyon

Devlet, üretim araçlarının sahipliği ve regülasyonlar yoluyla ekonomide yer almaktadır. Politik tercihler sonucunda devlet, üretim araçlarına sahip olma ya da liberal yaklaşımla özel sektöre öncelik verebildiği gibi düzenlemeler yoluyla da ekonomik sistemi yönetebilmektedir. Ekonomik liberalizasyon;

Devletin doğrudan ekonomik aktivitelerin içerisinde yer almasının azaltılması (Kamu girişimleri),

Devletin ekonomik süreçler ve aktiviteler üzerindeki kontrolünün azaltılması (fiyatlar, üretim direktifleri vb...),

Devletin özel sektöre özgürlük vermesi ve özendirilmesi,

Devletin dış ticareti liberalleştirilmesi
olarak tanımlanabilmektedir⁷⁹.

Ekonominin liberalizasyonunun üç açıdan faydalı olduğu iddia edilmektedir⁸⁰;

Yabancı yatırımlar ve daha önce kullanılmayan yurtiçi likidite sayesinde ekonomiye yeni kaynaklar girecektir,

Piyasa sinyalleri ve özel sektörün daha esnek tepkileri sayesinde daha fazla refah ve ekonominin uzun dönemli sağlığı sağlanacaktır,

Uluslararası rekabete açılmak rekabetçi yeteneklerin gelişmesine ve dolayısıyla bütün süreçleri güçlendirerek ekonomik büyümeyi sağlayacaktır.

⁷⁹ Nonneman, Gerd, **Political and Economic Liberalization – Dynamics and Linkages in Comparative Perspective**, (Colorado, Lynne Rienner Publishers, 1996), s.4

⁸⁰ Nonneman, Gerd, age, s.5

Ekonomik liberalizasyon, felsefi olarak politik liberalizasyon ile desteklenmelidir. Politik liberalizasyon, daha az katılım veya hesap verebilirlikten, daha fazlasına geçişi ifade etmektedir. Otokrasi ve otoriter yapıdan uzaklaşma olarak da tanımlanabilir. Politik liberalizasyon, demokratikleşmenin yanı sıra, politik kontrollerin gücünü sınırlayıcı önlemlerin alınmasını ya da daha fazla hakların verilmesini içermektedir. Bu noktada demokratikleşme teriminin açıklanması gerekmektedir. Demokratikleşme, demokrasiye yönelmeyi içermekle birlikte demokrasinin çeşitli halleri bulunabilmektedir. Bizim kullandığımız anlamda, Batı'nın liberal demokrasisini ifade etmekle birlikte, doğrudan demokrasiyi de içerebilmektedir. Liberal demokrasi, halkın oylarıyla kanun yapıcı parlamentonun seçimini içermekle birlikte, Peru'da Alberto Fujimori örneğinde olduğu şekilde, seçilerek gelen birisinin eski demokratik yapıları kaldırması ile sonuçlanabilmektedir⁸¹. Bu açıdan politik liberalizasyon demokratikleşmeden daha geniş bir tanımlı içermektedir. Sklair de Doğu Bloku'ndaki değişimi anlattığı bölümde, bölge uzmanlarının birçoğunun liberalizasyonun demokratikleşme olmadığına hemfikir olduğunu söylemektedir. Sklair'e göre liberalizasyon temelde güç dağılımını değiştirmemekte, otoriteler beğenmedikleri bir sonucu değiştirmek için müdahale etme güçlerini korumaktadırlar. Demokratikleşmede ise rejimin temelindeki güç ilişkilerinde değişim gerçekleşmektedir⁸². Görüldüğü üzere, politik liberalleşme ve demokrasi arasında farklılıklar bulunmakla birlikte, farklılığın yapısı konusunda da farklı görüşler bulunmaktadır. Bu çalışma açısından bu nüansların önemi bulunmaması nedeniyle, bu farklılık belirtilmekle birlikte, bu çalışmada politik liberalleşme demokratikleşme anlamında kullanılmaktadır. Çalışma için belirtilmesi gereken önemli nokta, ekonomik liberalizasyonun politik bir karşılığının bulunmasıdır.

Öte yandan, küreselleşme süreci devletin bu konularda tercih yapma seçeneğini önemli ölçüde sınırlamakta, hem özelleştirmeler yoluyla sahiplikten çekilmekte hem de de-regülasyonlar yoluyla özel sektöre daha rahat davranma fırsatı sunmaktadır. Devletin ekonomideki rolü bir sonraki Bölüm'de incelenecektir. Ancak, bunun öncesinde deregülasyon sürecinin anlaşılması

⁸¹ Nonneman, Gerd., age, s.45-46

⁸² Sklair, Leslie, age, s.230

açısından dünya ekonomik sisteminin tarihçesinin anlaşılması gerekmektedir. Bretton-Woods kuruluşları olarak tanımlanan IMF ve Dünya Bankası bu tarihçenin önemli öğeleri olmalarıyla beraber, bu çalışma açısından Dünya Ticaret Sistemi – ve daha sonra eklenen hizmetlerin serbest dolaşımı ve fikri mülkiyet hakları- önemlidir. Bu nedenle Dünya Ticaret Örgütü ayrı bir bölüm olarak incelenmektedir.

3.2- Dünya Ticaret Sistemi/Gatt–Dünya Ticaret Örgütü (Wto) Süreci

1948 yılından itibaren dünya ticaret sistemini yöneten GATT, 1986-1994 yılları arasında gerçekleştirilen Uruguay Roundları sonucunda yerini 1 Ocak 1995 tarihinden itibaren Dünya Ticaret Örgütü’ne (WTO) bırakmıştır. GATT asıl olarak malların ticareti ile ilgilenirken, WTO hizmetlerin ticareti ile icatlar, yaratıcılık ve dizayn gibi fikri mülkiyet haklarının ticareti ile de ilgilenmektedir. Son GATT roundu olan Uruguay Round görüşme konuları arasına hizmetler, yatırımlar ve fikri mülkiyet hakları da girmiştir. WTO’nun çalışma şekli diğer uluslararası kuruluşlardan farklılık göstermektedir. Diğer kuruluşlarda, yetki yönetim kurulu ya da genel sekretere aktarılabilirken, WTO’da üyelerin konsensusu ile kararlar alınmaktadır. WTO’yu kuran anlaşmanın IX-1 Maddesine göre Bakanlar Konferansı ve Genel Konsey’de her üyenin bir oyu bulunmaktadır⁸³. Yaklaşık 150 üyenin konsensusu ile kararların alınması, süreçleri zorlaştırabilse de, üyelerin kararları kabulünü kolaylaştırmaktadır.

GATT 1947’de 23 ülke tarafından kurulmuştur. 1994 yılı sonuna gelindiğinde GATT üyesi ülke sayısı 128’e çıkmıştır. 1995’ten sonraki WTO sürecinde de üye sayısı artmaya devam etmiş, 7 Kasım 2006’da Vietnam’ın katılımıyla üye sayısı 150’ye ulaşmıştır. Ayrıca, katılım sürecini başlatmış olan 28 ülke ve gözlemci statüsünde 2 ülke bulunmaktadır.

En kısa tanımıyla Dünya Ticaret Örgütü (WTO), uluslararası ticaretin küresel (ya da küresele yakın) çapta kurallarıyla ilgilenen kurumdur⁸⁴. WTO’nun üç ana özelliği bulunmaktadır;

⁸³ Agreement Establishing the World Trade Organization, http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto.pdf , 28.11.2006, s.13

⁸⁴ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf ,17.09.2006 s. 9-10

WTO bir görüşme forumudur; Üye ülkeler aralarındaki sorunları bu platforma getirebilirler ve konuşabilirler,

WTO bir kurallar toplamıdır; WTO asıl olarak görüşülen ve üye ülkelerin onayladığı kuralların bütünüdür.

WTO anlaşmazlıkların giderilmesine yardımcı olur; WTO’da karara bağlanan kuralların aynı zamanda yorumlanması da gerekmektedir. Bu nedenle WTO anlaşmalarında Anlaşmazlıkların Giderilmesi sistemi de bulunmaktadır.

WTO anlaşmaları çok uzun ve karmaşık yasal metinlerdir. Bununla beraber, çok taraflı ticaret sisteminin temelini oluşturan ve bütün anlaşmaların temelinde yatan bazı prensipler bulunmaktadır⁸⁵;

Ayrımcılık yapmadan ticaret (Trade without Discrimination)

1. En Ayrıcalıklı Ülke (Most Favoured Nation – MFN): WTO üyeleri herhangi bir ülkeye bir ayrıcalık tanıdıklarında bunu bütün WTO üyelerine de uygulamak zorundadırlar. Bazı durumlarda istisnalara izin verilmektedir. Örneğin ülkeler sadece belirli ürünlere yönelik olarak oluşturulan Gruplar için serbest ticaret anlaşmaları yapabilirler, gelişmekte olan ülkelere bazı ayrıcalıklar tanınabilir ya da olarak adil ticaret yapılmadığı durumlarda bazı ürünlerdeki engeller bazı ülkelere yönelik olarak yukarıya çıkartılabilir. Hizmetlerde de ülkelere bazı durumlarda ayrımcı politika uygulayabilme hakkı tanınmıştır. Fakat bu istisnalara çok sıkı sınırlamalar çerçevesinde izin verilmektedir.

2. Milli davranma (National Treatment) : Bu prensip milli ve yabancı ayırımına izin verilmemesidir. Yerel üretim ile yabancı ürünler (en azından gümrükleri geçtikten sonra) aynı koşullara tabi olmalıdır. Aynı durum, yerli-yabancı hizmetlerde, marka, copyright ve patentlerde de geçerlidir. Bu prensip yabancı ürünler gümrükleri geçtikten sonra geçerlidir,

⁸⁵ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf, 17.09.2006, s. 10-13

yani gümrük vergileri yabancı kökenli ürünlere uygulanırken yerli ürünlerde bu verginin olmaması prensip ile çatışmamaktadır.

Daha serbest ticaret : Görüşmeler yoluyla adım adım

Ticaret engellerini aşağıya indirmek, ticareti desteklemenin en önemli adımlarındandır. Engeller; gümrük vergileri ve kotalar olabileceği gibi bürokratik engeller ve kur rejimi de olabilir. Şu ana kadar yapılan dokuz GATT-WTO roundu, önceleri gümrük vergilerini aşağı indirmeyi hedeflerken 1980'lerden itibaren tarife dışı engeller, hizmetler ve fikri mülkiyet hakları konuları da görüşmelerin parçası olmuştur (Bknz. Tablo 2.1). Tokyo Round'a kadar GATT görüşmeleri, asıl olarak mallar üzerindeki tarifelerle uğraşmıştır. Tarifeler aşağıya indiğinde ise tarife dışı engellerin (non-tariff barriers) görece önemi artmıştır⁸⁶. Örneğin, GATT (1947) tarım ticareti için disiplin içeriyordu, ancak aynı zamanda birçok açığı bulunmaktaydı ve bu açıklar katılımcı ülkelerin tarife-dışı engeller ve sübvansiyonlar kullanmalarına olanak sağlamıştır⁸⁷. Uruguay Round görüşmeleri, bu çeşit engelleri kaldırmayı hedeflemiş ve bu amaçla oluşturulan –diğer amaçların yanısıra- tarifeleştirme paketi tarıma özel tarife dışı engelleri, aynı seviyede koruma sağlayacak şekilde tarifelerle değiştirmiştir⁸⁸.

Tarifeler, tarife dışı engellere oranla piyasa mekanizmasına daha uygundur. Tarifeler, açık ve doğrudan politika araçları iken, kotaların ya da Gönüllü İhracat Sınırlamalarının (Voluntary Export Restraints) sayısallaştırılması zordur ve bu nedenle gerçek koruma seviyesinin ortaya çıkartılmasını zorlaştırmaktadır. Son dönemlerinde GATT ve takipçisi WTO bu çeşit korumacı önlemlerle uğraşmak için önemli atılımlar başlatmışlar ve tarifeleştirmeyi (tariffication) teşvik etmişlerdir⁸⁹. Walkenhorst ve Fliess, tarife dışı engelleri üçe ayırmaktadır. Birinci kategori,

⁸⁶ Fliess, Barbara, Anthony Kleitz, *Trade Policy in 2000*, The OECD Observer No. 211 April/May 1998, <http://www1.oecd.org/publications/observer/211/007-011a.pdf>, 01.12.2006, s.1

⁸⁷ Braga, Carlos A. Primo, *Agricultural Negotiations: Recent Developments in the Doha Round*, World Bank Group Trade Note, November 2004, <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/TradeNote19.pdf>, 29.11.2006, s.1

⁸⁸ WTO, *Agriculture: Explanation, Market Access*, http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ag_intro02_access_e.htm, 30.11.2006

⁸⁹ Jorgensen, Jan Guldager, Philipp J.H. Schröder, *Effects of Tariffication: Tariffs, Quotas and VERs under Monopolistic Competition*, Discussion Paper 269, German Institute for Economic Research, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=318344, 27.11.2006, s.2

ticaretle doğrudan ilişkili önlemlerden (ithalat kotaları, ithalat ücretleri, anti-dumping vb.), ikinci kategori, uygulamaları sınırlarda yapılan ticaret ile ilişkili önlemlerden (etiketleme, paketleme, sağlık standartları vb.) ve üçüncüsü genel kamu politikası uygulamalarından (kamu ihaleleri, yatırım kısıtlamaları, fikri mülkiyet haklarının uygulanma derecesi vb.) oluşmaktadır⁹⁰.

Öngörülebilirlik : Bağlayıcılık (binding) ve şeffaflık

Gümrük oranlarını düşürmek kadar, artırılmayacağını sözünün verilmesi de ticareti artırıcı etkiye sahip olabilir. Bu söz öngörülebilirliği artıracaktır. Üye ülkeler açısından bağlayıcılık gümrük oranları için bir üst sınırın koyulması anlamına gelmektedir. Ülkeler bu oranların altında oranlar uygulayabilirler ancak bu bağlayıcı oranları ancak ticaret ortakları ile görüşmeler yoluyla değiştirebilirler. Öngörülebilirliği artırmak için kotaların kullanımının azaltılması ve şeffaflığın artırılması da önemli araçlar olarak kullanılmaktadır. Öngörülebilirlik, ticaret katılımcılarının kararlarını daha istikrarlı bir ortamda alabilmelerini ve dolayısıyla riski düşürecektir.

Adil Rekabetin desteklenmesi

WTO serbest ticaret kuruluşu olarak tanımlanmakla birlikte gümrük vergilerine ve hatta bazı durumlarda diğer koruma yöntemlerine WTO mekanizmasında izin verilmektedir. Ayrımcılık yapılmaması prensibi adil rekabet için bulunmaktadır. Ya da dumping ve teşvikler için olan kurallar da aynı amacı gütmektedir. Konuların çok karmaşık olması nedeniyle, WTO neyin adil neyin adil olmadığını ve devletlerin haksız ticaret nedeniyle karşılaştıkları zararı karşılamak için neleri yapmasının haklı olabileceğini de çözüme kavuşturmayı hedeflemektedir. Kamu

⁹⁰ Walkenhorst, Peter, Barbara Fliess, *Non-Tariff Measures Affecting EU Exports: Evidence from a Complaints-Inventory*, OECD Economic Department Working Paper 373, December 2003, [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2003doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/29b7f3411536c040c1256df30041fd64/\\$FILE/JT00155467.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2003doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/29b7f3411536c040c1256df30041fd64/$FILE/JT00155467.PDF) , 16.11.2006, s.1

ihalelerinin de rekabet kurallarına uyması yönündeki anlaşma da benzer amacı gütmekle birlikte bu anlaşmayı imzalayan devlet sayısı şu an için oldukça azdır.

Kalkınmayı ve Ekonomik reformu desteklemek

WTO anlaşmaları geliştirmekte olan ülkeler için bazı konularda geçiş süreleri vermektedir. Ayrıca anlaşmalar, GATT'dan gelen bazı maddeler sayesinde, geliştirmekte olan ülkelere özel destek ve ticaret ayrıcalıkları tanımaktadır.

WTO ile beraber, artık sadece uluslararası ticaretin regülasyonu değil, ulus-devletin sınırlarının içerisi de uluslararası anlaşmaların konusu olmakla birlikte (GATS ve TRIPS) konunun tarihçesi incelendiğinde önemli olan ve tarih öncesinden beri politikanın konusunun uluslararası ticaret olduğu görülmektedir. Ticaret için ana olarak iki unsur bulunmaktadır, ticaret yapacak olan gruplar (şirketler) ve bireyler ve bunun karşısında kuralları koyacak olan devletler. Uluslararası ticaret açısından ise üç unsur bulunmaktadır, ticaretin kendisi, milli regülasyonlar ve uluslararası anlaşmalar. Ticaret ve milli regülasyonlar tarihte hep önemli konular olmuş, milli regülasyonlar hafifletildiğinde ticaret gelişmiş, bu regülasyonlar artırıldığında ise ticaret zayıflamıştır. Bu kombinasyona üçüncü factor olarak eklenebilecek olan uluslararası anlaşmalar ile ülkeler, milli regülasyonlar yoluyla uluslararası ticarete yapabilecekleri müdahale kapasitelerini sınırlayacak uluslararası kurallar getirmeye çalışmaktadırlar⁹¹.

Eskiden geçiş ücreti (toll) olarak uygulanan sistem ana amaç olarak politik ve askeri egemenliğin bir göstergesi olarak uygulanmış, biraz daha modern dönemde ise gümrük vergileri (tariffs) ana olarak devlete gelir ve ikincil olarak yerel sanayinin korunması amaçlarıyla kullanılmıştır. Günümüzde ise vergilerin ana amacı yerel sanayinin korunması olarak ortaya çıkmaktadır. Modern dönemde ise tarife-dışı engeller (non-tariff measures)

⁹¹ Winham, R. Gilbert, *The Evolution of the Global Trade Regime*, **Global Political Economy**, First Edition, (Great Britain, Oxford University Press Inc., 2005), s. 88

birçok durumda tarifelerden bile daha fazla olarak kullanılmakta ve ana amaç olarak yerel sanayinin korunması hedeflenmektedir. Günümüzde ise artık ticaretin regülasyonu çok taraflı ticaret görüşmeleri yoluyla yapılmakta, devletlerin içe dönük olarak ve tek taraflı dış ticaret politikaları belirleme yetkileri sınırlandırılmaktadır. Uluslararası ticaretin regülasyonlarında en önemli merkez olan WTO'nun güncel en önemli konusu gelişmekte olan ülkelerin de uluslararası ticaret sistemine entegrasyonu ve bu ticaretten fayda sağlayarak çıkmalarının sağlanmasıdır. Ancak bu konuda ve küreselleşme konusunda dünya çapında kuşkular ve karışıklıklar bulunmaktadır. WTO'nun eski Genel Sekreteri başkanlığında, WTO'ya sunulan rapor bu kuşklara cevaplar da içermektedir. Rapor'da yer alan kuşkular, cevaplarından bağımsız olarak, WTO süreci ile ilgili çatışma noktalarının özetini içermektedir. Bu kuşkular⁹²,

serbest ticaret insan haklarını ihlal ediyor mu?

serbest ticaret firma çıkarlarına göre mi belirleniyor?

ticaret liberalizasyonu farklılıkları dikkate almıyor mu?

serbest ticaretin yararları fazla mı gösteriliyor?

serbest ticaret fakirlere zarar mı veriyor?

serbest ticaret gelişmiş ülkelerdeki fakirlere zarar mı veriyor?

yarış nedeniyle standartlar aşağıya mı iniyor?

dışarıya iş yaptırma (outsourcing) iş kayıplarına yol açıyor mu?

ticaret çevreye zarar veriyor mu?

olarak raporda listelenmektedir. Bu kadar yoğun tepkiler toplamakla beraber, devletlerin WTO sürecine katılmayı istemeleri ve birçoğunun da katılım için sırada olduğu belirtilmelidir. Ayrıca, devletler bu kadar tepkinin yanısıra onbinlerce sayfalık anlaşmaların yükümlülüğü altına girmeyi de gönüllü olarak tercih etmektedirler. Bu durum devletlerin, bütün sorunlara rağmen, uluslararası ticaret sisteminin ve kurumsal yapısının parçası olmayı kendi milli çıkarları için faydalı olarak gördüklerini göstermektedir⁹³.

⁹² Sutherland, Peter, Jagdish Bhagwati, Kwesi Botchwey, Niall Fitzgerald, Koichi Hamada, John H Jackson, Celso Lafer, Thierry de Montbrial, **The Future of the Wto, WTO, Switzerland, 2004**, ss. 10-14

⁹³ Sutherland, Peter, age, s.9

WTO'nun bugünkü durumunun anlaşılması açısından çok taraflı ticaret sisteminin tarihçesinin incelenmesi yararlı olacaktır.

3.3- Çok Taraflı Ticaretin Tarihçesi

3.3.1- 1850'ler – 1945

Bu dönemde, güçlü devlet olan İngiltere'nin serbest ticareti savunduğu ve dönem dönem diğerlerine de kabul ettirdiği görülmektedir. 1848'de İngiltere'nin tarım ürünlerini koruyan "Corn Laws"u kaldırması ve serbest ticareti savunması ve ardından Kıta Avrupası'nın da 1860 Cobden-Chevalier (Anglo-Fransız) anlaşması ile serbest ticarete yöneldiği görülmektedir. Bu dönemde kıta Avrupası Britanya kadar güçlü değildir ve dönem Britanya'nın üstünlüğü ile geçilmiştir. Serbest ticarete bağlılığı daha az olan kıta Avrupası'nda 1870'lerdeki depresyon dönemiyle birlikte serbest ticaretten korumacılığa doğru bir geçiş yaşanmıştır. Bu dönemde teknolojik gelişmeler sonucunda tarım ürünlerindeki avantaj yeni dünyaya geçmiş, sanayi ürünlerinin fiyatları da düşmüş, uluslar arası rekabet artmıştır. Avusturya-Macaristan 1876'da, İtalya 1878'de gümrük duvarlarını artırmıştır. Almanya 1879'da korumacılığını artırmış, Fransa da karşılık olarak benzer yönde hareket etmiştir. ABD ise zaten 19. yüzyıl boyunca korumacı bir politika uygulamıştır. Yüzyıl sonunda serbest ticaret uygulayan tek önemli güç olarak İngiltere kalmıştır.

20. yüzyılın başında ise milliyetçilik ve savaş planlaması merkantilist ve iki taraflı anlaşmaların (bilateral) önemini artırmıştır. İkinci Dünya Savaşı öncesi dönemde, kurallara bağlı güçlü bir uluslararası ticaret sistemi kurulamamıştır. Bu, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin korumacı politikalar uygulamasına neden olmuştur. Bu korumacı politikaların, özellikle ABD ve diğer gelişmiş ülkeler tarafından uygulanmasının, Büyük Buhran'a neden olduğu genel kabul görmektedir. Bu nedenle de II. Dünya Savaşı sonrasında atılan ilk adımlardan birisi de ekonomik alanda olmuştur. Barışı korumak üzere BM'nin yanısıra ekonomik alanda IMF ve

Dünya Bankası kurulmuş, ITO'nun kuruluşu ise başarısız olmuşsa da yerine GATT oluşturulmuştur⁹⁴.

Birinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası sistemde oluşan yıkımın milli ekonomiye verdiği zararların engellenmesi yönünde bazı çalışmalar olmuş ancak başarıya ulaşamamıştır. Bu konuda, 1927'de Dünya Ekonomi Konferansı (World Economic Conference) ve bununla bağlantılı İthalat ve İhracat Yasakları ve Kısıtlamaları Konferansı (Conference on Import and Export Prohibitions and Restrictions) toplanmış ancak yeterince devlet tarafından imzalanmadığından yürürlüğe girememiş ve sonrasında ülkelerin bireysel hareketleri ile ortadan kaldırılmıştır. Bu dönemdeki ikinci çaba 1933 Dünya Ekonomi Konferansı'dır. Bu konferansta döviz kurlarının istikrarlı hale getirilmesi için bir anlaşma hedeflenmiş ancak ABD tarafından destek görmemiştir. Anlaşmanın sağlanamaması sonucunda 1930'ların ortasında devletler devalüasyon yapma konusunda bir rekabete girmişlerdir. İkinci Dünya Savaşı'na kadar birbirleriyle işbirliği içinde olmayan gelişmiş ülkeler Savaş sonrasında işbirliğine gitme ihtiyacı duymuşlardır. Bu gerek savaştan büyük yıkımla çıkan bu ülkelerin yeniden yapılanması gerekse de Savaş öncesindeki ekonomik politikaların birbirlerine büyük zararlar vermiş olmasından kaynaklanmıştır⁹⁵. ABD Birinci Dünya Savaşı'ndan dünyanın en büyük ticaret yapan ülkesi olarak çıkmıştır. Bu nedenle ABD'nin içerisinde olan olaylar bütün dünyayı da etkiler hale gelmiştir. Bu nedenle, 1930'larda gerçekleşen iki olay önem taşımaktadır. 1930'da korumacılığa olan büyük halk desteği sonucunda 1930 Smoot-Hawley gümrük vergileri getirilmiştir. Bu vergiler zaten korumacı olan ABD sistemini bir nevi zirveye çıkartmıştır ve diğer ülkelerin karşı hareketleri sonucunda dünya ticareti 1930'ların ortasında üçte iki oranında azalmıştır. İkinci olaysa tam tersi yönde, liberalizmin, 1870'lerde kaybettiği gücünü tekrar kazanmaya başlamasına sebep olmuştur. 1934'de çıkartılan Karşılıklı Ticaret Anlaşmaları Kanunu (the Reciprocal Trade Agreements Act) ile birlikte başkana varolan vergi oranlarını ikili anlaşmalar yoluyla %50 oranında azaltma hakkı vermekteydi. Liberalizmin bu şekilde güç kazanmaya başlaması, İkinci Dünya Savaşı'nın araya girmesiyle yavaşlamış olsa

⁹⁴ http://www.europarl.europa.eu/comparl/inta/conference_wto/2006_geneve/documents/paper_3a_en.pdf ,

24.11.2006, Avrupa Parlamentosu yıllık WTO konferansı

⁹⁵ Çeştepe, Hamza, age, ss. 203-204

da savaş sonrasındaki dönemin de altyapısını oluşturmuştur. Örneğin 1947 GATT anlaşmalarının biręok maddesi önceki dönemde yapılan ikili anlaşmaların maddelerinden alınmıřtır⁹⁶.

3.3.2- GATT 1947-1948

Bretton-Woods ile kurulan International Bank for Reconstruction and Development (Dünya Bankası) ve IMF uluslar arası ekonomik ilişkilerin kalkınma ve parasal alanları düzene sokarken 1948 yılında kurulan Uluslararası Ticaret Organizasyonu (International Trade Organization) ile de uluslararası ticaret alanı düzenlenmek istenmiştir. Birleşmiş Milletler'in özelleşmiş bir ajansı olarak kurulması amağlanan Uluslararası Ticaret Organizasyonu'nun kuruluş görüşmelerine 50'den fazla devlet katılmıştır. ITO'nun taslak anasözleşmesi dış ticaretin dışında, istihdam hakkında kuralları, mal anlaşmalarını, sınırlayıcı iş alanlarını, uluslararası yatırımları ve hizmetleri de içermekteydi. ITO'nun 1947'de Havana'da toplanacak olan Birleşmiş Milletler Ticaret ve İstihdam Konferansı'nda oluşturulması hedefleniyordu. Ancak ABD Kongresi'nin bu anlaşmayı onaylamaması sonucunda yeterli desteği bulamayan anlaşma etkisiz kalmıştır. Bu boşluk ise GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) ile doldurulmuştur. GATT uluslararası bir organizasyon olarak değil, gümrük vergilerini düşürerek korumacılığı azaltan devletlerin tarife-dışı diğer yöntemleri kullanarak korumacılığı devam ettirmelerini engellemek üzere oluşturulan bir mekanizmanın paręası olarak oluşturulmuştur. Anlaşmayı ilk imzalayan devletler, anlaşmanın daha geniş çeręvedeki ITO'nun bir paręası olacağını düşündüklerinden, GATT sözleşmesi çok az "kurumsal" yapı içermektedir. Ancak bu detay ilerleyen dönemde, uluslararası ticaretin ve katılımcı ölkelerin artmasıyla sorunlar yaratmıştır. GATT bir kurum olmasa da, uzun yıllar boyunca uluslararası bir kurum olarak işlev görmüřtür⁹⁷. 1945 Aralık ayında 15 ölkenin katılımıyla, ticaretin liberalizasyonu ve korumacı yapıların değiştirilmesi amacıyla bir toplantı yapılmıştır. O zamanki dünya ticaretinin %20'sini oluşturan 10 milyar ABD Doları değerindeki ticareti

⁹⁶ Winham, R. Gilbert, age, s. 92

⁹⁷ http://www.ll.georgetown.edu/intl/guides/gattwto/gatt_1.html , 25.11.2006

kapsayan görüşmeler sonucunda 45.000 tarife indirimi yapılmış ve anlaşmanın imzalandığı 30 Ekim 1947’de katılımcı ülke sayısı 23 olmuştur. Anlaşmanın geçerliliği 30 Haziran 1948’de başlamış ve böylece GATT sistemi oluşturulmuştur. Anlaşmanın I. ve III. maddeleri özellikle önem arzetmekteydi. Birinci maddeye göre, bir ülkenin herhangi bir ülkeye verdiği Most Favoured Nation (MFN) ayrıcalıkları, GATT anlaşmasına taraf olan bütün ülkelere de verilmiş sayılacaktı. Üçüncü maddeye göreyse, ithalat sonucunda ülke içine giren bir ürüne herhangi bir negatif ayrımcılık yapılmayacaktır (Ayrımcılık yapmadan ticaret prensibi). İkinci Dünya Savaşı öncesinde böyle bir kural, örneğin Britanya’nın Nazi Almanyası ürünlerine herhangi bir üçüncü ülkeye verdiği fırsatları sunması anlamına gelecekti. Birinci madde dışarıya, üçüncü madde ise içeriye karşı ayrımcılık yapılmasını engellemekteydi. Günümüzde halen ayrımcılık yapılmaması en önemli prensip olarak bulunmaktadır.

GATT’ın diğer önemli bir maddesi XI. Maddedir. Bu maddeye göre, gümrük vergileri dışında ithalatı engelleyecek bir engel oluşturulamaz. Bu madde, özellikle son dönemde artan çevre bilinci nedeniyle konulabilecek olan engellemeleri de etkileyecek olması nedeniyle önemlidir. Örneğin belirli şartları taşımayan (çevreye saygı, işçi hakları gibi) ürünlerin ithalatının yasaklanması bu madde ile çelişebilmektedir.

GATT’ın XXVIII. Maddesi karşılıklılık ilkesine vurgu yapmaktadır. Oysaki daha sonra GATT’a üye olmak isteyen gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle aynı kurallara tabii olmasının bazı sakıncaları olabileceğinden yola çıkılarak özel ve farklılaştırılmış uygulama prensibi ortaya çıkmıştır. Bu konu halen ticaret rejiminin önemli tartışma konularındandır. GATT ile öncelikle tarife dışı engellerin tarifelere çevrilmesi ve ardından tarifelerin de aşağıya indirilmesi öngörülmektedir. Bazı durumlarda ülkelerin daha önceki yükümlülükleri belirli bir süre için geriye döndürmelerine imkan tanınmıştır (Tarifelerin bir süreliğine artırılması). Bu sayede ülkeler kendi piyasalarını uyumlulaştıracak vakit bulacaklardır.

3.3.3- 1950-1980 Çok Taraflı Ticaret Görüşmeleri

GATT'ın kuruluşundan itibaren, Cenevre (1947), Annency (1949), Torquay (1951), Cenevre (1956), Dillon Round (1960-1), Kennedy Round (1963-7), Tokyo (1973-9), Uruguay (1986-93) ve WTO Doha Round (2002-) roundları toplanmıştır. GATT ticaret roundları ve görüşülen konular aşağıda listelenmiştir;

Tablo 3.1
GATT Ticaret Roundları

Yıl	Yer / isim	Konular	Katılımcı ülke
1947	Cenevre	Tarifeler	23
1949	Annency	Tarifeler	13
1951	Torquay	Tarifeler	38
1956	Cenevre	Tarifeler	26
1960-61	Cenevre/Dillon Round	Tarifeler	26
1964-67	Cenevre/Kennedy Round	Tarifeler ve anti-dumping önlemleri	62
1973-79	Cenevre/Tokyo Round	Tarifeler, tarife-dışı engeller, çerçeve anlaşmalar	102
1986-94	Cenevre/Uruguay Round	Tarifeler, tarife-dışı engeller, kurallar, hizmetler, fikri mülkiyet hakları, anlaşmazlıklarınların çözümü, tekstil, tarım, WTO'nun kurulması ...	123

Kaynak: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf 17.09.2006, s.6

İlk yıllarda, GATT müzakere turları tarife indirimleri üzerinde yoğunlaşmıştır. Daha sonra, 1960'ların ortalarında yapılan "Kennedy Round" neticesinde bir GATT Anti-Damping Anlaşması sonuçlandırılmıştır. 1970'lerde gerçekleştirilen "Tokyo Round" ise, tarifeler

dışındaki ticari engellerin müzakere edildiği ve mevcut sistemin geliştirilmesine yönelik konuların ele alındığı ilk kayda değer girişim olmuştur⁹⁸. Tarifeler konusunda önemli bir adım Kennedy Round sırasında atılmış ve oranlar yaklaşık %35 oranında azaltılmıştır. Bu roundun diğer bir özelliği ise AB'nin eşit bir güç olarak ABD'nin karşısında görüşmelerde yer almış olmasıdır. 1970'lerin başındaki uluslararası finansal sistemdeki karışıklıklar ve Japonya ve yeni endüstrileşmekte olan ülkelerde ithalata karşı alınan tarife-dışı engellerin artıyor olması korumacılığın artıyor olduğu korkusuna neden olmuştur. Bu görüşmelerde üç ana konuda kararlar alınmıştır; tarife-dışı engellere karşı altı yeni düzenleme getirilmiş, tarife indirimleri yapılmış ve bazı GATT maddeleri değiştirilmiştir. Tokyo Round'a kadar roundların ana amacı tarifeleri indirmek iken, Tokyo'da öncelik yeni düzenlemeler olmuştur. Buna rağmen, bu roundda da endüstrileşmiş ülkelerin tarifelerinde %35'lik bir indirim gerçekleştirilmiştir. Çerçeve anlaşmaları olarak tanımlanan GATT maddeleri üzerindeki tartışmalarda yükümlülüklerin açıklığa kavuşturulması ve gelişmekte olan ülkeler için hafifletilmesi amaçlanmıştır. Çerçeve anlaşmaları GATT'ı tekrar yazmamıştır ve bu nedenle birçok gelişmekte olan ülke tarafında hayal kırıklığı ve tamamlanmamış olarak tanımlanmıştır. Yine de bu roundda bazı maddeler gelişmekte olan ülkeler lehine değiştirilmiştir. Tokyo, önceki roundlardan farklı olarak sadece tarifelerin düşürülmesi değil, kanun yapıcı özelliğiyle ön plana çıkmıştır. Tokyo Round diğer çoğu uluslararası anlaşmadan farklı olarak ulus-devletin içine girecek kuralları getirmiştir.

3.3.4- Uruguay Round 1986-1994

Tokyo Round ile ürünlerin uluslararası ticaretindeki tarife-dışı engeller konusunda önemli ilerlemeler sağlanmıştı. Bununla birlikte, önceki roundun hemen ardından -özellikle ABD tarafından- değişen Dünya ekonomisine uygun olarak, hizmetler, uluslararası yatırımlar ve fikri mülkiyet haklarının uluslararası korunması konusunun da gündeme gelmesi gerektiği savunulmuştur. Gelişmekte olan ülkeler bu konularda henüz hazır olmadıklarını ve gelişmiş

⁹⁸ <http://www.foreigntrade.gov.tr/anl/DTO/TURLAR-DTO.htm> , 25.11.2006

Ülkelerin tekstil ve tarım gibi geleneksel ürünlerdeki yükümlülüklerini yerine getirmediklerini söyleyerek bu taleplere karşı çıkmışlardır. Ancak 1986'da Uruguay'da round başlamıştır.

GATT'ın tarihçesi boyunca gelişmekte olan ülkeler marjinal kalmışlardır. GATT, asıl olarak ABD ve batılı müttefiklerinin yarattığı bir süreçtir ve gelişmekte olan ülkelerin ana konusu olan ekonomik kalkınmaya değil ticarete odaklanmıřtır⁹⁹. Bu lkeler ticaret politikası olarak ithal ikameci bir politika uygularken GATT süreci liberalizasyonu önermektedir. Bu nedenle, gelişmekte olan lkeler GATT sürecinde bazı ayrıcalıklar talep etmişler ve almışlardır. Uruguay Round'un en önemli sonuçlarından birisi de bu ülkeleri uluslararası ticaret sistemine entegre etmesi olmuştur. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerin kendi iç politikalarının da serbest piyasaya doğru kayıyor olması da uluslararası lkte bu politikaları desteklemelerini de beraberinde getiriyordu.

Bu round öncelikle dört ana başlıkta çalışmalar yapmak üzere organize olmuştur. Bunlar; pazara erişim, GATT kurallarının reformu, GATT'ı kurum olarak güçlendirecek adımların atılması ile hizmetler, yatırımlar ve fikri mülkiyet hakları gibi yeni konulardır. 7.5 yıl süren Uruguay Roundu, gelmiş geçmiş en büyük ticaret görüşmeleri ve belki de tarihteki görüşmelerin en byędr¹⁰⁰. 1986 yılında Punta del Este (Uruguay)'da başaltılan Uruguay Round sürecinin 4 yıl içerisinde tamamlanması planlanmıştır. Ancak süreç, Montreal (1988) ve Brüksel (1990) toplantılarının sonucunda özellikle tarım ticareti konusundaki anlaşmazlıkların sonucunda uzatılmıştır. Bu dönemde ABD ve AB arasındaki anlaşmazlıklar roundların başarısı konusundaki ana odak noktasını oluşturmuştur.

Uruguay katılımcılarının görevi, şeffaflık, milli davranma (national treatment) ve karşılıklılık gibi GATT prensipleri ile pazara erişim gibi yeni prensipleri, ürünler yerine hizmetler, yatırımlar ve fikri mülkiyet hakları gibi yeni alanlara uygulamak olmuştur. Bu çalışmaların sonucunda GATS, TRIMS ve TRIPS anlaşmaları ortaya çıkmıştır.

⁹⁹ Winham, R. Gilbert, age, s. 102

¹⁰⁰ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf, 17.09.2006, s. 18

İronik olarak, roundun başlamasına başlangıçta karşı olan gelişmekte olan ülkeler bir süre sonra ABD ve Avrupa ülkelerinin özellikle tarım konusunda anlaşmazlığa düşmesi sonrasında, bunların anlaşmazlıklarını gidererek anlaşmanın sonuçlandırılmasını istemişlerdir. Bu değişimin sebebi öncelikli olarak Uruguay Round'un iki prensibinden gelişmekte olan ülkelerin kazançlı çıkıyor olmalarıdır. Konsensus ve Round kararlarının tek paket olarak kabul edilecek olması (Tokyo'da her ülke seçtiği konuları kabul edebiliyorken, Uruguay'da paketin tümünü birden kabul etmek zorunluluğu bulunmaktaydı). 1992 yılında ABD ve Avrupa ülkeleri gayriresmi olarak "Blair House Accord" olarak bilinen bir anlaşma sonucunda tarım konusundaki anlaşmazlıklarının önemli bir bölümünü çözmüşlerdir. 15 Nisan 1994 tarihinde 123 ülkenin katılımıyla Marakeş'te (Fas) anlaşma imzalanmıştır.

Uruguay Round sonucunda kurulan WTO, GATT'dan farklı olarak uluslararası bir organizasyondur. Uruguay Round ile bir taraftan hizmetler, yatırımlar ve fikri mülkiyet hakları gibi yeni konular uluslararası kuralların kontrolüne ilk defa geçmiş, tarım ve tekstil gibi uzun zamandır sorun olan ve GATT'ın dışında kalan sektörler GATT şemsiyesi altına alınmıştır.

WTO, uluslararası bir oganizasyon olarak GATT'ın yerini almıştır. Fakat Uruguay Roundu sonucunda güncellenmiş haliyle GATT, WTO'nun malların ticareti konusundaki şemsiye anlaşması olarak devam etmektedir. Ticaret avukatları, 1994 GATT'ı, GATT'ın güncellenmiş hali ve 1947 GATT'ını farklı olarak kullanmaktadırlar. WTO'nun kendi yayınında da bu durumun biraz karmaşık olduğu belirtilmekte, sadece GATT denilerek bütün sistemin tanımlanabileceği ifade edilmektedir¹⁰¹. Bu çalışmada da bu geniş tanım kullanılmaktadır.

Uruguay Round sonucunda ana konularda alınan kararlar aşağıda özetlenmektedir¹⁰²:

Pazara erişim konusunda; tarife indirimleri yapılmış, tarım koruması ilk defa yoğun olarak gündeme alınmış, Multi Fiber Anlaşması (MFA) ile tekstil ve giyim ürünleri ithalatındaki

¹⁰¹ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf, 17.09.2006, s. 19

¹⁰² Finger, J. Michael, *The Doha Agenda and Development: A View from the Uruguay Round*, Asian Development Bank, September 2002, http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp021.pdf, 21.11.2006, ss.3-6

kantitatif sınırlamaların kaldırılması konusunda anlaşmaya varılmış ve gelişmekte olan ölkeler, gelişmiş ölkelerden daha fazla tarife indirimlerini kabul ederek, gelişmiş ölkelerine indirmeyi kabul etmişlerdir. Hizmetlerin Ticareti Anlaşması (GATS) ile ölkelere yükümlölükler getirilmiştir. Fikri Mülkiyet Hakları Sözlēřmesi (TRIPS) ise fikri mülkiyet haklarının yasal olarak kabulü için minimum standartlar getirmekte, bazı durumlarda Paris Konvansiyonu gibi uluslararası standartları kabul etmektedir. Endüstriyel standartlar ve sağlıkla ilgili standartlar olmak üzere iki *standartlar* sözlēřmesi bulunmaktadır. Bu sözlēřmelerdeki amaç, standartların ithalatı engelleyici olarak ölkelerce kullanılmasının engellenmesidir. Eğer, herhangi bir ölkenin ithal ürünlerden istediği standartlar uluslararası bir konvansiyona dayandırılıyorsa, ihracatçı standardın yanlış uygulandığını ispatlamakla yükümlü iken, ithalatçı ölkenin ihracatçıdan talep ettiği standardın bilimsel bir temelini olduğunu ve yerli-yabancı ayırımı olmadığını ispat etme yükümlölüğü bulunmaktadır. Uluslararası standartların gelişmiş ölkeler standartları ile daha uyumlu olduğu gözönüne alındığında, sonuç, gelişmekte olan ölkelerin bu standartlara ulaşmak zorunda olmalarıdır.

Yukarıda listelenen kararların sonuçları gelişmekte olan ölkeleri memnun etmemiş, gelişmiş ölkelerin Uruguay'dan daha karlı çıktığı fikri, 1999 Seattle gösterilerinin de etkisiyle, 2001 yılındaki Doha'nın *kalkınmaya* odaklanmasında kendisini göstermiştir. UNDP Human Development Report 1997'ye göre liberalizasyonun toplamda dünyaya getirisi maliyetinden yüksek olmakla beraber kaybedenler, bu kayıplara en çok duyarlı olan az gelişmiş ölkelerdir. 1970-1991 döneminde dünya nüfusu içerisindeki payı artan gelişmekte olan ölkelerin, dünya ticaretindeki payı deęiřmemiřtir¹⁰³.

Uruguay Roundu sonrasında, yeni bir rounda ihtiyaç duyulmasının sebepleri aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir¹⁰⁴;

¹⁰³ http://hdr.undp.org/reports/global/1997/en/pdf/hdr_1997_ch4.pdf , 24.11.2006, ss. 82-84

¹⁰⁴ Stiglitz, Joseph E., Andrew Charlton, *A Development Round of Trade Negotiations?*, http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/website/A_Development_Round_of_Trade_Negotiations.htm#_ftn8 , 24.11.2006

Uruguay Round'u sonucunda refah artırıcı etkinin sınırlı kaldığı anlaşılmıştır. Reformların bazıları beklenen etkiyi göstermemiş, Tekstil ve Giyim Sözleşmesi liberalizasyonu yavaşlatmış, tarife oranı kotaları tarımda pazara erişimin liberalizasyonunu sağlayamamış ve uygulama maliyetleri hesaba katılmamıştır.

Uruguay Round, gelişmiş ülkelerin önceliklerini içermektedir. Örneğin, pazara erişim gelişmiş ülkelerin önceliklerine odaklanmıştır ve tarım ve tekstil gibi gelişmekte olan ülkelerin öncelikli alanlarda marjinal gelişmeler yaşanmıştır. Yurtiçi koruma, özellikle tarımda, gelişmiş ülkelerde çok yüksektir.

Uruguay Round'undan elde edilen faydanın azlığının yanısıra gelişmekte olan ülkeler önemli ölçüde yükümlülüğe girmiş ve sorumluluk almışlardır. Yeni ticaret kuralları gelişmiş ülkelerin önceliklerini içermektedir. Örneğin, sübvansiyonlar tarımda uygulanabilirken, sanayi ürünlerinde izin verilmemektedir. Kuralların bir kısmı, gelişmekte olan ülkelerin politika seçeneklerini sınırlamaktadır. Bu seçenekler birçok durumda, gelişmiş ülkelerin gelişme süreçlerinde uyguladıkları araçları da içermektedir. En az gelişmiş ülkelere ise finansal destek ve pazara ayrıcalıklı erişim konularında sözler verilmiştir. Ancak bu sözler bağlayıcı değildir ve bu ülkeleri gelişmiş ülkelerin insafına bırakmaktadır. Özellikle, fikri mülkiyet hakları, gümrük değerlemesi, ticaretin önündeki teknik engeller ve tarımsal ürünlerin güvenliği konularında gelişmekte olan ülkelere önemli talepler bulunmaktadır.

Uruguay sonuçları tarım alanında pazarın açılması konusunda yeterli olamamıştır. OECD'nin 1990'lı yılların sonlarından bu yana üreticiye verilen destek seviyesinde pek az değişiklik olmuştur. Tarım alımlarında 1986 ile 1988 yılları arasında %37 olan oran, 2002 ile 2004 yılları arasında %30'a düştü. Oysa bu destek seviyesine ilk kez yedi yıl önce 1995-97'de ulaşılmıştı¹⁰⁵. OECD'nin kendi üreticilerine verdiği destek, gelişmekte olan ülkelerin üreticilerini olumsuz olarak etkilemekte, bu üreticilerin rekabet etme olanağı önemli oranda azalmaktadır. 2002-2004 dönemi dünya fiyatları ile hesaplandığında, OECD tarım sektörü

¹⁰⁵ <http://www.oecd.org/dataoecd/57/44/35316866.pdf> , 24.11.2006, s. 1

gelirleri dünya fiyatlarının % 44 yukarisındadır (1986-1988 : %60)¹⁰⁶. Son dönemdeki araştırmalar, gelişmiş ülkelerin üretim ve ihracat sübvansiyonları nedeniyle gelişmekte olan ülkelerin tarımsal kayıplarını yıllık 60 milyar Dolar olarak tahmin etmektedir¹⁰⁷.

Sanayi ürünleri tarifelerinin düşürülmüş olmasına rağmen bu konuda da tarife tepeleri (tariff peaks) ve tarifelerin dereceli artışı (tariff escalation) olarak adlandırılan sorunlar bulunmaktadır. Gelişmiş ülkeler, tarife oranlarının toplulaştırılarak açıklanmasının etkisiyle, gelişmekte olan ülkelerin ihraç mallarında seçici olarak tarifeleri yüksek tutabilmektedirler. Uruguay Round'un ortalama tarifelerin düşürülmesi prensibi sayesinde, ülkeler indirim yapacakları ürünleri seçme olanağına sahiptirler. Bu nedenle, özellikle gelişmekte olan ülkeler için önemli olan tekstil,giyim ve ayakkabı gibi ürünlerde tarife tepeleri ve tarifelerin dereceli artışı yaşanmaktadır. WTO Genel Sekreteri Pascal Lamy'de Uruguay Round'un 20. yılı nedeniyle yaptığı konuşmada bu noktalara dikkat çekmektedir¹⁰⁸. Tarifelerin dereceli artışı, ürünlerin üretim sürecindeki yerine paralel olarak artmasıdır. Bu özellik işlenmiş ürünlere, önemli oranda koruma sağlayabilmekte, ve ihracatçı ülkelerin tarım ve işgücü yoğun sektörlerde üretim sürecinde ileri safhalara geçmelerini sınırlamaktadır¹⁰⁹. Bu iki sorun gelişmekte olan ülkelerin üretim süreçlerinde daha ileri seviyeye geçmelerine engel olmaktadır.

TRIPS'in gelişmekte olan ülkeler açısından özellikle kamu sağlığı açısından tekrar gözden geçirilmesi gerekmektedir. TRIPS fikri mülkiyet haklarını korumaya odaklanmaktayken, gelişmiş ülkeler açısından kamu sağlığı gibi bir sorun odak noktası olmaktadır. Bu nokta, sözleşme tarafları arasındaki amaçların ve çerçevenin tamamen farklı olmasına neden olmaktadır. Ayrıca alınan patentlerin geleneksel ürünler değil yeni buluş olduğunun ispatlanmasının yükümlülüğünün firmalara verilmesi gerekmektedir.

¹⁰⁶ <http://www.oecd.org/dataoecd/33/27/35016763.pdf> , 24.11.2006, ss. 11-12

¹⁰⁷ Carnegie Endowment for International Peace, http://www.ceip.org/files/pdf/TED_6.pdf , 27.09.2006, s.1

¹⁰⁸ http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl50_e.htm , 25.11.2006

¹⁰⁹ <http://www.fao.org/docrep/006/Y5117E/y5117e0f.htm#TopOfPage> , 25.11.2006,

GATS, hizmetler sektörünün liberalizasyonunu hedeflemekle birlikte OECD ülkelerinin firmalarının çıkarlarının olduğu, finansal hizmetler gibi, alanlara odaklanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin göreceli avantajlı olabileceği inşaat, gemicilik ve sağlık hizmetleri sektörlerde daha fazla liberalizasyon bu ülkelerin çıkarına olacaktır. Doha'da bu sektörlerle yeterince önem verilmemektedir.

3.3.5- Dünya Ticaret Örgütü (WTO) 1995

15 Nisan 1994 tarihinde Marakeş'te Uruguay Round sonuçlandırılmıştır. Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulmasına karar verilmiş ve 1 Ocak 1995 tarihinde kurulmuştur. WTO, üyelerinin arasında kuralları koymasının yanısıra Anlaşmazlıkları Çözme Sistemi (Dispute Settlement System) sayesinde de önemli yetkisi bulunmaktadır. GATT'dan farklı olarak bir uluslararası organizasyon olması ve merkezi bir sistem oluşturması açılarından önemlidir. WTO, IMF ve Dünya Bankası gibi tüzel bir kişiliğe sahiptir. WTO'ya verilen yetkiler arasında; Uruguay Round Anlaşmaları'nın uygulanması ve yönetilmesi, ileriki görüşmeler için forum oluşturulması, Anlaşmaları Çözme Sistemi'nin yönetilmesi, Ticaret Politikası Gözden Geçirme Mekanizması'nın yönetilmesi ve Dünya Bankası ve IMF ile işbirliği yapılması bulunmaktadır. Üyeler, WTO anlaşması sonucunda WTO'yu ve diğer anlaşmaları tek parça olarak tümenden kabul ettiklerini ve kendi regülasyonlarını uyumlu hale getirmeyi taahhüt etmişlerdir. WTO gittikçe devamlı görüşme (permanent negotiation) yapılan bir platforma dönmekte, bu özelliğiyle zaman zaman toplanan diplomatik işlemlerden çok milli kanun yapıcılara benzemektedir.

WTO çok miktarda anlaşma, ekleri, kararlar ve anlama (understanding) içermekle birlikte 6 ana parçadan oluşmaktadır. Bunlar, WTO'yu kuran şemsiye anlaşma, mallar, hizmetler, fikri mülkiyet, anlaşmazlıklar ve ticaret politikalarını gözden geçirmeyi içermektedir. Bu yapı aşağıdaki şekilde verilmektedir;

Tablo 3.2
DTÖ Anlaşmalarının Temel Yapısı

Şemsiye	WTO'yu kuran anlaşma		
	Mallar	Hizmetler	Fikri Mülkiyet
Ana Prensipler	GATT	GATS	TRIPS
Ek Detaylar	Diğer mal anlaşmaları ve ekleri		
	Hizmetler ekleri		
Pazara Giriş Yükümlülükleri	Ülkelerin yükümlülük çizelgeleri	Ülkelerin yükümlülük çizelgeleri (ve MFN istisnaları)	
Anlaşmazlıkların Giderilmesi	Anlaşmazlıkların Giderilmesi		
Şeffaflık	Ticaret Politikası Gözden Geçirme		

Kaynak: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf 17.09.2006, s.24
Altı ana bölüm bulunmaktadır. DTÖ'yü kuran şemsiye anlaşma, mallar, hizmetler, fikri mülkiyet, anlaşmazlıklar ve ticaret politikası gözden geçirme

1999'daki Seattle gösterilerinden sonra yeni bir Round talepleri tekrar ortaya çıkmıştır. AB, yeni roundu desteklerken yatırım ve rekabet politikalarında yenilikler isterken tarım teşviklerinde çekingen davranmıştır. Benzer şekilde yeni roundu destekleyen ABD ise endüstri mallarında ticaret engellerinin azaltılmasını savunurken, işgücü piyasası ve çevre konularında milli politikaların korunması için ticaret yaptırımlarını savunmuştur. Gelişmekte olan ülkeler bunların kendi aleyhlerine olacağından korkarken, ABD tekstilde tarifelerin düşürülmesine karşı çıkarken, yatırım ve rekabet politikaları konularına da pek sıcak bakmamıştır. Tarımda ise uzun dönemdir uyguladığı politikasını devam ettirerek AB'den taleplerini yüksek tutmuştur. Japonya tarım dışındaki konularda destekçi olurken, 15 ülkeden oluşan Cairn Grubu (tarım ihracatçısı) tarımda ihracat desteklerine karşı olan tutumunu devam ettirmiştir.

Gelişmekte olan ülkelere, Uruguay Round'dan kalan ve hala tamamlanmamış konuların (örneğin tarım liberalizasyonu) bulunduğundan hareketle yeni bir rounda karşı çıkmışlardır. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere daha fazla kendi piyasalarını liberalleştirdikleri

görüşü ve özellikle tarım ve tekstilde gelişmiş ülke piyasalarına girişlerinin engellenmesi, rahatsızlığa sebep olmuş ve yeni bir round başlamadan önce eskisinden kaynaklanan eşitsizliklerin giderilmesini istemişlerdir. Seattle başarısızlığı sonucunda gelişmiş ülkelerde kendi durumlarını tekrar gözden geçirmiş, AB yatırımlar ve rekabet politikası konularında beklediği yeni kurallar konusunda beklentilerini azaltmış, ABD işgücü piyasası ve çevre konularındaki taleplerini geri çekmiştir. Tarım konusunda da bazı ilerlemeler yaşanmaya başlamıştır. Bu arada gelişmekte olan ülkeler açısından önemli olan uygulama, tarım ve -patent hakları açısından ilaçlar- önemli bir yer işgal etmiştir.

2001 Doha Bakanlar Konferansı Seattle’a göre daha iyi hazırlanılmıştır. Seattle’da Bakanlar Konferansı’nın kararına bırakıldığını gösteren ve anlaşmazlık noktaları olan parantez içerisindeki metin Seattle’da 402 iken Doha’da 13’e inmiştir. GOÜ, Doha öncesinde ve sırasında, yeni bir round başlamadan önce Uruguay’dan kaynaklanan WTO anlaşmalarının, tekrar dengelenmesi gerektiğini söylemişlerdir. Ancak bundan sonra dengeli bir çok taraflı ticaret sistemi geliştirilebilirdi. TRIPS, GOÜ’de ilaç fiyatlarını yükseltirken, teknolojinin gelişmesine de engel olmaktadır. TRIMS, yerli parça kullanma zorunluluğunu kaldırarak bir kalkınma aracını GOÜ’in elinden almaktadır. Tarım Anlaşması ise, GOÜ’in ithalatlarını liberalleştirirken Gelişmiş ülkeler korumacılığa devam edebilmektedirler¹¹⁰. Doha’da ilaçlar konusu önemli bir anlaşmazlık konusu olmuştur. Gelişmiş ülkeler açısından konu patent hakları olarak görülürken gelişmekte olan ülkeler açısından insan hayatı olarak görülmüştür. Sonuç olarak, zamanlama 10 yıl geriye (2016) atılmış, “TRIPS anlaşması üyelerin kamu sağlığını korumak için gerekli adımları atmasını engellemez ve engellememelidir” şeklinde metin oluşturulmuştur. Bu metin TRIPS’de zaten var olmakla birlikte gelişmekte olan ülkeler açısından güçlendirici olmuştur. Doha’da yeni bir çok taraflı görüşmeler başlatılmış, round yerine odağın kalkınma olmasından dolayı, Doha Kalkınma Ajandası (Doha Development Agenda) olarak adlandırılmıştır. Doha Deklarasyonu’nda 19-21 konu listelenmiştir¹¹¹ (Kuralları 1 ya da üç saymanıza göre rakam farklılık göstermektedir)

¹¹⁰ Khor, Martin, *A Development Assessment of the Current WTO Negotiations*, Third World Network, September 2006, <http://www.twinside.org.sg/pos.htm>, 25.11.2006, ss. 1-2

¹¹¹ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf, 17.09.2006, ss. 77-91

1- Uygulama ile ilgili konular ve endişeler, 2- Tarım, 3- Hizmetler, 4- Tarım dışı mallar için pazara erişim, 5- Fikri mülkiyet haklarını ticaret ile ilgili yönleri (TRIPS), 6- Ticaret ve yatırım arasındaki ilişki, 7- Ticaret ve rekabet politikası arasındaki ilişki, 8- Kamu alımlarında şeffaflık, 9- Ticaretin kolaylaştırılması, 10- WTO kuralları: anti-damping ve teşvikler, 11- WTO kuralları: bölgesel ticaret anlaşmaları, 12- Anlaşmazlıkların giderilmesi, 13- Ticaret ve çevre, 14- Elektronik ticaret, 15- Küçük ekonomiler, 16- Ticaret borç ve finans, 17- Ticaret ve teknoloji transferi, 18- Teknik ortaklık ve kapasite oluşturulması, 19- En az gelişmiş ülkeler, 20- Özel ve farklı davranma, 21- Cancun 2003, Hongkong 2005

2003'de Bakanlar Konferansı Cancun'da toplanmış ancak Doha'daki başarı tekrarlanamamıştır. Cancun'da Avrupa Birliği ve Japonya tarafından savunulan, ağırlıklı olarak Afrika ülkeleri tarafından reddedilen yatırım ve rekabet politikaları görüşmelerin sonlanmasına neden olmuştur. Bunun arkasında ise ABD ve AB'nin tarım teşviklerine yönelik memnuniyetsizlik yatmaktaydı. Örneğin pamuk yetiştiricisi dört Afrika ülkesi ABD, AB ülkeleri ve Çin gibi ülkelere pamuk teşviklerini kaldırmalarını istediklerinde aldıkları cevap üretimlerini çeşitlendirmeleri yönünde olmuştur. Cancun'daki başarısızlığın bir diğer sebebi ise Singapur Konuları olarak bilinen; ticaret ve yatırım, rekabet politikası, kamu alımlarında şeffaflık ve ticaretin kolaylaştırılması konularındaki kilitlenme olmuştur. Genel Konsey, 1 Ağustos 2004'te ticaretin kolaylaştırılması dışındaki Singapur Konuları'nı Doha Kalkınma Ajandası'ndan çıkartmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin çoğu, 1996 yılında dahi, gelişmiş ülkelerin çıkarına olarak gördükleri bu konuların görüşülmesinin gereksiz olduğuna inanmaktaydılar¹¹². Singapur Konuları ismi, bu başlıkların 1996 Singapur Bakanlar Konferansı'nda kararlaştırılmış olmalarındandır.

¹¹² <http://www.ictsd.org/pubs/dohabriefings/doha6-singaporeIssues.pdf> , 26.11.2006

Tablo 3.3

DTÖ Bakanlar Konferansı (BK) Tarihleri

Nisan 1994 Marakeş BK *	Aralık 1996 Singapur BK	Mayıs 1998 Cenevre BK	Kas-Ara 1999 Seattle BK	Kasım 2001 Doha BK	Eylül 2003 Cancun BK	Aralık 2005 HongKong BK
----------------------------	----------------------------	-----------------------------	-------------------------------	-----------------------	-------------------------	----------------------------

Marakeş Bakanlar Konferansı'nda Dünya Ticaret Örgütü'nün kuruluşu onaylanmıştır. DTÖ 1. Bakanlar Konferansı Aralık 1996'da Singapur'da toplanmıştır

3.3.6- Son Gelişmeler

27-28 Temmuz 2006'da toplanan Dünya Ticaret Örgütü Genel Konsey'inde Doha Kalkınma Ajandası durdurulmuştur. Görüşmelerin yılsonuna kadar bitirilmesi planlanmaktayken, durdurulmasıyla birlikte, yeniden başlaması için bir tarih de belirlenmemiş durumdadır. DTÖ Genel Sekreteri Pascal Lamy 27 Temmuz 2006'da Genel Konsey'e yaptığı konuşmada bütün uğraşlara rağmen görüşmelerin durdurulduğunu, tekrar başlaması için, üye devletlerin kendi pozisyonlarını gözden geçirmeleri gerektiğini belirtmektedir¹¹³. Görüşmelerin ne zaman tekrar başlayabileceği ancak uygun ortamın oluşmasından sonra belirlenebilecektir. Lamy durumu çıkmaz sokak (impasse) olarak tanımlamaktadır¹¹⁴.

Görüşmelerdeki ana anlaşmazlık, tarım ve tarım-dışı pazar erişimi (non-agricultural market access) konularında olmuştur. Tarım uluslararası ticaret görüşmelerinde her zaman diğer konulardan farklılıklar arz etmiştir. Gelişmiş ülkelerin tarımda sağladıkları üretim ve ihracat sübvansiyonları, bazı çalışmalara göre gelişmekte olan ülkelerin yıllık 60 milyar Dolar tarım gelirinden mahrum bıraktığını göstermektedir. DTÖ altındaki çeşitli Tarım Anlaşmalarının (Agreement on Agriculture) çeşitli maddeleri sayesinde AB, Japonya, ABD ve diğer zengin ülkeler tarımı desteklemek için yıllık 200-300 milyar Dolar harcamaktadır. Bu miktar dünya

¹¹³ http://www.wto.org/english/news_e/news06_e/tnc_chair_report_27july06_e.htm , 01.09.2006

¹¹⁴ http://www.wto.org/english/news_e/news06_e/tnc_chair_report_27july06_e.htm , 01.09.2006

tarım ticareti ile benzer bir büyüklüğü ifade etmektedir¹¹⁵. AB, 24 Temmuz'da yaptığı açıklamalarda ABD'yi görüşmelerdeki başarısızlığın sorumlusu olarak göstermiştir. AB, resmi internet sitesinde bu konuya önemli bir yer ayırmış ve çeşitli dokümanlarla konuyu açıklamıştır¹¹⁶. AB'nin ABD'yi suçladığı görüşler aşağıda özetlenmektedir. ABD Ticaret Temsilcisi bu görüşlere 25 Temmuz'da bir basın duyurusuyla cevap vermiş, AB'nin açıklamalarının doğru olmadığını ve yanlış yönlendirdiğini söylemiştir¹¹⁷. Açıklamada, 10 ay önce ABD tarafından yapılan önerinin tarife ve ticaret bozucu yurtiçi destekleri azaltma yönünde günümüze kadar yapılanların en kapsamlısı olduğu belirtilmiştir. Önerinin ABD, AB ve ileri gelişmekte olan ülkeler için tarımda önemli reformları içerdiği belirtilirken, AB'nin tarımdaki ortalama tarifelerinin ABD'nin iki, yurtiçi desteklerinin ise üç katı olduğuna vurgu yapılmaktadır. ABD'nin açıklaması, "Biz kendimiz açısından, görüşmeleri tekrar rayına oturtmak için diğer DTÖ üyeleriyle çalışmaya odaklanacağız." denilerek bitmektedir.

"G20 sanayi ürünlerinde kendisinden talep edilen (tarife) indirimlerini masaya yatırmadan önce ABD'den tarım sübvansiyonlarında daha derin indirimler talep etmektedir. Washington daha iyi bir öneri ile bu kilidi açabilir. Bu gerçekleşirse, AB, aynı anda, iki tarafın önerilerini de daha da güçlendirilmiş önerilerle karşılayacaktır."

Peter Mandelson, AB Ticaret Komisyoneri, 23 Haziran 2006

Cenevre'de 2001 yılında ABD'nin tarım sübvansiyonlarına 21,5 milyar Dolar üst sınır getirilmiştir. Doha ile ABD'den daha da fazla indirim talep edilmektedir. ABD ise tarım sübvansiyonlarını 22 milyar Dolar ile sınırlamak istemektedir. Bu miktar Cenevre'deki sınırın üzerindedir. Ayrıca, ABD 2002 yılından itibaren tarım sübvansiyonu için 10-19.5 milyar Dolar arasında harcama yapmıştır. Bu açılardan, ABD'nin indirim yaptığı söylenemez.

¹¹⁵ Orden, David, Kaukab Rashid S., Diaz-Bonilla, Eugenio, *Liberalizing Agricultural Trade and Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace, March 2003,

http://www.agradepolicy.org/output/resource/TED_6.pdf, 11.11.2006, s 1-2

¹¹⁶ http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/newround/doha_da/pr240706_en.htm, 25.11.2006

¹¹⁷ http://www.ustr.gov/Document_Library/Press_Releases/2006/July/Statement_by_Office_of_the_US_Trade_Representative.html, 25.11.2006

ABD sarı kutu (amber box) sübvansiyonlarını 19,1 milyar Dolardan 7,6 milyar Dolara indirmeyi fakat diğer sübvansiyon çeşitlerini artırmayı önermektedir. Bu sübvansiyonları, ticareti engellemeyecek şekilde reforme etmeyi ise reddetmektedir. Yani ABD, sübvansiyonlarını azaltmamakta, bir kutudan diğerine aktarmaktadır. Ayrıca, önerilen üç ticaret bozucu desteği de hesapladığınızda 22,7 milyar Dolar olmaktadır.

AB gelişmekte olan G20 ülkelerinin taleplerine olabildiğince yaklaşmış ve pazara erişimde ortalama %51,5 tarım tarifelerinde indirim önermiştir. AB'nin ilk önerisi %39 idi. ABD'de, yurtiçi destek konusunda G20 taleplerine yakın bir öneri getirmelidir; 10,5 milyar Dolar.

AB, ABD'nin tarım sübvansiyonları konusunda G20'nin taleplerine yaklaşmasının ardından, gelişmekte olan ülkelerin de tarım dışı pazara erişim konusunda karşılık vermesini önermektedir. AB bu durumda, kendisinin iki konuda da daha serbest hareket etme önerisini hayata geçirebileceğini söylemektedir. AB'ye göre ABD'nin tarım desteklerini azaltma önerisiyle ilgili üç problem olduğunu söylemektedir:

ABD'nin önerisi tarıma verebileceği desteğin üst sınırını azaltmamaktadır,

DTÖ kuralları ticaret bozucu tarım harcamalarını üç başlıkta incelemektedir. ABD, desteğini bu kutular arasında hareket ettirmekte ve gerçek anlamda bir azaltma gerçekleştirmemektedir, ABD, önerdiğinden çok daha fazla tarım destek indirimlerini diğerlerinden talep etmektedir.

DTÖ, tarım desteklerini kutu (box) adı verilen gruplara ayırmaktadır. *Yeşil kutu* (Green box) ticaret bozucu özellikte olmayan destekleri içermektedir. Ticaret bozucu tarım harcamaları ise *Toplam Ticaret-Bozucu Destek* (Overall Trade-Distorting Support-OTDS) olarak adlandırılmakta ve üç grupta incelenmektedir. *Sarı kutu* (amber box) en fazla ticaret bozucu uygulamaları içermektedir ve Doha çerçevesinde azaltılmaları planlanmıştır. *Mavi kutu* (Blue Box) ödemeler daha az ticaret bozucudur (üretim ve fiyat üzerinde daha az etkileri bulunmaktadır). Doha bu uygulamaların ilgili ülkenin toplam tarım üretiminin değerinin %5'i ile sınırlanmasını öngörmektedir. *De Minimis* ise bütün ülkelere tanınan minimum tarım

desteği iznidir. Destek ürünün maliyetinin %5'i ya da ülkenin toplam tarım üretiminin %5'i ile sınırlanmaktadır.

AB, ABD ticaret temsilcisinin (US Trade Representative) görüşülen paketi "Hafif Doha" (Doha Lite) olarak adlandırdığını ve bu görüştekilerin "anlaşma olmamasının kötü bir anlaşmadan daha iyi" olduğunu dediklerini açıklamıştır. Yine aynı açıklamada paketin neden önemli oluşu ana başlıkları ile açıklanmıştır. Aslında bu açıklanan konular ticaret sisteminin özelliklerini de özetlemektedir:

- Anlaşma olmaması uluslararası ticaret sisteminin ve WTO'nun kredibilitesini sarsacaktır. Çok taraflı roundun bu ölçüde başarısızlığı iki taraflı anlaşmalar ve serbest ticaret anlaşmaları (Free trade Agreements) dönemine geri dönüşe sebebiyet verebilecektir. Bu sistemde güçlü olan güçsüzü yönetebilecektir.
- Anlaşma olmaması Güney-Güney ticaretinin kaybedilmesi demek olacaktır. Doha, bu piyasaların küresel ekonomiye daha da entegrasyonu demektir.
- Anlaşma olmaması Avrupa ve ABD'nin gelişen ekonomilerin pazarlarına sanayi ürünlerinde yeni girişini kaybetmeleri demek olacaktır.
- Anlaşma olmaması AB'nin Cenevr'deki tarım reformunun tamamlanması ve ABD'nin benzer reformlar yapması fırsatlarının kaybedilmesi demek olacaktır.
- Anlaşma olmaması tarım ürünlerinde yeni pazara girişin kaybedilmesi demek olacaktır. AB'nin yaptığı en büyük tarife indirimleri bu pakettir.
- Anlaşma olmaması sadece ABD ve AB için değil gelişmekte olan ülkelerin büyüyen sanayi sektörleri için sanayi ürünlerinde yeni ticaretin kaybedilmesi demek olacaktır. Gelişmekte olan ülkelerin ticaretinin çoğu sanayi ürünleridir ve küresel ekonomide, ödenen tarifelerin çoğu sanayi ürünleri içindir.
- Anlaşma olmaması hizmetler ticaretindeki alçakgönüllü bir anlaşmanın ve yabancı yatırımın kalkınma açısından faydalarının kaybedilmesi demek olacaktır. Benzer şekilde tecrübe ve yeteneklerin gelişmekte olan ülkelere akımı da sekteye uğrayacaktır.

- Anlaşma olmaması en az gelişmiş ülkelerin kotasız ve gümrüksüz pazara giriş için yeni bir çok taraflı anlaşma fırsatının kaybedilmesi demek olacaktır. AB bu olanağı 2001 yılından itibaren vermektedir. Ayrıca, ticaret için yardım (Aid for Trade) paketi de kaybedilecektir.
- Anlaşma olmaması, ticaretin gerçekleştirilmesi görüşmelerinde, gümrük işlemlerinin standardizasyonunun geliştirilmesi konusunda küresel ticaret kurallarının yazılması şansı kaybedilecektir. Ekonomik araştırmalar, bu görüşmelerin gelişmekte olan ülkelere yararlarının diğer görüşme alanlarından daha fazla olduğunu göstermektedir.

4. DEVLETİN EKONOMİDEKİ YERİ VE REGÜLASYONLAR

4.1- Devletin Ekonomideki Yeri

“Bir zamanlar ekonomistler gelişmekte olan ülkelerin piyasa başarısızlıkları ile dolu olduğuna inanıyorlardı ve fakir ülkelerin fakirlik tuzağından kaçabilmelerinin tek yolu devletin güç kullanarak müdahalelerde bulunmasıydı. Daha sonra, ekonomistlerin devlet başarısızlığının en büyük bela olduğuna inanmaya başladıkları dönem geldi ve devletin yapabileceği en iyi hareket ekonomiyi yönetme hak iddiasından vazgeçmekti. Gerçek, her iki beklentinin yönünde de olmamıştır. İthal ikamesi, planlama ve devlet sahipliği bazı başarılar yaratmıştır, ancak yerleştiklerinde ve kemikleştiklerinde büyük başarısızlıklara ve krizlere neden olmuşlardır. Ekonomik liberalizasyon ve açılma ihracat aktivitelerini, finansal çıkarları ve yetişmiş işgücünü olumlu etkilemiş ancak çoğunlukla ekonomi genelinde büyüme oranları geçmişin kötü olarak adlandırılan politikalarındaki oranların altında kalmıştır.”¹¹⁸

Devletin ekonomideki yeri konusu yüzyıllardır tartışma konusu olmuştur. Bu tartışma liberalizm ve mutlakiyetçi iki kesim arasında; kapitalizm ve sosyalizm etrafında oluşmuştur. Aslında bu durum, daha önce bahsedilen Tanzi’nin sarkacının iki ucunu ifade etmektedir. Sovyetler Birliğinin çöküşüyle birlikte, kalkıncı devlet modeli dönemi de önemini yitirmiştir. Kamu iktisadi teşebbüsleri dahil olmak üzere, devlet başarısızlığı (government failure) önem kazanmıştır. Devletin ekonomiye müdahalesini minimuma indirecek politikalar uygulanmaya başlanmış, devletin üretime, fiyatlara ve ticarete müdahale alanları kısıtlanması süreci başlamıştır. Gelişmekte olan ülkelerde piyasa dostu (market friendly) stratejiler uygulanmaya geçilmiştir. Sarkaç 1960-1970’lerin devlet ağırlıklı kalkınma modelinden 1980’lerin minimalist devlet anlayışına kaymıştır¹¹⁹.

¹¹⁸ Rodrik, Dani, *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, September 2004
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDOSep.pdf>, 04.12.2006, s 1

¹¹⁹ *World Development Report 1997 – The State in a Changing World*, World Bank, s. 23-24

Ancak günümüzde bu geleneksel paradigmanın yerini alabilecek yeni bakış açıları gelişmektedir. Eski paradigma iki varsayım üzerine oturmuştur. Birincisi devlet ve ekonomi birbirinden ayrı ve kendi prensiplerine göre çalışan iki ayrı kurumdur. Bu varsayım, devletin ekonomiye müdahalelerinin seviyeler halinde incelenebileceği sonucunu doğurmaktadır. İkinci varsayım ise, herhangi bir toplumun bir *süreklilikte* (continium) bir noktaya yerleştirilebileceğidir. Bu iki varsayım, bir politik önyargı ile birlikte çalışmaktadır. Devlet parazit şeklinde zarar vericidir ya da diğer uçta, piyasa ekonomisi eşitsizlik yaratıcıdır. Nonneman'ın tanımıyla; neoliberal yaklaşıma göre, kalkınmadaki sorunlar ve geçmişte yaşanan yavaş büyüme devlet ya da kamu sektörünün çok büyük, her tarafa yayılmış ve verimsiz olmasının yanı sıra yanlış yöntemleri kullanmasından kaynaklanmaktadır. Bu durum çoklukla bir krize neden olmuş ve ayrıca bu yapı krizin etkilerinin azaltılması için gerekli olan esneklik ve uyum gücünü de engellemiştir¹²⁰.

Bu iki politik önyargıdan kaynaklanan görüşleri aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür; a. Devlet parazit şeklindedir zarar vericidir görüşü, devlet başarısızlığına (government failure) önem atfetmekte, b. Piyasa ekonomisi eşitsizlik yaratıcıdır görüşü ise piyasa başarısızlığına (market failure) önem vermektedir. Kısaca özetlenebilecek bu farklılıklar aşağıda listelenmektedir;

Devletin kalkınmayı sağlamak amacıyla ekonomiye müdahalesini savunan görüşün savunduğu tezleri dört başlıkta sıralamak mümkündür¹²¹;

* Gelişmekte olan ülkelerde piyasaların yapılarında ve operasyonlarında sorunlar bulunmaktadır. Ürün ve faktör piyasaları iyi organize olmamıştır ve çarpıtılmış fiyatlar üretici ve tüketicilerin mal, hizmet ve kaynakların topluma maliyetlerini yanlış yansıtan sinyallere tepki vermesine neden olmaktadır. Bu nedenle, devlet müdahalesi olmadan, piyasa kaynakların

¹²⁰ Nonneman, Gerd, age, s. 4-5

¹²¹ Todaro, Michael P., Stephen C. Smith, age, s. 519-521

yanlış kullanılmasına neden olacaktır. *Piyasa başarısızlığı* (market failure) olarak tanımlanan bu durum, devletin ekonomiye müdahalesi yönündeki tezlerin en çok kullanılanıdır.

* Kaynakların harekete geçirilmesi ve dağılımı, tek tek yatırımların verimliliklerini değil, dışsal ekonomiler, dolaylı etkiler ve uzun vadeli hedefleri de dikkate alan kalkınma programı çerçevesinde değerlendirilmelidir.

* Milli ekonomik ve sosyal hedeflerin topluma açıklanması ve herkesin aynı hedefe yönelmesi, davranışsal ve psikolojik açıdan toplumu ortak bir hedef için birleştirecektir.

* İyi planlanmış bir kalkınma planı uluslararası ve ikili dış yardımların alınmasında önemli bir faktördür. Bu sayede devletler, yurtdışı teknik destek ve mali yardımda bulunacak kurumlara yapılacak taleplerinde gerçek projelere sahip olacaklardır.

Diğer taraftaki görüşün ise, planlama karşısındaki savları ise iki ana başlıkta toplanmaktadır. Birincisi, planlamanın teorisi ile uygulaması arasındaki farklılıklara, diğeri ise planlamanın temelinde yatan, yönetsel yeterlilikler, politik kararlılık ve planlamanın uygulanması gibi sorunlara işaret etmektedir¹²²;

* Projelerin getiri-maliyet analizlerindeki, özel ve sosyal faydalarının farklılıklarını düzeltmeyi hedefleyen devlet müdahaleleri birçok durumda bu farklılıkları daha da büyütebilmektedir. Bu durum *devlet başarısızlığı* (government failure) olarak adlandırılmaktadır.

* Planların, yeterlilikler göz önüne alınmadan çok hırslı hedeflere sahip olması başarısızlığa sebebiyet vermektedir. World Development 1997’de de bu konuya vurgu yapılmaktadır.

* Yetersiz ve güvensiz veriler ile bu verileri kullanabilecek yetişmiş eleman açığı planların başarısızlıklarına sebebiyet vermektedir.

¹²² Todaro, Michael P., Stephen C. Smith, age, s. 529-531

* Gelişmekte olan ülke ekonomilerinin iç ve dış şoklara karşı yeterince güçlü olmaması, uzun dönemli planların yapılmasına ve hatta kısa dönemli planlar yapılmasına bile olanak tanımamaktadır.

* Planlama ajansının hükümetin günlük politik kaygılarından uzak tutulamaması, yetkililer arasında koordinasyonun sağlanamaması, yurtdışından alınan planlama uygulamalarının ülkenin şartlarına uyumlu hale getirilmemesi gibi kurumsal yetersizlikler bulunmaktadır. Üstelik kamu görevlilerinin, değişime karşı durmaları, kamu kuruluşları arasındaki çekişmeler, politikacılar ve kamu görevlilerinin milli hedefler yerine bireysel hedeflerini gözetmeleri ve hatta rüşvet benzeri bozulmalar (corruption) planlamanın başarısızlığına sebebiyet vermektedir.

* Politikacıların ve karar alıcıların politik isteksizliği önemli olmaktadır. Politikacıların, elitlerin ve yerleşik çıkar gruplarının değişime karşı olan baskılarına karşı durabilmeleri gerekmektedir.

Yukarıda bahsedilen piyasa başarısızlığı (market failure) ve devlet başarısızlığı (government failure), sarkacın ölçeğindeki uç noktaları işaretlemektedir.

20. yüzyılda, vatandaşlar devletlerden daha fazlasını yapmasını istemişlerdir. Fakat 1980'lerin başından itibaren sarkaç tekrar salınmış ve devlete bakışta birbiriyle çakışan görüşler ortaya çıkmıştır. Soğuk Savaş'ın sonu, komuta-kontrol ekonomilerinin çöküşü, refah devletlerinin mali krizleri, bazı Doğu Asya ülkelerinin ekonomik büyüme performansları ve fakirliği azaltmaları, bazı Afrika ülkelerinde -ve diğerlerinde- çöken devletlerin olması devletin dünyadaki yeri ve insan refahına etkisi konusundaki var olan görüşleri sorgulanır hale getirmiştir. Hükümetler ayrıca, teknolojinin hızlı yayımı, büyüyen demografik baskılar, artan çevre bilinci, piyasaların küreselleşmesi ve daha demokratik yönetime doğru bir yönelim gibi konulara da duyarsız kalamaz duruma gelmişlerdir. Ayrıca bütün bu meydan okumaların yanı sıra devletler, fakirliği azaltma ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlama sorunuyla da karşı karşıyadırlar. Bütün bu etkiler, devletin tekrar gözden geçirilmesi; devletlerin görevi ne

olmalıdır ve bu rol nasıl gerçekleştirilmelidir sorularına yol açmaktadır¹²³. World Development Report 1997 (WDR 1997), üç bulguya ulaşmaktadır;

- Sürdülebilir ekonomik ve sosyal kalkınma *etkin* (minimal değil) bir devlet olmadan başarılamaz. Devletler, piyasanın yerini almayı değil, piyasayı tamamlamayı hedeflemelidir.
- İyi ekonomik politikalar (makroekonomik istikrarı sağlayıcı politikalar dahil), iyi yetiştirilmiş insan kaynağı ve dünya ekonomisine açıklık, sürdürülebilir büyüme ve fakirliğin azaltılması için gereklidir. Fakat bu maddedeki sorun neden bazı toplumların diğerlerinden daha başarılı olduğu ve devletin bu farklılıklardaki katkısının ne olduğunun belirlenmesidir.
- Piyasanın, devletin ve sivil toplumun güçlü yanlarına dayanılarak devletin etkinliğinin artırılması önemlidir.

Raporun önerisi yukarıdaki üçüncü maddede yatmaktadır. Rapor, önce devletin yetkinliklerinin (capabilities) belirlenmesi ve daha sonra bu yetkinliklerinin artırılması için çalışılmasını önermektedir. Bu stratejiye göre, devletler yeterli yetkinliği olmadan aşırı müdahaleler yapmaya çalışmaktadır ve dolayısıyla çoğunlukla yarar yerine zarar vermektedir. Devletlerin yetkinlikleri ölçüsünde odaklanması etkinliği artıracaktır. İyi haber ise yetkinliğin kader olmaması ve artırılabilmesidir. Stratejinin ikinci unsuru kamu kurumlarını yeniden güçlendirerek yetkinliklerin artırılması oluşturmaktadır. Bu, etkin kurallar ve sınırlamaların oluşturulması, keyfi kamu davranışlarının kontrolü ve ahlaki bozulma ile savaşılmaya anlamına gelmektedir. Rapor, devlet kuruluşlarının daha fazla rekabete açılması sayesinde verimliliğin artacağını, ücretlerin ve ödüllerin artırılması yoluyla kamu kuruluşlarının performansının artırılacağını iddia etmektedir. Ayrıca Rapor'a göre strateji, daha geniş katılım ve yerelleşme (decentralization) sayesinde devletin, halkın taleplerine daha duyarlı hale geleceğini söylemektedir. Bu nedenlerle Rapor, sadece devletin rolünün odağını değiştirmeyi değil, aynı zamanda ülkelerin, devletin yetkinliklerini artırma sürecine nasıl başlayabileceklerini de açıklamaktadır¹²⁴.

¹²³ World Development Report 1997 – *The State in a Changing World*, World Bank, s. 17-18

¹²⁴ World Development Report 1997 – *The State in a Changing World*, World Bank, s. 3

Rapor, devletlerin yetkinlikleri ölçüsünde müdahalelerde bulunmasını önermektedir. Devletler yetkinliklerine paralel olarak;

Düşük yetkinliklere sahip devletler, temel fonksiyonlara odaklanmalıdırlar. Saf kamu malları olarak adlandırılan; mülkiyet hakları, makroekonomik istikrar, bulaşıcı hastalıkların önlenmesi, temiz su sağlanması, yollar ve yoksulların korunması gibi malların sağlanması bu aşamadaki devletin yetkinlikleri ile uyumludur. Ara fonksiyonlar ise, kirlilik gibi dışsallıkların kontrolünü, monopollerin regülasyonunu, sosyal sigorta sisteminin sağlanmasını kapsamaktadır. Devlet piyasa ve sivil toplumla beraber çalışmalıdır. Aktivist fonksiyonları yerine getirebilecek olan devletin yetkinliklerinin yüksek olması gerekmektedir. Örneğin piyasanın olmadığı durumlarda koordinasyonu sağlayarak bu görevini yerine getirecektir. Devletin fonksiyonları ile piyasa ve eşitsizliği özetleyen tablo aşağıda verilmektedir.

Rapor'un bu önerileri, bölüm başında bahsedilen devlet parazit – piyasa ekonomisi eşitsizlik yaratır politik önyargılarının, piyasa ekonomisine yakın olanını içermektedir. Devlet, piyasanın verimli çalışması için gereklidir bu yaklaşımla. Aşağıdaki alıntı Rapor'un birinci sayfasındandır;

Piyanın gelişmesi ve insanların sağlıklı ve mutlu bir hayat sürmeleri için gerekli olan ürün ve hizmetlerin – ve kural ve kurumların- sağlanmasında etkin bir devlet hayati önemdedir.

Tablo 4.1
Devletin Fonksiyonları

Fonksiyon	Piyasa başarısızlıklarını hedefleyen	Eşitsizliği azaltan
Minimal	<u>Saf kamu mallarının sağlanması</u> Savunma, kanun ve düzen, mülkiyet hakları, makroekonomi yönetimi, kamu sağlığı	<u>Fakiri korumak</u> Fakirlik önleyici programlar, felaket sonrası müdahaleler
Ara	Tam olmayan enformasyonun	
	<u>Dışsalılıkların hedeflenmesi</u>	<u>Monopollerin regülasyonu</u>
		<u>çözümlemesi</u>
		<u>Sosyal sigortanın sağlanması</u>
	Temel eğitim, çevrenin korunması	elektrik, su, doğalgaz (utility) regülasyonları, antitröst politikaları
		Sigorta ((sağlık, hayat, emeklilik), finansal regülasyon, tüketiciin korunması
		sigortası
Aktivist	<u>Özel sektörün koordinasyonu</u> Piyasanın güçlendirilmesi	<u>Yeniden dağılım</u> Varlıkların yeniden dağılımı

Kaynak : World Deveopment Report 1997 – The State in a Changing World, World Bank, s. 27

Aşağıda, Block’dan alınan şekilde de bu varsayımlar ve önyargıların nasıl çalıştığı gösterilmektedir¹²⁵. Block, bu kategorizasyonun belirleyici bilgi vermediğini, piyasanın yeniden yapılandırılması (market reconstruction) adını verdiği bakış açısıyla, devletin her zaman ekonominin içerisinde olduğunu söylemektedir. Ancak bu çalışma açısından, Block’un eski paradigma olarak belirttiği aşağıdaki şeklin devletin ekonomideki yerini analiz açısından faydalı olduğu düşünülmektedir.

¹²⁵ Block, Fred, *The Roles of the State in the Economy*, Smelser, Neil, Richard Swedberg, **Handbook of Economic Sociology**, Princeton University Press, 1994, s. 692



Şekil 4.1: Devletin Ekonomideki Rolüyle İlgili Eski Paradigma

Kaynak: Block, Fred, *The Roles of the State in the Economy*, Smelser, Neil, Richard Swedberg, **Handbook of Economic Sociology**, Princeton University Press, 1994, s. 692

Kamu malları devleti Adam Smith'in söylediği üç asli görevini yerine getirmektedir; milli savunma, adaleti sağlama ve topluma fayda sağlamakla beraber bireylerin tek başlarına üretemeyecekleri kamu mallarının üretilmesi. Makroekonomik istikrar devleti iş dönemlerinden (business cycle) kaynaklanabilecek istikrarsızlıkları önlemekle görevlidir. Keynes'in bütçe açıkları ile durgunluğun giderilmesi ya da monetaristlerin para arzı ile yönetilmesini önerdikleri sistemler bu kategoride değerlendirilebilir. Sosyal haklar devleti vatandaşların piyasa mekanizmasının olumsuz etkilerinden regülasyonlarla korunmasını içermektedir. Örneğin hastalık, yaşlılık, sakatlık gibi durumlarda devlet garantisi bulunmaktadır. Kalkınmacı devlet uzun bir tarihçeye sahiptir. Devlete aktif görev veren Merkantilistlere karşı Adam Smith serbest piyasayı savunmuştur. Alexander Hamilton ve Friedrich List ise devlete aktif rol biçmiştir. 20. yüzyılda ise Kore Tayvan ve hatta Japonya kalkınmacı devlet modelini kullanmışlardır. Sosyalist devlet ise piyasanın gücünü sınırlamayı ya da tamamen kaldırmayı savunan görüştür.

Normatif değerlerin rol oynadığı politik ve ideolojik eğilimlerin temeline inildiğinde devletin ekonomideki rolünü üç ana başlıkta incelemek mümkündür. Devletin rolü sadece (kamu harcamalarının) finansmanı değil, aynı zamanda kaynakların kullanımının seviyesi ve dağılımını, gelir dağılımını ve ekonomik aktivitelerin seviyesini belirlemektedir¹²⁶.

Devlet ekonomide piyasanın başarısız olduğu üç alanda yer almak zorunda kalmaktadır¹²⁷. Birinci olarak, kaynakların etkin dağılımının sağlanması; tam kamusal mallar, eğitim, otobanlar, sağlık- eğitim gibi dışsalılıkların konusu olan yarı kamusal mallar, ve fiyatın marjinal maliyetin üstünde belirlendiği doğal monopoller, oligopol olarak karakterize edilen birkaç büyük satıcının piyasaya hakim olması gibi durumlarda ekonomide yer alarak geręekleştirdięi devlet aktiviteleridir. Devletin ekonomide piyasa başarısızlığı nedeniyle yer almasının ikinci nedeni, gelirin yeniden dağılımı içeren refah programları, progresif vergi sistemi gibi aktivitelerle gelir dağılımında adaleti sağlamasının yoludur. Devletin kullandığı, hem de transfer ettiği kaynakların parasal maliyetinin direkt dağıtımı, toplumun bireyleri arasında vergi yükünün dağıtımıdır. Devletin ekonomiye müdahalesine haklılık kazandıran üçüncü piyasa başarısızlığı alanı, istikrarsız olan piyasalarda işsizliği veya enflasyonu azaltarak stabilizasyonun, ve gerekli uyarımlarla ekonomik büyümenin sağlanmasına, toplum refahının artırılmasına yönelik aktivitelerdir.

Kamu politikası, bütçe fonksiyonunun yanı sıra para politikası, regölasyonlar ve diğer araçlar yoluyla da ekonomik aktiviteleri etkilemektedir. Modern kapitalist ölkeler de aslında kamu ve özel sektörlerin beraber çalıştığı ekonomik sistemlerdir. İdeolojik tercih olarak devletin ekonomide yer almasının yanı sıra piyasa sisteminin hataları da kamu politikasına, piyasa sistemini yönlendirme, düzeltme ve tamamlama gibi görevler yükleyebilmektedir. Bu durum, kamu sektörünün seviyesinin belirlenmesinin sadece ideolojik değil aynı zamanda teknik bir

¹²⁶ Musgrave Richard A., Musgrave Peggy B., **Public Finance in Theory and Practice**, 5. Baskı, (ABD, McGraw-Hill, 1989), s. 4 – (parantez içi bana aittir)

¹²⁷ Altuğ, F. Nuray, *Ekonomide Devletin Yeri*, Toprak İşveren Dergisi, Aralık 2005, s. 13-14

sorun olduğuna işaret etmektedir. Musgrave sebeplerin bazılarını aşağıdaki şekilde belirlemektedir¹²⁸;

- 1- Piyasa sisteminin etkin kaynak kullanımını sağlayacağı söylenmektedir. Ancak bu durum rekabetçi faktör ve ürün piyasalarını ve dolayısıyla serbest giriş-çıkışı ve bütün katılımcıların tam bilgiye sahip olduğu varsayımına dayanmaktadır. Devlet müdahalesi bu durumun sağlanması için gerekli olabilmektedir.
- 2- Azalan maliyetler nedeniyle rekabetin etkin olmadığı durumlarda kamu müdahalesi gerekebilmektedir.
- 3- Piyasadaki anlaşmaların ve değişimlerin yapılabilmesi için kanuni altyapı ve kanunların uygulanması için devlete görev düşmektedir.
- 4- Kanuni altyapı sağlanmış ve rekabet koşulları sağlanmış olsa bile, bazı ürünler piyasa tarafından üretilmemektedir. Dışsallık sorunları ve dolayısıyla ortaya çıkan piyasa hataları kamunun bütçe, teşvik ve vergilendirme yollarıyla müdahalesini gerekli kılabilir.
- 5- Sosyal değerler, piyasa sisteminin yol açtığı gelir ve miras nedeniyle zenginlik dağılımında bazı düzeltmeler yapılmasını gerektirebilmektedir.
- 6- Piyasa sistemi, özellikle finansal olarak gelişmiş ekonomide, düşük işsizlik, fiyat istikrarı ve ekonomik büyümeyi sağlayamayabilir.
- 7- Gelecekteki harcamaların bugüne indirgenmesinde uygulanacak iskonto oranları kamu ve özel sektörde farklılıklar gösterebilir.

Farklılıklar, yukarıda Block'dan alınan grafikte de belirtildiği üzere bu müdahalelerin hangi seviyede olduğundan (pozitif) ve daha da önemlisi hangi seviyede olması gerektiğinden (normatif) kaynaklanmaktadır. Günümüzde etkin konumda olan neoklasik yaklaşım bile devletin rolü konusunda farklı üç alt yaklaşımı içermektedir¹²⁹,

¹²⁸ Musgrave Richard A., Musgrave Peggy B., age, s. 5-6

¹²⁹ Todaro, Michael, Stephen C. Smith, age, s. 120-121

Serbest Piyasa Analizi (Free-market analysis) : Piyasalar tek başına verimlidir. Ürün piyasaları yeni alanlara yatırım için en iyi sinyalleri verirler, işgücü piyasaları yeni endüstrilere uygun tepkileri verirler, üreticiler neyi en verimli üreteceklerini bilirler, ürün ve faktör fiyatları mal ve kaynakların –bugün ve gelecekteki- kıtlığını yansıtacak seviyelerde oluşurlar. Rekabet, mükemmel olmasa da etkilidir, teknoloji ücretsiz ve absorbe etmek neredeyse maliyetsizdir, bilgi mükemmel ve elde etmesi neredeyse maliyetsizdir. (Öte yandan, önceki bölümde bahsedildiği üzere, TRIPS sözleşmesi ile fikri mülkiyet hakları, yenilikleri güdülemek ve üretimi korumak amacıyla koruma altına alınmıştır. Bu konuda da gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin görüşleri ve çıkarları çatışmaktadır ve sözleşmenin 71.1 maddesi sözleşmenin tekrar gözden geçirilmesine olanak vermektedir). Bu şartlar altında herhangi bir devlet müdahalesi tanım gereği bozucudur ve üretime olumsuz etki eder. Bu görüş ekonomistleri, gelişmekte olan ülkelerin piyasalarını verimli ve bu piyasalardaki bozuklukların olsa bile önemsiz olduğunu savunmaktadırlar.

Kamu seçimi teorisi (Public-choice theory) : Yeni iktisat politikası yaklaşımı (new political economy approach) olarak da bilinmektedir. Bu teori daha da ileri giderek devletin hiçbirşeyi doğru yapamayacağını iddia etmektedir. Bu teoriye göre, politikacılar, bürokratlar, vatandaşlar ve devletler sadece kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmektedirler ve güç ve devletin otoritesini kendi çıkarları için kullanmaktadırlar. Vatandaşlar, politik güçlerini kişisel çıkar için kullanmaktadırlar (Rant). Politikacılar devlet kaynaklarını kendi güç ve otoriteleri için, bürokratlar ve kamu görevlileri pozisyonlarını rant arayan vatandaşlardan rüşvet almak için kullanmaktadırlar. Devlet ise gücünü kişilerin özel mülkiyetine el koyarak kullanmaktadır. Sonuç sadece kaynakların verimsiz kullanılması değil aynı zamanda özgürlüklerin de sınırlanması olmaktadır. Sonuç olarak, minimum devlet en iyi devlettir.

Piyasa-dostu yaklaşım (Market-friendly approach) : Neo-klasik karşı devrimin en yeni versiyonudur. Genel olarak Dünya Bankası ve 1980’lerde serbest piyasa ve kamu-seçimi tarafında olan ekonomistleridir. Gelişmemiş ülke piyasalarında bozukluklar vardır ve devlet seçici olmayan –piyasa dostu- müdahalelerle anahtar rol üstlenebilir. Fiziksel ve sosyal altyapı

yatırımları, sağlık hizmetleri, eğitim kuruluşları ve özel sektör için uygun ortamın hazırlanması gibi. Diğer iki yaklaşımdan farklı olarak, gelişmekte olan ülkelerde yatırım koordinasyonu ve çevresel sonuçlar açısından piyasanın hatalı olabileceğini kabul etmektedir.

Benzer şekilde, 1989 yılında John Williamson'un ismini koyarak somutlaştırdığı Washington Konsensusu da günümüz ekonomik anlayışının temelini oluşturmakla birlikte, önemli ekler ve değişiklikler de zaman içerisinde gelişmiştir. Birçok yeni prensip gelişmiş olmakla birlikte, Dani Rodrik'in Augmented Washington Konsensusu olarak adlandırdığı 10 yeni prensip bu değişim hakkında fikir vermektedir.

Tablo 4.2

Ekonomik Büyümeyi Teşvik Etmek İçin İyi Davranma Kuralları

Orijinal Washington Konsensusu	“Augmented” Washington Konsensusu (...ilk 10 kritere ek olarak)
Mali Disiplin	Kurumsal Yönetim
Kamu Harcamalarının, yüksek ekonomik getirili alanlara ya da sağlık, ilk öğretim, altyapı gibi gelir eşitsizliğini düzeltici alanlara yönlendirilmesi	Çürümenin engellenmesi
Vergi reformu (marjinal oranların düşürülmesi ve vergi tabanının genişletilmesi)	Esnek işgücü piyasası
Faiz oranlarının liberalleştirilmesi	DTÖ disiplinine bağlılık
Rekabetçi döviz kuru	Uluslararası finansal kod ve standartlara bağlılık
Ticaret liberalizasyonu	“İhtiyatlı” sermaye hesapları
Yabancı sermaye serbestisi	Ara seviye olmayan kur rejimleri
Özelleştirme	Bağımsız Merkez Bankası / Enflasyon Hedeflemesi
Deregülasyon (Giriş-çıkış engellerinin kaldırılması)	Sosyal Güvenlik ağırları
Mülkiyet haklarının güvence altına alınması	Hedeflenmiş fakirlik azaltılması

Kaynak : Rodrik, Dani, *Growth Strategies*, Harvard University, August 2004, tablo 2; Williamson, John, *What Should the Bank Think about the Washington Concensus?*, Institute for International Economics, July 1999, s. 2, www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=351 , 20.02.2006

Burada önemli olan nokta, yaklaşımlarda ve algılayışlardaki değişimdir. Daha önce Tanzi'den alıntıyla bahsedilen sarkacın bir ucuna mı gelmiştik? Sarkaç uç noktaya geldiğinde gidebileceği iki yön bulunmaktadır; ya geriye dönecektir ya da daha da ileriye gidecektir ki bu da bütün sistemi yok etme riskini de içerisinde taşımaktadır. Belki de, gerek piyasa yaklaşımındaki değişiklikler, gerek Rodrik'in Augmented Washington Konsensusu, gerekse de Kurumsal Sosyal Sorumluluk olarak adlandırılan yaklaşım sarkacın geri dönüşüne işaret etmektedir.

Önceki bölümlerde bahsedildiği üzere, 1980'lerden itibaren, devlet müdahalesini minimuma indirerek, piyasanın ön plana çıktığı neo liberal yaklaşım geçerlilik kazanmıştır. Bu geçiş, kamu sektörünün reformunun gerekli olduğu görüşünü de beraberinde getirmiştir. Bu reform bazı ülkeler için bürokrasinin yenilenmesi, demokratik sistemin güçlendirilmesi, ahlaki bozulma ile mücadele ya da bürokrasinin enformasyon çağına uygun hale getirilmesi gibi başlangıç noktalarına sahip olabilmektedir. Kamu sektörünün reformu “yeni kamu yönetimi” (new public management) ya da “devleti yeniden yaratmak” (reinventing government) olarak tanımlanmaktadır. Bu süreç Britanya, Yeni Zelanda ile başlamış, ABD, Kanada ile devam etmiş ve daha sonra diğer ülkelere de sıçramıştır. Küresel çapta bir yönelim olmakla birlikte temel sebepler ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Bu sebepler aşağıda özetlenmektedir¹³⁰;

ABD'de bürokrasiye olan güvensizlik, devletin çok büyük, bürokratik ve savurgan olduğu inancından kaynaklanmaktaydı. Bu sebep, ABD'de ortaya çıkmış olmakla beraber diğer gelişmiş ülkelerde de devleti yeniden yaratmanın önemli sebeplerinden birisi olmuştur.

Avrupa, refah devletine ABD'den daha yakın olmakla birlikte Thatcher dönemi İngiltere'de bürokrasiye olan güvensizlik ve dolayısıyla yeniden yapılanma sürecini getirmiştir. Süreç önce İngiliz İmparatorluğu'nun diğer bölgelerini ardından da bütün dünyayı etkilemiştir. Thatcher, açgözlü ve parazit kamu sektörü olarak tanımladığı bürokratik devlete savaş açmıştır.

¹³⁰ Kamarck, Elaine, *Government Innovation Around the World*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, February 2004 http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=517666, 27.11.2006, s 5-14

Avrupa’da da, ABD ve İngiltere kadar olmasa da bürokrasiden hoşnutsuzluk süreci yaşanmış olmakla birlikte, bürokratik reformlar Maastricht Anlaşması’nın bir sonucu olarak gelişmiştir. Anlaşma da “üye devletler aşırı kamu açıklarından sakınırlar” (Madde 104c) maddesi ve bunun yaptırımları süreci hızlandırmıştır.

Gelişmekte olan ülkeler açısından, uluslararası kuruluşlar reformların ana sebebi olmuştur. Bu kuruluşlar, gelişmiş ülkelerde önem kazanan reform fikirlerinin gelişmekte olan ülkelerde de geçerli olmasında, genellikle borç verilmesine bağlı olarak, etkin olmuşlardır.

Yukarıda bahsedilen sebeplerin yanı sıra, daha geniş çerçevede bakıldığında, Sovyet modelinin çökmesi büyük bir sebep olmuştur. Piyasa ekonomisinin kazandığı süreç, özel sektörde başarılı olan verimliliğin kamuya da uygulanması fikrini geliştirmiştir. Piyasanın ideolojik zaferi kamunun reformuna da katkıda bulunmuştur. Ayrıca, bilgi teknolojileri sayesinde özel sektörün, “müşteri dostu” uygulamaları, özel sektörün kamu sektörünün önünde model olmasını ve kamu sektöründen memnuniyetsizliğin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Küresel ekonomik rekabet, devletlerin uluslararası yatırımları çekebilmek için reform yoluna gitmelerini gerektirmektedir. Devletlerin, kamu açıklarını ve ahlaki bozulmayı engellemeleri, yabancı yatırımları çekebilmeleri için gerekmektedir. Ayrıca, son dönemde ahlaki bozulma, ahlaki ve hukuki bir sorun olmaktan çok yapısal bir sorun olarak değerlendirilmekte ve dolayısıyla reforma ihtiyacın olduğu fikri güçlenmektedir.

Yukarıda bahsedilen sebeplerin yanı sıra, birçok ülkede reformlar ekonomik krizlerin ardından gelmiştir. Ancak, bu sebep uzun dönemde reform yapılması konusundaki konsensusu bozucu etki yaratma riskini de taşımaktadır. Zira, reformların ardından tekrar ekonomik kriz ve tekrar reformlar şeklinde bir sürecin başlama riski bulunmaktadır. Ekonomik krizlerin yanı sıra demokratikleşme de reformların gerçekleşmesinin önemli sebeplerinden olmuştur. Demokratikleşme decentralizasyon da içermektedir ve reformların önemli konularından birisidir.

4.2- Regülasyon, De-Regülasyon, Re-Regülasyon Süreçleri

OECD tanımıyla regülasyon devletlerin şirketlere ve bireylere yapılması gereken zorunluluklar (requirements) koyması / getirmesidir. OECD regülasyonu üç kategoriye bölmektedir¹³¹,

- i. *Ekonomik regülasyonlar* doğrudan fiyatlama, rekabet, pazara giriş ya da çıkış gibi piyasa kararlarına müdahale eder,
- ii. *Sosyal regülasyonlar* sağlık, güvenlik, çevre ve sosyal birliktelik gibi konularda toplumun çıkarlarını korur,
- iii. *Yönetimsel regülasyonlar* devletlerin bilgi toplamasını sağlayan ve bireylerin ekonomik kararlarına müdahale eden bürokratik ve yönetimsel formalitelerdir

Regülasyon farklı disiplinler için farklı tanımları olabilecek olsa da, üç farklı seviyede de tanımlanabilir¹³²; I. Hedeflenmiş kurallar II. Devletin ekonomiye her türlü müdahalesi III. Toplumun her türlü kontrol mekanizması. Hedeflenmiş kurallar tanımıyla regülasyon, izleme ve uyumu sağlama göreviyle güçlendirilmiş bir mekanizma ile otoriter kuralların oluşturulmasıdır. Mekanizma genellikle bir kamu kuruluşudur. II. tanımla regülasyon, devlet kuruluşlarının ekonomiyi yönlendirmek için yaptığı her türlü hareketi içermektedir. Bu tanımda, kuralları koymanın yanısıra, vergi, teşvik, bölüşüm ve kamu mülkiyeti gibi devletin katılım metodları bulunmaktadır. III. Tanım ise daha da genişler ve her türlü sosyal kontrolü içermektedir ve bu kontroller hedeflenmemiş ya da devlet dışı kaynaklı da olabilir.

Regülasyonun anlamı son 20 yılda önemli oranda değişmiştir. Eski anlamıyla regülasyon rekabetin önünde bir engel olarak görülmekteyken artık regülasyon farklı anlamlarıyla kullanılabilir. George J. Stigler'in 1971'de yazdığı "The Theory of Economic Regulation" regülasyon için talep ve arz'ın politik temellerini araştırmıştır. Yazara göre,

¹³¹ Background Document on Regulatory Reform in OECD Countries, OECD Review of Regulatory Reform, <http://www.oecd.org/dataoecd/0/35/36267217.pdf>, 04.12.2006, s. 3

¹³² Jordana, Jacint, Levi-Faur, David, The Politics of Regulation, <http://www.upf.edu/dcpis/gipt/book/doc/chapter1.pdf>, 17.09.2006, s.3-4

ekonomik gruplar kendi durumlarını geliştirmek için kamu kaynaklarını kullanmayı hedeflemeleri regüasyon için talebi oluştururken, görece küçük grupların politik süreçler sonucunda istedikleri regüasyonlara ulaşma yolları da regüasyon arzını oluřturmaktadır¹³³. Ancak artık regüasyondan çok deregüasyon tartışmanın merkezindedir. Daha önceki bölümde bahsedildiğı üzere devletin küçülmesi fikri geçerlilik kazanmıştır ve bunun sonucu piyasayı yücelten çözüm önerileridir; deregüasyon. Ticaretin önünde gereksiz engeller çıkarttığında, bürokratların, şirketlerin ve bireylerin yapması gereken işlemleri gereksiz arttırdığında ve çıkar çevrelerini rekabete karşı koruduğunda regüasyonlar bir ayakbağı olabilmektedir. OECD Regüasyon Yönetim Prensipleri (OECD Regulatory Governance Principles); i. piyasa devletten iyi çalıştığında deregüasyon, ii. piyasa devlet olmadığında iyi çalışmıyorsa iyi regüasyon iii. kanunların tutarlı olmasını ve iyi yönetilmesini sağlayacak sistemler kur, iv. regüasyonların demokratik prensiplerden yapılmasını sağla demektir¹³⁴.

1990’larda devletin küçültülmesi deregüasyon sürecinin hedefi iken, artık daha sistemli, devletin tamamını kapsayan bir yaklaşımla, firmaların oluşması ve büyümesi, verimlilik artışı, rekabet, yatırım ve uluslararası ticareti hedefleyen regüasyon ortamından bahsedilmektedir¹³⁵. Regüasyon reformlarının önemli unsurları; regüasyon poltika ve araçlarının geliştirilmesi, piyasanın açılması ve rekabet ve regüasyon yükünün azaltılmasıdır.

OECD’nin regüasyon kalitesi ve performansı konusundaki yol gösterici 7 prensibi bulunmaktadır¹³⁶;

1- Açık hedef ve uygulama çerçevesini ortaya koyan regüasyon reformlarını politik seviyede benimse

¹³³ Joskow, Paul L., **Economic Regulation**, (Cheltenham, Edward Elgar Publishing Ltd., 2000), s. 3

¹³⁴ Background Document on Regulatory Reform in OECD Countries, OECD Review of Regulatory Reform, s. 2

¹³⁵ OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance, Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights, s. 1

¹³⁶ OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance, Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights, ss. 3-8

- 2- Değişen ve karmaşık ekonomik ve sosyal çevrede, amaçların verimli ve etkin olarak gerçekleşmesini sağlamak üzere regülasyonların etkilerini değerlendir ve gözden geçir
- 3- Regülasyonların, uygulamadan sorumlu regülasyon kurumlarının ve regülasyon süreçlerinin şeffaf ve ayrımcılık yapmamasını sağla
- 4- Rekabet politikasının uygulanma alanını, etkinliğini ve yaptırımını gözden geçir ve gerekli olduğunda güçlendir
- 5- Ekonomik regülasyonları rekabeti ve verimliliği artıracak şekilde tasarla, açık kanıtlar genel kamu çıkarı için en iyi çözüm olduğunu göstermediği sürece ekonomik regülasyonları kaldır
- 6- Ticareti ve yatırımı engelleyen gereksiz regülasyonları, sürekli liberalizasyon ile ortadan kaldır, piyasanın açıklığının regülasyon sürecine daha iyi entegrasyonunu sağla. Böylece ekonomik verimlilik ve rekabet gücü artırılabilecektir
- 7- Diğer politik hedeflerle olan önemli bağları belirle ve bu hedefleri gerçekleştirirken reformu destekleyecek politikalar geliştir

Regülasyonun rekabetle ilişkisinden bahsederken beş farklı terim bulunmaktadır; deregülasyon (deregulation), re-regülasyon (re-regulation), rekabetin regülasyonu (regulation-of-competition), rekabet için regülasyon (regulation-for-competition) ve meta-regülasyon (meta-regulation). Deregülasyon, sosyal aktörlerin üzerindeki ekonomik, politik ve sosyal sınırlamaların azaltılmasıdır. Re-regülasyon, regülasyon reformlarının ve liberalizasyonun, deregülasyon değil yeni bir regülasyon yapısına neden olacağına işaret etmektedir. Rekabetin regülasyonu ve rekabet için regülasyon terimleri ise yönetsel kontrollerle rekabetin artırılabilirliğine işaret etmektedir. Rekabetin regülasyonu ülke sathında rekabet kurumları aracılığıyla sağlanırken, rekabet için regülasyon sektör temelinde rekabeti artırıcı regülasyon kurumlarını içermektedir. Rekabetin regülasyonu, ülke çapında olması ve sektör uzmanlaşması sınırlı olduğundan ekonomideki rekabetle ilgili gelişmeleri gecikmeli olarak takip edebilirken, rekabet için regülasyon sektör uzmanlığı olduğu için pro-aktif olabilmektedir. Türkiye’de Rekabet Kurumu birinciye örnek oluşturmaktayken, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Telekomünikasyon Kurumu, Tütün, Tütün Mamülleri ve Alkollü İçkiler Piyasası Düzenleme Kurumu gibi örnekler ikinci regülasyon

çeşidinin kurumlarıdır. Rekabetin meta-regülasyon ise şirket ve bireylerin regülasyonunun yanısıra rekabetin kendisinin regüle edilmesini ifade etmektedir. Meta-regülasyonda devlet, şirketlerin kendilerini izlemelerini izlemektedir ve bu süreçleri kurumsallaştırmalarını istemektedir. Sermaye Piyasası tarafından halka açık şirketlerin hazırlayarak kamuya açıklamaları zorunluluğu getirilen Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu meta-regülasyon için iyi bir örnek oluşturmaktadır. Aşağıdaki tabloda regülasyon çeşitleri açıklanmaktadır:

Tablo 4.3
Yönetim Çağında Regülasyonun Politikası

Rekabet Çeşidi	Regülasyon Çeşidi	Düzenleyici Kurum	Örnek
Deregüle	Kendi-kendini regüle eden piyasalar	Regülasyon yok (Devletin geri çekilmesi)	Lisans vermekten, tüketicileri korumak üzere sorumluluk kanunlarına geçiş
Regüle	Rekabetin regülasyonu	Milli rekabet kurumları	Birleşmeler, karşılıklı sahiplik gibi durumların regülasyonlarla engellenerek sektörlerde yoğunlaşmaların engellenmesi
Regüle	Rekabet için regülasyon	Sektörel rekabet kurumları ve milli rekabet kurumları	Telekomünikasyonda networkün dağıtımı
Meta-regüle	Rekabet kurallarının kendi kendine regülasyonunun zorlanması	Sektörel rekabet kurumları ve milli rekabet kurumları	Rekabetle ilgili kanunlara ve regülasyon rejimine uyumu sağlamak üzere kendini regülasyonun içsel mekanizmalarının kurumsallaştırılması

Kaynak : Jordana, Jacint, Levi-Faur, David, *The Politics of Regulation in the age of Governance*, s.7, <http://www.upf.edu/dcpis/gipt/book/doc/chapter1.pdf> , 17.09.2006

Kurumsal Sosyal Sorumluluk, kendini regülasyon (self-regulation) olarak da tanımlanabilmektedir. Kendini regülasyon, ekonomik aktörlerin, sosyal katılımcıların,

STK'ların ve organize grupların, kendilerini regüle etmek ve aktivitelerini gerçekleştirmek için gönüllü olarak kendilerinin oluşturduğu birçok uygulamayı, ortak kuralları, iş kodlarını ve gönüllü sözleşmeleri içermektedir. Kendini regülasyon kanun gerektirmemektedir¹³⁷.

KSS, işletmelerin gönüllüğüne dayalıdır ve yasal zorunlulukların ötesine geçmektedir. Yasal zorunlulukların ötesine geçmek yasalara ve varolan regülasyonlara uyumu da içermektedir. Bu açıdan KSS varolan yasaları tamamlamaktadır. KSS, kendini regülasyon olarak değerlendirildiğinde, yeni yasalara ihtiyacı da azaltmaktadır. Gönüllü anlaşmalar ve iş kodları, güvenilir ve etkin olduklarında yasalara alternatif oluşturabilirler¹³⁸.

Birçok STK, KSS'un firmaların aktivitelerinin imajını daha iyi göstermek için kullandığını ve KSS'un gönüllülük esasında olmasının, kendini regüle etmenin (self-regulation) yasal regülasyonların yerine geçme riskine dikkat çekmektedir. "İşin işi, iştir" (the business of business is business) olarak tanımlanabilecek diğer bir yaklaşıma göre ise yasal zorunlulukların üzerinde sosyal ve çevresel sorumluluklar yüklenmek, maliyetleri artırmak ve verimliliği düşürmek dışında bir işe yaramaz. Ayrıca, KSS'u savunan devletlere de sosyal ve çevresel sorumluluklarını özel sektöre attıkları yönünde eleştiriler bulunmaktadır¹³⁹.

Burada önemli olan nokta, düzenleme yetkisinin devletten, gönüllük esasına dayalı olarak özel sektöre doğru geçişi olmaktadır. Ayrıca, kendini regülasyon birçok durumda uluslar arası standartlarla paralel olarak düşünülmektedir. Bu, hem bu tezde işlenen devletin yetkisinin azalması sürecinin önemli bir parçasını oluşturmaktadır, hem de bir sonraki bölümde bahsedileceği üzere, zaten negatif dışsallıklar olarak özel sektörün üzerinde olan sorumluluğun yeni bir terimle ortaya çıkmasını oluşturmaktadır. Avrupa Komisyonu Girişimcilik

¹³⁷ http://ec.europa.eu/governance/impact/docs/key_docs/com_2002_0278_en.pdf , 25.11.2006, s.11

¹³⁸ http://ec.europa.eu/dgs/enterprise/pdf/corporate_social_responsibility_the_eu_approach.pdf , 25.11.2006, s.3

¹³⁹ *Guidelines for Sida's support to Corporate Social Responsibility*, Sida Position Paper, May 2005 , s 16, http://www.sida.se/shared/jsp/download.jsp?f=SIDA4724en_CSR_web.pdf&a=3494 , 24.11.2006

Direktörü'nün tanımıyla KSS, işletmelerin aktivitelerinin toplum ve çevreye olan pozitif etkilerinin maksimize edilmesi, negatif etkilerinin ise minimize edilmesidir¹⁴⁰.

4.3- Ulus Devletin Güç Paylaşımına Zorlanması ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk İlişkisi

Kurumsal Sosyal Sorumluluk, şirket operasyonlarının sosyal paydaşlarına karşı ne tür çevresel, ekonomik ve sosyal etkiler yarattığını ölçmeleri, yaratılan olumsuz etkileri azaltacak ve daha da önemlisi, toplumun ve şirketin aynı anda gelişmesine katkı sağlayabilecek işlemleri hayata geçirmeleri olarak tanımlanabilir.

Bu çalışmada ulus devletin, hem yukarıdan hem de aşağıdan gücünü paylaşmaya zorlandığı iddia edilmektedir. Peki, Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile iddia edilen durum nerede kesişmektedir? Toplumun refahının artırılması, gelir artışı ve dağılımının adaleti ve bunlarla bağlantılı olarak sosyal, çevresel ve firmanın kendi finansal karının ötesinde topluma yarattığı ekonomik katkıların sorumluluğu ve bunlarla ilgili kararları alma yetkisi yüzyıllardır politik sahnedeki ana birim olan ulus devletin egemenlik alanının bir parçasıdır. Bu nedenle, küreselleşmenin bir sonucu olarak değerlendirilebilecek olan fakat aynı zamanda kendi başına incelenebilecek bir olgu olan KSS, yeni gelişen bir kavram olarak bu tezin konusu çerçevesinde örnek bir durum olarak değerlendirilmektedir.

Bu amaçla, Kurumsal Sosyal Sorumluluk'un pozitif ekonomi açısından nasıl tanımlanabileceği, Kurumsal Sosyal Sorumluluk'un ekonomik analizde nasıl formüle edilebileceği ve grafiksel olarak gösterilebileceği incelenecektir. Bu sayede Kurumsal Sosyal Sorumluluk'un temelleri ve neden böyle bir terimin yaratılmasına ihtiyaç duyulduğu anlaşılabilecektir.

Gerek piyasa dostu yaklaşım, gerek augmented Washington Konsensusu, gerek ekonomik liberalizasyon gerekse de regülasyon-deregülasyon süreçlerindeki yaklaşım KSS için de geçerlidir. Devlet piyasanın çalışmasını kolaylaştırıcı bir göreve sahiptir ve verimlilik piyasa

¹⁴⁰ http://ec.europa.eu/dgs/enterprise/pdf/corporate_social_responsibility_the_eu_approach.pdf , 25.11.2006, s.3

mekanizması ile elde edilecektir. Önceki bölümde bahsedilen OECD Regülasyon Yönetim Prensipleri ikinci maddesi yukarıdaki alıntının çerçevesini çizmektedir; *piyasa devlet olmadığında iyi çalışmıyorsa iyi regülasyon*. Aşağıda verilen alıntı, daha önceki bölümlerde bahsedilen politik önyargılarla uyum içerisindedir.

“... Kurumsal Sosyal Sorumluluğun (KSS) piyasa yönlendiricilerinin kamu politika hedeflerini destekleme potansiyeline -ya da nötr etkiye- sahip olduğu ülke ve sektörlerde kamu sektörü laissez-faire yaklaşımı tercih edebilir, varolan durumu destekleyebilir ya da kamu politikası hedefleri ile daha uyumlu olan gönüllü yaklaşımların ortaya çıkmasını kolaylaştırabilir. Fakat, piyasanın sinyalleri üretmede başarısız olduğu durumlarda ya da bazı piyasa katılımcılarının müşterilerden ya da diğer özel sektör katılımcılarından gelen sinyallere tepki veremediği durumlarda, açık teşvikleri oluşturacak ya da genel hedefleri ortaya koyacak şekilde daha güçlü müdahalelere ihtiyaç duyulan bir durum ortaya çıkmaktadır.”¹⁴¹

Kazgan, Ulus devletin sosyal devlet işlevinin yokedilmesinden bahsettiği bölümde, devletin kaynak dağılımına rehberlik eden “sosyal fayda / sosyal maliyet” hesaplarının askıya alındığını, özel girişimin “karlılık” ilkesinin kaynak dağılımı ve gelir bölüşümünün asal mekanizması olarak devreye girdiğini söylemektedir¹⁴². Aslında, karlılık tek başına “sosyal fayda” anlamında kötü değildir, zira kar sahipleri (sermaye sahipleri) de toplumun (sosyalin) parçasıdır ve bu kesimin faydasındaki artış -ceteris paribus- sosyal faydayı da artıracaktır. Sorun, sermaye sahiplerinin faydasının artırıldığı ekonomik aktivitelerin maliyetlerinde yatmaktadır. Bu maliyetlerin toplumun diğer kesimlerinin üzerinde kaldığı durumlarda sorun çıkmaktadır. Oysaki bu maliyet çoğu durumda hesaplamalara katılmamaktadır, fakat bu konuda KSS gelişmektedir. Örneğin çevreye, topluma ve ekonomik aktivitenin, aktivitelerin yapıldığı bölgenin ekonomik ortamına etkilerine karşı olan duyarlılık artmaktadır. Finansal Kuruluşlar Ekvator Prensipleri (Equator Principles Financial Institutions – EPFI) üyesi olan finansal kuruluşlar çevresel ve sosyal olarak istenen özellikleri taşımayan projeleri finanse

¹⁴¹ Ward, Halina, *Public Sector Roles in Strengthening Corporate Social Responsibility : Taking Stock*, IFC, January 2004, <http://www.iied.org/pubs/pdf/full/16014IIED.pdf>, 11.11.2006, s.4

¹⁴² Kazgan, Gülten., age, s.37

etmeyeceklerini açıklamışlardır¹⁴³. Ekvator prensipleri yeni gelişen bir inisiyatifdir ve sadece karlılık değil sosyal faydanın da dikkate alınması ihtiyacına işaret etmektedir. Üstelik EPFI, Ekvator prensiplerinin uygulanması sayesinde finansal kuruluşların kredi riski ve repütasyon riskini daha iyi yönetilebileceğine işaret etmektedir.

Sosyal fayda ve karlılık konularında verilebilecek farklı bir örnek ise içerden öğrenenlerin ticaretidir (insider trading). Toplumdaki aynı grup (sermaye sahipleri) içindeki çatışmayı içermesi açısından içerden öğrenenlerin ticaretinin yasaklanmış olması dikkat çekicidir, zira kendisi de bu eylem esnasında sermaye sahibi olan içerden öğrenenin karını artırıcı bir eylem olmakla birlikte, içerden öğrenenlerin ticareti sisteme olan güveni sarsması itibarıyla toplumun toplam refahına (diğer sermaye sahiplerinin karına) olumsuz etki yapıcı bir eylemdir. *Sermaye piyasası araçlarının değerini etkileyebilecek, henüz kamuya açıklanmamış bilgileri kendisine veya üçüncü kişilere menfaat sağlamak amacıyla kullanarak, sermaye piyasasında işlem yapanlar arasındaki fırsat eşitliğini bozacak şekilde mameleki yarar sağlamak veya bir zararı bertaraf etmek içerden öğrenenlerin ticaretidir*¹⁴⁴.

Devletin ekonomideki – *normatif olarak sorulursa olması gereken*- yerinin belirlenmesi, oluşacak boşluğu kimin dolduracağı sorusunu gündeme getirmektedir. Neo klasik bakış açısıyla, minimum devlet ve deregülasyonlar yoluyla özel sektör için piyasa mekanizmasının kolaylaştırılması önerilmektedir. Ancak, devletin ekonomideki yerinin ne olması gerektiğinin cevabı politik önyargılara ve normatif değerlere dayanmaktadır; devlet kötüdür ve çürümeye meyillidir ya da diğer tarafta piyasa ekonomisi kötüdür ve eşitsizlik getirir. Kurumsal Sosyal Sorumluluk da tam bu noktada, kurumların sadece finansal karlarını maksimize etmelerinin yeterli olmadığını, iş yaptıkları ortama karşı da sorumlulukları olduğunu iddia eden bir yeni yaklaşım olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, Üçlü Çizgi Altı (Triple Bottom Line) olarak da adlandırılmaktadır. Şirketler, finansal karlarını artırmanın yanısıra iş yaptıkları ekonomik ortama, çevreye ve topluma karşı sorumluluklarını da yerine getirmek durumundadırlar.

¹⁴³ http://www.equator-principles.com/documents/Equator_Principles.pdf , 25.09.2006

¹⁴⁴ *Sermaye Piyasası Kanunu, Madde 47 A-I*, <http://www.spk.gov.tr/> , 01.10.2006

Kurumsal Sosyal Sorumluluk, piyasa ekonomisinin yarattığı eşitsizliklere, haksızlıklara bir çözüm olarak mı ortaya çıkmaktadır? Bireyin kendi çıkarını maksimize etmesinin verimliliği artırarak toplum için de en fazla faydayı sağlayacağı fikri üzerine gelişen neo klasik yaklaşım, Sosyal Sorumluluk ile kar maksimizasyonu arasında çatışmalarda nasıl bir çözüm önerecektir? Aşağıdaki alıntı bu soruna işaret etmektedir.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk'ta her zaman kazan-kazan çözümler olmamaktadır- bazen risklerin, maliyetlerin ve yükümlülüklerin kontrolu, iş kayıplarına, yeni bir piyasanın gelişememesine ya da yeni bir ürünün ya da teknolojinin ticarileştirilememesine neden olacaktır¹⁴⁵.

Diğer taraftan, sosyal sorumlukları artan kurumlar devletten bu sorumluluklara karşı ne gibi haklar / yetkiler talep edeceklerdir?

¹⁴⁵ Nelson, Jane, *The Public Role of Private Enterprise : Risks Opportunities, and New Models of Engagement*, Corporate Social Responsibility Initiative Working Paper No.1, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, February 2004 http://www.ksg.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/workingpaper_1_nelson.pdf, 22.11.2006 , s 11

5. KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK (KSS)

5.1- Kurumsal Sosyal Sorumluluk Nedir?

5.1.1 Tanım

Kurumsal Sosyal Sorumluluk, şirket operasyonlarının sosyal paydaşlarına karşı ne tür çevresel, ekonomik ve sosyal etkiler yarattığını ölçmeleri, yaratılan olumsuz etkileri azaltacak ve daha da önemlisi, toplumun ve şirketin aynı anda gelişmesine katkı sağlayabilecek işlemleri hayata geçirmeleri olarak tanımlanabilir. Avrupa Birliği, Kurumsal Sosyal Sorumluluğu "*Şirketlerin gönüllü olarak, toplumsal ve çevresel konuları operasyonlarına ve paydaşlarıyla olan etkileşimlerine bütünleşmiş ettiği kavram*"¹⁴⁶ olarak tanımlamaktadır.

Amnesty International Business Group Başkanı Chris Marsden ise KSS'ü; firmaların ana davranışları ile ilgili ve iş yaptıkları topluma olan toplam etkileri için sorumlulukları olarak tanımlamaktadır. KSS isteğe bağlı bir ekleme ya da hayırseverlik değildir. Sosyal sorumlu bir firma, karlı bir iş yürütürken topluma çevresel, sosyal ve ekonomik pozitif ve negatif etkilerini dikkate alandır¹⁴⁷.

OECD'ye göre; *Kurumsal Sorumluluk, işletmeler ile operasyonlarını yaptıkları toplum arasında etkin bir "uyum" ("fit") bulunmasının araştırılmasıdır. "Uyum" terimi işletmeler ve toplum arasındaki karşılıklı bağımlılığı belirtmektedir – iş sektörü, operasyonlarını gerçekleştirdiği toplum başarısız olduğunda gelişemez ve başarısız bir iş sektörü sonuçta genel refah seviyesini azaltır... Hem iş dünyasının hem de toplumun aktiviteleri başarılı olursa, ikili*

¹⁴⁶ <http://www.kssd.org/>, 12.10.2006

¹⁴⁷ <http://www.csreurope.org/aboutus/FAQ/#csr> , 12.10.2006

arasındaki “uyum” karşılıklı güven ve tahmin edebilirlik (predictability) atmosferini güçlendirerek iş yapmayı kolaylaştırarak ekonomik, sosyal ve çevresel rafahı artırır... ”¹⁴⁸

İngiliz KSS kurumu tanımına göre KSS, iş dünyasının sürdürülebilir kalkınma hedeflerine olan katkısıdır. İş dünyasının operasyonlarının ekonomik, sosyal ve çevresel etkilerini nasıl dikkate aldığıyla ilgilidir - kazançları maksimize ederken, zararları en aza indirgeyerek.. KSS, iş dünyasının, minimum kanuni zorunluluklara uymanın ötesinde, kendi rekabetçi çıkarlarını ve bütün toplumun çıkarlarını hedefleyerek gönüllü olarak atabileceği adımlardır¹⁴⁹.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk tanımı konusunda çeşitli farklılıklar bulunmasının yanı sıra, birçok durumda ilgili fakat farklı terimlerle aynı manada da kullanılabilmektedir. Örneğin; kurumsal sorumluluk (corporate responsibility), kurumsal vatandaşlık (corporate citizenship), toplumda iş yapma (business in society), toplum girişimi (social enterprise), sürdürülebilirlik (sustainability), sürdürülebilir kalkınma (sustainable development), üçlü çizgi altı (triple bottom-line), toplumsal yaratılan değer (societal value-added), stratejik hayırseverlik (strategic philanthropy), kurumsal etik (corporate ethics) ve bazı durumlarda kurumsal yönetim (corporate governance)¹⁵⁰. Benzer şekilde Blended Value Sözlüğü’ne göre de KSS, kurumsal vatandaşlık, kurumsal hesap verebilirlik (corporate accountability), iş ahlakı ve sürdürülebilirlik terimlerini içermektedir. *KSS, yaratılan çevresel ve sosyal değeri maksimize etmeyi hedefleyen stratejileri ana işlerine, operasyonlarına ve tedarik zincirlerine, bilinçli olarak entegre eden şirketleri ve yöneticileri/liderleri tanımlamaktadır. KSS firmanın yatırımlarını ve hayırseverliğini nasıl yönettiğini de ortaya koyabilir. KSS firmaları, piyasa sermaye maliyetlerini kullanırlar ve riske göre düzeltilmiş piyasa getirilerini (market rate risk adjusted returns) elde etmeyi hedefler*¹⁵¹.

¹⁴⁸ http://www.oecd.org/document/33/0,2340,en_2649_33765_1933025_1_1_1_1,00.html , 01.09.2006

¹⁴⁹ <http://www.csr.gov.uk/> , 12.10.2006

¹⁵⁰ Nelson, Jane, age, s 6

¹⁵¹ Bibb, Elizabeth, Michelle Fishberg, Jacob Harold, Erin Layburn, *The Blended Value Glossary*, July 2004, <http://www.blendedvalue.org/media/pdf-blendedvalue-glossary.pdf> , 01.12.2006, s.14

Tanımlarla ilgili farklılığı göstermesi açısından OECD Genel Sekreteri Donald J. Johnston'ın yorumu da ilginçtir. Johnston, Çin'de yapılan "Küresel Kurumsal Sosyal Sorumluluk Forumu" sırasında OECD olarak KSS yerine "Sorumlu İş Yapma" (Responsible Business Conduct) terimini tercih ettiklerini söylemiştir¹⁵². OECD, sosyal sorumluluğun kurumların dışındaki organizasyonları da kapsayabileceği ve Fransızca'dan kaynaklanan bir sınırlama nedeniyle Kurumsal Sosyal Sorumluluk yerine Sorumlu İş Yapma terimini kullanmaktadır. OECD Kurumsal Sosyal Sorumluluğu "OECD Çok Uluslu Şirketler Rehberi" (OECD Guidelines for Multinational Enterprises) ile izlemektedir. Rehber, devletler tarafından çok uluslu şirketlere yapılan önerileri içermektedir. Rehber'in Kavram ve Prensipleri'nin birinci maddesine göre; Rehber, varolan kanunlarla uyumlu olan iyi uygulamalar için prensipleri ve standartları sağlamaktadır. Rehberine uymak, şirketler açısından gönüllülüğe dayanmaktadır ve kanuni yaptırımı bulunmamaktadır¹⁵³. Rehber, Kavram ve Prensipler, Genel Politikalar, Kamuya Açıklama, İstihdam ve Sanayi İlişkileri, Çevre, Rüşvetle Mücadele, Tüketici Çıkarları, Bilim ve Teknoloji, Rekabet ve Vergi konularını kapsamaktadır.

Jane Nelson'a göre, üzerinde anlaşılan tanımların eksikliğine rağmen bazı ana trendler üzerinde konsensus oluşmaktadır¹⁵⁴;

i. KSS, hayırseverliğin ötesine geçmekte, firmanın ana işlerine entegre yaklaşımlar önem kazanmaktadır:

Ana işlerin kanunlara uymasının yanı sıra, verilen zararın ya da negatif dışsallıkların minimize edilmesi ve ekonomik, sosyal ve çevresel pozitif etkilerin ve topluma katkıların geliştirilmesi İç ve dış menfaat sahipleri ile ilişkilerin geliştirilmesi

¹⁵² Johnston, Donald J., <http://www.oecd.org/dataoecd/38/55/36196777.pdf>, 27.11.2006, ss. 4-5

¹⁵³ Working Party on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2000doc.nsf/4f7adc214b91a685c12569fa005d0ee7/d1bada1e70ca5d90c1256af6005ddad5/\\$FILE/JT00115758.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2000doc.nsf/4f7adc214b91a685c12569fa005d0ee7/d1bada1e70ca5d90c1256af6005ddad5/$FILE/JT00115758.PDF), 27.11.2006, s. 8

¹⁵⁴ Nelson, Jane, age, ss. 6-10

Hayırsever ve topluma yapılan yatırımların ana işle ilgili yetkinliklerle uyumlu hale getirilerek en fazla etkinin sağlanması

Firmanın politik etkisi ve kamu politikası ile ilgili aktivitelerinin kanuni, ahlaki bozulmadan uzak ve şeffaf olmasının sağlanması

ii. Hakla ilişkilerden daha fazla hesap verebilirliğe ve menfaat sahipleri ile ilişkiye geçiş

Güven'in (Trust) bir firmanın sahip olabileceği en önemli aktiflerden birisi olması ve yaşanan şirket skandalları sonrasında firmalara olan güvendedeki azalma nedeniyle firmaların iyi yönetim (good governance), firma ile ilgili açıklanan finansal, sosyal, etik ve çevresel bilgilerin güvenilir ve anlaşılabilir olmasını sağlamaları ve bunu gerçekleştirecek mekanizmaların varlığını göstermeleri gerekmektedir.

iii. Kanunlara uymanın ötesinde prensip ve değerlerin açık olması

Kanunlara uymak minimum standart olmakla beraber artık firmaların değerlerinin, prensiplerinin olması gerekliliği gittikçe önem kazanmaktadır. Royal Dutch/ Shell Group'ta üst düzey yöneticilik yapan Sir Geoffrey Chandler'in açıklaması konuyu özetlemektedir; *“Doğru olanı, para kazandırdığı için değil doğru olduğu için yapmak, firmanın temeli olmalıdır...Finansal başarısızlık bir firmayı yok edebilir. Ahlaki başarısızlık kapitalizmi yok edecektir.”*¹⁵⁵

“Kurumsal Sosyal Sorumluluk; büyük ya da küçük firmaların yerel ya da daha genel olarak topluma ve/veya çevreye karşı sorumlulukları olduğu fikridir. Kurumsal Sosyal Sorumluluk a) sosyal değerlerin iş operasyonlarına entegrasyonunu b) iş operasyonları ile doğrudan ilgili olmayan hayırsever (philanthropic) aktiviteleri içerebilmektedir. İki durumda da, firmanın üst dereceden hedefi finansal getiriler olarak ortaklara değer yaratılmasıdır (shareholder value).

¹⁵⁵ <http://www.sriadviser.com/commentary.html?id=9>, 11.11.2006

“Kurumsal Sosyal Sorumluluk” terimi ile ilgili çeşitli tartışma konuları bulunmaktadır. Birincisi, gerçek anlamda KSS oluşabilmesi için ana operasyonlara entegre olması gerekmektedir; firma hayırseverliği yeterli değildir. İkincisi, yöneticilerin ortaklara karşı güvene dayalı yasal sorumlulukları olduğu için, halka açık büyük şirketlerde KSS olup olamayacağı konusunda sorular bulunmaktadır...”¹⁵⁶

International Business Leaders Forum (IBLF) tarafından 1996 yılında geliştirilen çerçeve bugün de geçerliliğini korumakta ve birçok analizde kullanılmaktadır. Örneğin UNDP ve UN Global Compact tarafından 2005’te düzenlenen ve önemli katılımcıların yer aldığı “Business Action for Development” Sempozyumu’nda¹⁵⁷ ve diğer Dünya Bankası ve IBLF yayınlarında kullanılmaktadır. Bu çerçeveye göre firmalar üç alanda kalkınmaya katkıda bulunabilmektedirler¹⁵⁸;

- 1- Ana iş alanlarında; iş yerinde, pazarda ve tedarik zincirlerinde
- 2- Sosyal yatırım ve hayırsever aktivitelerinde
- 3- Kamu politikası ve kamuoyu yaratma (advocacy) aktivitelerinde

Kurumsal Sosyal Sorumluluk temalarını; üniversiteler, kurumlar, organizasyonlar ve bireylerin oluşturduğu bir uluslararası ağ olan 4CR inisiyatifi de üç kategoriye ve bunların alt kategorilerine ayırmaktadır;

¹⁵⁶ Bibb, Elizabeth, Michelle Fishberg, Jacob Harold, Erin Layburn, age, s.13

¹⁵⁷ http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/7.6/mdg_london.pdf , 11.11.2006, s. 2

¹⁵⁸ “Business and Millenium Development Goals – A Framework for Action, <http://www.iblf.org/docs/MDG32pp.pdf>, 25.11.2006 , s.7

Tablo 5.1

Kurumsal Sosyal Sorumluluk Sınıflandırması (1. Seviye)

İş yeri	İş yerinde sağlık ve güvenlik Çalışanlara eşit fırsat verilmesi Eğitim ve mesleki gelişme İyi iç ilişkiler Ücretlendirme
Piyasa yeri	Ürünlerin güvenliği ve etkisi Tüketicileri ilgilendiren diğer unsurlar Tedarikçi ilişkileri yönetimi Etik İlkeler Bireysel bilgilerin güvenliği
Çevre ve toplum	Çevresel konularda proaktif destek Çevresel risk yönetimi Çevre performansı İnsan hakları Hayvanlara karşı olan davranışlar Sponsorluklar Kendi çalışanları dışındakiler için de eğitim ve mesleki gelişme konularında destek Toplum entegrasyonu ve topluma destek

Kaynak : <http://www.csrquest.net/?articleID=7763&heading=The%20CSRQuest%20Project> , 01.11.2006

Benzer bir yaklaşım Jane Nelson’da da görülmektedir. Nelson’a göre lider firmalar giderek artan oranda stratejilerinde hem ortaklara hem de topluma değer yaratacak daha sorumlu uygulamaları kullanmaktadırlar. Nelson stratejileri, birbirini dışlamamakla birlikte, beş kategoride incelemektedir¹⁵⁹;

1- *Kurallara uymak ve hayatta kalmak:* Minimumda, KSS firmanın karlılığını devam ettirecek ve ulusal kurallara uyacak aksiyonları gerektirmektedir.

¹⁵⁹ Nelson, Jane, age, ss. 11-12

2- *Riskleri, maliyetleri ve yükümlölükleri kontrol etmek:* Yasal kurallara uymanın ötesine geçerek, firmanın hiç zarar vermemesi ya da negatif etkilerini ve dışsallıklarını minimize etmesi gerekmektedir. Sosyal ve çevre etki değerdendirmesi, içsel sorumlulukları belirleyen etik çerçevesinin oluşturulması, uygulama kodlarının ve güvencelerin oluşturulması, eco-verimliliğı artıracak önlemler ile kurumsal yönetim, insan hakları, işçi hakları, ürün ve süreç güvenliğı, çevre gibi uluslar arası standartların şirket içerisinde uygulanması gibi firmanın operasyonları ile ilgili risklerin, maliyetlerin ve yükümlölüklerin tahminini ve kontrolunu içerebilecektir. Kurumsal Sosyal Sorumluluk'ta her zaman kazan-kazan çözümler olmamaktadır- bazen risklerin, maliyetlerin ve yükümlölüklerin kontrolu, iş kayıplarına, yeni bir piyasanın gelişmemesine ya da yeni bir ürünün ya da teknolojinin ticarileştirilememesine neden olacaktır

3- *Hayırseverlik ve topluma yatırım:* Firmanın negatif etkilerini minimize edecek politikaları ve yönetim sistemlerini uygulamanın yanı sıra, KSS, firmanın yapabileceğı pozitif etkileri ve katkıları maksimize etmeyi içermektedir. Hayırseverlik, topluma yatırım, sosyal risk sermayesi ve çalışanların gönüllölüğü gibi alanlardaki stratejik yaklaşımlar değerdli katkılar sağlayabilir.

4- *Yeni değerd yaratmak:* Şirketin topluma yapabileceğı en büyük katkı, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılarken sosyal ve çevresel risk ve fırsatları dikkate alan, toplumun ve ortakların çıkarlarına hizmet ederken yeni değerd yaratabilen ve uygulanabilir iş çözümlerinin ortaya konmasıyla olmaktadır. Bu innovasyon ya da çevreye daha duyarlı ya da düşük gelirli kesimi hedefleyen yeni ürün ve hizmetleri içerebilmektedir. Yeni üretim süreçleri, tedarik zinciri yönetimi, sosyal ve çevresel olarak duyarlı işbirlikleri ya da iş modelleri geliştirilmesi, işyeri, tedarikçi ve müşteri çeşitliliğini artırıcı uygulamalar yoluyla ekonomik fırsatların genişletilmesi, tedarik zincirinde küçük işletmelerin desteklenmesi, marjindekilere iş ve diğerd ortamların sağlanmasında katkı sağlanması, düşük gelirliilere yatırım, teknolojiye ulaşımın artırılması ve eğitim yoluyla insan kaynağının geliştirilmesini içerebilmektedir.

5- *Daha geniş ajandalar için işbirlikleri yapmak:* Firmalar kendi yetkinlikleri ve kaynaklarının üzerinde olan ve tek başlarına gerçekleştirilemeyecek sosyal, ekonomik ve çevresel sorunlar için diğer firmalar, devlet ve Sivil Toplum Kuruluşları ile beraber hareket etme yolunu seçebilir.

Kurumsal sosyal sorumluluk, şirketlere iş ortamlarına / iş yaptıkları çevreye daha duyarlı olmalarını söylemesi açısından olumlu bir kavramdır. Tıpkı bireylerin demokratikleşme için desteklenmesi gibi, kurumsal sosyal sorumluluk da ulusüstü organizasyonlardan destek görmekte, bu organizasyonlar bu konuda öncülük yapmakta ve standartları oluşturmaktadır. KSS ve ilgili konulardaki bazı uluslararası standartlar ve gelişmeler aşağıda özetlenmektedir¹⁶⁰.

BM İklim Değişikliği Konvansiyonu Çerçevesi ve Rio Declarasyonu açıklanmıştır (1992)
UNEP Kurumsal Çevresel Raporlama standartlarının belirlenmesi (1994) ile büyük firmalar gönüllü olarak çevresel raporlama yapmaya başlamışlardır.
ISO 14001 ile kurumsal çevre yönetimi için uluslar arası bir standart oluşturulmuştur. (1996)
Kurumsal Yönetim prensipleri olarak Sullivan Prensipleri oluşturulmuştur (1999)
OECD Kurumsal Yönetim İlkeleri (1999 ve 2004)
BM Binyıl Hedefleri oluşturulmuştur (2000)
Kurumsal vatandaşlığı geliştirmek üzere BM Global Compact oluşturulmuştur (2000)
Doha Deklarasyonu (2001)
Bankacılık sektörü finanse edilen projelerin çevresel ve sosyal etkilerini göz önüne almayı öngören Ekvator Prensipleri'ni oluşturmuştur (2002)
Sürdürülebilir kalkınma için Johannesburg Dünya Zirvesi (2002)

Kurumsal Sosyal Sorumluluğun güçlendirilmesinde kamunun görevleri dört ana başlıkta toplanabilmektedir¹⁶¹,

¹⁶⁰ *A Business Guide to Development Actors*, <http://www.wbcsd.org/DocRoot/o8WwB2HBJZBiv2IxDqa7/sl-devactors.pdf>, 01.12.2006

¹⁶¹ Ward, Halina, age, ss.5-6

Zorlayıcı : Kanunlar, regülasyonlar, cezalar, yatırım ve operasyonları kontrol edici kamu kuruluşları

Kolaylaştırıcı : KSS'ye yatırımlara yol gösterici olmak üzere genel politika çerçevelerinin çizilmesi, zorunlu olmayan ve piyasada kullanılmak üzere rehber, etiket ve kodların geliştirilmesi ile zorlayıcı kanun ve regülasyonlar yoluyla; şeffaflığı ve kamuyu aydınlatmayı artırıcı KSS yatırımlarının teşvik edilmesi, vergisel teşvikler, farkındalık artırıcı ve araştırma yatırımları ve menfaat sahipleri diyalogunun artırılması

İşbirliği : Kamu kaynakları ile iş ve diğer katılımcıların tamamlayıcı yetkinlik ve kaynakları ile birleştirerek KSS konularını, katılımcı, toplayıcı ya da katalist olarak ele almak

Destekleyici : Piyasadaki ya da firma bazında çeşitli KSS konularına politik destek olunduğunu göstermek, çeşitli ödül sistemlerini ya da sivil ölçütleri, endikatörleri, rehberleri ve standartları desteklemek ile kamunun kendisinin örnek oluşturması- örneğin kamu ihaleleri yoluyla.

Beşinci bir yöntem olarak *Gösterici* bir rol de kamunun rolleri arasında sayılabilmektedir. Kamunun bahsedilen rollerini desteklemek üzere Dünya Bankası bir *Teşhis* aracı geliştirmektedir. Bu aracın amacı kamunun kalkınma stratejileri ile KSS uygulamaları arasında nasıl daha iyi uyum sağlanabileceğinin bulunmasıdır. Teşhis aracını desteklemek üzere bir *Değerlendirme* aracı geliştirilmiştir. Bu aracın amacı ise kamu sektörünün elindeki seçeneklerin değerlendirilmesidir.

Sosyal sorumluluk, tıpkı demokratikleşmede olduğu gibi karşı çıkılamayacak kadar olumlu bir içerik taşımaktadır. Öte yandan, şirketlerin sorumluluklarının artması karşılığında yetkinin ve buna bağlı olarak politik gücün talep edilmesini de getirecek midir? Tarihi olarak, devletlerin sorumluluğunda olan ekonomik, çevresel ve sosyal çevrenin düzenlenmesi görevi ve bunun getirdiği yetkiler (örneğin vergi alınması gibi) artık yeni bir yetki bölünmesine mi sahne olacaktır? Bu nedenle bu sürecin analiz edilmesi ve incelenmesi, daha geniş çerçevede yaşanan

devletin küçülmesi (= yetkilerinin ve gücünün küçülmesi) ve yetkilerini daha fazla olarak ulusüstü organizasyonlar ve ÇUŞ'lerle ve birey, yerel yönetimler ve yerel firmalarla paylaşması sürecine de ışık tutabilecektir.

5.1.2- “Ortaklara Yaratılan Değer” Yaklaşımına Karşı “Menfaat Sahiplerine Yaratılan Değer”

Yukarıda bahsedilen sorularla ilgili de gelişmeler yaşanmakta, KSS’a kuşkuyla bakanlar da bulunmaktadır. Birçok STK, KSS’un firmaların aktivitelerinin imajını daha iyi göstermek için kullandığını ve KSS’un gönüllülük esasında olmasının, kendini regüle etmenin (self-regulation) yasal regülasyonların yerine geçme riskine dikkat çekmektedir. “İşin işi, iştir” (the business of business is business) olarak tanımlanabilecek diğer bir yaklaşıma göre ise yasal zorunlulukların üzerinde sosyal ve çevresel sorumluluklar yüklenmek, maliyetleri artırmak ve verimliliği düşürmek dışında bir işe yaramaz. Ayrıca, KSS’u savunan devletlere de sosyal ve çevresel sorumluluklarını özel sektöre attıkları yönünde eleştiriler bulunmaktadır¹⁶².

Tarihsel gelişime baktığımızda işletmeler sadece kar elde etme amacı olabileceği görüşünden işletmelerin sosyal birer varlık olarak içinde bulundukları sistemin sorunlarıyla da ilgilenme zorunlulukları bulunduğu görüşüne gelinmiştir¹⁶³. **“Ortaklara yaratılan değer”** perspektifi, karı sorumluluğun üstünde görmekte ve organizasyonları sahiplerinin araçları olarak tanımlamaktadır. Organizasyonun başarısı hisse değeri, temettüler ve ekonomik kar ile ölçülebilir ve menfaat sahipleri değerinin yönetimi amaç değil araçtır. Sosyal sorumluluk organizasyonların konusu değildir ve topluma en iyi hizmeti kendi çıkarını ve ekonomik verimliliği hedefleyen kuruluşlar sağlarlar. Şirketin amacı, kanunlar çerçevesinde, ortaklara yaratılan değeri maksimize etmektir. **“Menfaat sahiplerine yaratılan değer”** perspektifi ise sorumluluğu karlılığın önünde görmekte ve organizasyonları, bütün ilgili tarafların bir koalisyonu olarak tanımlamaktadır. Bu görüştekilere göre, organizasyonun başarısı bütün

¹⁶² *Guidelines for Sida’s support to Corporate Social Responsibility*, Sida Position Paper, May 2005, s 16

¹⁶³ Özüpek, M.Nejat, **Kurum İmajı ve Sosyal Sorumluluk**, Birinci Basım, (Konya, Tablet Kitabevi, 2005), s.34

menfaat sahiplerinin tatmini ile ölçülebilir ve menfaat sahipleri değerinin yönetimi hem araç hem de amaçtır. Sosyal sorumluluk organizasyonel bir konudur ve ortak hedefler ile ekonomik yaşam alanının hedeflenmesi ile topluma en iyi hizmet sağlanır¹⁶⁴.

Economic Value Added (EVA) ya da Market Value Added (MVA) gibi indirgenmiş bugünkü değer yöntemleri, üretimin faktörlerine katılanların –ortaklar hariç- fırsat maliyetleri ile ücretlendirildiği şeklindeki geleneksel varsayıma dayanmaktadır (genellikle rekabetçi piyasada belirlenen faktör fiyatına eşit olduğu varsayılarak). Ortaklar (artığın üzerindeki tek hak sahipleri) şirketin yarattığı rantın gideceği tek kaynağı sağladıklarından, yaratılan değer, alacakları rant ile ölçülmektedir. Değerin bu tanımı (ortaklara yaratılan değer) firmanın alacağı kararların diğer menfaat sahipleri için de sonuçları olduğundan tam bir tanım olmamaktadır... Firmanın çeşitli menfaat sahipleri (ortaklar, kredi verenler, çalışanlar, yöneticiler, müşteriler, tedarikçiler, kamu otoriteleri...) arasındaki anlaşmaların yapıldığı yerdir, ya da firma; değişik menfaat sahipleri arasındaki işbirlikçi oyundur şeklinde tanımlandığında, yaratılan değer tanımı tekrar gözden geçirilmelidir¹⁶⁵.

Jörg, Loderer ve Roth da İsviçre’de 313 firma ile yaptıkları çalışmada şirketlerin amacının ne olduğunu araştırmışlardır. Çalışma, ortaklara yaratılan değer mi yoksa menfaat sahiplerine yaratılan değer mi maksimize edilmesinin şirketin amacı olduğunu araştırmaktadır¹⁶⁶. Firmaların %96’sı müşteri memnuniyetini, %81’i menfaat sahiplerine yaratılan değeri, % 68’i karı, %57’si (diğer menfaat sahiplerine maliyet yaratmadan) ortaklara yaratılan değeri, %56’sı pazar payını maksimize etmeyi ve %79’u bağımsızlıklarını korumayı hedefleri olarak belirtmiştir. Herhangi bir şart olmadan (menfaat sahiplerinin aleyhine) da ortaklara yaratılan değeri maksimize edeceklerini söyleyenler ise %28’dir¹⁶⁷. Yazarlara göre, menfaat sahipelerine

¹⁶⁴ http://www.valuebasedmanagement.net/faq_shareholder_stakeholder_perspective.html , 01.12.2006

¹⁶⁵ Charreaux, Gerard, Philippe Desbrieres, *Corporate Governance: Stakeholder value versus Shareholder Value*, Universite de Bourgogne, IAE Dijon, March 2001, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=262902 , 01.12.2006, ss. 1-2

¹⁶⁶ Jörg, Petra, Claudio Loderer, Lukas Roth, , *Shareholder value maximization: What managers say and what they do*, Universitat Bern, Institut für Finanzmanagement, August 2003, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=337140, 27.11.2006, s.3

¹⁶⁷ Jörg, Petra, Claudio Loderer, Lukas Roth, age, ss.9-10

yaratılan değer ile ortaklara yaratılan değerın maksimize edilmesi tutarlı değildir, ancak birçok şirket ikisini beraber hedefleri olarak belirtmiştir.

Ortaklara yaratılan değer yaklaşımının en önemli savunucularından birisi de Milton Friedman'dır. Friedman'a göre "işin sosyal sorumluluğu, karı artırmayla başlar ve biter". İşletmelerin sadece vergilerini ödeyip, devletin ve kamu kuruluşlarının toplanan vergilerle bu sorunlarla ilgilenmeleri yeterli midir? Bu durumda şirketlerin karlarını maksimize etmeleri insani kalkınma için en iyi sonucu mu verecektir?¹⁶⁸

Andersen de şirketlerin ana sorumluluğunun para kazanmak olduğunu ve bununla çalışanların ücretini, sahiplerinin temettü ve karını ve devletin vergisini ödediğini söylemektedir. Andersen'e göre, kaybolan satışların, zarar gören repütasyonun, cezaların ve yasal takiplerin sebep olacağı negatif etkilerden korunmak için verilecek mantıklı tepki, şirketlerin davranışlarını düzeltmesi ve bu çeşit etki yaratacak davranışlardan kaçınmasıdır. Bu açıdan KSS, dünyanın daha iyi olması ya da dünyadaki şanssız insanlar için değil, kara zarar verebilecek dışsal baskılara karşı verilecek olan mantıksal tepki ile ilgilidir. İş dünyası yıllar süren kurumsal sorumsuzluğu yüzünden KSS'ü kendi üstüne getirdi bile denebilir Andersen'e göre¹⁶⁹.

Cannon, kurumsal sorumluluk literatürünün, işin toplumdaki rolünü oldukça basite indirgeyerek iki uçta incelediğini söylemektedir. Cannon'a göre bazen iş "senin iyi hissetmeni sağlar" olarak, bazen de "işin işi kar elde etmektir" olarak tanımlanmaktadır ve iki tanım da kuşkuludur. İşletmenin toplumdaki rolleri zamanla değişir, fakat bu değişim firmanın, sahiplerinin ve diğer menfaat sahiplerinin ekonomik ve sosyal rollerini merkeze alarak gerçekleşir. Firma ekonomik fonksiyonlarını yerine getiremezse, ne diğer rollerini

¹⁶⁸ Hopkins, Michael, *Corporate Social Responsibility : An Issues Paper*, Policy Integration Department, International Labour Office, Working Paper No. 27, May 2004, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=908181 , 22.11.2006, s.9

¹⁶⁹ Andersen, Bjorn, **Bringing Business Ethics to Life : Achieving Corporate Social Responsibility**, (Milwaukee, American Society for Quality, 2004), ss. 310-311

gerçekleştirecek kaynaklara sahip olabilir ne de herhangi bir değişimi sağlayabilecek kadar hayatta kalabilir¹⁷⁰.

Son dönemde yapılan araştırmalar, KSS için firmaları yönlendiren sebepleri; repütasyon ve marka değeri, çalışanların motivasyonu, firma değerleri ve gelenekleri, risk yönetimi ve lisans alma, operasyonel verimlilik, rekabet gücü, piyasada yer alma, müşteriler, yeni fırsatlar, öğrenme ve inovasyon ve daha iyi şartlarda sermaye sağlama olarak bulunmaktadır¹⁷¹. Bu sebepler KSS'un geleceği için de bazı ipuçları vermektedir.

Görüldüğü üzere, KSS ile “karın maksimizasyonu” olan şirketlerin amacı tanımından daha geniş bir çerçeveye geçilmektedir ve bu çerçeve sadece firmaları değil aynı zamanda daha geniş anlamıyla toplumu, çevreyi, ekonomiyi ve bütün bunlarla bağımlı olarak devletin konumunu (görev ve yetkilerini) etkileme potansiyeline sahiptir. Hatta potansiyelin ötesinde, bunu hedeflemektedir. Bu yeni çerçeve **katılımcıların algılamalarında** değişimlere neden olmakta¹⁷² ve bu değişim analizlerde gözden kaçmaktadır. Asıl olarak işletme disiplini içinde yaşanan bu gelişme, hem ulusüstü organizasyonları ve ÇUŞ'leri, hem devleti hem de bireyler ve yerel şirketleri etkileme potansiyeline sahiptir.

Bu noktada, “Kurumsal Sosyal Sorumluluk” ulus devletın sorumluluğunu ve yetkisini paylaşmaya zorlanabileceği yeni bir durum olarak ortaya çıkmaktadır. Katılımcıların algılamalarındaki değişim ve bu sürecin gelişimi üç aşamada incelenebilir. Bu aşamaların önemi, işe ve işin amacına yönelik algılamalar ve tanımlamalarındaki değişimdir. Bu tanımlamalar hem şirketleri hem de devleti farklı sorumluluk ve yetkilere sahip olarak tanımlama potansiyeline sahiptir. Bahsedilen üç aşama aşağıda analiz edilecektir. Ancak, bunun öncesinde, küresel kamu malları teriminin anlaşılması gerekmektedir, zira kurumsal

¹⁷⁰ Cannon, Tom, **Corporate Responsibility A textbook on Business Ethics, Governance, Environment: Roles and Responsibilities**, First Edition, (Essex, Pearson Education, 1994), s.32

¹⁷¹ Nelson, Jane, age, s. 14

¹⁷² Nedenselliğin yönü ters yönlü de olabilir. KSS algılamaları değiştirirken, algılamalarındaki değişim de KSS bilincinin artmasına neden olmaktadır. KSS ve algılamalar, birbirini besleyen bir süreç olarak değerlendirilmelidir.

sosyal sorumluluğun hedeflediği ekonomik, sosyal ve çevresel etkiler küresel kamu mallarının da konusudur.

5.2- Dışsallık ve Küresel Kamu Malları

Piyasa mekanizması, tüketicilerin tercihlerini üreticilere açıklaması ve üreticilerin karlarını maksimize etmek üzere en düşük maliyetle üretim yaparak tüketicilerin taleplerini karşılayacak üretim yapmaları sayesinde özel malların (private goods) üretimini sağlamaktadır. Ancak, dışsallıkların olduğu durumlarda, piyasa mekanizması ekonomik problemleri çözememektedir. Dışsallık, tüketimin getirilerinin herkes tarafından bölüşüldüğü ya da ekonomik aktivitelerin maliyetlerinin sosyal maliyetlerinin aktiviteden sorumlu üretici ya da tüketici tarafından ödenilmediği durumları ifade etmektedir. Dışsallıklar devletin ekonomide yer almasının üç sebebinden birincisi olan kaynakların etkin dağılımının sağlanmasının konusudur¹⁷³.

Dışsallıklar; üretimde yararlı dışsallıklar, üretimde zararlı dışsallıklar tüketimde yararlı dışsallıklar ve tüketimde zararlı dışsallıklar olarak sınıflandırılabilir. *“Üretimde ve tüketimde dışsallık fiyatların doğru bilgi aktarma fonksiyonlarını bozarak özel yarar ve maliyetlerde toplumsal yarar ve maliyetlerin farklılaşmasına yol açar ve her yerde tam rekabet geçerli olsa bile ortaya çıkan çözümün optimal olmasını engeller...Tam rekabet piyasalarında faydalı dışsallıkların bedeli bunları sağlayanlara ödense, zararlı dışsallıklar da zarar verenler tarafından tazmin edilse ulaşılabilecek çözüm gene Pareto optimal olurdu... Yararlı dışsallıkların bulunduğu endüstrilerin üretimi olması gerekenden az, zararlı dışsallıkların bulunduğu endüstrilerin üretimi olması gerekenden fazla olmaktadır.”*¹⁷⁴ *“Üretim ve tüketimin dışsal etkinlikleri varsa, yani, bazı tüketicilerin tüketim düzeyleri, diğer tüketiciler tarafından elde edilen fayda üzerinde bir baskı yapıyorsa, yahut da bazı müteşebbislerin üretim düzeyleri, diğer müteşebbislerin yüklendiği maliyetler üzerinde bir baskıda bulunuyorsa, Pareto*

¹⁷³ Musgrave Richard A., Peggy B. Musgrave, age, s. 42

¹⁷⁴ Türkay, Orhan, **Mikroiktisat Teorisi**, 7. Baskı, (Ankara, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, 1997), ss. 327-329

optimumu tam rekabet rejiminde gerçekleşmemiş demektir...Özel gelir ve sosyal gelir arasında bir farklılaşma ortaya çıkmaktadır.”¹⁷⁵

Stiglitz, örneğin atmosferi kirletmeye izin veren düşük çevre standartlarının, bir çeşit sübvansiyon olduğunu söylemektedir. Stiglitz’e göre, çok taraflı ticaret sözleşmelerine dibe yarışı (race to the bottom) engelleyecek şekilde maddelerin girmesi gerekmektedir¹⁷⁶.

Piyasa mekanizmasının çalışabilmesi için iki özellik gerekmektedir. Dışlama prensibine (exclusion principle) göre; A’nın tüketimi fiyatı ödemesine bağlıdır ve fiyatı ödemeyen B tüketimden dışlanır. Diğer özellik ise tüketimin rekabetçi (rival) olmasıdır; A’nın yediği hamburgeri B de yiyemez. Rekabetçi olmayan ürünlerde A’nın tüketimi B’nin tüketimini etkilememektedir. Örneğin savunma ya da çevre koruması için alınan önlemler, rekabetçi ürünler olmadığından piyasa başarısızlığı oluşturmaktadır. Dışlama prensibinin uygulanamadığı durumlarda da piyasa başarısızlığı yaşanmaktadır. Rekabetçi olan ürünlerin çoğu dışlama prensibine uymakla beraber bazı ürünler rekabetçi olmasına rağmen dışlama yapılamamaktadır. Örneğin, trafik sıkışıklığında, yollarda yer almak rekabetçi bir durum iken, dışlama yapmak uygulanabilir olmamaktadır¹⁷⁷. Yukarıdaki iki özelliğe göre ürünler dört gruba ayrılabilir;

¹⁷⁵ Turanlı, Ö.Rona, **Mikroekonomik Analiz**, çeviri, Jacques Lecaillon, 2. Baskı, (İstanbul, Der Yayınları, 1990), s.218

¹⁷⁶ Stiglitz, Joseph E., Andrew Charlton, age, 24.11.2006

¹⁷⁷ Musgrave Richard A., Peggy B. Musgrave, age, ss. 42-44

Tablo 5.2
Rekabetçilik ve Dışlama Prensiplerine göre Ürünler

Tüketim	Dışlama	
	Uygulanabilir	Uygulanabilir olmayan
Rekabetçi	1	2
Rekabetçi olmayan	3	4

Kaynak : Musgrave Richard A., Peggy B. Musgrave, **Public Finance in Theory and Practice**, 5. Baskı, (ABD, McGraw-Hill, 1989), s. 44

1 nolu hücredeki ürünler özel malları oluşturmaktadır. Kamu mallarını, piyasa başarısızlığının olduğu durumlar için kullandığımızda 2,3 ve 4 nolu hücreler kamu malları olmaktadır. Fakat bu kategorizasyonda, 2 nolu hücredeki mallar, rekabetçi olmaları nedeniyle 3 ve 4 hücrelerinden farklılıklar da içermektedir.

Ekonomik aktivitelerin artmasıyla beraber kamu mallarına olan talepte de değişim oluşmakta ve daha geniş bir çerçevede düşünülmesi gerekmektedir. Bu geniş çerçevedeki kamu malları küresel kamu malları olarak tanımlanabilmektedir. Küresel kamu malları, iki kritere uyum sağlamalıdır. Birinci kriter, yukarıda da bahsedilen dışlama ve rekabetçiliğe uygun kamu malları olmalarıdır. İkinci kriter ise, yararlarının ülkeler (birden fazla ülkeyi ilgilendirmeli), insanlar (birden fazla gruba, tercihen herkese hitap etmelidir) ve nesiller (şimdiki ve gelecek nesillere ulaşmalı, en azından gelecek nesillerin kalkınma seçeneklerini engellemeden şimdiki neslin ihtiyaçlarını karşılamalıdır) açısından yarı evrensel olmaları gerekliliğidir¹⁷⁸.

Cornes ve Sandler tam kamusal malların dışsallıkların özel bir durumu olarak düşünülebileceğini söylemektedir¹⁷⁹. Kamusal mallar, ödeme yapmayan kişiler için fayda

¹⁷⁸ Kaul, Inge, Isabelle Grunberg, Marc A. Stern, *Defining Global Public Goods*, **Global Public Goods**, edit.by Kaul, Inge, Grunberg, Isabelle, Stern, Marc A., (ABD, Oxford University Press, 1999), ss.2-3

¹⁷⁹ Cornes, Richard, Sandler Todd, **The theory of Externalities, Public Goods, and Club Goods**, 2. Baskı, (Cambridge, Cambridge University Press, 1996), s.6 Aktaran: Kaul Inge, age, s.5

sağlamaktadır ve bu özelliğiyle pozitif dışsal etki yaratmaktadırlar¹⁸⁰. Kamusal mallarla ilgili üç ana sorun bulunmaktadır. Birincisi, önceliklerin belirlenmesi sürecinde yaşanmaktadır. Öncelikler kişiden kişiye ya da ülkeden ülkeye değişmektedir ve önceliklerin belirlenmesi politik bir sürecin sonucudur. İkinci sorun, bedavacılık (free-riding) problemidir. Bireylerin gerçek tercihlerini belirmemelerinden kaynaklanan bu sorun arzın toplam refahı maksimize edecek seviyeye çıkamaması sonucuna yol açmaktadır. Üçüncü sorun suçluların çıkmazı (prisoner's dilemma) olarak adlandırılan ve iletişim ve koordinasyon eksikliğinden kaynaklanan ve arzın düşük gerçekleşmesine yol açan sorundur¹⁸¹. Bu sorunlar, küresel kamu mallarında da bulunmaktadır ve ayrıca uluslararası seviyede ulusal seviyede devletin elindeki güçlere sahip bir organ bulunmadığından bu sorunlar daha da önemli olabilmektedir.

Küresel kamusal malların sınıflandırılmasında ikinci bir yöntem daha bulunmaktadır. Buna göre, son ve ara küresel kamu malları bulunmaktadır. Son küresel kamu malları; malların kendisinden çok sonuçlarını ifade etmektedir. Örneğin daha iyi bir çevre ya da tarihi mirasın korunması gibi somut olabileceği gibi barış ya da finansal istikrar gibi soyut da olabilir. Ara küresel kamu malları ise, uluslar arası rejim gibi, son küresel kamu mallarının sağlanması için olan küresel kamu mallarıdır. Örneğin Montreal protokolü, ozon tabakasının sağlığı için kullanılan bir ara küresel kamu malıdır¹⁸².

Yukarıda bahsedildiği üzere küresel kamu mallarında da önceliklerin belirlenmesi ile ilgili olarak politik süreçler, bedavacılık ve suçluların çıkmazı sorunları bulunmaktadır. Barret Montreal Protokolü ve Kyoto Protokolü arasındaki farklılıkları incelediği makalesinde bu sorunlardan da bahsetmektedir. Problemlerin çözümünde ekonomik maliyet-getiri analizi veri olarak kabul edilmekteyken anlaşmaların koşulları diplomatik pazarlıkların sonucudur. Her ülke diğerlerinin kısıtlamaya gitmesi yoluyla küresel kamu malının üretilmesini, kendisinin

¹⁸⁰ Dışsallıklar negatif fayda da yaratabilmektedir. Bu durumlarda, negatif dışsallık devreye girmektedir.

¹⁸¹ Kaul, Inge, Isabelle Grunberg, , Marc A. Stern, age, ss.6-8

¹⁸² Kaul, Inge, Isabelle Grunberg, , Marc A. Stern, age, s.13

herhangi bir maliyete katlanmamasını hedeflemektedir (bedavacılık)¹⁸³. Ayrıca, ülkeler arasında koordinasyon ve güven sorunundan kaynaklanan çıkmaz da bulunmaktadır. Nordhaus'a göre de (küresel) kamu malları ile ilgili iki sorun bulunmaktadır. Birincisi; karar verilme yerinin uygun seviyede yapılabilmesi için uygun federal yapının bulunması gerekmektedir. İkincisi ise Westphalian Sistemi'nin, devletlere yüklenebilecek yükümlülüğün sadece kendi izinleri ile olabileceğini söylüyor olmasıdır¹⁸⁴.

Montreal Protokolü başarılı olmuşken Kyoto Protokolü'nde başarı henüz görülmemektedir. Barret bunu ekonomik maliyet-getiri analizi ile açıklamaktadır. Montreal Protokolü'nün (CFC gazlarının azaltılması) ABD'ye net getirisi getirisi (1985'e indirgenmiş olarak) 3,5 trilyon Dolar iken maliyeti sadece 20 milyar Dolar seviyelerinde kalmaktadır¹⁸⁵. Oysaki, CO2 gazlarının azaltılmasını hedefleyen Kyoto Protokolü'nün başarı şansı bulunmamaktadır. Zira ekonomik analizler maliyet-getiri konusunda olumlu sonuçlar üretmemektedir.

Önceki bölümde bahsedildiği üzere; dışsallık, tüketimin getirilerinin herkes tarafından bölüşüldüğü ya da ekonomik aktivitelerin maliyetlerinin sosyal maliyetlerinin aktiviteden sorumlu üretici ya da tüketici tarafından ödenilmediği durumları ifade etmektedir. Bundan sonraki bölümde, sosyal maliyetlerinin aktiviteden sorumlu üretici ya da tüketici tarafından ödenilmediği durumlar analizde daha kolay anlaşılacaktır. Analiz diğer durum için de geçerlidir, sadece yönü ters olacaktır. Kurumsal Sosyal Sorumluluk da bu açıdan değerlendirilmelidir. Çevreye, topluma ve genel anlamda ekonomiye yapılan etkiler zaten dışsallık içerisinde yer almaktadır. Arthur Pigou, dışsallıkların olmasının kanunlar ve regülasyonlar yoluyla kamu müdahalesini haklı kıldığını söylemiştir. Pigou, negatif dışsallıkları olan aktivitelerin vergilendirilmesini, pozitif dışsallıkların olduğu aktivitelerin ise teşvik edilmesini önermiştir¹⁸⁶. Bu açıdan Kurumsal Sosyal Sorumluluk olarak ortaya çıkan

¹⁸³ Barret, Scott, *Montreal Versus Kyoto*, **Global Public Goods**, edit. by. Kaul, Inge, Isabelle Grunberg, Marc A. Stern, (ABD, Oxford University Press, 1999), ss.193-198

¹⁸⁴ Nordhaus, William D, *Life After Kyoto: Alternative Approaches to Global Warming Policies* NBER Working Paper No: 11889, December 2005, <http://www.nber.org/papers/W11889>, 21.11.2006, s.4

¹⁸⁵ USPEA, *Regulatory Impact Analysis : Protection of Stratospheric Ozone*, aktaran: Barret, Scott, age, s. 201

¹⁸⁶ <http://www.enviroliteracy.org/article.php/1289.html>, 24.11.2006

durum firmaların belki de şu ana kadar üstlenmedikleri sosyal maliyetleri içermektedir. “*Sosyal maliyet; kamu ya da özel ekonomik kararların topluma olan toplam maliyetidir. Üretimin negatif dışsallıkları (kirlenme gibi), ya da tüketimin negatif dışsallıkları (alkolizm gibi) olduğunda, sosyal maliyetler özel maliyetlerden fazla olacak ve sadece özel hesaplamalara dayalı kararlar kaynakların yanlış dağılımına neden olacaktır.*”¹⁸⁷

Avrupa Komisyonu Girişimcilik Genel Sekreteri Jean-Paul Mingasson’a göre, KKS’un diğer bir tanımı da, **iş aktivitelerinin topluma ve çevreye olan pozitif etkilerini maksimize, negatif etkilerini minimize etmektir**¹⁸⁸.

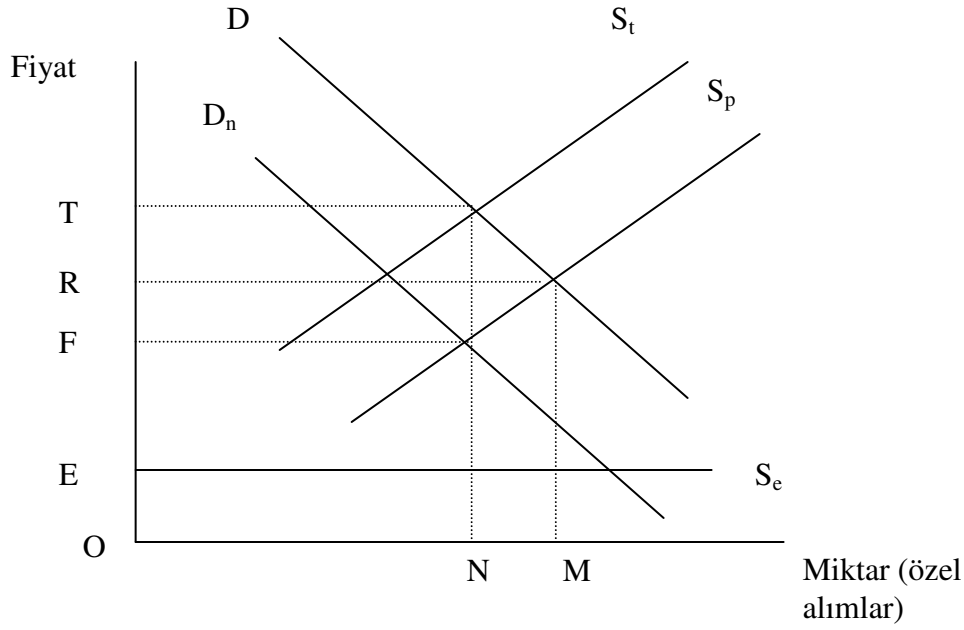
Kurumsal Sosyal Sorumluluk’un dışsallık açısından incelenmesi bir sonraki bölümde yapılacaktır. Bu inceleme, iş dünyasının/yatırımcıların işe bakışlarındaki değişimi içerecek bir yapıda ele alınmaktadır. Ancak, bir sonraki bölüme geçmeden önce, konunun grafiksel olarak gösterimi faydalı olacaktır. Bu amaçla iki ayrı grafikten yararlanacağız.

Şekilde, D özel mal için piyasa talebini, S_p firmaların içsel ya da özel maliyetlerini içeren arzı belirtmektedir. Bu durumda üretim OM ve fiyat OR olacaktır. Fakat, verimli bir çözüm S_e olarak verilen dışsal maliyetlerin de dikkate alınmasını gerektirecektir. Üretimin ON ve fiyatın OT olabilmesi için devlet üreticiye $EO=TF$ kadar bir vergi yükleyebilir. Bu sayede arz, özel ve sosyal maliyetleri içerecek şekilde S_t olacaktır. Denge üretim ON olacaktır. Alternatif olarak vergi tüketime konularak talep D_n ’e düşürülebilir.

Grafik dışsallığın negatif etkisinin olduğu durumda, çevre kirlenmesi gibi, devletin cezalandırma (vergi) yoluyla müdahalesinin etkisini göstermektedir. Benzer durum, pozitif dışsallığın olduğu durumda, ters yönde, teşvik yoluyla da gerçekleştirilebilir. (Bu durum Musgrave’de daha detaylı olarak incelenmektedir)

¹⁸⁷ Todaro, Michael P., Stephen C Smith, age, s. 827

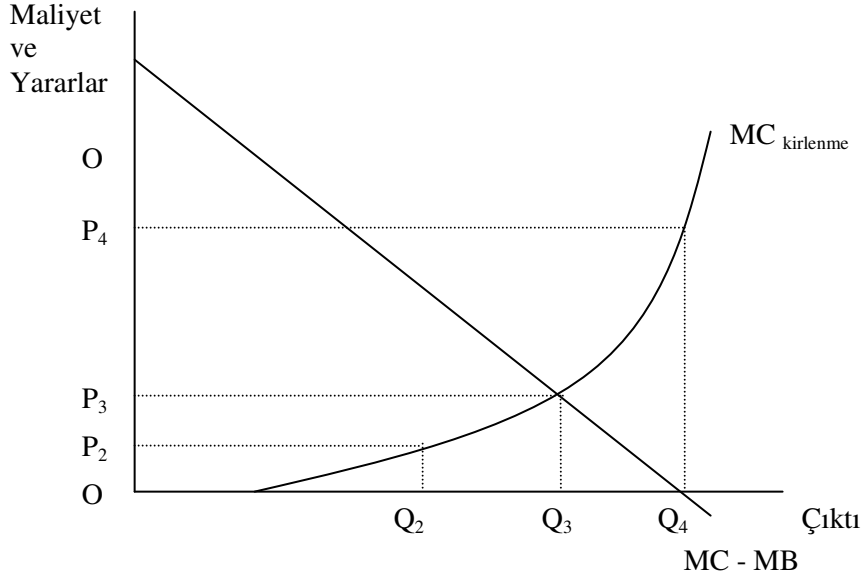
¹⁸⁸ http://ec.europa.eu/dgs/enterprise/pdf/corporate_social_responsibility_the_eu_approach.pdf, 25.11.2006, s.3



Şekil 5.1: Dışsal Maliyetlerin Düzeltilmesi

Kaynak : Musgrave Richard A., Peggy B. Musgrave, **Public Finance in Theory and Practice**, 5. Baskı, (ABD, McGraw-Hill, 1989), s. 51

İkinci grafiğimiz Sloman'dan alınmıştır ve kirliliğe neden olan bir faaliyetin optimum düzeyini belirlemektedir.



Şekil 5.2: Kirliliğe Neden Olan bir Faaliyetin Optimum Düzeyi

Kaynak : Sloman, John, **İktisat Mikro**, çeviren: Ahmet Çakmak, (İstanbul, Bilim Teknik Yayınevi, 2003) s.394

Şekilde, tüketicilere yarar sağlayan ancak çevreyi kirleten bir malın üretimi incelenmektedir. $MC_{kirlilik}$ eğrisi malın her ilave biriminin neden olduğu kirlilik miktarını göstermektedir. Q_1 faaliyet düzenine kadar kirlilik bulunmamaktadır: Çevre yaratılan kirlilikle baş edebilmektedir. Çıktı arttıkça eğri dikleşir, çünkü çevrenin kirlilikle baş edebilme yeteneği giderek azalmaktadır. Bu nedenle kirlenme maliyeti hızlanır. MB-MC çizgisi malın marjinal kişisel yararını (yani kişisel karlılığını) gösterir. Eğri iki nedenle aşağı doğru eğilimlidir: mal daha fazla tüketildikçe marjinal yararı düşer (azalan marjinal fayda ilkesi); marjinal maliyet de yükselir (azalan marjinal getiri). Q_4 'e kadar üretim kişisel olarak karlıdır. Toplam kişisel kazanç bu çıktı da maksimize edilmiş olur. Tam serbest piyasada Q_4 çıktısı P_4 kirlilik maliyetiyle üretilecekti. Ama toplumsal bakımdan etkin çıktı Q_3 'tür, bunu kirlilik maliyeti de daha azdır (Q_3) (başka dışsallık olmadığını varsayıyoruz). Burada, marjinal net kişisel yarar marjinal dışsal kirlilik maliyetine eşittir (burada $MSB=MSC$ 'de net toplumsal yarar sıfırdır). Uygulamada bu toplumsal bakımdan etkin çıktıyı saptamak kolay değildir, çünkü kirlilik maliyetlerinin ölçülmesini gerektirir ve bu da oldukça sorunlu bir iştir. Daha tutucu bir yaklaşım

benimsenerek maksimum kirlilik düzeyi P_2 olarak saptanabilir. Bu, optimum çıktıyı Q_2 'ye indirir. Gaia yaklaşımına¹⁸⁹ göre ise kirliliği önlemek için çıktıyı Q_1 'de tutmak gerekir. Tabii, daha yeşil yaklaşımlara doğru gittikçe, bu malı üretmenin daha az kirletici yöntemleri ($MC_{kirlilik}$ aşağı kayar) ve daha az kirleten alternatif mallar (bu malı tüketme ihtiyacının azalması) önem kazanır¹⁹⁰.

Bu noktada Coase Teoremi'nden bahsetmek gerekmektedir. Coase, dışsallığın karşılıklı (reciprocal) olduğunu söylemektedir; en az iki katılımcı olmalıdır. Ses kirliliğinde, kirleten kişi ya da etrafta kimse yoksa, kirlilik de olmayacaktır. Örneğin, dere kenarındaki bir firma (A) dereyi kirletmektedir ve derenin daha aşağısında yer alan firma (B) bu kirlilikten zarar görmektedir. Teoride bu iki firma, bu dışsallığı içselleştirmek üzere gönüllü olarak anlaşmaya varabilirler. Bu ancak, A firmasının kirletmeye ya da B firmasının kirletilmemeye *haklarının* (*entitlement*) olması durumunda olabilmektedir. Eğer A'nın kirletme izni varsa, B, A ile kirliliğin azaltılması için pazarlık etmek konusunda teşvik edilmiş olacaktır. Bu durumda B'nin üretimine verilen marjinal zarar A'nın kirletmesinin azaltılmasının marjinal maliyetine eşit olduğu noktaya kadar B ödemeye razı olacaktır. Bu durum sosyal olarak verimli noktadır. B'nin kirletilmeme hakkı olduğunda ise tersi yönde bir ödeme olacaktır. Coase Teoremi'ne göre, bu özel anlaşmaları engelleyecek işlem maliyetleri olmadığında, sosyal verimlilik herhangi bir tarafa hakkın verilmesi ile gerçekleştirilebilecektir. Bu durumda devlete düşen görev hakları dağıtarak katılımcıların dışsallıkları içselleştirecek anlaşmaya varmalarını sağlamaktır¹⁹¹. Her iki durumda da sosyal verimlilik sağlanacak fakat dışsallıkların maliyetinin dağılımı farklılık gösterecektir. Coase teoremi çok katılımcının olduğu ya da katılımcıların bilinmediği durumlarda işlem maliyetleri işlem maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle sosyal verimliliği sağlayamamaktadır.

¹⁸⁹ Dünyayı bir çeşit süper organizma olarak gören teori

¹⁹⁰ Sloman, John, **İktisat Mikro**, çeviren: Ahmet Çakmak, (İstanbul, Bilim Teknik Yayınevi, 2003) s.394

¹⁹¹ Baron, David P., **Business and Its Environment**, Third Edition, (New Jersey, Prentice Hall, 2000) s.340

5.3- Algılamalardaki Değişimler (3 Aşama)

Globalizasyona bağlı değişim sırasında, “iş”e bakış açısı da değişmektedir. Bunu, son aşamayı da içerecek şekilde 3 aşamada tanımlamak mümkündür:

Birinci aşama : Kar maksimizasyonu (Profit maximization)

İkinci aşama : Ortaklara yaratılan değer maksimizasyonu (Shareholder value maximization)

Üçüncü aşama : Menfaat sahiplerine yaratılan değer maksimizasyonu (Stakeholder value maximization)

Bu üç aşamanın matematiksel formülasyonları ve grafiksel gösterimleri aşağıda yapılmıştır.

5.3.1- Birinci aşama : Kar maksimizasyonu (Profit maximization)

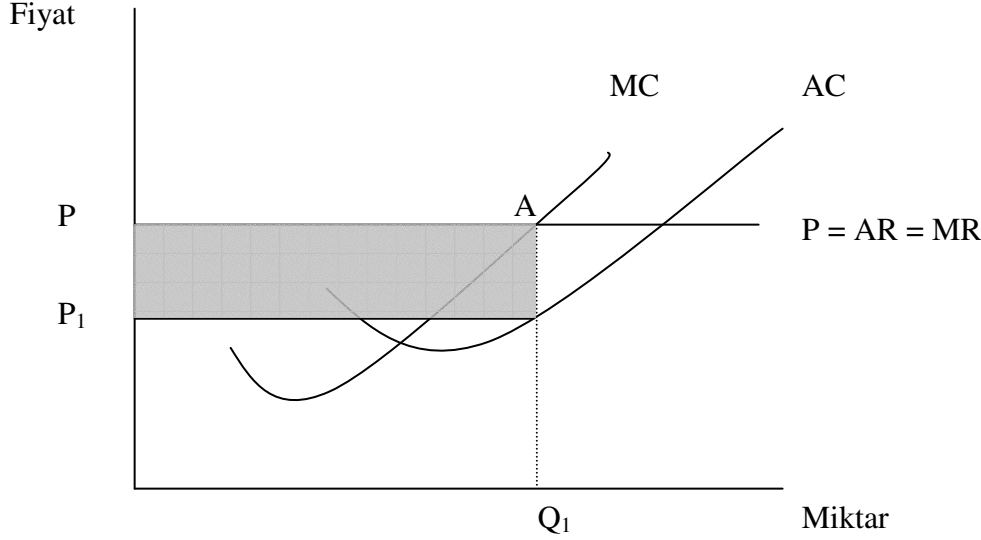
Ekonomi kitaplarında anlatıldığı şekilde, bir firmanın amacı “karın maksimizasyonudur”. Bu durum aşağıdaki eşitlik ile ifade edilmektedir;

$$\text{Profit}_1 = P.Q - TC$$

Profit = kar P = Fiyat seviyesi Q = Satılan miktar TC = Toplam maliyet

Analizlerimizde, tam rekabet koşullarında ve kısa dönemde anormal kar elde eden firma incelenecektir.

Maksimizasyon için eşitliğin türevi alınarak sıfıra eşitlenmektedir. Firmanın bu seviyeye kadar üretim yapması kar maksimizasyonu için gereklidir. Yukarıdaki eşitliğin grafiksel gösterimi aşağıda verilmektedir.



Şekil 5.3: Tam Rekabet Koşullarında Kısa Vadede Firma Dengesi

Kaynak: Uludağ, İlhan, Erişah Arıcan, Suna Oksay, İktisada Giriş (Mikro Analiz), 1. Baskı, (İstanbul, Beta Basım, 1999), s.252

Şekilde de görüldüğü gibi, Ortalama gelir (AR), ortalama maliyetten (AC) büyük olduğundan, firma taralı alan kadar anormal kar etmektedir. Uzun dönemde ise, firmanın anormal kar elde ettiğini gören diğer firmalar bu piyasaya mobilite koşulunun doğal bir sonucu olarak girecekler ve $AR=AC$ koşulu gerçekleştiği zaman ise, artık firmaların piyasaya girmeleri için uyarıcı bir faktör ortadan kalkmış olacaktır¹⁹². Ancak analizimiz kısa dönemi içerdiğinden, bu durum bu çalışmanın konusu içerisinde bulunmamaktadır.

Birinci aşama olarak tanımladığımız bu durumda, fiyatın marjinal maliyete eşit olduğu noktaya kadar üretim yapmak karı maksimize edecektir (A noktası). Oysa ki, firmanın üretiminden etkilenen diğer katılımcılar bulunmaktadır ve bu diğer katılımcıların durumu gözönüne alınmadığı için A noktasının pareto-optimum olduğu söylenemez. Pareto optimum kuralına göre, üretim faktörü ya da ürün dağılımındaki bir değişiklik, en az bir kişinin durumunu,

¹⁹² Uludağ, İlhan, age, s. 252

diğerlerininkini değıştirmeksizin iyileştiriyor ise refah artıyor, buna karşın, herhangi bir değışiklik, yalnızca bir tek kişinin durumunu diğerrlerininkini değıştirmeksizin kötüleştiriyor ise refah azalıyor denebilir¹⁹³ Negatif dışsallık sorunları dikkate alınmadığında pareto optimum olabilecek bir durum (kaynakların etkin dağıldığı), negatif dışsallık dikkate alındığında pareto olmayabilecektir. Örneğın, çevreyi kirleten bir firma, bölgede yaşayanların refahını olumsuz etkilemekte ancak bunu maliyetlerine yansıtmamaktadır. Bölgede yaşayanlar dikkate alınmadığında kaynaklar pareto optimal kullanılıyor olarak değerrlendirilecektir. Ancak sorun, dikkate alınmayan kişilerin refahlarındaki düşüştür. Firma kendi karını maksimize ederken diğerr katılımcılar en azından daha kötü durumda değiller midir?

“Özel tüketim ya da üretim aktiviteleri içşelleştirilemeyen maliyetler yaratabilir ve bu maliyetler üreticiler ve tüketiciler tarafından ödenmez. Sonuç olarak, dikkate alınmayan bu maliyetler topluma yüklenir. Ve bahsedilen aktiviteler olması gereken seviyenin üzerine çıkar.”

194

Bu noktada, önceki bölümde verilen bazı alıntıların tekrarı, konuyu netleştirmek açısından faydalı olacaktır;

“Tam rekabet piyasalarında faydalı dışsallıkların bedeli bunları sağılayanlara ödense, zararlı dışsallıklar da zarar verenler tarafından tazmin edilse ulaşılacak çözüm gene Pareto optimal olurdu.”¹⁹⁵

“Üretim ve tüketimin dışsal etkinlikleri varsa, yani, bazı tüketicilerin tüketim düzeyleri, diğerr tüketiciler tarafından elde edilen fayda üzerinde bir baskı yapıyorsa, yahut da bazı müteşebbislerin üretim düzeyleri, diğerr müteşebbislerin yüklendiğı maliyetler üzerinde bir baskıda bulunuyorsa, Pareto optimumu tam rekabet rejiminde gerçekteşmemiş demektir.”¹⁹⁶

¹⁹³ Turanlı, Rona, age, s.212

¹⁹⁴ Musgrave Richard A., Peggy B. Musgrave, age, s. 50

¹⁹⁵ Türkay, Orhan, age, ss. 327-329

¹⁹⁶ Turanlı, Rona, age, s.218

Stiglitz, örneğin atmosferi kirletmeye izin veren düşük çevre standartlarının, bir çeşit sübvansiyon olduğunu söylemektedir.¹⁹⁷.

*“Üretimin negatif dışsallıkları (kirletme gibi), ya da tüketimin negatif dışsallıkları (alkolizm gibi) olduğunda, sosyal maliyetler özel maliyetlerden fazla olacak ve sadece özel hesaplamalara dayalı kararlar kaynakların yanlış dağılımına neden olacaktır.”*¹⁹⁸

Yukarıda bahsedilen durumlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir¹⁹⁹;

Eğer,

a. Tam rekabet ve

b. Dışsallıkların olmaması

koşulları yerine getirilirse Pareto optimalitesine (yani toplumsal etkinliğe) ulaşılmış olur.

Tam rekabet kişisel etkinliğe ulaşılmasını sağlar. $MU = MC$ (Tüm üreticiler ve tüketiciler için) Dışsallıkların olmaması halinde, $MSU = MU$ (yani toplumda tüketimin yararları sadece doğrudan tüketicilere düşer) ve $MSC = MC$ (yani üretimin topluma maliyetlerini sadece üreticiler öder) olur. Dolayısıyla;

$MSB = MU = P = MC = MSC$ yani $MSB = MSC$ dir.

(MSB: Marjinal toplumsal yarar, MU: marjinal (kişisel) yarar, P: Fiyat , MC: Marjinal (kişisel) maliyet, MSC: Marjinal toplumsal maliyet

Eğer, a. Rekabet tam değilse ve bu nedenle marjinal hasılat fiyata eşit değilse ve dolayısıyla marjinal maliyet fiyata eşit değilse; veya b. dışsallıklar varsa ve o nedenle marjinal toplumsal yarar marjinal faydadan (marjinal kişisel yarardan) ya da marjinal toplumsal maliyet marjinal (kişisel) maliyetten farklıysa *etkinsizlik* ortaya çıkar.

¹⁹⁷ Stiglitz, Joseph E., Andrew Charlton, age, 24.11.2006

¹⁹⁸ Todaro, Michael P., Stephen C Smith, age, s. 827

¹⁹⁹ Sloman, John, age, s.345

Hatırlanacağı üzere; Avrupa Komisyonu Girişimcilik Genel Sekreteri Jean-Paul Mingasson’a göre, KKS’un diğer bir tanımı da, **iş aktivitelerinin topluma ve çevreye olan pozitif etkilerini maksimize, negatif etkilerini minimize etmektir**²⁰⁰.

KSS’un bu tanımı;

Musgrave’in grafiğinde Sp’den St’ye kayan bir arzın toplum refahını maksimize edici

Sloman’ın grafiğinde Q4 çıktı seviyesinden Q3’e ve P4 kirlilik maliyetinden P3’e geçişin toplumsal faydayı maksimize edici

tanımlarla anlaşılabilir.

Kurumsal Sosyal Sorumluluğun algılamalardaki değişimdeki yerinin araştırılmasına geçilmeden önce benzer bir mantıkla “Ortaklara yaratılan değer” maksimize edilmesi teriminin araştırılması, çerçevenin çizilmesi ve aşamaların anlaşılmasına katkıda bulunacaktır. Bu nedenle öncelikle bu konu araştırılacaktır. Bu aşamaya İkinci Aşama adını verebiliriz.

5.3.2- İkinci aşama: Ortaklara yaratılan değer maksimizasyonu (Shareholder value maximization)

Ekonomide fırsat maliyeti (opportunity cost) olarak tanımlanan, üretim faktörünün alternatif en iyi maliyeti birinci aşamada dikkate alınmamaktadır. Oysaki, **sermaye sahipleri** şirkete ortak olarak minimum bir getiri beklentisine sahiptirler. Sermaye maliyeti (cost of capital) olarak tanımlanan bu maliyetin de, maksimizasyon için hesaba katılması gerekmektedir. Bu durum eşitliğimize yeni bir terim eklememizi gerektirmektedir.

*Son on yılda firmalar değer yaratma konusuna daha fazla odaklanmaktadırlar... Bu ortamda, değeri ölçmek için yeni yöntemler... hazır bir piyasa bulmuşlardır. En fazla etki yaratan iki yöntem bulunmaktadır*²⁰¹;

²⁰⁰ http://ec.europa.eu/dgs/enterprise/pdf/corporate_social_responsibility_the_eu_approach.pdf, 25.11.2006, s.3

²⁰¹ Damodaran, Aswath, **Investment Valuation**, Second Edition, (New York, John Wiley & Sons., 2002), s. 863

Economic Value Added (EVA), firmanın varolan yatırımları üzerinden Dolar olarak ne kadar artı değer yarattığını,

Cash Flow return on investment (CFROI), firmanın varolan yatırımları üzerinden yüzde olarak ne kadar getiri yarattığını gösterir.

Yukarıda bahsettiğimiz, eşitliğe eklenmesi gereken terimi EVA’da bulabilmekteyiz. EVA, yatırımdan elde edilen artı getirinin (excess return), yatırılan sermaye miktarı ile çarpılması ile hesaplanmaktadır²⁰².

$$\begin{aligned} \text{EVA} &= (\text{Yatırılan sermayenin getirisi} - \text{sermaye maliyeti}) \times (\text{yatırılan sermaye}) \\ &= \text{Vergi sonrası operasyonel gelir} - (\text{sermaye maliyeti} \times \text{yatırılan sermaye}) \end{aligned}$$

EVA, Amerikan Stern Stewart danışmanlık firmasının tescilli markasıdır. Şirketin internet sayfasında aşağıdaki tanımlama verilmektedir²⁰³;

“EVA, net operasyonel kardan şirkete yatırılan sermaye için uygun bir fırsat maliyetinin çıkartılmasıdır. Bu açıdan, EVA gerçek “ekonomik” karın, ya da gelirlerin ortakların ve borç verenlerin benzer risk seviyesindeki başka senetlerden elde edebilecekleri getirinin (talep edilen minimum orandır) ne kadar üzerinde/altında olduğunun tahminidir.”

Yukarıda anlatılan sermaye maliyeti ve sermaye seviyesini, biz de ikinci aşama olarak belirttiğimiz “ortaklara değer yaratılması” için eşitliğe eklediğimizde;

$$\text{Profit}_2 = P.Q - TC - C_k.K$$

olmaktadır.

²⁰² Damodaran, Aswath, age, s. 864

²⁰³ <http://www.sternstewart.com/evaabout/whatis.php>, 01.12.2006

C_k sermaye maliyeti, K sermaye miktarıdır. Bu yeni terim, üretim miktarının yeni bir seviyede belirlenmesini gerektirecektir.

Yukarıdaki eşitliğin türevi alındığında, yeni kar maksimizasyonu seviyesi aşağıdaki şekilde bulunmaktadır.

Sermaye seviyesi, üretim miktarı ve şirketin seçmiş olduğu kaldıraç oranı (leverage ratio) tarafından belirlenmektedir²⁰⁴. Basitleştirmek amacıyla kaldıraç oranının sabit olduğunu varsayıyoruz. Bu durumda sermaye seviyesi,

$K = a + bQ$ şeklinde yazılabilmektedir. Hiç üretim olmadığında a kadar bir sermaye (sabit yatırım) bulunmak zorundadır. üretim (Q) arttıkça, sermaye gereksinimi de b kadar artmaktadır. Bu durumda eşitliği tekrar yazarsak ;

$Profit_2 = P.Q - TC - C_k . (a+bQ)$ olmaktadır. Bu eşitliğin türevi alındığında

$P = MC + C_k.b$ olmaktadır.

Eşitlik, sermaye sahiplerine yaratılan değer maksimize edildiği fiyat seviyesinin aslında fiyatın marjinal maliyete eşitlendiği nokta değil, marjinal maliyete marjinal sermaye maliyetinin de eklendiği noktada oluşması gerektiğini söylemektedir.

Aşağıdaki tablodaki örnek, firmanın kar maksimizasyonu (birinci aşama) ile sermaye sahiplerine yaratılan değer maksimizasyonunun (ikinci aşama), üretim seviyesini nasıl etkilediği açıklamaktadır.

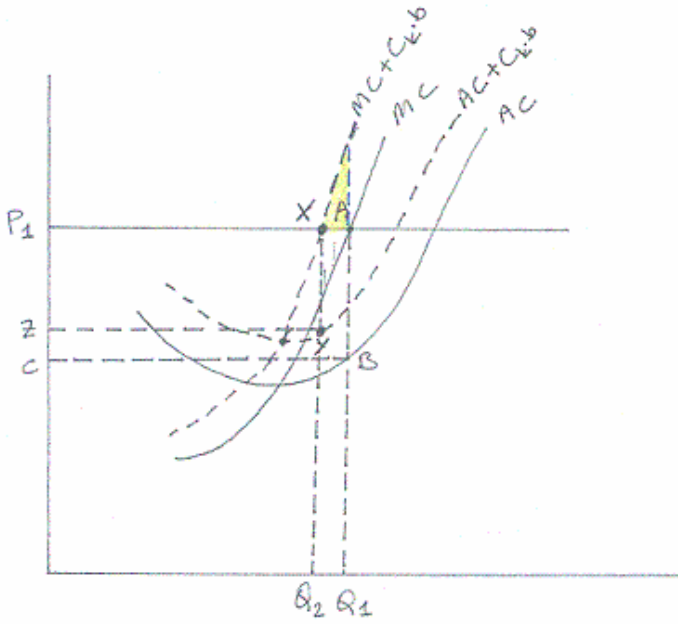
²⁰⁴ Kaldıraç oranı, şirketin 1 birimlik özsermaye için ne kadar dış kaynak kullandığını göstermektedir. Dış kaynak, örneğin alınan krediler finansman maliyeti olarak toplam maliyetler içerisinde yer almakta ve şirketin 1. aşamadaki karının hesaplanmasında dikkate alınmaktadır. Oysaki özsermaye 1. aşamada dikkate alınmamaktadır.

Tablo 5.3
Sermaye Maliyetinin Kara Etkisi - Örnek

P	Q	MC	C _{k.b}	Marjinal Kar (Profit ₁)	Marjinal Kar (Profit ₂)
10	1	6	1	4	3
	...				
10	7	8,2	1	1,8	0,8
10	8	9,2	1	0,8	-0,2

Basitleştirmek amacıyla C_{k.b} sabit tutulmuştur.

Birinci aşamadaki bakış açısıyla 8. birim üretimin yapılması gerekiyken, sermaye maliyeti hesaba katıldığında farklı bir sonuç ortaya çıkmakta, sermaye sahibi açısından değer yaratılmamakta (value creation), tam tersine değer yok edilmektedir (value destruction). Diğer bir deyişle, sermaye sahibi 8. birim üretim sonucunda 0.8 lira kazanabilmekte oysaki (aynı risk seviyesinde) bu marjinal sermayesi için alternatif yatırımla 1 lira kazanabilecektir. Bu durumda, firma pozitif marjinal kar yaratmasına rağmen sermaye sahibi açısından sermaye maliyetinin altında getiri sağlamaktadır. Bu durum aşağıdaki grafikte açıklanabilmektedir.



Şekil 5.4: Sermaye Maliyetinin Üretim Miktarı ve Fiyata Etkisi

Sermaye maliyeti ($C_k.b$), 2. aşamada bir maliyet olarak eşitliğe girmektedir. Bu durumda MC eğrisi $C_k.b$ kadar sola doğru kayacaktır. Bu durumda, aynı fiyat seviyesinde üretim Q_1 'den Q_2 'ye düşecektir. Bu durum yukarıdaki tabloda örnek olarak verilen 8. birim üretim yapıldığı durumun gösterimidir. Sarı ile işaretlenen bölüm sermaye sahipleri için *değer yokedici* alandır.

Burada bahsedilmesi gereken önemli ve ilginç bir nokta bulunmaktadır. Şekilde de görülebileceği üzere, sermaye maliyeti ne kadar yüksek olursa, o kadar fazla sermaye sahiplerinin değeri yok edilmektedir. Sermaye maliyetinin gelişmekte olan ülkelerde daha yüksek olması, şekilde bahsedilen değer yokedici etkinin bu ülkelerde daha fazla olmasına da sebebiyet vermektedir. En uzun süredir kullanılan ve halen gerçek hayat analizlerinde standart olan risk-getiri modeli Capital Asset Pricing Modeli'dir (CAPM)²⁰⁵. Sermaye maliyenin hesaplanmasında kullanılan yöntemler aşağıdaki tabloda verilmektedir;

²⁰⁵ Damodaran, Aswath, age, s. 69

Tablo 5.4
Sermaye Maliyetinin Hesaplama Yöntemleri

Metod	Eşitlik
CAPM	$k_e = R_f + \beta_i (E(R_m) - R_f)$
Gordon büyüme modeli	$k_e = D_1/P_0 + g$
Bono getirisi + prim	$k_e = k_d + \theta$

Kaynak : Eakins, Stanley G., **Finance – Investments Institutions Management**, Second Edition, (Boston, Pearson Education Inc., 2002), s.326

K_e : sermaye maliyeti ($E(R_i)$ olarak da gösterilebilmektedir)

Firmaların sermaye maliyeti, sermaye sahiplerinin bekledikleri getiridir (expected rate of return). Capital Asset Pricing Model'e göre, beklenen getiri $E(R_i)$ aşağıdaki şekilde formüle edilebilmektedir²⁰⁶.

$$E(R_i) = R_f + \beta_i (E(R_m) - R_f)$$

$E(R_i)$ i'inci varlıktan beklenen getiriyi

R_f risksiz oranı

$E(R_m)$ piyasanın beklenen ortalama getirisini

β_i i'inci varlığın betasını

ifade etmektedir

D_1 : 1. yıldaki temettü miktarını

P_0 = başlangıç fiyatını

g : temettünün büyüme oranını

K_d : borç maliyetini

θ : risk primini

göstermektedir.

²⁰⁶ Damodaran, Aswath, age, s. 71

Sermaye maliyeti, `Capital Asset Pricing Model`e (CAPM) göre, risksiz oran + risk primi olarak hesaplanmaktadır. Risksiz oran olarak ülke tahvil faiz oranları kullanılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin ülke tahvil faiz oranları, gelişmiş ülkelerinkinden fazla olduğundan, gelişmekte olan ülkelerdeki sermaye maliyeti de daha yüksek olmaktadır.

Risksiz oran, yatırımcının getirisini bildiği varlık sınıfını (örneğin devlet tahvilini), $E(R_m)$ yatırımcının bir piyasadan beklediği getiriye (örneğin borsanın beklenen getirisini) ve β_i sözkonusu varlığın toplam portföye ne kadar risk eklediğini ölçmektedir (örneğin bir hissenin borsa ile ne kadar birlikte hareket ettiğini). Bizim analizimiz açısından varlık firmayı temsil etmekte, beklenen getiri de firmanın sermaye maliyeti olmaktadır.

İkinci aşamada, firmanın karının yanısıra sermaye sahiplerinin hesaba katılmasının etkisi gösterilmiştir. Ancak pareto-optimum noktaya ulaşmak için eğer varsa diğer katılımcıların da dikkate alınması gerekmektedir. Önceki bölümde anlatılan dışsallıklar, aslında ekonomideki diğer katılımcıların da var olduğuna işaret etmektedir.

5.3.3- Üçüncü aşama : Menfaat sahiplerine yaratılan değerın maksimizasyonu (Stakeholder value maximization)

Sosyal sorumluluk, kurumsal yönetim, kurumsal vatandaşlık gibi yeni terimlerin kullanımlarının artıyor olması, şirketin kar maksimizasyonu ile ilgili yeni algılamaların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu aşamada firmaların sadece finansal sonuçları değil, aynı zamanda çevresel, ekonomik ve sosyal yapıya etkileri de değerlendirilmeye alınmaktadır. Şirketlere bu konularda da sorumluluklar yüklenilmektedir. Sadece şirketin finansal karı değil, **menfaat sahiplerinin** çıkarları da gözönüne alınmaktadır. Devlet, müşteriler, ortaklar, çalışanlar, tedarikçiler ve şirketin aktivetelerinden etkilenen herkes menfaat sahibi olarak tanımlanmaktadır.

Ortaklara yaratılan değerin maksimizasyonu ile menfaat sahiplerine yaratılan değerin maksimizasyonu arasında çatışma olabilmektedir. İki teori arasındaki çatışma, ortaklar ve diğer menfaat sahiplerinin çatışmasından kaynaklanmaktadır.

Örneğin, bir şirketin kapatılması pay sahipleri açısından daha kârlı bir sonuç verecekse, Pay Sahipleri teorisi bu şirketin kapatılmasını teşvik edecektir. Öte yandan Sosyal Paydaş teorisini savunanlar, şirketin kapatılmasının işçiler başta olmak üzere, tedarikçileri, müşterileri ve diğer bazı paydaş grupları olumsuz yönde etkileyeceğini savunarak buna karşı çıkacaklardır. Bu açıdan değerlendirildiğinde sosyal paydaş teorisi savunucuları aslında kurumsal sosyal sorumluluğu desteklemektedirler²⁰⁷. Diğer bir bakış açısıyla da bakarsak, KSS ile dışsallıklar arasındaki bağlantıda ortaya çıkacaktır. Yukarıdaki örnekte, şirketin pozitif dışsallıkları bulunmaktadır ve kapatıldığı takdirde toplum toplamda zararlı çıkabilecektir. Toplamdaki etkiyi bulmak için etkileri netleştirmek gerekecektir.

Şirketlerin bu konularda sorumluluk almaları olumludur. Ancak burada iki konu bulunmaktadır. Birincisi, KSS ile firmalar şu ana kadar üstlenmedikleri sosyal maliyetleri üstlenmeye başlıyorlar. Stiglitz, örneğin atmosferi kirletmeye izin veren düşük çevre standartlarının, bir çeşit sübvansiyon olduğunu söylemektedir. Stiglitz'e göre, çok taraflı ticaret sözleşmelerine dibe yarışı (race to the bottom) engelleyecek şekilde maddelerin girmesi gerekmektedir²⁰⁸. İkinci konu ise, devletin güç paylaşımına zorlanıp zorlanmadığını dikkate almayı gerektirmektedir. Buradaki kilit nokta, şirketlere sorumlulukla beraber yetki ve gücün de geçip geçmeyeceğidir. Zira sorumlulukla beraber yetkinin de el değiştirmesi, sorumluluk-yetki ilişkisi içerisinde değerlendirilmesi gerekli bir durumdur. Eğer böyle bir güç aktarımı gerçekleşirse, ulus devlet ile ulusüstü organizasyonlar ve bireyler/yerel şirketler arasındaki güç çatışmalarına yeni bir cephe eklenmesi olasıdır. Örneğin, KSS uygulanmasında birçok yayında vergisel teşviklerden de bahsedilmektedir. Devletin rolleri konusunda, vergi teşvikleri de dahil olmak üzere, Fox, Ward, Howard çalışması literatür çalışması yapmaktadır (sayfa 27).

²⁰⁷ Göcenoğlu, Ceyhan, K. Zeynep Girgin, Kurumsal Yönetişmin Türkiye'deki Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamalarına olan Etkileri, <http://www.kssd.org/haberler/tobbunivbildiri.doc> , 27.11.2006, s.6

²⁰⁸ Stiglitz, Joseph E., Andrew Charlton, age, 24.11.2006

Bu üçüncü aşamayı yine eşitliklerle matematiksel olarak ifade edebiliriz. Tabii burada, toplumu da dengenin hesaplanmasında dikkate almamız gerekmektedir.

18. yy'da Bentham ve diğerleri, kamu politikasının amacının “Toplumun toplam refahının maksimize edilmesi” olduğunu söylemişlerdir. Böylece, ölçülebilir ve karşılaştırılabilir olarak kabul ettikleri fayda (utility) ve mutluluk ekonominin çalışma sahasında yer almıştır²⁰⁹.

Bu durumda, eğer amaç toplumun toplam refahının maksimize edilmesi olarak tanımlanırsa ve bunun sadece milli gelirin artmasıyla sağlanamayacağı düşünüldüğünde, toplumun refahının da matematiksel bir çerçeveye konulması gerekmektedir. Milli gelirin artması daha fazla mal ve hizmet üretmek, ve insanların sonsuz istek ve ihtiyaçlarının daha fazlasının karşılanması refahın artması anlamına gelmektedir. Ama dikkate alınmayan hava-su gibi bedava malların korunmamasının getireceği negatif dışsallıktır. Negatif dışsallıkların önlenmesi durumunda milli gelir büyümesi içinde dikkate alınmayan bu faktörlerin varlığı refah seviyesini artırıcı etki yaratacaktır. Bu durumda aynı milli gelir seviyesinde, negatif dışsallıklar azaltıldığında toplumun toplam faydasında artış olacaktır. “*Sosyal fayda (social benefit), polis/ordu tarafından sağlanan güvenlik, sağlık hizmetlerinin dışsal pozitif etkileri ya da okur-yazarlık oranının artmasının topluma faydası gibi sadece bireylere değil bütün topluma dönen yararlardır.*”²¹⁰ KSS’un dikkate alınması, milli gelir büyüyormuş etkisine kavuşacağı, uluslararası olarak KSS’un dikkate alınması dünya kaynaklarının etkin kullanımını mümkün kıldığı ve bütün dünya ülkeleri için negatif dışsallıkları azalttığı için önemlidir.

Şirketlerin, menfaat sahiplerine yarattığı değerın maksimizasyonu aşağıdaki eşitlikle tanımlanabilir:

$$\text{Menfaat sahiplerine yaratılan değer} = \text{Profit}_2 + (E_{\text{env}} + E_{\text{soc}} + E_{\text{econ}})$$

²⁰⁹ Layard, Richard, Happiness: Has Social Science a Clue?, Lionel Robbins Memorial Lectures 2002/3, March 2003, s.2, <http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL030303.pdf>, 01.07.2006

²¹⁰ Todaro, Michael, Stephen C. Smith, age, s. 827

E_{env} : Çevreye yaratılan etki

E_{soc} : Topluma yaratılan etki

E_{econ} : Ekonomik çevreye yaratılan etki

Firmaların kar maksimizasyonu amacının yanısıra toplum refahını da içeren için aşağıdaki eşitlik verilebilir.

$$\text{Toplum refahı} = \sum \text{Profit}_2 + (E_{env} + E_{soc} + E_{econ})$$

Eşitlikte, firmaların ekonomik aktivitelerinin çevresel, sosyal ve ekonomik çevreye olan etkileri dikkate alınmaktadır. Eşitliğe bu üç faktörün eklenmesinin sebebi, sosyal sorumluluk kavramının bu üç kriter etrafında tanımlanmasıdır. Sosyal ve ekonomik etkilerin varlığı eşitlikte kullanılarak belirtilmiş olsa da, çalışmada çevresel etkilere vurgu yapılacaktır. Çevresel etkilerin üretimde dikkate alınması konusunda önemli miktarda ilerleme sağlanmış durumdadır. Çevre maliyeti bir sonraki bölümde ayrıca incelenecektir. Yukarıdaki eşitlikte gerçek rakamların hesaplanması ve tam bir sonuca ulaşılması oldukça zor olmakla beraber, buradaki amaç teorik bir çerçevede, firmaların bulundukları çevreye etkilerinin anlatılmasıdır.

Örneğin, çevreye atık atan bir firmanın karı yükseliyor olacağı bir durumda, topluma maliyeti hesaba katıldığında toplum refahını olumsuz etkilemektedir. Benzer bir durum benzin fiyatlarında gözlenebilmektedir. Petrol fiyatlarının artmasından kullanıcılar şikayet etmekteyse de geri kalmış ülkeler açısından olumlu yönü de bulunabilmektedir. Fiyatların artması daha az benzin harcayan araçlara talebi yönlendirmekte ve daha az araba kullanmayı teşvik etmekte ve sonuçta bu durum küresel ısınmanın yavaşlatılmasına katkı yapmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler küresel ısınmadan, ve dolayısıyla deniz seviyesinin yükselmesinden, sellerden ve bulaşıcı hastalıklardan en fazla etkilenen kesimi oluşturmaktadır. Örneğin, BM hesaplamalarına göre deniz seviyesindeki 1.5 foot artış, Bangladeş'te 6.000 mil kare alanın terkedilmesine ve 12 milyon insanın yer değiştirmek zorunda kalmasına neden olacaktır. Bu noktada dünya benzin fiyatlarının yanısıra benzin üzerindeki vergiler önemli bir etken

olmaktadır. ABD’de galon başına ortalama 39 cent olan vergi, Avrupa’da 2,56-4,18 dolar aralığındadır. *Benzin üzerindeki vergiler düşük olduğunda, fakir ülkeler en ağır fiyatı ödemektedir*²¹¹.

Örneğin, Türk ekonomisinde KİT’ler uzun bir süre, başlangıçta uzun bir süre “zararına” çalışmaları, görev zararı anlayışıyla KİT yoluyla verilen sübvansiyonlardır. Ekonomik büyümeyi artırmak için kullanılan araçlardır. Bu kurumların düşük fiyatla mal ve hizmetler sağlaması ekonomik büyümeye pozitif katkı sağlamıştır. Örneğin “*Dönem süresince (1950’ler) kamu kesimi mal ve hizmetlerinin fiyatı, çoğu kez genel fiyat düzeyinin ve maliyetin altında tutulmuştur. Hükümetçe saptanan kamu mal ve hizmeti fiyatlarının maliyetin altında tutulmasıyla, bir yandan genel fiyat düzeyinin kararlı tutulması, diğer yandan da bu yolla, özel kesime kaynak aktarılması sağlanmaktadır.*”²¹² Bağ (linkage) yaklaşımı, koordinasyon sorununun üstesinden gelmek üzere bir başlangıç yatırımını içermektedir. Yatırım esnasında en fazla bağa sahip ve bu bağlar üzerinde en fazla etkiye sahip sektörler seçilecektir. Sektör büyük ihtimalle özel sektörün yatırım yapmayacağı bir alan olacaktır, zira büyük ihtimalle sıkışmanın olduğu noktalar buraları olacaktır. Zaten karlı bir alana özel sektör yatırım yapacaktır. Dünya Bankası gibi kuruluşların, devletin üretim alanlarında, hatta diğer alanlarda, geçici bile olsa bulunmaması şeklindeki görüşleri, gelişmekte olan ekonomilerin bağ yaklaşımı ya da stratejik tamamlayıcılık yollarıyla ekonomide sağlayabilecekleri gözönüne alındığında bazen geçersiz olabilmektedir²¹³. Bu durum aynı zamanda, önceki bölümlerde Carey ve List’den alıntıyla anlatıldığı şekilde ülkelerin kalkınmalarının hangi safhasında oldukları ve ekonomilerinin rekabet edebilme güçleri ile ilgilidir.

Yukarıdaki eşitlikte kavramsal olarak bu etkiler gösterilmektedir.

²¹¹ Hooray for High Gas Prices, Foreign Policy, Carnegie Endowment for International Peace September / October 2006, s. 73

²¹² Kepenek, Yakup, Nurhan Yentürk, **Türkiye Ekonomisi**, 8. Basım, (İstanbul, Remzi Kitabevi., Eylül 1996), ss. 89-90

²¹³ Todaro, Michael, Stephen C. Smith, age, s. 164

Eşitliğin Q'ya göre türevi alındığında,

$$\Sigma P.Q - TC - Ck.(a+bQ) + (E_{env} + E_{soc} + E_{econ})$$

$$0 = P - MC - Ck.b + d (E_{env} + E_{soc} + E_{econ})$$

$$P = MC + Ck.b - d (E_{env} + E_{soc} + E_{econ}) \text{ olmaktadır.}$$

Eşitlik, menfaat sahiplerine yaratılan değerin maksimize edildiği fiyat seviyesinin aslında fiyatın marjinal maliyet + sermaye maliyetine eşitlendiği nokta değil, bu maliyetlere şirketin üretiminin çevreye, topluma ve ekonomiye maliyetinin de eklendiği noktada oluşması gerektiğini söylemektedir. Bu etki pozitifse, daha fazla üretim toplum refahını artırıcı, etki negatifse daha az üretim yapmak toplum refahını artırıcı etki yapacaktır. Bu önermeyi, iki duruma da birer örnekle açıklayabiliriz. Eğer bir KİT'in üretimi toplum refahını artırıcı etki yapıyorsa, klasik teorinin söylediği (1. aşama) seviyeden daha fazla üretim yapılmasını haklı çıkarmaktadır. Ters durumda, bir fabrikanın üretimi çevreye zarar veriyorsa, klasik teorinin söylediği seviyenin altında üretim yapılması gerekmektedir. Her iki durum da grafiksel olarak gösterilebilir. Aşağıda, ikinci aşamanın da devamı olması nedeniyle, dışsallığın negatif olduğu durum grafikleştirilmektedir. Grafikte sadeleştirme amacıyla çevresel (E_{env}), sosyal (E_{soc}) ve ekonomik (E_{econ}) etkiler E ile gösterilmektedir.

Yukarıdaki eşitlikte gösterilen durum aşağıdaki şekilde gösterilmektedir. Şirketlerin etkilerinin negatif olduğu varsayılarak grafikte gösterilmektedir.

“...Zira SÜBVANSİYON serbest rekabet piyasa mekanizmasının kontrolünden, süzgecinden geçmeden doğrudan Airbus’a ulaşmış olacaktır. Sübvansiyona ayrılan KAYNAKLAR ekonominin başka bir yerinde başka bir faaliyet alanında çok daha verimli olabilir. Bu, piyasa mekanizmasının TEST’inden geçmeden peşinen bilinemez. Böylece sübvansiyonun, ekonominin başka alanlardaki verimliliği, yani ekonomide ALTERNATİF maliyeti bilinmeden verilmesi ulusal kaynakların VERİMSİZ kullanımına yol açabilir. Serbest piyasa mekanizması böyle bir kıyaslamayı en iyi biçimde yaparak doğru karar vermeye yarayacak enformasyonu piyasadan gelen SİNYALLER’le karar vericilere ulaştırır...” (bazı kelimelere yapılan vurgu orijinal metindendir)

Yukarıdaki tanımlar, bu çalışmada birinci aşama olarak tanımlanan aşamadaki üretim maliyetlerini anlatmaktadır. Üçüncü aşama, belirtilen diğer etkiler de hesaba katıldığında yukarıdaki paragraftaki mantıkla açıklanabilmektedir. Firmalar toplumun **kaynaklarını** bedava kullanmaktadırlar. Yarattıkları etkiler birinci aşamada dikkate alınmamaktadır. Aslında bu firmalara yapılan bir **sübvansiyondur**. Yaratılan etkinin olumsuzlukları yaratılan değerden fazladır ve bu özelliğiyle değer yokedicidir (**verimsizdir**). **Alternatif** maliyeti, örneğin daha temiz bir çevredir. Yaratılan etki bütün topluma yayıldığından ya da çeşitli nedenlerle görmezden gelindiğinden piyasa mekanizmasının çalışarak **sinyaller** gönderme mekanizması çalışmamaktadır.

Grafikte gösterilen etkilerin ölçülmesi ve değerler verilmesi oldukça güçtür. Ancak, burada gösterilmek istenen konsept olarak üretimin sadece firmanın karını maksimize etmesi değil, dikkate alınması gereken diğer menfaat sahiplerinin de olduğudur. Birinci aşamada verilen grafik de bütün ekonomi kitaplarında yer almakta ve konsept olarak kar maksimizasyonunu göstermekte, her şirket için rakamsallaştırılması gerekmemektedir.

5.4- Çevre Maliyeti

Böylesine yüksek dalgalanmalar, önümüzdeki onyıllarda petrol maliyetleri kadar büyük maliyeti olabilecek bir girdi (karbon) için hiç istenilmeyen bir durumdur²¹⁵.

Son dönemdeki gelişmelere bakıldığında, çevresel etkilerin eşitliğe girmesi yönünde olumlu gelişmeler görülmektedir. Çevresel etkilerin parasal büyüklük olarak ifade edilebilmesi konusunda “**Emission Trading**” sisteminin önemli katkıları olabilecektir. Bu sistemde, firmalar aldıkları kirletme izinlerini, izin miktarının altında kirletme yarattıklarında piyasada satabilmektedirler. Kirletme izninin alım-satım işlemine konu edilebiliyor olması, dolayısıyla parasal bir büyüklükle ifade edilebiliyor olması, çevreyi kirletmenin maliyetini de eşitliklerin içerisine girmesini sağlamaktadır. Bu durum firmaları çevreye duyarlı olma konusunda yönlendirmekte, çevreye duyarlı teknolojilerin geliştirilmesinin parasal olarak ölçülebilmesine olanak sağlamaktadır.

Grafikte görülebileceği üzere kurumsal sosyal sorumluluk, şirketlerin önceden bedava olarak kullandıkları kaynakların maliyetlerinin tekrar hesaba katılmasını içermektedir. Çözüm, devletin “iyi” sosyal sorumluluk davranışlarında bulunan şirketleri ödüllendirmesi, “kötü” olanları cezalandırmasına dayanmaktadır. Örneğin devlet, “iyi davranışlı” şirketlerin sermaye maliyetlerinin düşürülmesi için adımlar atabilir. Bu, faiz teşvikleri, borçların garanti edilmesi, şirkete yatırım yapılması, bu şirketlerin repütasyon açısından ödüllendirilmesi şeklinde olabileceği gibi, kötü davranışlılar için de cezalandırma mekanizması işletilebilir.

Ekonomik kamu malları ile ilgili olarak kullanılabilecek politika araçları ana olarak **komuta-ve-kontrol regülasyonları** (command-and-control regulation), **kantitatif piyasa temelli yaklaşım** (quantity oriented market approaches) ve **vergi/fiyatlama** (tax or price-based

²¹⁵ Nordhaus, ABD’deki Sülfür emisyon ticareti (SO₂) sistemindeki aşırı dalgalanmalardan, karbon emisyonu için örnek göstermektedir. 1996’da tonu 70 ABD Doları olan sülfür emisyon fiyatı 2005 sonunda 1500 ABD Doları’na çıkmıştır. Nordhaus, William D., *Life After Kyoto : Alternative Approaches to Global Warming Policies*, NBER Working Papers, December 2005, s.15

regimes) sistemleridir²¹⁶. Komuta-ve-kontrol sisteminde belirli teknolojilerin zorunlu tutulması ya da bir kaynağın üretebileceği zararlı atıkların performans standartlarına bağlanması kullanılmaktadır. Kantitatif piyasa temelli yaklaşımda ise, kirletme vergileri ya da emission trading benzeri alım-satıma konu olabilecek izinler bulunmaktadır. Kantitatif sınırlama durumunda ülkelere belirli kotalar verilmekte ve bu kotalar tamamen ya da parçalı olarak ülkeler arasında transfer edilebilmektedir. Bu uygulama Kyoto protokolünde yer almaktadır. Ancak bu çeşit anlaşmaların başarılı olabilmeleri için bütün ülkelerin katılımı ve bedavacılığın (free-riding) engellenmesi gereklidir. Örneğin ABD Kyoto Protokolünü imzalamamıştır ve ABD'nin imzalamadığı bir durumda Kyoto Protokolü'nün başarı şansı çok azalmaktadır. Örneğin 2020 yılı için, bir ton karbon emisyonunun fiyatı ABD'nin dahil olduğu sistemde 41 Dolar, ABD'nin olmadığı durumdaysa 18 Dolar olarak tahmin edilmektedir²¹⁷. Diğer bir yöntem ise vergiler, fiyatlar ve ücretler yoluyla ülkeler arasında armonizasyon sağlanmasıdır. Spesifik olarak bu konuda uluslararası tecrübe bulunmamakla birlikte WTO sayesinde uluslararası ticarete elde edilen tecrübe, çevre konusundaki vergi/fiyat bazlı yaklaşım için bazı ipuçları sağlayabilecektir. Vergi ya da fiyatlama sisteminde karbon emisyonlarının seviyesi bu fiyatlar ve vergiler yoluyla belirlenecektir. Örneğin Armonize karbon vergisi (Harmonized carbon taxes) sisteminde uluslararası ya da ulusal emisyon limitleri değil, ülkelerin anlaştığı emisyon vergileri (carbon tax) bulunmaktadır. Kyoto Protokolü'nden farklı olarak bu sistemde ne ülke kotaları, ne emisyon ticareti ne de baz yılı emisyon seviyesi bulunmamaktadır. Ülkeler arasındaki vergilerin armonize olması da katılımcı ülkelere verimlilik ve rekabet açısından olumsuz etkileri minimize edilmiş olacaktır. Bu vergilerin ülkelerin gelişmişlik seviyesine göre uyarlanması da mümkündür. Bu konuda da WTO sürecinde dış ticaret konusunda elde edilen tecrübeler faydalı olacaktır. Kantitatif piyasa yaklaşımında ise Piyasa ekonomisi sonucunda bu emisyonlar için piyasa oluşacaktır. Çözümler, devletin ulusüstü organizasyonlar ve NGolarla ortak davranmasını da içerebilmektedir.

²¹⁶ Nordhaus, William D, age, s.5

²¹⁷ Nordhaus, William D, age s: 8

Burada önemli olan nokta, kurumsal sosyal sorumluluğun ulus devlet ile şirketler arasındaki çatışmaya sebebiyet vermeden yönetilmesidir. Devletin bu durumu analiz ederek elindeki araçları kullanması hem çatışmayı en aza indirecek hem de sosyal sorumluluk gibi toplum refahını artırabilecek bir algılayışı güçlendirecektir. Bu olası cephedeki çatışmanın analizi ve yönetilmesi, çalışmanın başında bahsedilen ulus devletin güç paylaşımına zorlanmasındaki çatışmaların yönetilmesine de ışık tutabilecektir.

5.5- Türkiye’de Kurumsal Sosyal Sorumluluk

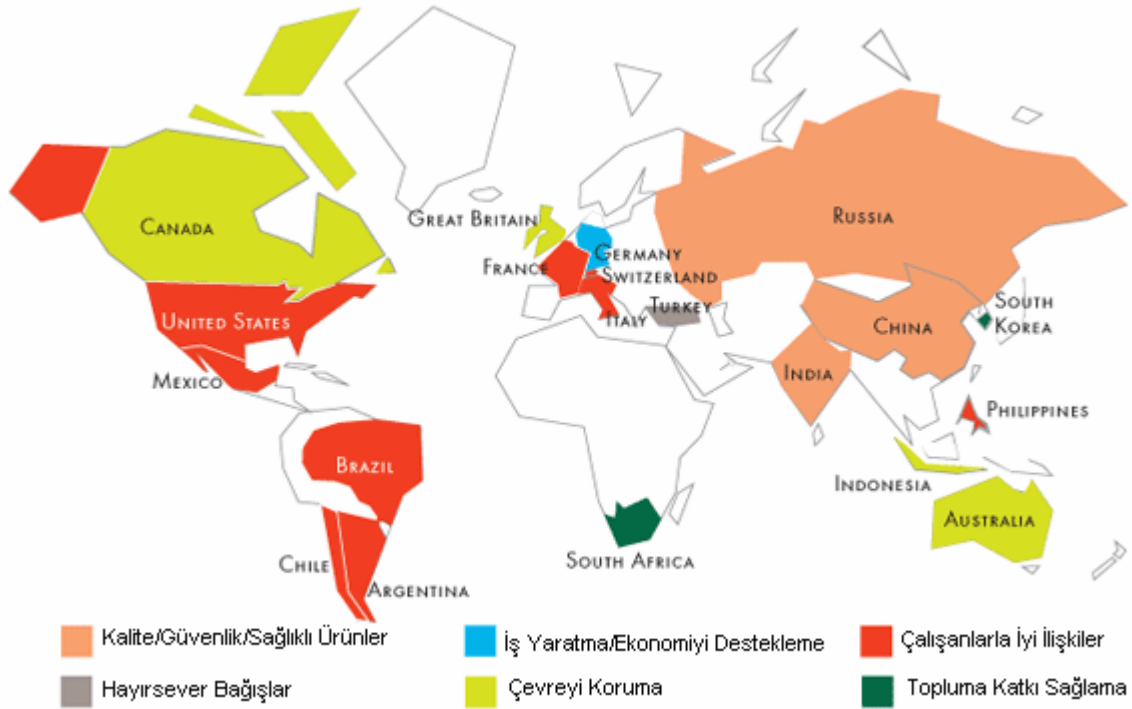
Türkiye’de Kurumsal Sosyal Sorumluluk, bütün dünyada olduğu gibi yeni gelişen bir kavramdır. Gocenoğlu’na göre Türkiye’de şirketlerin KSS uygulamaları bulunmaktadır ancak bu uygulamalar ÇUŞ’den farklı olarak kurumsallaştırılamamış ve formalize edilememişlerdir. Türkiye’de KSS, ilk aşama olarak görülebilecek olan hayırseverlik seviyesindedir²¹⁸. Kavram batıdan gelmekle birlikte, hayırseverlik (philanthropy) açısından Türk kültüründe vakıf benzer bir görevi üstlenmektedir. Türkiye ve Türk insanı Osmanlı zamanından gelen, Türkiye Cumhuriyeti Devletinin kuruluşuyla devam eden ve bugünlere dek ulaşan zengin ve önemli bir filantropi geleneğine sahiptir. Osmanlı döneminde vakıflar kamu hizmetlerinin filantropi yoluyla sağlandığı birincil kurumsal mekanizmalardı²¹⁹.

Türkiye’nin bu özelliği Globescan tarafından 20 ülkede yapılan KSS araştırmasının sonuçlarında da ortaya çıkmaktadır. Araştırmada her ülkeden 100 katılımcıya, büyük bir şirketin sosyal sorumlu olarak değerlendirilmesi için yapması gereken en önemli konu sorulmuştur. Araştırmada, ABD, Fransa, İsviçre, İtalya, Filipinler ve bütün Latin Amerika ülkelerinde çalışanlarla iyi ilişkiler, Kanada, İngiltere, Avusturalya ve Endonezya’da çevrenin korunması, Güney Afrika ve Güney Kore’de iş aktivitelerinin yapıldığı topluma katkı sağlamak, Rusya, Çin ve Hindistan’da ürünlerin kalitesi ve güvenliği ve Almanya’da iş

²¹⁸ Gocenoğlu, Hikmet Ceyhun, *The Effect of Multinational Companies on Corporate Social Responsibility Practices in Turkey*, Birkbeck College, University of London, September 2004, www.kssd.org, 17.10.2006 ss. 16, 25

²¹⁹ Bikmen, Filiz, Türkiye’de Kurumsal Filantropi, <http://www.tusev.org.tr/content/detail.aspx?cn=117>, 26.11.2006

yaratma ve ekonomiyi destekleme en önemli unsurlar olarak sayılmaktadır. Türkiye’de ise hayırsever bağışlar (charitable donations) en önemli unsur olarak sayılmaktadır²²⁰.



Şekil 5.6: Büyük Bir Şirket Sosyal Sorumlu Olarak Değerlendirilmek İçin Ne Yapmalıdır?

Kaynak : Globescan Reserach Findings, http://www.globescan.com/rf_csr_definition_02.htm , 25.11.2006

Göçenoğlu’na göre²²¹ KSS’u destekleyecek içsel faktörler olan; ekonomik zorluklar (işsizlik, kayıtdışılık ve istikrarsız büyüme oranları), kurumsal yönetim yapısı (şirket sahipliğinin ailelerde toplanması, emeklilik fonları gibi kurumsal yatırımcıların yeterince büyük olmaması), kültürel özellikler (örneğin güç mesafesinin – power distance- çok olması), STK’larla olan ilişkiler (STK’ların iş çevrelerince fonlanması) yeterli etkinlikte değildir. Bunun tek istinasını hayırseverlik oluşturmaktadır. Dışsal faktörlerden olan Türkiye’nin uluslararası anlaşmalara

²²⁰ Globescan Reserach Findings, http://www.globescan.com/rf_csr_definition_02.htm , (25.11.2006)

²²¹ Gocenoğlu, Hikmet Ceyhun, *The Effect of Multinational...*, ss. 26-37

taraf olması, Türk firmaları için standartlar oluşturmakla beraber firmalar, kendi inisiyatiflerine dayalı uluslararası standartlarla ilgili araçları pek kullanmamaktadırlar. Öte yandan yabancılarla ilişkilerde KSS ön plana çıkabilmektedir. Ayrıca uluslararası STK'lar Türkiye'deki ÇUŞ'e baskı yaparak da Türkiye'deki KSS'u etkileyebilmektedirler.

Ararat'da içsellik – dışsallık konusunda benzer bir çıkarım sunmaktadır. Ararat'a göre Türkiye'de, kültürel yapı ve ekonomik durum, yasal zorunlulukların uygulanabildiği kısmın ötesinde, sosyal sorumlu davranışları teşvik etmemektedir. Türkiye'de KSS'u destekleyecek faktörler, içsel ve kültürel değil, dışsal ve kurumsal olacaktır²²². AB süreci de bu noktada etkili olmaktadır. Türk firmaları KSS aktivitelerini uygulamalıdır, çünkü AB devletleri ve Türk firmalarının çalışacağı iş çevreleri talep edecektir²²³.

Türkiye'de KSS destekleyecek olan içsel ve dışsal faktörler aşağıda incelenmektedir:

5.5.1- İçsel Faktörler

Ekonomik zorluklar: İşsizliğin yüksek olduğu durumlarda, toplumun önceliği, çevre ya da sosyal kaygılardan uzaklaşıp iş yaratılmasına odaklanmaktadır. Yasalara uymak KSS'un en temel kurallarından olduğundan kayıtdışılık KSS'un gelişmesine engel olmaktadır. Ekonomik istikrarsızlığın olduğu ortamlarda KSS çerçevesinin uygulanmasını engellemektedir, çünkü KSS uzun dönemli düşünmeyi de gerektirmektedir. Oysa ki istikrarsızlık bu olanağı katılımcıların elinden almaktadır.

Kurumsal Yönetim Yapısı: Türk iş grupları, bir ailenin sahip olduğu ve grubun ana bankası durumundaki bir özel bankaya da sahip olan holding etrafında organize olmuştur²²⁴. Bu

²²² Ararat, Melsa, Social Responsibility in a State-Dependent Business System, <http://cgft.sabanciuniv.edu/eng/sayfalar/documents/CSR-Turkey.pdf> , 26.11.2006

²²³ Michael, Bryane, Erika Öhlund, *The Role of Social Responsibility in Turkey's EU Accession*, <http://www.oxbiz.org/Turkey/Articles/CSR%20in%20EU%20Accession.pdf> , 26.11.2006, s. 10

²²⁴ World Bank, *A Corporate Governance Agenda for Developing Countries*, <http://rru.worldbank.org/documents/PapersLinks/Corporate-Governance-Agenda.pdf>, 26.11.2006, s.3

nedenle, Anglo-Saxon iş yapısında KSS’u destekleyen faktörlerden olan kurumsal yatırımcılar ve hissedar aktivizmi Türkiye’de yeterli olamamaktadır. Ayrıca, Kıta Avrupası’nda KSS’u destekleyen faktörlerden olan bankalar, Türkiye’de ailelerde olduğundan aynı etkiyi sağlayamamaktadır²²⁵. Uzun dönemli yatırım yapabilmeleri ve daha duyarlı olabilmeleri nedeniyle emeklilik fonları da KSS’un desteklenmesindeki önemli faktörlerden olabilmektedir. Ancak Türkiye’de bu fonlar oldukça yenidir ve henüz etki edebilecek büyüklükte değildir.

Kültürel özellikler: Geert Hofstede kültürel özellikleri 5 boyutta incelemektedir, *güç mesafesi, belirsizliklerden kaçınma, bireysellik/kollektivizm, erilik/dişilik ve zaman oryantasyonu*. Gannon, güç mesafesi ve bireysellik/kollektivizm çerçevesinde kültürleri dörde ayırmaktadır²²⁶.

Tablo 5.5
Kültürün Dört Çeşidi

	Düşük (Yatay)	Bireysellik	Kollektivizm
Güç mesafesi	Eşitlikçi Eşleşme	Toplumsal Bölüşüm	
	Yüksek (Dikey)	Piyasa Fiyatlaması	Otorite Sıralaması

Kaynak : Gannon, Martin J., **Understanding Global Cultures**, (California, Sage Publication, 2004), s.13

Gannon’a göre, Türkiye Kolektivist ve yüksek güç mesafesi olan “otorite sıralaması” kategorisindedir. Bu kategorideki ülkelerde liderler ödülün fazlasını almakta fakat altlarındakilerin geçimlerinden de sorumludurlar. Karşılığında alttakiler de lidere ve organizasyona bağlı olmakla yükümlüdürler²²⁷.

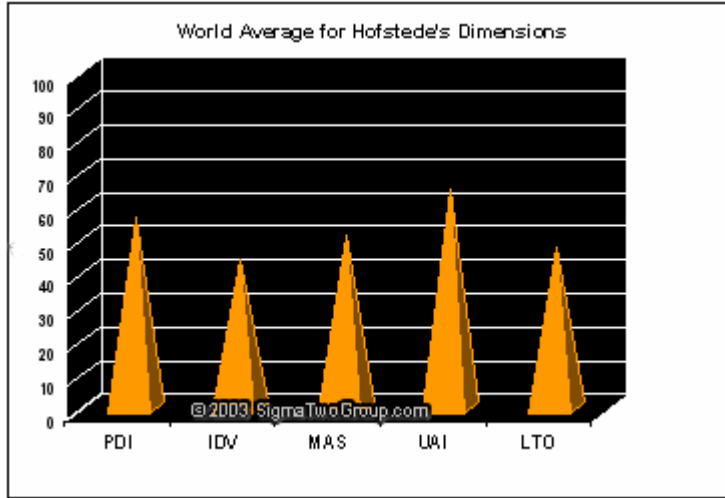
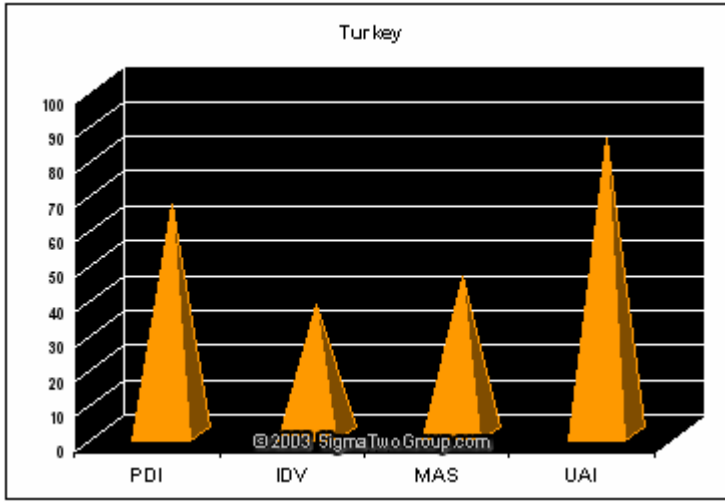
²²⁵ Gocenoglu, Hikmet Ceyhun, *The Effect of Multinational...*, s. 29

²²⁶ Gannon, Martin J., **Understanding Global Cultures**, (California, Sage Publication, 2004), ss.12-13

²²⁷ Gannon, Martin J., age. s.13

Hofstede'e göre de Türkiye yüksek güç mesafesi, kolektivizm, güçlü olarak belirsizliklerden kaçınma ve erillik ile tanımlanabilmektedir. Aşağıdaki şekillerde görülebileceği üzere özellikle güç mesafesi ve belirsizliklerden kaçınma konularında Türkiye Dünya ortalamasının çok üzerindedir. Bu iki yüksek skor (UAI ve PDI) kanunlar, kurallar, regülasyonlar ve kontroller ile belirsizlikleri azaltıcı bir toplum yaratırken aynı zamanda güç ve zenginliğin toplum içerisinde eşitsiz dağılımına izin verecektir. Bu iki boyut, kendi liderliklerini ve kontrollerini güçlendirecek kural, kanun ve regülasyonları geliştirme konusunda liderlerin güç ve otoriteye sahip olmalarına sebep olacaktır²²⁸. Bu durum, bütün menfaat sahiplerinin dikkate alınmasını gerektiren KSS'ü destekleyen bir faktör olmamaktadır. KSS'un risk yönetimi aracı olarak değerlendirildiği durumda ise belirsizliklerden kaçınma olumlu bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Ancak bu noktada da ekonomik istikrarsızlıklar uzun vadeli düşünmeyi engellemektedir.

²²⁸ Geert Hofstede™ Cultural Dimensions , http://www.geert-hofstede.com/hofstede_turkey.shtml , 27.11.2006



Şekil 5.7: Hofstede Endeksleri (Türkiye ve Dünya)

Kaynak : http://www.geert-hofstede.com/hofstede_turkey.shtml, 28.11.2006

Power Distance Index (PDI) (Güç Mesafesi Endeksi) Organizasyon ve kurumlardaki daha az güçlülerin “gücün” eşitsiz dağıldığını kabul etmeleri ve buna saygı duyma seviyelerini göstermektedir.

Individualism (IDV): (Bireysellik Endeksi) bireysel tarafta bireyler arasındaki ilişkiler gevşek iken, kolektivist tarafta ise bireyler doğumdan itibaren güçlü gruplara enegre olmaktadır.

Masculinity (MAS) (Erillik Endeksi) Rollerin cinsiyete göre dağılımını göstermektedir.

Uncertainty Avoidance Index (UAI) (Belirsizliklerden kaçınma endeksi) Toplumun belirsizliğe tahammülünü göstermektedir. Belirsizliklerden kaçınan kültürler katı kanunları, kuralları, ve güvenlik önlemleri ile bu durumları engellemeyi hedeflerler. Belirsizlikleri kabul eden kültürler ise farklı görüşlere daha toleranslıdır. Mümkün olduğunca az kurallara sahip olmayı isterler.

Long-Term Orientation (LTO) (Uzun Zaman Oryantasyonu Endeksi) Türkiye için henüz hesaplanmamıştır. Uzun dönem oryantasyonu sebat ve kanaat, kısa dönem oryantasyonu ise geleneklere saygı, sosyal görevlerin yerine getirilmesi ile ilgilidir.

İş Dünyası-STK ilişkileri: Türkiye’deki STK’lar henüz yeterli etkinlikte değildir, ancak özellikle AB sürecinin de etkisiyle STK’ların kapasitelerini artırma yönünde çalışmalar da bulunmaktadır. Örneğin İstanbul Bilgi Üniversitesi’nde Sivil Toplum Kuruluşları Eğitim ve Araştırma Birimi kurulmuştur. Öte yandan, son on yılda sivil toplum kuruluşlarının çoğulcu demokrasi içinde artan önemlerine yapılan vurguyla birlikte hem sayılarında, hem faaliyet gösterdikleri alanların çeşitliliğinde bir artış gözlenmektedir. Buna karşın, STK’ların, ihtiyaç duydukları kurumsal kapasitelerini güçlendirmeleri konusundaki sorunları da dikkat

çekmektedir²²⁹. STK'lar hayırseverlik çerçevesinde iş dünyası tarafından desteklenmekte ya da iş dünyası tarafından kurulmaktadır. Ancak bu durum STK'ların KSS'ü destekleyecek şekilde işletmeleri kontrol gücünü sınırlamaktadır. STK'ların KSS konularındaki yeterliliklerinin artması da dışsal faktörlerden önemli ölçüde etkilenmektedir.

5.5.2- Dışsal Faktörler

Uluslararası Anlaşmalar: Türkiye'nin uluslararası anlaşmalara taraf olması standartları yukarıya çekmesi sayesinde Türk firmalarının KSS konuları açısından performansını olumlu etkilemektedir.

Firma insiyatifindeki uluslararası standartlar: Türk firmaları, gönüllü uluslararası standartlara üye olmak konusunda iyi bir performans göstermemektedirler. Örneğin Global Compact'a üye sayısı 82'dir ve bunların sadece 7'si İMKB'ye kotedir (İMKB'nin kendisi Global Compact üyesidir)²³⁰. Öte yandan Türk firmaları KSS'ü yurtdışı ile olan ilişkilerinde önemli bir faktör olarak görmeye başlamıştır. Örneğin, Türkiye-AB Genişleme Konseyi Sanayici Yuvarlak Masa toplantısı için hazırlanan raporda yer alan aşağıdaki alıntı, KSS konusundaki bilince vurgu yapmaktadır. “Türk firmalarının sorumluluk konusundaki yeni anlayışı, hayırseverlik olarak finanse ettikleri aktiviteler değil, kurumsal kültürün kendisinin değişmesidir. Türk sanayicisinin sosyal sorumluluk tanımının değişmesi, sosyal sorumluluğun, ana aktivitelerine bir ekleme modül değil, en iyi yaptığı şeyin bir parçası olmasıdır.”²³¹ Ayrıca, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda kote şirketlerin halka açık kısmının %66,5'i yabancı yatırımcıların elinde olması da önemli bir etki yaratma potansiyeline sahiptir²³². Sosyal Sorumlu Yatırım (Socially Responsible Investment) olarak tanımlanan yatırım duyarlılığı batıda artmaktadır ve Türk firmalarını da etkileme potansiyeli bulunmaktadır. Bu faktörler de Türk firmalarının uluslararası standartlara yönlendirecektir.

²²⁹ İstanbul Bilgi Üniversitesi, Kuruluş ve Amaç, <http://stk.bilgi.edu.tr/hakimizda.asp> , 28.11.2006

²³⁰ http://www.unglobalcompact.org/ParticipantsAndStakeholders/search_participant.html?pc=100&submit_x=page , 28.11.2006

²³¹ Turkey – A new Corporate World for Europe, <http://www.tusiad.org/haberler/basin/ab/8.pdf> , 28.11.2006

²³² Merkezi Kayıt Kuruluşu, <http://www.mkk.com.tr/MkkComTr/assets/files/tr/yay/rapor/yerliyab.htm>, 26.11.2006

*Uluslararası STK'ların Türkiye'deki ÇUŞ'e baskı yapması: Örneğin Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattı uluslararası baskıların da etkisiyle çevreye ve topluma saygı konusunda önemli bir örnek oluşturmaktadır. Projenin sosyal amacı, Projenin inşaatı ve işletimi aşamasında meydana gelebilecek olan olumsuz etkilerden kaçınmak, bu mümkün değilse en aza indirmek ve olumlu etkileri maksimize etmektir*²³³.

5.5.3- Kurumsal Sosyal Sorumluluk ile ilgili bir diğer konu – Kurumsal Yönetim

Türkiye'de KSS ile ilgili olarak değerlendirilebilecek olan Kurumsal Yönetim konusunda ise daha fazla gelişme görülmektedir. Kurumsal Yönetim konusunda Türkiye'deki ilk resmi inisiyatif Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayımlanan “Kurumsal Yönetim İlkeleri” (KYİ) olmuştur.

Kurumsal yönetimde de, kurumsal sosyal sorumlulukta olduğu gibi dışsal faktörler önemli bir rol oynama potansiyeline sahiptir. SPK Başkanı, Doğan Cansızlar'ın KYİ için yazdığı önsöz, dışsal etkinin önemini belirtmektedir; “Sermaye Piyasası Kurulu, kurumsal yönetim ilkelerinin hayata geçirilmesinin ve uygulamanın izlenmesinin, Türk sermaye piyasalarının küresel likidite sisteminin bir parçası olarak yapılandırılmasında ve uluslararası finansal piyasalardan fon sağlama olanaklarının artırılmasında büyük önem arz ettiğine inanmaktadır.”²³⁴

İlkeler Temmuz 2003'te yayımlanmış daha sonra Şubat 2005'te güncellenmiştir. İlkeler; Pay Sahipleri, Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık, Menfaat Sahipleri ve Yönetim Kurulu olmak üzere dört bölümden oluşmaktadır. İlkelerde yer alan prensipler, “uygula, uygulamıyorsan açıkla” prensipleridir²³⁵. SPK ayrıca, 2005 yılından itibaren İMKB'de işlem gören şirketlerin faaliyet raporlarında ve internet sitelerinde yer almak üzere, Kurumsal Yönetim Uyum

²³³ <http://www.btc.com.tr/proje.html> , 26.11.2006

²³⁴ Sermaye Piyasası Kurulu, Kurumsal Yönetim İlkeleri, Şubat 2005, http://www.spk.gov.tr/ofd/KurumsalYonetim/kurumsal_yonetim.html , s. iii

²³⁵ Sermaye Piyasası Kurulu, Kurumsal Yönetim İlkeleri, Şubat 2005, s. 4

Raporlarını (KYUR) kamuya açıklamalarına karar vermiştir. 27 maddeden oluşan Uyum Raporu, KYİ ile paralel bir yapıdadır. 17. madde sosyal sorumluluğa ayrılmıştır:

“Bu bölümde; çevreye, bulunulan bölgeye ve genel olarak kamuya yönelik faaliyetler (desteklenen/öncülük edilen sosyal çalışmalar, bölge insanlarına yönelik sosyal çalışmalar v.b.) hakkında bilgiler açıklanacaktır. Ayrıca, varsa dönem içinde çevreye verilen zararlardan dolayı şirket aleyhine açılan davalar ve sonuçları hakkındaki bilgiler ile faaliyetlere ilişkin çevresel etki değerlendirme raporları bulunup bulunmadığı da açıklanacaktır.” KYİ Uyum Raporu, Madde 17²³⁶

Sermaye Piyasası Kurulu’nun KYUR’ları ile ilgili olarak yaptığı çalışmaya göre, incelenen 276 firmanın, %67’si çevreye, %51’i genel olarak kamuya, %43’ü ise bulunulan bölgeye sosyal fayda sağlamaya yönelik faaliyetleri bulunduğunu açıklamıştır²³⁷.

İMKB de Kurumsal Yönetim İlkeleri’ni uygulayan şirketlerin dahil olacağı Kurumsal Yönetim Endeksinin, kurumsal yönetim derecelendirme notu 10 üzerinden en az 6 olan 5 şirketin Borsa’ya bildirilmesinin ardından kurulmasına karar vermiştir²³⁸. Kararda bahsedilen derecelendirme kuruluşlarının yetkilendirilmesi yetkisi SPK’dadır ve şu an itibariyle iki derecelendirme kuruluşu bu yetkiye sahiptir. Ancak henüz beş firma istenilen notu almadığından endeks kurulamamıştır. Ayrıca, SPK Kurumsal Yönetim Derecelendirme Uzmanlığı için sınavlar açmakta ve lisanslama yapmaktadır.

5411 Sayılı Bankacılık Kanunu’nun 22-42 Maddeleri Kurumsal Yönetime ayrılmıştır. Sektör için BDDK 2006 yılında “Bankaların Kurumsal Yönetim İlkelerine İlişkin Yönetmelik”

²³⁶ Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu,

http://www.spk.gov.tr/ofd/KurumsalYonetim/kurumsal_yonetim.html?tur=uyumraporuformatlari , 26.11.2006

²³⁷ Sermaye Piyasası Kurulu, İMKB Şirketleri Tarafından 2005 Yılında Yayınlanan Kurumsal Yönetim Uyum Raporlarına İlişkin Genel Değerlendirme,

http://www.spk.gov.tr/ofd/KurumsalYonetim/kurumsal_yonetim.html?tur=uygulamalar , 26.11.2006 , s.13

²³⁸ İMKB, http://www.imkb.gov.tr/endeksler/kurumsal_yonetim.htm , 25.11.2006

yayınlanmıştır. Bu yönetmeliğin amacı, bankaların kurumsal yönetimlerine ilişkin yapı ve süreçler ile bunlara ilişkin ilkeleri düzenlemektir.

6- SONUÇ

Günümüzde küreselleşme olarak tanımlanan bir hızlı değişim sürecinden geçtiğimiz konusunda herkes hemfikir durumdadır. Ancak, küreselleşmenin herkes tarafından kabul edilen kesin bir tanımı bulunmamaktadır. Terimin ekonomik tanımlarının yanısıra kültürel, politik ve diğer açılardan tanımları da bulunabilmektedir. Ekonomik küreselleşmenin en geniş açıdan anlamı, ekonomik aktivitelerin gittikçe daha fazla olarak farklı ülkelerden kişiler arasında gerçekleşiyor olmasıdır. Ekonomik küreselleşme; üretimde, ticaretle, para ve sermaye piyasalarında, bilgi ve fikir piyasalarında ve emek piyasasında kendini göstermektedir.

Küreselleşme nedir sorusunda fikir birliğinin olmamasının yanısıra normatif olarak da küreselleşme konusunda farklı görüşler bulunmaktadır. Küreselleşmeyi bazıları ekonomik kalkınma için anahtar olarak, bazıları da eşitsizlikleri artırıcı olarak değerlendirmektedir.

Günümüzde çok tartışılan bir olgu olmakla birlikte küreselleşme yeni bir durum değildir. Tarihte, doğrusal olarak olmamakla birlikte yaşanmıştır. 16. yy. hatta, Roma, Hellenik ve Pers İmparatorlukları dönemlerine kadar tarihlendirmek mümkün olsa da günümüz küreselleşme sürecini, özellikleri açısından 19.yy ortası-20.yy başı dönem ile karşılaştırmak mümkündür, zira bu iki dönem dünya tarihindeki en güçlü, sürdürülebilir üretim artışlarının yaşandığı dönemlerdir. Küreselleşme beraberinde liberalleşme sürecini de getirmektedir. Bu ilişki karşılıklı olarak birbirini desteklemektedir. Liberalleşme dünya ticaretinin serbestleşmesine, devletin görevinin piyasanın iyi çalışmasını sağlama ile sınırlandırılmasına neden olmaktadır. Bu anlayışa göre, devletin ekonomideki rolü, Adam Smith'in söylediği üç asli görevi yerine getirmektir; milli savunma, adaleti sağlama ve topluma fayda sağlamakla beraber bireylerin tek başlarına üretemeyecekleri kamu mallarının üretilmesi. Diğer ekonomik aktiviteleri özel sektör özel anlaşmalar yoluyla yerine getirebilir. Devletler piyasa güvenini kazanmak, ticareti ve sermaye akımlarını çekmek için sıkı para, küçük devlet, düşük vergiler, esnek işgücü kanunları, deregülasyon, özelleştirme ve açıklık gibi politikaları uygulamakta birbirleriyle yarışmaktadır. Bu politikaları Washington Konsensus'unda bulabilmekteyiz.

Ancak, çalışmada da incelendiği üzere liberal yaklaşım her zaman genel kabul görmemiştir. 19.yy ortası-20.yy başı küreselleşme dönemi 1913’de bitmiş ve o yıl gerçekleşen, ihracatın dünya üretimine oranına bir daha ancak 1970 yılında ulaşılabilmektedir. Ekonomi politikalarındaki bu gel-gitler, bir politik önyargı ile birlikte çalışmaktadır; devlet parazit şeklinde zarar vericidir ya da diğer uçta, piyasa ekonomisi eşitsizlik yaratıcıdır. Bu iki politik önyargıdan kaynaklanan görüşleri aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür; a. Devlet parazit şeklindedir zarar vericidir görüşü, devlet başarısızlığına önem atfetmekte, b. Piyasa ekonomisi eşitsizlik yaratıcıdır görüşü ise piyasa başarısızlığına önem vermektedir.

Tanzi’den alınan aşağıdaki görüş de bu iki uca vurgu yapmaktadır;

“Tehlike şu ki, sorunların çoğunluğunun çözümünü devlete bırakan bir görüşten, sarkaç diğer uca, sorunu devletin kendisi olarak gören bir anlayışa doğru kayıyor. Devletin oynayacağı önemli bir rol var oysa. Paul Valery’nin dediği gibi, devlet zayıf olursa, hepimiz ölebiliriz.”
(Tanzi,Vito, *The Changing Role of the Government in the Economy: A Historical Perspective*,s.23)

Devletin ekonomik alandaki rolünün sınırlanması, piyasayı yücelten deregülasyon sürecini de başlatmıştır. OECD Regülasyon Yönetim prensiplerinin birincisi de “piyasa devletten iyi çalıştığında deregülasyon” önermektedir. Regülasyon kapsamında değerlendirilmesi gereken bir kavram da Kurumsal Sosyal Sorumluluktur (KSS). KSS, *kendini regülasyon* (self-regulation) olarak da tanımlanabilmektedir. Kendini regülasyon, ekonomik aktörlerin, sosyal katılımcıların, STK’ların ve organize grupların, kendilerini regüle etmek ve aktivitelerini gerçekleştirmek için gönüllü olarak kendilerinin oluşturduğu birçok uygulamayı, ortak kuralları, iş kodlarını ve gönüllü sözleşmeleri içermektedir.

Küreselleşme sürecinde devletin rolünün küçülmesi, KSS sözkonusu olduğunda da geçerli midir? Bu çalışmada, genel olarak küreselleşmenin bir göstergesi olabilecek KSS örnek durum olarak incelenmiştir. Zira, yukarıda belirtildiği üzere, KSS kendini regülasyon olarak da

tanımlanabilmektedir. KSS dışsallıklar ve küresel kamu malları çerçevesinde değerlendirilebilir olarak bulunmuştur. Dışsallıklar kaynakların yanlış dağılımına da neden olmaktadır. Üretimin negatif dışsallıkları (kirlenme gibi), ya da tüketicinin negatif dışsallıkları (alkolizm gibi) olduğunda, sosyal maliyetler özel maliyetlerden fazla olmakta ve sadece özel hesaplamalara dayalı kararlar kaynakların yanlış dağılımına neden olmaktadır. Örneğin, Stiglitz atmosferi kirlenmeye izin veren düşük çevre standartlarının, bir çeşit sübvansiyon olduğunu söylemektedir. Bu açıdan KSS, firmaların belki de şu ana kadar üstlenmedikleri sosyal maliyetleri içermektedir.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk, piyasa ekonomisinin yarattığı eşitsizliklere, haksızlıklara bir çözüm olarak mı ortaya çıkmaktadır? Bireyin kendi çıkarını maksimize etmesinin verimliliği artırarak toplum için de en fazla faydayı sağlayacağı fikri üzerine gelişen neo klasik yaklaşım, Sosyal Sorumluluk ile kar maksimizasyonu arasında çatışmalarda nasıl bir çözüm önerecektir?

Diğer taraftan, sosyal sorumlulukları artan kurumlar devletten bu sorumluluklara karşı ne gibi haklar / yetkiler talep edeceklerdir? Bu sorunun cevabı henüz tam netleşmemiştir. Ancak, KSS'un araştırıldığı çalışmalarda, vergi teşvikleri benzeri öneriler bulunmaktadır. Bu sorunun cevabının ileride ortaya çıkması muhtemeldir. Ancak, bugünden çerçevenin anlaşılması, ilerideki gelişmelerin de anlaşılmasını ve yönetilmesini kolaylaştıracaktır.

7- KAYNAKÇA

“Business and Millenium Development Goals – A Framework for Action,
<http://www.iblf.org/docs/MDG32pp.pdf>, 25.11.2006

A Business Guide to Development Actors,
<http://www.wbcsd.org/DocRoot/o8WwB2HBjZBiv2IxQa7/sl-devactors.pdf> , 01.12.2006

Acı, Esra Yüksel, **Kalkınma Sürecinin Yeni Aktörleri Sivil Toplum Kuruluşları – Kalkınma Ajan(s)ları mı? Neo-Liberal Ajanlar mı?**, (İstanbul, Günizi Yayıncılık, Ekim 2005)

Agreement Establishing the World Trade Organization,
http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto.pdf , 28.11.2006

Akyüz, Yılmaz, *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries?*, TWN, Geneva, May 2005,
http://www.twinside.org.sg/title2/akyuz_papers/NamaIndFin.pdf, 17.11.2006

Altuğ, F. Nuray, *Ekonomide Devletin Yeri*, Toprak İşveren Dergisi, Aralık 2005

Andersen, Bjorn, **Bringing Business Ethics to Life: Achieving Corporate Social Responsibility**, (Milwaukee, American Society for Quality, 2004)

Ararat, Melsa, Social Responsibility in a State-Dependent Business System,
<http://cgft.sabanciuniv.edu/eng/sayfalar/documents/CSR-Turkey.pdf> , 26.11.2006

Aslan, Nurdan, *Dünya Ekonomisinde Gelişmeler: Küreselleşme*, **Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım**, (İstanbul, Ekin Kitabevi, 2005)

Background Document on Regulatory Reform in OECD Countries, OECD Review of Regulatory Reform, <http://www.oecd.org/dataoecd/0/35/36267217.pdf> , 04.12.2006

Baron, David P., **Business and Its Environment**, Third Edition, (New Jersey, Prentice Hall, 2000)

Barret, Scott, *Montreal Versus Kyoto*, **Global Public Goods**, edit. by. Kaul, Inge, Isabelle Grunberg, Marc A Stern, (ABD, Oxford University Press, 1999)

Bertucci, Guido; Alberti, Adriana, *Globalization and the Role of State: Challanges and Perspectives*, <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan006225.pdf>, 17.11.2006

Bibb, Elizabeth, Michelle Fishberg, Jacob Harold, Erin Layburn, *The Blended Value Glossary*, July 2004, <http://www.blendedvalue.org/media/pdf-blendedvalue-glossary.pdf> , 01.12.2006

Bikmen, Filiz, Türkiye’de Kurumsal Filantropi, <http://www.tusev.org.tr/content/detail.aspx?cn=117> , 26.11.2006

Block, Fred, *The Roles of the State in the Economy*, Smelser, Neil, Richard Swedberg, **Handbook of Economic Sociology**, (Princeton University Press, 1994)

Bordo, Michael D, Eichengreen, Barry, Irwin, Douglas A, *Is Globalization Today Really Different Than Globalization A Hundred Years Ago?*, NBER Working Paper 7195, June 1999, <http://www.nber.org/papers/w7195>, 01.11.2006

Braga, Carlos A. Primo, *Agricultural Negotiations: Recent Developments in the Doha Round*, World Bank Group Trade Note, November 2004, <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/TradeNote19.pdf> , 29.11.2006

Cannon, Tom, **Corporate Responsibility A textbook on Business Ethics, Governance, Environment: Roles and Responsibilities**, First Edition, (Essex, Pearson Education, 1994)

Carnegie Endowment for International Peace, http://www.ceip.org/files/pdf/TED_6.pdf, 27.09.2006

Charreaux, Gerard, Philippe Desbrieres, *Corporate Governance: Stakeholder value versus Shareholder Value*”, Universite de Bourgogne, IAE Dijon, March 2001, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=262902 , 01.12.2006

Copelovitch, Mark, *Private Debt Composition and the Political Economy of IMF Lending*, Harvard University Paper 04-05, October 2004 , http://www.wcfia.harvard.edu/misc/publications/centerpieceFall2004/working_papers.html 01.10.2006

Çeştepe, Hamza, *Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi: GATT’tan Dünya Ticaret Örgütü’ne*, **Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım**, (İstanbul, Ekin Kitabevi, 2005)

Damodaran, Aswath, **Investment Valuation**, Second Edition, (New York, John Wiley & Sons., 2002)

Eakins, Stanley G., **Finance – Investments Institutions Management**, Second Edition, (Boston, Pearson Education Inc., 2002)

Finger, J. Michael, The Doha Agenda and Development: A View from the Uruguay Round, Asian Development Bank, September 2002,
http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp021.pdf, 21.11.2006

Fliess, Barbara, Anthony Kleitz, Trade Policy in 2000, The OECD Observer No. 211
April/May 1998, <http://www1.oecd.org/publications/observer/211/007-011a.pdf>, 01.12.2006

Fukuyama, Francis, **Trust**, First Edition, (New York, Free Press Paperbacks., 1996)

Gannon, Martin J., **Understanding Global Cultures**, (California, Sage Publication, 2004)

Geert Hofstede™ Cultural Dimensions, http://www.geert-hofstede.com/hofstede_turkey.shtml ,
27.11.2006

Globescan Reserach Findings, http://www.globescan.com/rf_csr_definition_02.htm ,
25.11.2006

Göcenöğlu, Hikmet Ceyhun, The Effect of Multinational Companies on Corporate Social Responsibility Practices in Turkey, Birkbeck College, University of London, September 2004,
www.kssd.org, 17.10.2006

Göcenöğlu, Ceyhun, K. Zeynep Girgin, Kurumsal Yönetişmin Türkiye'deki Kurumsal Sosyal Sorumluluk Uygulamalarına olan Etkileri, <http://www.kssd.org/haberler/tobbunivbildiri.doc> ,
27.11.2006

Guidelines for Sida's support to Corporate Social Responsibility, Sida Position Paper, May 2005, http://www.sida.se/shared/jsp/download.jsp?f=SIDA4724en_CSR_web.pdf&a=3494 ,
24.11.2006

Gustav, Ranis, The Evolution of Development Thinking: Theory and Policy, Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, D.C. May 3-4, 2004,
http://siteresources.worldbank.org/INTABCDEWASHINGTON2004/Resources/Gustav_Ranis_Evolutiion_of_Thinking_formattd.pdf , 21.11.2006

Held, David, Democracy and Globalization, MPIfG Working Paper 97/5, May 1997,
<http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp97-5/wp97-5.html> , 01.11.2006

Hobe, Stephan, Global Challanges to Statehood: The Increasingly Important Role of Nongovernmental Organizations Indiana University, June 1998,
<http://www.globalpolicy.org/ngos/role/intro/def/2000/chaleng.htm> , 17.10.2006

Hooray for High Gas Prices, Foreign Policy, Carniege Endowment for International Peace
September / October 2006

Hopkins, Michael, *Corporate Social Responsibility : An Issues Paper*, Policy Integration Department, International Labour Office, Working Paper No. 27, May 2004, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=908181 , 22.11.2006

http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/newround/doha_da/pr240706_en.htm, 25.11.2006

http://ec.europa.eu/dgs/enterprise/pdf/corporate_social_responsibility_the_eu_approach.pdf , 25.11.2006

http://ec.europa.eu/governance/impact/docs/key_docs/com_2002_0278_en.pdf , 25.11.2006

http://glossary.eea.europa.eu/EEAGlossary/R/renewable_energy_source , 24.11.2006

http://hdr.undp.org/reports/global/1997/en/pdf/hdr_1997_ch4.pdf , 24.11.2006

<http://odur.let.rug.nl/~usa/D/1851-1875/carey/harm02.htm> , 23.11.2006

<http://siteresources.worldbank.org/CSO/Resources/WorkingTogetherBrochure.pdf> , 25.11.2006

<http://www.binghamton.edu/fbc/gairvn97.htm> , 11.08.2006

<http://www.btc.com.tr/proje.html> , 26.11.2006

<http://www.csr.gov.uk/> , 12.10.2006

<http://www.csreurope.org/aboutus/FAQ/#csr> , 12.10.2006

<http://www.csrquest.net/?articleID=7763&heading=The%20CSRQuest%20Project> , 01.11.2006

<http://www.enviroliteracy.org/article.php/1289.html> , 24.11.2006

http://www.equator-principles.com/documents/Equator_Principles.pdf , 25.09.2006

http://www.europarl.europa.eu/comparl/inta/conference_wto/2006_geneve/documents/paper_3a_en.pdf , 24.11.2006, Avrupa Parlamentosu yıllık WTO konferansı

<http://www.fao.org/docrep/006/Y5117E/y5117e0f.htm#TopOfPage>, 25.11.2006

<http://www.federalreserve.gov/BOARDDOCS/Speeches/1997/199710143.htm> , 23.11.2006

<http://www.foreigntrade.gov.tr/anl/DTO/TURLAR-DTO.htm> , 25.11.2006

<http://www.ictsd.org/pubs/dohabriefings/doha6-singaporeIssues.pdf> , 26.11.2006

<http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/041200.htm#I> , 22.11.2006

<http://www.kssd.org/>, 12.10.2006

http://www.ll.georgetown.edu/intl/guides/gattwto/gatt_1.html , 25.11.2006

<http://www.oecd.org/dataoecd/33/27/35016763.pdf> , 24.11.2006

<http://www.oecd.org/dataoecd/57/44/35316866.pdf> , 24.11.2006

http://www.oecd.org/document/33/0,2340,en_2649_33765_1933025_1_1_1_1,00.html , 01.09.2006

<http://www.sriadviser.com/commentary.html?id=9>, 11.11.2006

<http://www.sternstewart.com/evaabout/whatis.php>, 01.12.2006

<http://www.un.org/dpi/ngosection/criteria.html>, 25.11.2006

<http://www.unfoundation.org/partnership/index.asp>, 14.08.2006

http://www.unglobalcompact.org/docs/issues_doc/7.6/mdg_london.pdf , 11.11.2006

http://www.unglobalcompact.org/ParticipantsAndStakeholders/search_participant.html?pc=100&submit_x=page , 28.11.2006

http://www.ustr.gov/Document_Library/Press_Releases/2006/July/Statement_by_Office_of_the_US_Trade_Representative.html, 25.11.2006

http://www.valuebasedmanagement.net/faq_shareholder_stakeholder_perspective.html , 01.12.2006

http://www.wto.org/english/news_e/news06_e/tnc_chair_report_27july06_e.htm, 01.09.2006

http://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl50_e.htm , 25.11.2006

http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/understanding_e.pdf ,17.09.2006

İMKB, http://www.imkb.gov.tr/endeksler/kurumsal_yonetim.htm , 25.11.2006

İstanbul Bilgi Üniversitesi, Kurulus ve Amaç, <http://stk.bilgi.edu.tr/hakkimizda.asp> , 28.11.2006

Johnston, Donald J., <http://www.oecd.org/dataoecd/38/55/36196777.pdf>, 27.11.2006

Jordana, Jacint, Levi-Faur, David, The Politics of Regulation,
<http://www.upf.edu/dcpis/gipt/book/doc/chapter1.pdf>, 17.09.2006

Jorgensen, Jan Guldager, Philipp J.H. Schröder, *Effects of Tarrification: Tariffs, Quotas and VERs under Monopolistic Competition*, Discussion Paper 269, German Institute for Economic Research, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=318344, 27.11.2006

Joskow, Paul L., **Economic Regulation**, (Cheltenham, Edward Elgar Publishing Ltd., 2000)

Jörg, Petra, Claudio Loderer, Lukas Roth, , *Shareholder value maximization: What managers say and what they do*, Universitat Bern, Institut für Finanzmanagement, August 2003,
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=337140, 27.11.2006

Kamarck, Elaine, *Government Innovation Around the World*, John F. Kennedy School of Govenment, Harvard University, February 2004,
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=517666, 27.11.2006

Kaul, Inge, Isabelle Grunberg, Marc A. Stern, *Defining Global Public Goods*, **Global Public Goods**, edit.by Kaul, Inge, Grunberg, Isabelle, Stern, Marc A., (ABD, Oxford University Press, 1999)

Kazgan, Gülten., **Küreselleşme ve Ulus-Devlet**, 3. Baskı, (İstanbul, Bilgi Üniversitesi Yayınları 5., 2002), çeviri

Kepenek, Yakup, Nurhan Yentürk, **Türkiye Ekonomisi**, 8. Basım, (İstanbul, Remzi Kitabevi., Eylül 1996)

Keyder, Çağlar, *Globalleşme ve Devlet*, <http://www.stratejik.yildiz.edu.tr/makale6.htm> , 09.08.2006

Khor, Martin, *A Development Assessment of the Current WTO Negotiations*, Third World Network, September 2006, <http://www.twinside.org.sg/pos.htm>, 25.11.2006

Kılıçbay, Ahmet, **Politika ve Ekonomi**, (Ankara,Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları,1994)

Kurumsal Yönetim İlkeleri Uyum Raporu,
http://www.spk.gov.tr/ofd/KurumsalYonetim/kurumsal_yonetim.html?tur=uyumraporuformatlari , 26.11.2006

Layard, Richard, Happiness: Has Social Science a Clue?, Lionel Robbins Memorial Lectures 2002/3, March 2003, <http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL030303.pdf>, 01.07.2006

Masson, Paul, *Globalization: Facts and Figures*, IMF Policy Discussion Paper, PDP/01/4, October 2001,
<http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/pdp/2001/pdp04.pdf>, 16.10.2006

Merkezi Kayıt Kuruluşu,
<http://www.mkk.com.tr/MkkComTr/assets/files/tr/yay/rapor/yerliyab.htm>, 26.11.2006

Michael, Bryane, Erika Öhlund, *The Role of Social Responsibility in Turkey's EU Accession*,
<http://www.oxbiz.org/Turkey/Articles/CSR%20in%20EU%20Accession.pdf> , 26.11.2006

Munck, Ronaldo, *Globalization and Democracy : A New "Great Transformation" ?* ANNALS, AAPSS, 581,, May2002,
<http://www.culturaleconomics.atfreeweb.com/Anno/Munck%20Globalization%20&%20Democracy%20AAPSS%202002.htm>, 27.11.2006

Musgrave Richard A., Musgrave Peggy B., **Public Finance in Theory and Practice**, 5. Baskı, (ABD, McGraw-Hill, 1989)

Nelson, Jane, *The Public Role of Private Enterprise : Risks Opportunities, and New Models of Engagement*, Corporate Social Responsibility Initiative Working Paper No.1, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, February 2004, http://www.ksg.harvard.edu/mrcbg/CSRI/publications/workingpaper_1_nelson.pdf, 22.11.2006

Nonneman, Gerd, **Political and Economic Liberalization – Dynamics and Linkages in Comparative Perspective**, (Colorado, Lynne Rienner Publishers, 1996)

Nordhaus, William D., *Life After Kyoto : Alternative Approaches to Global Warming Policies* NBER Working Paper No: 11889, December 2005, <http://www.nber.org/papers/W11889> , 21.11.2006

Obstfeld, Maurice; Rogoff, Kenneth, *The Unsustainable US Current Account Position Revisited*, NBER Working Paper 10869, October 2004, <http://www.nber.org/papers/w10869> , 27.11.2006

OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance
Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights,
<http://www.ohchr.org/english/issues/globalization/business/> , 15.08.2006

Ohmae, Kenichi, **Görünmeyen Kıta**, (İstanbul, Türk Henkel Dergisi Yayınları, Haziran 2000)

Orden, David; Kaukab Rashid S., Diaz-Bonilla, Eugenio, *Liberalizing Agricultural Trade and Developing Countries*, Carnegie Endowment for International Peace, March 2003,
http://www.agradepolicy.org/output/resource/TED_6.pdf , 11.11.2006

Özüpek, M.Nejat, **Kurum İmajı ve Sosyal Sorumluluk**, Birinci Basım, (Konya, Tablet Kitabevi, 2005)

Polanyi Levitt, Kari, *The Transformation of the World System: Some Insights from the Work of Karl Polanyi*, Inaugural Lecture, International Conference on Development and Regionalism, Karl Polanyi's Ideas and Contemporary World System Transformation, Budapeşte, November 5-6 2004 , <http://artsandscience.concordia.ca/polanyi/pdfs/Kari-Budapest-2004.pdf> ,12.10.2006

Ravenhill, John, *The Study of Global Political Economy*, **Global Political Economy**, First Edition, (Great Britain, Oxford University Press Inc., 2005)

Rodrik, Dani, *Feasible Globalizations*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Faculty Research Working Papers RWP02-29, July 2002, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=349021 , 04.12.2006

Rodrik, Dani, *Growth Strategies*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, August 2004, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/GrowthStrategies.pdf> , 01.06.2006

Rodrik, Dani, *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, September 2004, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDOSep.pdf> , 04.12.2006

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Küreselleşme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, <http://ekutup.dpt.gov.tr/dunya/oik560.pdf> , 12.10.2006

Sermaye Piyasası Kanunu, Madde 47 A-1, <http://www.spk.gov.tr/> , 01.10.2006

Sermaye Piyasası Kurulu, İMKB Şirketleri Tarafından 2005 Yılında Yayınlanan Kurumsal Yönetim Uyum Raporlarına İlişkin Genel Değerlendirme, http://www.spk.gov.tr/ofd/KurumsalYonetim/kurumsal_yonetim.html?tur=uygulamalar , 26.11.2006

Sermaye Piyasası Kurulu, Kurumsal Yönetim İlkeleri, Şubat 2005, http://www.spk.gov.tr/ofd/KurumsalYonetim/kurumsal_yonetim.html, 17.10.2006

Sklair, Leslie, **Globalization – Capitalism & Its Alternatives** -, Third Edition, (Hampshire, Oxford University Press, 2002)

Sloman, John, **İktisat Mikro**, çeviren: Ahmet Çakmak, (İstanbul, Bilim Teknik Yayınevi, 2003)

Stallings, Barbara, *Globalization and Liberalization : The Impact on Developing Countries*, macroeconomia del desarrollo, CEPAL, December 2001 , <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/9074/lcl1571i.pdf> , 17.11.2006

Stanford Encyclopedia of Philosophy, <http://plato.stanford.edu/entries/sovereignty> , 09.08.2006

Stiglitz, Joseph E., Andrew Charlton, *A Development Round of Trade Negotiations?*, http://www2.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/download/website/A_Development_Round_of_Trade_Negotiations.htm#_ftn8 , 24.11.2006

Stiglitz, Joseph E., **90'ların Yükselişi**, Türkçe Birinci Baskı, (İstanbul, CSA Global Yayın Ajansı., 2004)

Sutherland, Peter, Jagdish Bhagwati, Kwesi Botchwey, Niall Fitzgerald, Koichi Hamada, John H Jackson, Celso Lafer, Thierry de Montbrial, **The Future of the WTO**, WTO, Switzerland, 2004

Şenses, Fikret, *Neoliberal Küreselleşme Kalkınma için bir Fırsat mı, Engel mi?*, Economic Research Center, METU, ERC Working Paper in Economic 04/09, August 2004, <http://www.erc.metu.edu.tr/menu/series04/0409.pdf> , 17.09.2006

Tanzi, Vito, *The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective*, IMF Working Paper 97-114, September 1997, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=882647 , 27.11.2006

Thomas, Caroline, *Globalization and Development in the South*, **Global Political Economy**, First Edition, (Great Britain, Oxford University Press Inc., 2005)

Todaro, Michael P., Stephen C Smith, **Economic Development**, Ninth Edition, (Essex, Pearson Education Ltd., 2006)

Turanlı, Ö.Rona, **Mikroekonomik Analiz**, çeviri, Jacques Lecaillon, 2. Baskı, (İstanbul, Der Yayınları, 1990)

Turkey – A new Corporate World for Europe, <http://www.tusiad.org/haberler/basin/ab/8.pdf> , 28.11.2006

Türkay, Orhan, **Mikroiktisat Teorisi**, 7. Baskı, (Ankara, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, 1997)

Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Yayını, (Ankara, Mayıs 2002), <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/kuresel.pdf>, 17.11.2006

Uludağ, İlhan, Erişah Arıcan, Suna Oksay, **İktisada Giriş (Mikro Analiz)**, 1. Baskı, (İstanbul, Beta Basım, 1999)

Wade, Robert Hunter, *What Strategies are Viable For Developing Countries Today? The World Trade Organization and the Shrinking of 'Development Space'*, DESTIN LSE, Working Papers Series 31, June 2003, <http://www.crisisstates.com/download/wp/WP31RW.pdf> 12.11.2006
Working Party on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2000doc.nsf/4f7adc214b91a685c12569fa005d0ee7/d1bada1e70ca5d90c1256af6005ddad5/\\$FILE/JT00115758.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2000doc.nsf/4f7adc214b91a685c12569fa005d0ee7/d1bada1e70ca5d90c1256af6005ddad5/$FILE/JT00115758.PDF) , 27.11.2006

Walkenhorst, Peter, Barbara Fliess, *Non-Tariff Measures Affecting EU Exports: Evidence from a Complaints-Inventory*, OECD Economic Department Working Paper 373, December 2003, [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2003doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/29b7f3411536c040c1256df30041fd64/\\$FILE/JT00155467.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2003doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/29b7f3411536c040c1256df30041fd64/$FILE/JT00155467.PDF) , 16.11.2006

Ward, Halina, *Public Sector Roles in Strengthening Corporate Social Responsibility : Taking Stock*, IFC, January 2004, <http://www.iied.org/pubs/pdf/full/16014IIED.pdf> , 11.11.2006

Williamson, John, *What Should the Bank Think about the Washington Consensus?*, Institute for International Economics, July 1999, www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=351 , 20.02.2006

Winham, R. Gilbert, *The Evolution of the Global Trade Regime*, **Global Political Economy**, First Edition, (Great Britain, Oxford University Press Inc., 2005)

World Bank Briefing Papers, *Assessing Globalization Part 1 "What is Globalization"*, <http://www1.worldbank.org/economicpolicy/globalization/ag01.html>, 01.09.2006

World Bank, *A Corporate Governance Agenda for Developing Countries*, <http://rru.worldbank.org/documents/PapersLinks/Corporate-Governance-Agenda.pdf>, 26.11.2006

World Development Report 1997 – The State in a Changing World, World Bank, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/1997/06/01/000009265_3980217141148/Rendered/PDF/multi0page.pdf , 11.11.2006

World Public Sector Report, *Globalization and the State*, United Nations, 2001 , <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan012761.pdf> , 11.11.2006

WTO, *Agriculture: Explanation, Market Access*, http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ag_intro02_access_e.htm , 30.11.2006

www.un.org/Overview/unmember.html , 24.11.2006