

KAFKA KAFAYA

KAFA KAFAYA

BÖLÜM – 1

ORMANDAKİ AYI ARTIK YOK

Son yarım yüzyılın büyük bir kısmını ormandaki Sovyet ayısı yüzünden endişelenmekle geçirdik. Demokrasi ve kapitalizmin karşısında diktatörlük ve komünizm vardı. 1940'larda Sovyet ayısının Kızıl Çin ejderhasının yardımıyla dünyayı ele geçireceği düşünülüyordu. Ayının askeri gücü ile ekonomik ve teknolojik gücü başa baş görünüyordu. Yunanistan ve Türkiye'ye yardımlar, NATO, Kore Savaşı hep ayıyı ormanda tutmaya yönelikti. Reagan Yıldız Savaşları programı için Amerika'nın savunma bütçesini iki katına çıkarmıştı.

Ayı birdenbire yok oldu. Komünizmin gerilemesi birçok bakımdan 770 yıl önce Cengiz Han'ın Avrupa'yı fetihten vazgeçmesine benziyordu. SSCB'nin tüketim maddeleri dağıtımındaki beceriksizliği yüzünden komünizm sonsuza kadar süremezdi ama istenseydi daha uzun müddet devam edebilirdi. Cengiz Han Avrupa'yı tam fethetmek üzereyken nasıl geri dönüp Orta Asya'ya çekildiyse komünizmin ani yok oluşu da aynı derecede esrarengizdir.

YENİ OYUN:

Sistemler başarısızlığa uğrayınca değişim kaçınılmaz olur Komünizm başarısızlığa uğramıştır. Bunun sonucu dünyanın komünizmle yönetilen o bölgesi de değişecektir. Buradan da dünya ekonomisinde yeni oyuncular çıkacak, İkinci Dünyanın yeni oyuncularının bazıları Birinci Dünyaya bazıları da Üçüncü Dünyaya katılacaklardır.

Başarısızlık kadar, başarı da değişim gerektirir. Ekonomiler başarılıysa, işledikleri koşulları, kurumları ve yöntemleri değiştirirler. Bu durum piyasa ekonomileri için geçerlidir Son yarım yüzyılda dünya Amerika etrafında dönen tek kutuplu bir ekonomik düzen olmaktan çıkıp Japonya ve AT'nin de katılımıyla üç kutuplu hale geldi. Amerika uzun yıllardır ilk kez ekonomik ve teknolojik eşitleriyle karşı karşıya kaldığında büyük değişiklikler yapmak zorunda kalacak. Tek kutuplu bir dünya için tasarlanmış kurallar, yöntemler ve kurumlar çok kutuplu bir dünyada işe yaramaz. Sonuçta, 20. yüzyılın son yarısında dünya ekonomisine hükmeden sistem, 21. yüzyılın ilk yarısında tüm ekonomisine hükmeden sistem olmayacaktır. Denetimli ticarete dayalı ticaret bloklarından oluşan yeni bir sistem doğacaktır. İnsan yapısı üstünlük (teknoloji) tabiat ananın (doğal kaynaklar) ve tarihin (sermaye birikimi) getirdiği üstünlüklerin yerini almaktadır

Önümüzdeki yarım yüzyıl Japonya, Avrupa ve Amerika arasında hem rekabete hem işbirliğine dayanan bir ekonomik oyuna sahne olacaktır. Üstünlüğü ele geçirmek için savaşıacaklar, fakat birlikte zengin olabilmek için işleyen bir dünya ekonomisi ve sağ kalıp ürettiklerinin tadını çıkarmaya imkan veren bir global çevre yaratmak üzere elele vermek zorunda kalacaklardır.

KAPİTALİZMİN SORUNLARI:

Kapitalizmin iyi ve kötü yanları vardır. Bol miktarda ürün ve hizmet üretmekte üstüne yoktur fakat başlatması zordur. Üçüncü Dünya fiyaskolarının sayısı, Birinci Dünya başarılarından çok daha fazladır.

Serbest piyasalar aynı zamanda demokratik yönetime yakışmayacak kadar büyük gelir eşitsizliği doğururlar. Zapt-ü rapt altına alınmamış kapitalizm ya mali istikrarsızlığa ya da tekelleşmeye doğru sürüklenme eğilimi taşır.

Başboş Anglo Sakson kapitalizmi içinde bulunduğu koşullarla başa çıkmakta zorlanıyor; sağcıların iddia ettiği gibi geleceğin durdurulamayan dalgası olacağı da pek benzemiyor.

ASKERİ VE EKONOMİK GÜÇ:

Bu kitap askeri güçle ilgili olsaydı, bütünüyle Amerika'yı ele alırdı. Sovyetler Birliği ile Amerika arasındaki aşağı yukarı eşit durum 21. yüzyılın başında yerini Amerika'nın tek askeri süper güç olmasına bıraktı.

Ancak askeri güç ekonomik gücü doğurmaz. Tam tersine, bir ülke askeri süper güç olmak istiyorsa (yani insan ve ekonomik kaynaklarının çoğunu askeri harcamalarda kullanacaksa) sivil yatırımlarda kısıntıya gitmemek için tüketim düzeyini adamakıllı düşürmesi gerekir. Ekonomik güç sivil Ar-Ge'ye, fabrika ve makinelere, kamu altyapısına, insan becerilerine; askeri güç ise askeri Ar-Ge'ye, askeri donanım, askeri altyapıya ve askeri eğitime büyük yatırımlar yapmak zorundadır. Bir ulus her iki güce sahip olmak istiyorsa çok katı bir öz disipline sahip olmalıdır. Yalnız bir güce sahip olmayı yeterli görüyorsa daha az öz disiplin de yeterli olabilir. Eğer o ulus öz disipline hiçbir şekilde yanaşmıyorsa ne askeri, ne de ekonomik güce sahip olabilir.

Bir ülkenin ekonomik gücü azalsa bile askeri gücü daha bir süre dayanabilir. Ancak sağlam bir ekonomik tabana dayanmayan askeri güç eninde sonunda çökmeye mahkumdur.

Ülkeler arasındaki rekabet israftan başka bir şey değildir. Kaynaklar, kullanılmadığı takdirde (savaş yoksa) insanın refahına katkıda bulunmayan, kullanıldığı takdirde (savaş olunca) insanı yok eden aktivitelere aktarılmış olur.

Ekonomik rekabette hükümetler hayatı vatandaşlarına çok daha güzel hale getirmek için uğraşırlar ve toplumda şu sorulara cevap aranır: En iyi malları kim yapar? Yaşam standardını en çabuk kim yükseltir? Dünyanın en eğitimli ve en becerikli işgücüne kim sahip? Fabrika-donanım, Ar-Ge, altyapı yatırımlarında dünya lideri kim? En iyi ki organize olmuş? Eğitim, sağlık, bürokrasi gibi kurumları en iyi kimde işliyor?

Dünya silahlanma yarışını azaltırsa bundan hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ülkeler karlı çıkar.

BÖLÜM – 2

YENİ BİR EKONOMİK OYUN

Geleceğin tarihçileri geriye dönüp baktıklarında 20. yüzyılı niş (piyasada belli bir alanda veya üründe boşluk; arz yetersizliği) rekabetinin yüzyılı, 21. yüzyılı ise kafa kafaya rekabet yüzyılı olarak görecekler. 1950’de Amerika’nın kişi başı GSYİH’si Almanya’nın 4 katı, Japonya’nın 15 katıydı. Amerika, Almanya ve Japonya’ya onların yetiştirmediği tarımsal ürünleri, sahip olmadıkları hammaddeleri, yapamadıkları teknolojik ürünleri satıyor, onlardan da düşük işçilik ücretleriyle üretilen ürünleri alıyordu.

1990’lara gelindiğinde durum farklılaştı. Şimdi artık nispeten eşit üç rakip var. Daha önceki niş rekabeti yerini kafa kafaya rekabete bıraktı. Niş rekabeti “sen kazan – ben kazan”dır. Herkesin iyi yaptığı ve uzmanlaştığı bir alan vardır: kimse kimseye zarar vermez. Kafa kafaya rekabet ise “ben kazanayım – sen kaybet”tir. 21. yüzyılın kilit sanayi kolları olması beklenen yedi alanda – mikro elektronik, biyoteknoloji, yeni tezgahları ve bilgisayar/yazılım – herkes başarılı olmayacak. Bazıları kazanacak, bazıları kaybedecek.

STRATEJİK ÜSTÜNLÜĞÜN YİNE KAYNAKLARI:

Tarih boyunca bireyler, şirketler ve ülkeler doğal kaynaklara sahipse, zengin doğmuşlar ve dolayısıyla sermaye (fabrika ve makine) birikimleri varsa, ileri teknoloji kullanıyorlarsa ya da rakiplerinden daha becerikliydiler kendileri de zengin oluyordu. Bu dört faktör iyi idare ile de birleşince başarı kesin oluyordu.

Artık yeni teknolojiler ve yeni kurumlar birleşerek geleneksel üstünlük kaynaklarını belirgin biçimde değiştirmiş durumdadır. Bu değişime şöyle bir bakalım.

Doğal Kaynaklar:

Muazzam petrol yataklarına sahip, nüfusu az olan birkaç ülke dışında doğal kaynaklar avantaj olmaktan çıktı. Amerika’da nüfusun yalnızca %3’ü geçimini çiftçilik, kerestecilik, balıkçılık ve madencilikten sağlıyor. Gelecekte bu oran daha da düşecek.

Tarımda kullanılan tekniklerin tarımsal üretimi ihtiyacın üstüne çıkarması yanında, malzeme bilimindeki devrim sayesinde de birim GSYİH başına git gide daha az doğal kaynak kullanılır oldu. Bu devrim önümüzdeki yıllarda doğal kaynak kullanımını daha da azaltacak ve üçüncü dünyanın geleneksel hammadde üreticiler gittikçe ucuzlayan kaynaklarına gittikçe küçülen pazarlar bulacaklar.

Gerçekte 21. yüzyılda doğal kaynakların bulunmaması bir avantaj olabilir. Japonlar dünyanın en iyi çelik endüstrisine sahip; oysa ne demir cevherleri var ne de kömürleri. Kalitesiz ve pahalı yerli üretime bağımlı kalmaktansa kalite ve fiyatın en iyi olduğu yerden satın alıyorlar.

Neticede doğal kaynaklar rekabet denkleminde uzaklaşmıştır. Sahip olmak zenginliğin garantisi olmadığı gibi, sahip olmamak da zenginliğe engel değildir; Japonya sahip olmadığı halde zengin, Arjantin sahip olduğu halde zengin değildir.

Sermaye:

Zenginlerin tasarruf etmesi çok daha kolay olduğundan, zengin bir ülkede yaşamak işçilerin de otomatikman kişi başına yoksul ülkelere göre daha fazla fabrikaya ve makine ile çalışabileceği anlamına geliyordu. Daha fazla sermaye ile çalışmak verimin, verim artışı da ücretlerin artışına yol açıyordu. Zengin ir ülkede doğmak zengin bir ülkede ölmeyi garantiliyordu.

21. yüzyılda zengin doğmak eskisi kadar avantaj olmaktan çıkacaktır. İletişim, bilgisayar ve hava taşımacılığındaki ilerlemeler, dünyanın her yerinden malzeme tedarikini mümkün kılan lojistik devrimi yaratmıştır. Çok uluslu şirketler Birinci Dünya sermayesini Üçüncü Dünyaya taşımaktadır.

Ancak "Ülke Riski", dış borcu yüksek olan ülkelere dünya sermaye piyasasının kapısını kilitler. Örneğin Brezilya'da iyi bir projeye sahip iyi bir şirket kredi bulamaz. Brezilya'nın mevcut borcu karşısında hiçbir borç veren, Brezilyalı borçlunun faiz ve anapara ödemeleri için gereken dolarları Brezilya Merkez Bankası'ndan alabileceğinden emin olamaz. Bu yüzden küçük şirketler ile yüksek "ülke riski" taşıyan istikrarsız ekonomilerde yaşayan şirketler diğerlerine göre sermayeye aynı kolaylıkla ulaşamaz.

Teknoloji:

Geçmişte üstünlük, doğal kaynakların varlığı ile sermaye – işgücü oranının bir fonksiyonuydu.; her işkolu bu şartların uygun olduğu belli bir coğrafi konumda geliyordu.

Oysa önümüzdeki birkaç on yılda 7 anahtar sektör olacağı düşünülen mikro elektronik, biyoteknoloji, yeni malzeme bilimi, sivil havacılık, telekomünikasyon, robot/takım tezgahları ve bilgisayar/yazılımı ele alın.

Bunların hepsi beyin gücü sektörleridir. Her biri yeryüzünün herhangi bir yerinde konuşlandırılabilir. Nerede olacaklar, gerekli beyin gücünü kimin organize edeceğine bağlıdır. Önümüzdeki yüzyılda üstünlük insan yapısı olacaktır.

İnsan yapısı üstünlüğün esası teknoloji olduğundan araştırma ve geliştirme de hayati önem taşır. Geçmişte ekonominin galipleri yeni ürünleri icat edenlerdi 19. yüzyılda İngilizler, 20. yüzyılda Amerikalılar bu şekilde zengin oldular. Fakat 21. yüzyılda üstünlüğü yeni ürün teknolojilerinden ziyade yeni proses teknolojileri sağlayacaktır. Yeni ürünler kolayca taklit edilebilir. Birincil önem taşıyan yeni ürün icadı ikincil hale, ikincil önem taşıyan yeni proses icat ve geliştirmesi de birincil hale gelmiştir.

Özel sektörün Ar-Ge harcamalarına bakıldığında, Amerikan firmalarının paranın 2/3'ünü yeni ürünlere, 1/3'ünü yeni proseslere ayırdığı, Japonlarda ise bu orantının tam tersi olduğu görülür.

Ekonomi tarihinde bu değişikliğe örnek olarak son 20 yılda piyasaya sunulan üç yeni ürün gösterilebilir; video ve video kamera, faks, kompakt disk çalıcı. İlk ikisini Amerikalılar, üçüncüsünü Hollandalılar icat etmişti. Fakat satış, istihdam ve kar hadleri açısından her üçü de Japon ürünleri haline gelmiştir.

Olaydan alınacak ders açıktır. Bir ürünü daha ucuza imal edebilen onu mucidinin elinden alabilir. Günümüz dünyasında yeni bir ürün icat etmek bir işe yaramaz; eğer ki mucidi o ürünü en ucuza üretemiyorsa. Bu trende uygun olarak şirketlerde üretimde çalışanlara daha iyi imkanlar sağlanır ve yöneticiler üretim geçmişi olanlardan seçilirse esnek imalat, tam zamanında üretim ve istatistik kalite kontrol gibi yeni proses teknolojilerine geçiş daha kolay olur.

Neticede 21. yüzyılda yüksek teknoloji (high-tech) ürünleri ve düşük teknoloji (low-tech) ürünleri olacak fakat ürün ve hizmetlerin çoğunluğu high-tech proseslerle üretilecektir. Örneğin otomobil low-tech bir üründür; onları yapan robotlar ise high-tech'tir. Hemen hemen bütün sektörlerde proses teknolojisinin ustası olmak birey olarak zengin, firma olarak başarılı ve ülke olarak da yüksek milli gelir sahibi olabilmek için mutlak önem taşıyacaktır. Dünyanın çeşitli yerlerinde geleceğin kilit sektörleri olarak görülen işkollarını ele geçirmek için stratejiler geliştirilecektir. Satrançta olduğu gibi, 5 hamle sonrasında planlayan ekonomi oyuncusu 6 hamle sonrasında düşünen oyuncu karşısında yenik düşecektir. Satranç şampiyonu Gary Kasparov'un sözleri geleceğin ekonomisi için de geçerli olacaktır:

"Bir oyuncu rakibinin şahını ele geçirebilmek için taşına en iyi pozisyonu bulmalı, yolu açmak için savaşmalı ve merkezinin gücünü korumalıdır. Madde zamana karşı kıyaslanmamalı, madde ve zaman kaliteye karşı değerlendirilmelidir. Bu hayal gücü gerektirir. Satranç, görünüşte birbiriyle ilgisiz şeyleri kontrol altında tutabilme yeteneğidir: Tıpkı kaosu kontrol altında tutabilmek gibidir."

Vasıflı İş Gücü:

Teknolojinin getirdiği insan yapısı üstünlüğü korumak, en tepeden en alta kadar vasıflı işgücü gerektirir. 21. yüzyılda işgücünün vasıfları rekabetin başlıca silahı olacaktır. Beyin gücü yeni teknolojileri yaratacak fakat bu teknolojileri düşük maliyetle üretebilmenin kolları ve bacakları vasıflı işgücü olacaktır.

Başarıya giden yol yeni ürünler icat etmek ise, işgücünün en zeki %25'inin eğitimi büyük önem taşır. Bu üst gruptan bir kişi yarının yeni ürünlerini icat edecektir. Ancak başarıya giden yol ürünleri en kaliteli ve en ucuza üretmek ise, nüfusun alt %50'sinin eğitimi sahnenin ortasına gelir. Nüfusun bu kesimi yeni prosesleri işletecektir. Alt %50 öğrenmesi gerekeni öğrenemezse, yeni high-tech prosesler uygulanamaz.

Firmalar başarı için yeni bilgisayarlı CAD-CAM teknolojilerini, istatistik kalite kontrolü, tam zamanında envanterleri, esnek imalat sistemlerini uygulamak zorundadırlar. Bu da her bölüm ve kademedeki elemanın iyi eğitim ve becerili olmasını gerektirir. Öğretileni öğrenebilmesi için her işçinin normal lisede öğretileninin çok üstünde temel matematik bilgisine sahip olması şarttır. Aksi takdirde ürünler icat edilebilir fakat imal edilemez; edilse de verim yüksek olmaz.

Sonuçta, nüfusun alt yarısının becerileri, üst yarısının ücretlerini etkiler. Zira iş dünyası bir takım çalışmasıdır ve takımın her parçası tümünü etkiler.

Sonuç olarak dünyadaki ekonomik oyun değişmektedir. Yeni oyuncular, teknolojiler ve kurallar eskilerinin yerini almaktadır.

BÜLÜM – 3

AVRUPA BİRLİĞİ – Değişimin Katalizörü

Üçüncü dünya ülkeleri Avrupa'da olup bitenleri kuşku ve endişeyle izliyorlar. Eski komünist ülkelerin düşük ücretli, iyi eğitilmiş nüfusları ve coğrafi yakınlıklarıyla dünyanın en büyük pazarı Avrupa'ya kolayca ulaşabilmesi, dünyanın başka yerlerindeki, aynı ulaşma kolaylığına sahip olmayan düşük ve orta gelirli ülkelere Avrupa kapılarını kapatacaktır.

Japonya ve Amerika da, Avrupa'nın ekonomik entegrasyonun bu pazarda mallarını satmayı güçleştirmesinden korkuyorlar. Avrupa ekonomik kale haline gelirse bile pazarlarına nüfuz etmek güçleşecektir.

Dışarıdakiler, kayıplarının bununla kalmayacağını bilincindedir. Birbirinden farklı ülkeleri politik açıdan kaynaştırmak için gereken zammın, dışarıdakilerle paylaşılmayan ekonomik kazançlardır. Bu ekonomik zammın tutabilmesi güçlü olmakla, güçlü olabilmesi de içerdekilerle dışarıdakiler arasında büyük fark olmasıyla mümkündür. Gerçekçi bakışla, dışarıdakiler Avrupa entegrasyonunun kendilerine zarar vereceğini kabul etmek zorundadır. Zarar vermese zaten birlik işlemez.

Çözülmesi gereken zor meselelerin uzun bir listesi çıkarılabilir. Bu listeye de Avrupa'da gerçek entegrasyonun asla gerçekleşmeyeceği savunulabilir. Fakat Avrupa Birliği'nin oluşması artık durdurulamaz. Birincisi, entegre bir Avrupa, kaçırılmayacak kadar güzel bir fırsattır. İkincisi, global ekonomide Amerikalı ve Japonlarla başka türlü rekabet edemez. Üçüncüsü, entegrasyon o derece ilerledi ki bir ülkenin çekilmesi bile çok zor olur. Dördüncüsü ise atılan her adımın, katılımcıları yeni yeni adımlar atmaya zorladığı bir iç dinamik kurulmuş vaziyette.

Bundan sonraki adımlar Avrupa Merkez Bankası'nın kurulması, ülkelerin bütçe açıklarına tavan konması, vergi ve sosyal hakların yaklaşık eşitlenmesidir.

Tarih boyunca görülmüştür ki ticaretin kurallarını dünyanın en büyük pazarına ulaşımın kontrolünü elinde tutan yazar. Başkaları da o pazara ulaşmak isterse oyunu o kurallara göre oynamaktan başka seçeneği yoktur. Kuralları 19. yüzyılda İngiltere, 20. yüzyılda Amerika yazdı., 21. yüzyılda da en büyük Pazar olarak AB yazacak; dünyanın geri kalanı da mecburen bu ekonomik oyunu öğrenecek.

Avrupa'nın önlem almaktan başka zaten çaresi yok. Japonlara fırsat verilse Amerika'da yaptıklarını Avrupa'da da yaparlar. Japonlara açık olan Avrupa pazarlarında otomotiv piyasasının %30-%40'ını ele geçirdiler bile. Japonlar bir lüks otomobili Avrupa'nın dörtte biri işçilikle ve daha kusursuz üretebiliyorlar. Yeni modelleri çok daha çabuk piyasaya sürebiliyorlar. Aynı durum diğer sektörler için de geçerli. Fransa Başbakanı Edith Cresson'un sözleriyle "Japonya oyunu kurallarına göre oynamayan, dünyayı fethetmeyi kafasına koymuş bir rakip. Amerika'ya işlerini bitirdiler şimdi, Avrupa'yı yutmaya hazırlanıyorlar."

Bu yüzden Avrupa, Japon arabalarının (Avrupa'da yapılmış olsa bile) piyasa payını 2.000 yılına kadar %17'ya düşürmeyi hedefleyen düzenlemeler getiriyor.

KOMÜNİZMDEN KAPİTALİZME GEÇİŞ:

Bu geçişin büyük güçlükleri olacağı kesin. Başarılı piyasa ekonomileri komünizmden daha yüksek yaşam sağlayabilir, ancak piyasa ekonomileri kurulmadan önce komünist sistem tamamen parçalanmak zorundadır. Bu geçiş aşamasında yaşam standardı daha da düşecektir. Eski Sovyetlerde üretimlerin genelde bir yerde merkezleştirilmiş olması; altyapı, ulaşım, rekabet yetersizlikleri; konvertibilite, vergilendirme, işsizlik, enflasyon, dış borç, mülkiyetin dağılımı gibi sorunlar bu geçişi sancılı yapacaktır. Ancak Avrupa Doğu ve Orta Avrupa'nın büyük bir kısmını batı ile birleştirirse, hiç kimsenin ulaşamayacağı bir yere ulaşmış olur; 850-900 milyonluk (Türkiye'nin Avrupa ülkesi sayılıp sayılmamasına bağlı olarak), dünyanın en büyük, en kendine yeterli pazarına.

BÖLÜM – 4

JAPONYA: ÜRETİCİ EKONOMİSİ

“Yaşama sanatının ustası işiyle oyunu, çalışmasıyla dinlenmesi, akıyla vücudu, eğitimiyle eğlencesi, sevgisiyle dini arasında pek az ayırım yapar. Hangisinin hangisi olduğunu neredeyse fark etmez bile. O sadece her yaptığını kusursuz yapmaya uğraşır ve çalışıyor mu yoksa oyun mu oynuyor kararını başkalarına bırakır. Zira kendisine göre her an, her ikisini de yapıyordur.”

Zen Budist Metin’den

İnsan Japonların davranışına baktığında suyun ha bire yukarı doğru aktığını görmüş gibi olur. Yerçekimine inanan ve suyun yukarı akışını izleyen biri şaşkınlığa düşer. Hem teori, hem de önceki deneyimlerle çatışan gerçeklerle başa çıkmak çok zordur. Bugün dünya da Japonların durmadan suyu yukarı akıtışını şaşkınlıkla seyrediyor. Komünüter Japon şirketlerinin oyun yöntemleri Anglo-Sakson anlayışından o kadar farklı ki, onların başarısı diğer sınıfların ülkeleri de değişime zorlayacak.

Bir zamanlar Amerika’nın gözdesi olan oto, bilgisayar, yarı iletkenler, büro ve iletişim araçları, takım tezgahları ve diğer high-tech sanayilerinin yöneticileri birdenbire beceriksiz, aptal, bunak mı oldular?

Hiçbir sanayi ülkesi mamul mallarda Japonya ile ticaret fazlası veremiyor. Dünyanın en büyük ihracatçısı olan Almanlar Japon piyasasında rekabet edemiyor. Keza Pasifik sahanlığının küçük ejderhaları da.

Öfke çığıllıkları, denetimli, ticaret ve hammadde ihracatındaki artış sayesinde Amerika’nın Japonya’yla ticaret açığı 1991’de 42 milyar \$’a düşürüldü fakat Japonlar da gözlerini başka pazarlara dikerek Avrupa’yla olan ticaret fazlasını %63, Asla ile olana %50 arttırdılar.

Ülkelerin para değerinin yükselmesi normalde dezavantaj olduğu halde yenin yükselmesi Japon firmalarını daha da verimli çalışmaya itiyor.

Japonya’nın mamul madde ithal eğilimi Amerika’nın dörtte biri, Almanya’nın on ikide biri. Global piyasada olmaması gereken fiyat farkları mevcut. Mamul fiyatları ortalama %86 daha yüksek. Teorik olarak Amerika’dan mal alıp Japonya’da satmak çok karlı olur. Ama hiçbir Japon bu muazzam kar fırsatından yararlanmaya kalkmıyor. Dışarıdan deneyenlerin sonucu fiyasko oluyor. Peki ama neden?

ÜRETİCİ EKONOMİSİ:

Kar amaçlı Anglo-Sakson firması kişinin başlıca tatmin kaynağının daha fazla tüketim ve daha fazla boş zaman (iş dışında, dinlenme, eğlenme ve hobilere ayrılan zaman) olmasından doğmuştur. İşyerindeki verimlilik, kişiye daha fazla tüketim ve boş zaman

verdiği için istenir. Çalışma ve tasarrufa sadece ileride daha fazla tüketme ve dinlenme imkanı vereceği için tahammül edilir.

Ancak insanoğlu tüketici olduğu kadar, alet kullanan, ait olma, saygınlık, güç, inşa etme, kazanma, fethetme gibi duygular taşıyan bir yaratıktır. Genişleyen imparatorlukların bir parçası olmak isterler. İş ise bütün bu duyguların tatmin edileceği yerdir. Japonların sihiri bu duygulardan en iyi biçimde yararlanmada yatar. Hedefleri piyasa payını ve katma değeri yükseltmektir (stratejik fetih), yalnızca karı yükseltmek değil. Birer sosyal inşa edici olarak iş ortamında daha fazla üretim imkanlarına sahip olabilmek için evlerindeki tüketim mallarından feragat edebilirler.

İnsanlık tarihinde hatırlananlar büyük tüketiciler değil, fatihler, yapıcılar, üreticilerdir; Sezar, Cengiz Han, Rockefeller, Ford gibi. Kolektif çabanın, güçlü bir grubun bir parçası olmak bazı bireylere tüketimden daha çok zevk verebilir.

Servetini miras veya piyango yolu ile elde eden aşırı tüketicinin yaşam standardına imrenilebilir ama saygı, hele hele hayranlık asla duyulmaz. Bazen zenginler çarpıcı tüketimle saygınlık satın almaya kalkarlar ama işe yaramaz. Saygınlık yalnızca başarılı bir üretim grubunun bir parçası (ister lider, ister arkadan gelen konumunda) olmakla elde edilebilir. İş dünyası da bunun için en uygun yerdir.

İnsanoğlu birey olduğu kadar sürü hayvanıdır. Sürü hayvanlarında kazançtan pay alma isteği hem bireysel çıkar sağlar, hem de dayanışma ve grubun refahı için fedakarlıkta bulunmaya gönüllük yaratan bir zank görevi yapar. Bu gönüllülük olmadan hiçbir ordu ve hiçbir şirket galibiyet bekleyemez. Her sürünün de bir başı vardır.

Japon firmasının perspektifiyle bu sürü dürtüsü organizasyon yapısının belirlenmesinde anahtar rolü oynar. İkramiye ve ömür boyu istihdam, iç ve dış dayanışma içindeki üretim gruplarını oluşturmada kullanılır. Kişisel yeteneklere değil de kıdeme dayalı olan ve normalde verimsiz olması beklenen ücret sistemi, grup dayanışmasını teşvik eden araç haleni gelir. İmparatorluklar ve uluslar vatandaşları kendilerine dış güvenlik (fetihten korunma) ve iç güvenlik (hukuk ve güven) sağlayarak bağlarlar.

İnsanlar "değişim istiyoruz" deseler de gerçekte istikrar ve düzen ararlar. İşten atılma sürüden atılmak gibidir. En az geçmiş zamanlarda köyünden atılmak kadar kişinin ait olma duygusunu zedeler.

Grup dayanışması oluşturan firmalarda çalışanlar çabalarını belli bir noktada yoğunlaştırmaya, kişisel çıkarlarından özveride bulunmaya ve firmanın hedeflerine ulaşması için elbirliği yapmaya hazırdır. Japon firmaları imparatorluk ve ordu kurma gibi davranırlar; küçük bile olsalar.

Takım ruhuna biraz inansa da Anglo-Sakson hissedarlara sahip, kar çoğaltma amacı güden firma, grubun meşruluğunu açıkça yadsır. Genel müdür bu görüşe katılmakla, elemanlarının kendi takımında olmadığını ifade etmiş olur. Genel müdürün görevi nasıl hissedarların çıkarını korumaksa işçilerin görevi de kendi çıkarlarını korumaktır.

Peki ama, hiçbir general emrindeki askerlere ve subaylara takımın birer üyesi değil de paralı asker olduklarını söyleyerek savaşa gidebilir mi?

Tarih boyunca uluslar, inanç uğruna savaşanların her zaman para uğruna savaşanları yendiğini öğrenmişlerdir. Öyleyse ekonomik savaş neden farklı olsun ki?

Generaller en son teknolojiyi, en iyi silahları isterler zira kaybetme ihtimalini göze alamazlar. Savaş zamanında toplumlar bunu başarmak için tüketimi kısıp askeri harcamaları arttırlar. Üretici ekonomisine sahip toplumlar da öyle. Tüketimi kısıp yatırıma yönelirler. Japon toplumu da bireysel tüketimden özveride bulunarak yatırıma (fabrika, makine, Ar-Ge, insan becerileri) ağırlık vermiştir.

Sistem, milli gelirden işgücünün payını düşük tutmakla başlar. Bu pay sınılaşmış ülkeler arasında en düşük olanıdır. Son on beş yıldır ücretler prodüktivitenin yarısı kadar artmaktadır. Aynı zamanda Japon işçisi en fazla tasarruf yapan bireydir. İş yerinde verimi arttırıcı tüketim teşvik edilir, bireysel tüketim ise caydırılır. Bu yüzden tüketici fiyatları dünyanın en yüksek fiyatları arasındadır.

İşçilere düşük ücret veren firma hissedarlara da çok düşük temettü öder. Kalan kar olduğu gibi yatırımlara ayrılır.

Sonuçta sistem yüksek tasarruflu, yüksek yatırımlı bir toplum yaratmıştır. 1985-1990 arasında Amerika milli gelirinin %17'sini yatırıma ayırırken Japonya %35,6'sını ayırmıştır. Teknik açıdan bir yatırım olan fakat ekonominin gelecekteki gücüne katkıda bulunmaması dolayısıyla gerçekte bir tüketim çeşitli olan konut yatırımları bir yana bırakılırsa fark bire üçtür.

Sistem kendi kendine ortaya çıkmadı. II. Dünya Savaşı'ndan sonra ülke kendini toparlamak için kaynakları tüketimden yatırıma kaydıracak şekilde kasıtlı olarak öyle kuruldu. Örneğin yatırımın geri dönüşünü düşük tutacak şekilde örgütlendi. Vergiler, sermayede borç oranını yüksek tutacak şekilde düzenlendi ve böylece hissedarların kar isteme baskısı önlendi.

Japon sisteminin bireysel tüketimi çok düşük tutmasına rağmen, seçmenlerden sistemi değiştirmek için politik isyan hiç olmadı. Sıradan bir Japon ne olup bittiğini bilir. Kendilerinden "zengin ülkede yoksul insanlar" olarak söz ederler. Arada sırada homurdanırlar ama kendilerini isteyerek tüketim cenderesine koyarlar. Anketlerde "keşke ithal malları daha ucuz olsaydı da daha fazla tüketebilseydik" diyen Japon sayısı yalnızca %16 çıkmaktadır.

Japonya'nın dev boyuttaki ticaret fazlası alışılmış ekonomik mantık açısından da ters; şimdiki zamanı yoksullaştırıp (halk ürettiğinden azını tüketiyor) geleceği zenginleştiriyorlar (bugün yaptıkları dış yatırımların semeresini görecekler) oysa gelecektekiler zaten daha zengin olacaklar. Fakat amaç imparatorluk kurmak olunca bu mantık doğru oluyor.

Amerika'da ise, çok az tasarruf ederek ve ürettiklerinden fazlasını tüketebilmelerini sağlayan muazzam ticaret açığını finanse etmek için Amerika'nın mevcut varlıklarını

satarak bugünün Amerikalıları yarının Amerikalılarının yoksullaşması pahasına tüketim imkanları yaratıyorlar.

Geleceğe yatırım yapmaktansa gelecekte ödünç alıyorlar. Amaç tüketimi arttırmak olunca bu davranış da mantıklı oluyor tabii.

İmparatorluklar yatırımı tercih edince daha az geri dönüşü de kabul etmeye hazır olmalı. Gerçekten de Japonya'da pek çok başarılı firma son yirmi yılda çok az kar etti. Örneğin Honda; araba üretimine geçtiği 1965-1980 arasındaki ar oranı, motosiklet üretirken ulaştığı %9'dan %3'e düştü.

Oysa aynı dönemde devlet tahvillerine bile yatırım yapsaydı daha fazla para kazanırdı. Honda bu seçeneğin olduğunu bile bile yatırımlarını yüksek karlı, düşük riskli alanlara yöneltmedi. Nissan da yeni modeli Infinity'den beş yıl kar beklemediğini açıkladı. Oysa Amerikan firmaları üç yıl içinde kara başlamayan yatırımlara girmezler.

Yenin yükselen değeriyle baş etmelerinin sırrı da burada yatar. Bir yandan verimliliği arttırmak için uğraşırken öte yandan kompetitif kalmak için kar oranlarını yarıya düşürmektedirler. Beri tarafta ise Amerika düşük kar oranlarını kabul etmektense elektronikte olduğu gibi o piyasadaki çekilip meydanı Japonlara bırakmayı tercih etmektedir.

Japonlar Amerikalıların kar hırsını, uluslararası rekabette Amerika'nın zayıf kalmasının başlıca nedeni olarak görürler. Nitekim kar bekleyen hissedarlar kolay satabilmek için hisselerinin değer kazanmasını isterler. Doruk fiyatı buldu mu, herşey satılıktır. Ancak üretim ekonomisinde yaşayanlar bağımsızlıklarını korumak için yüksek kar karşılığı bile olsa ellerindekini satmazlar. II. Dünya Savaşı'ndan sonra ulusal ekonomik bağımsızlığı korumak için Japon hükümeti yabancı yatırımları adanıklı sınırlamış, ancak para değil de teknoloji girişi karşılığında çoğunluk hissesinin yabancı olmasına izin vermiştir. Bu yüzden IBM, teknolojisini şimdi en büyük rakipleri olan Japon firmalarına açıklamak zorunda kalmıştır.

Sonuç, Japonya'daki dış yatırımlar ile Japonya'nın dış yatırımları arasındaki uçurum olmuştur: 16 Milyar \$'a karşılık 254 Milyar \$.

KARŞILIKLI DESTEK: İŞ GRUPLARI (KEIRETSU):

Zaman ufuklarını genişletmek ve düşük kar hadlerini kabul ettirebilmek için sabırsız hissedarlar kontrol altında tutulmalıdır. Japon ve Alman iş grupları işte bunun için örgütlenmiştir. Grubun her üyesinin hisse çoğunluğu diğer üyelere ait olduğundan satın alınamaz. Her bir üye aynı anda hem fiili iş yapma şirketi, hem holding şirketi hem de yatırım şirkettir.

Grup üyelerinin kazancı temettülerden değil, birbirlerine tercihli alım satım yapmaktan doğar. Örneğin Amerika'da faaliyet gösteren bir Japon şirketinin piyasadaki mal almakta veya piyasaya mal satmakta birinci tercihi bir Keiretsu firması, ikinci tercihi bir Japon firması, ancak üçüncü tercihi bir Amerikan firmasıdır.

Grup olarak Keiretsu üyeleri konglomerat olmanın dezavantajlarını (aşırı merkezîyetçilik) yaşamadan konglomerat olmanın avantajlarına (büyüklük ve koordinasyon) sahiptir.

Oysa Amerika'da 1930 buhranından sonra bu tür gruplar yasaklanmıştır. Emeklilik fonları bir şirketin %10'undan fazlasına sahip olamaz, yönetim kurulunda adam bulunduramaz. Bankalar şirketlere ortak olamaz.

FİRMALAR KİME HİZMET EDER?:

Kar amaçlı Amerikan şirketlerinin yöneticilerine sorumlulukta önem sırası sorulduğunda hissedarlar birinci sırayı alır; müşteriler ve elemanlar çok uzaktan ikinci ve üçüncü sıradadır. Yöneticilerin çoğu şirketin tek amacının ortakların varlığını arttırma olduğunu savunurlar. Müşteriler ve çalışanlar yalnızca bu amaca hizmet ettiği derecede önemlidir. Aynı soru Japon şirketlerine sorulduğunda yöneticinin sorumluluk sırası tersine döner: önce çalışanlarına, sonra müşterilerine, en son ortaklarına.

İŞ GÜCÜNE KARŞI DAVRANIŞI:

Amerika'da firmalar veya bölümleri çalışanlarıyla birlikte alınır, satılır, tıpkı ortaçağ Avrupa'sında kralların eyaletleri alıp sattığı gibi. Çalışanlara, serfler gibi, farklı efendiye hizmet etmeyi isteyip istemedikleri sorulmaz bile.

Aksine, imparatorluk kurmayı hedefleyen firma işgücünü iyi bakılması, özen gösterilmesi gereken stratejik bir varlık olarak görür. En vasıflı, en iyi beslenen askerler istenir. Japonya'da bir toplum yaratılacaktır, Amerika'da para kazanılacaktır.

Bu durum ücretlerde de kendini gösterir. Amerika'da en üst yöneticiler ortalama bir işçinin, 118 katını alırken Japonya'da yalnızca 18 katını alırlar. Time-Warner'ın Genel Müdürü Steve Ross reklam gelirleri düştüğü için 600 kişiyi işten çıkarırken kendisi yılda 78.000.000 dolar alıyordu.

Otomasyona geçiş Amerika'da işten çıkarmalara ve ücretlerin düşmesine yol açarken Japonya'da ücretler artar. Zira Japonya'da bu tür yatırımlar vasıflı işgücünün yerine vasıfsız işgücü veya insan yerine makine kullanmak için değil, prodüktiviteyi arttırmak için yapılır.

Personel sirkülasyonuna bakıldığında Amerika başlı başına bir alemdir. Yarı yarıya işten ayrılma ile işten atılmadan oluşan bu oran ayda %4'dür. Japonya'da personel sirkülasyonu ise yılda %3,5'dur.

Başarılı ordular, deneyimli birliklerden oluşan merkez kadronun değerini bilirler. Ordular sürekli yeni kana ihtiyaç duyarlar ama esas olan kendini adanmış eğitilmiş birliklerdir. Bu birliklerde de sürekli takım çalışması ruhu işlenir.

Sendikalaşma oranı Japonya'da Amerika'dan daha yüksektir (%26 ya %17) fakat Japon sendikaları firma basında örgütlenmiş olup kendilerini "karşı taraf" olarak değil, takımın bir parçası olarak görürler. Eğitim de farklı bir düzen izler. Amerika'da hem

eleman başına düşen eğitim harcaması daha düşüktür, hem de tüm işgücünün eğitimi yerine yönetim kadrosunun eğitimine ağırlık verilir. Üretim ekonomilerinde ise hedef en iyi eğitilmiş, en yüksek vasıflı ve dolayısıyla en verimli işgücüne sahip olmaktır.

İkramiye sistemi Amerika'da bireysel başarıyı ve birimlerin karlılığını ödüllendirmeyi öngördüğü halde Japonya'da takım çalışmasını stimüle etmeyi öngörür; amaç karlılığı değil, tüm firmayı büyütmek; üretkenlik ve pazar payını arttırmaktır. Zira toplam üretimde belirleyici faktörün bireyin değil grubun verimliliği olduğuna inanılır.

YATIRIM, AR-GE VE EĞİTİM HARCAMALARI:

Amerika'da özel sektörün Ar-Ge harcamaları firmanın parlak döneminde artar, gerileme döneminde düşer. Amerikan firmasında Ar-Ge'yi kısmak, satışların düştüğü dönemde karlılığı korumanın bir yoludur. Avrupa ve Japonya'da Ar-Ge uzun vadeli rekabet gücünün kaynağı olarak görüldüğünden Ar-Ge'den kesintiye gidilmez. Aynı tablo yatırım ve eğitim harcamalarında da gözlenir. İniş ve çıkışlar Amerika'da Japonya'ya göre daha diktir.

ELE GEÇİRME (TAKE-OVER) SAVAŞLARI:

Japonya ve Almanya'da iş grupları ele geçirme savaşlarına imkan vermezler. Almanya'da işletmeler ancak karşılıklı anlaşmayla satılır, zorla değil, Esas olan firmayı korumak ve büyütmektir. Bireyci kapitalizmde kimse kurumları korumayı dert etmez. Grup önemli olmadığından belli bir firmayı korumak da önemli değildir. Amaç bireysel geliri arttırmaktır: bu, o bireyin ait olduğu kurumu batırmak demek bile olsa. (RJR Nabisco örneğinde olduğu gibi) Kurumların ve kuruma sadakatin esamesi okunmaz. Bugünün geliri, firmanın yarın var olup olmamasından daha önemlidir.

BÜYÜKLÜK VE KARLILIK:

Hedefi piyasa payı olan firmalarla hedefi karlılık olan firmalar arasındaki fark dünyanın en büyük şirket ve bankalarının sıralamasında da kendini gösterir. Satış veya işlem hacmine bakıldığında Japon ve Alman kurumları önde, karlılık oranına bakıldığında Amerikan firmaları öndedir.

ULUSAL STRATEJİLER:

Ulusal stratejiler konusunda MITI'nin eski bakan yardımcısı Ichiro Fiyiwara'nın sözlerine kulak verelim:

"Örnek olarak ana (mainframe) bilgisayarını ele alalım. Savaşın sonuna Japon firmaları işe sıfırdan başlamak zorunda kaldılar. Bilgisayarlı imalat ve yönetim sistemleriyle silahlanmış yabancı rakipler karşısında sağ kalabilmek için eskimiş teknoloji ve kıt sermaye ile mücadele verdiler. Sorumluluk sahibi hiçbir hükümet ellerini kavuşturup yerli sanayinin dış rekabetin tekerlekleri altında ezilmesine seyirci kalamazdı. Yerli bilgisayar sektörünü ayakları üzerinde duracak hale getirmeliydik."

Nitekim Japonya'da ana bilgisayar sanayiini geliştirmek için hükümet gerekli yasaları çıkarmış, mevzuat getirmiş, doğrudan veya dolaylı yatırım yapmıştır. Japon hükümeti hiçbir zaman firma bazında kazananları ve kaybedenleri seçmemiştir. Stratejileri hep tabana dayanan, sanayinin yol gösterdiği stratejilerdir; devlet katılımcıdır ama diktatör değildir.

Ulusal stratejileri belirlerken Japonya'nın hedefi talep esnekliği, prodüktivite artışı ve kişi başına katma değerleri yüksek olan sanayi kollarına ağırlık vermektir.

Bazı sektörler, diğer sektörleri de etkileyen kilit sektörler olarak görülür. Onlar güçlendirilirse diğer sektörler de güçlenmiş olur. Örneğin Japonya'nın takım tezgahları ve yarı iletkenlerde güçlü olması otomotiv ve elektronik sektörünün de güçlü olmasını sağlamıştır.

Devlet herşeyden önce ekonomik büyümeyi hızlandırmada önemli bir rol oynar. Bu da müdahalesiz piyasalara nazaran çok daha büyük oranda fabrika ve makineye, işgücü becerilerine, altyapıya ve Ar-Ge'ye yatırım yapmak demektir. Piyasa katılımcılarının (piyasayı oluşturan kişi ve kurumların) şimdiki zamanda çok fazla çıkarı olduğuna inanılır. Devletin esas görevi, geleceğin çıkarlarını şimdiki zamanda korumaktır. Böylece piyasalar hızlandırılmış ve firmaların yatırım veya durgunluk aşamasında dar boğazları atlatması sağlanmış olur.

Eğer Japon firmaları belli bir sektörde rekabete henüz hazır değilse, yabancı firmalar uzakta tutulur. şu sırada uydu televizyonu böyle bir sektördür. Yerli sanayinin gelişmesine zaman verebilmek için, ulaştırma bakanlığı Japon vatandaşlarının uydu yayınlarını alabilmesini sağlayacak çanak antenleri almasını yasaklamıştır.

Ulusal stratejiler zaman içinde değişmektedir. 1950'lerin döviz tahsislerinin yerini 1960'larda sermaye tahsisleri almıştır. Günümüzde odak noktası araştırmaya destektir. Japon kilit teknolojiler merkezi devlet ve özel sektörün fonlarını birleştirerek özel sektörün riskinin azaltılmasını sağlar.

MITI'nin 1990'lardaki planı uzun dönemli ekonomik büyümenin temellerinin sağlamlaştırılmasını öngörmektedir. Esnek bir sına altyapı, daha iyi kamu altyapısı, sermaye ve insan kaynaklarıyla birleştirilecektir. Hizmet sektörünün de gelişmesine rağmen imalat hala teknolojik yenilik ve büyüme için vazgeçilmezliğini sürdürmektedir. Temel bilimler güçlendirilecek, ülke enformasyon devriminde en önde kalabilmek için gereken her çabayı gösterecektir.

Bu stratejiler, ulusal stratejilerin gereğine inanmayan ulusların aleyhine durum yaratmakta ve onların rekabet gücünü yok etmektedir.

BÖLÜM – 5

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ: BÜYÜK DUVAR YIKILDI

On beşinci yüzyılda yaşayan bir gözlemciye ileride dünyanın bir bölgesinin bütün başka yerleri fethedeceği söylenecekti ve bu fatihin kim olacağı sorulsa gözlemci herhalde (doğru cevap Avrupa olduğu halde) o günkü bilgilerine dayanarak "Çin" derdi. Zira barutu, matbaayı, pusulayı icat eden, Avrupa birbiriyle çatışan prenslikler halindeyken merkezi hükümetle yönetilen, 100.000 kişilik donanmayla Afrika'nın doğu kıyılarına ayak basan Çin'di.

Gözlemci tabii ki hatalı çıkacaktı. Çünkü Çin büyük Çin Seddi'nin arkasına çekilecek, yavaş yavaş yoksulluk ve güçsüzlüğe düşecekti.

Ekonomik açıdan Amerika da 2. Dünya Savaşı sonrasında 500 yıl önceki Çin gibi kendi büyük duvarının arkasında yaşıyordu. Ancak bu duvar taştan değil, beş kat ekonomik üstünlükten örülmüştü.

Birincisi 1950'de Amerika pazarı kendisinden sonra gelen İngiltere'den 9 kat daha büyüktü. Bu yüzden Amerikan sanayii hiçbir ulusal ekonominin ulaşamayacağı boyut ve kapsamda üretim ve satış yapılabiliyordu.

İkincisi, teknolojik açıdan Amerika'nın üstüne yoktu. Amerika yabancı şirketlerle rekabet etmiyordu; yabancıların yapamadığı ürünleri yapıyordu.

Üçüncüsü, zorunlu ilk ve orta öğretim sayesinde Amerikan işçisi dışardakinden daha vasıflıydı. Vasıflı işgücü yüksek teknolojinin uygulanmasını sağladı ve böylece birim maliyetler çok düştü.

Dördüncüsü diğer ülkeler yoksulken Amerika zengindi. Böylelikle kişisel tasarruf oranı düşük olsa bile toplamda yatırımlara muazzam tutarlar ayrılabilirdi.

Sonuncusu, Amerikan yöneticileri dünyanın en iyisiydi. Başka ülkelerde orduya veya devlet yönetimine kayan dehaler, Amerika'da şirket yöneticiliğini tercih ediyordu.

Üstün teknolojiyi, büyük sermayeyi, eğitilmiş işgücünü ve dahi yöneticileri muazzam bir pazarla birleştiren, dünyanın geri kalanını savaşta mahveden, işte size koruyucu duvarla çevrili, ekonomik üstünlüğe sahip bir krallık.

Oysa duvarın içinde ve dışında değişimler oluyor fakat krallıkta yaşayan Amerikalılar farkına varmıyorlardı ki davranışlarını ona göre değiştirsinler. Dünyanın geri kalanı Amerika'nın gelir düzeyine yaklaştıkça, Amerika pazarının nispi boyutları da gittikçe küçüldü. 1990'da Amerika pazarı Japon iç pazarından yalnızca %40 daha büyüktü.

Dahası, modern iletişim, bilgisayar ve ulaşım teknolojileri iç piyasanın eskisi kadar önemli olmadığı bir dünya yarattı. Japonlar kendi satın aldıklarının altı katı video

üretim satıyorlar. Global piyasa herkese açık – nispeten küçük ülkelerde yaşıyor olsalar bile.

Öte yandan, seri imalatın getirdiği ekonomik avantajlar da eski önemini kaybetmek üzere. İnsanlar gelirleri arttıkça çeşit için bedel ödemeye hazır hale geldiler. İhtiyaçlarını tam karşılayan pahalı bir ürün, vasat bir tüketici için tasarılan ucuz bir üründen daha cazip geliyor. Küçük ölçekli üretim ve kısa ürün ömrü zamanımızın ve geleceğin ilkesi oldu.

Ar-Ge harcamalarında bir zamanlar Amerika en önde iken şimdi milli gelire oranlandığında savunma Ar-Ge'si dahil edilirse beşinci, edilmezse onuncu sıradadır. Alınan patent sayısı da aynı şekilde düşmüştür.

Dünyanın geri kalanı Amerikan kitlesel eğitim sisteminin yararlarını görmüşler, taklit etmiş ve daha yoğunlaştırmışlardır. Uluslararası sınavlarda her yaştaki Amerikalılar diğer gelişmiş ülkelere gelen rakiplerinden çok daha düşük puanlar almaktadır. Amerika'nın 180 günlük okul yılı Almanya'nın 240, Japonya'nın 240, Kore'nin 250 günlük okul yılıyla karşılaştırılırsa sonuç pek de şaşırtıcı olmaz.

Yüksek öğretimde de fen dallarına çok az önem verilmekte, yeterince mühendis ve bilim adamı yetişmemektedir. Başka bölümlerde okusalar bile, büro ve fabrikalarda kullanılmaya başlanan teknolojiler herkesin matematik bilmesini gerektirmektedir.

Yüksek öğretim görmeyenlerde, yetersiz bir ilk-orta öğretim, yetersiz bir iş başı eğitimle birleşerek bugünün yarı iletken çipler gibi matematik bilgisi gerektiren, karmaşık üretimlerini iyice zorlaştırmaktadır. Amerikalılar sıradan imalat işçisinin bilgili olmasının şart olduğu bir dünyaya alışık değildirler.

Sınaleşmiş 21 ülke arasında kişisel tasarruf oranı en düşük olan ülke Amerika'dır. Amerikalı bir aile gelirin %4,6'sını tasarruf ederken Japon bir aile %15,7'sini ayırmaktadır.

Yüksek tasarruf oranı daha fazla Ar-Ge'ye, fabrika ve makinelere imkan verme yanında, daha fazla ve daha iyi kamu altyapısı da sağlar. Amerika'da altyapı yatırımları 1960'ların yarısına düştü. Bugün Amerika köprülerini çökmekten koruma dışında bir şey yapamıyor. Oysa iyi bir altyapı üretkenliği artırarak yakından ilgilidir. Milli gelirin yüzde birinin altyapıya ayrılması üretkenliği %0,5 yükseltir. 1960'lı yıllarda karayollarının üretkenliği yükselttiği gibi önümüzdeki yıllarda da elektronik yolları inşa eden ülke üretkenlikte sıçrama yapacaktır.

Amerika artık ürün kalitesi, zamanında teslim, satış sonrası hizmet, işbaşı eğitimi, geleceğe yönelik önlemler gibi konulardaki önderliğini hep başka ülkelere kaptırmıştır.

Bütün bu değişiklikler şunu gösteriyor: Amerika artık duvarları arkasında yaşamıyor. Büyük Amerikan Seddi çökmüş. Ekonomik açıdan Cengiz Han gelmiştir.

BU ARADA, DUVARLARIN İÇİNDE ...:

Dünyanın başka bölgelerinin başarısı Büyük Amerikan Seddi'ni yıkarken, içeride de Çin'dekine benzer şeyler oluyordu. Amerikan ekonomisi dinamizmini kaybediyordu.

Amerika mutlak anlamda gerileme dönemine girmese bile gerçekten geri kaldığı bazı konular var. Örneğin ücretlerde bir zamanlar başı çekerken şimdi on bir ülkenin gerisinde kaldı.

Zaman içinde prodüktivite de düştü. Kısa vadede kapasite kullanımında ve istihdamda artışla toplam üretim artabilir, fakat ikisinin de sınırı vardır. Uzun vadede bir toplumun en üst düzeyde yaşam standardına ulaşip ulaşamayacağını belirleyen ana faktör üretkenlik, yani bir saatlik çalışmayla elde edilen ürettir.

Uluslar belli bir süre ihraç ettiklerinden fazlasını ithal edebilirler. Böylece dünyanın geri kalanından kaynakları borç almış olurlar. Amerika da 1980'lerde tüketim artışını prodüktivitesinden yüksek tutabilmek için bu numaraya başvurdu. Fakat eninde sonunda her ulus borçlanma kapasitesinin sonuna gelir; yabancıların satın almak istedikleri mal varlıkların da elinden çıkarmış olur. Uluslararası borçlanma kanalları tıkanınca tüketicinin bu kaynağı da ortadan kalkmış olur. Bu durumda daha yüksek gelire ulaşmanın tek yolu üretkenliği arttırmak kalır.

Amerikan üretkenliği önce yavaşladı, 1989 ve 1990'da da inişe geçti. Şu anda tünelin ucunda hiçbir ışık görünmüyor.

Üretkenlikteki düşüşü kısmen anlamak mümkün. Amerikalılar daha üretken olmak için gereken yeni makine donanımına yatırım yapmadılar. Bu tür yatırım işgücüyle aynı oranda artmadı.

Bir başka neden de, eğitim kalitesinin gelişmemesi, hatta gerilemesidir. Okullarda yeterince temel bilgilerle donatılmamış işgücü, yoğun eğitimden geçmedikten sonra işyerinde yeni teknolojileri öğrenemiyorlar. Uzun işbaşı eğitim de üretim ve üretkenliğin düşmesi demektir.

Ücretlerin düşmesi de üretkenliğin düşmesine yol açar. Zaman içinde gerçek ücretler düştüğünden işverenler emeğin verimini arttıracak teknolojilere yatırım yapmaya gerek duymadılar.

İnsanlar makinelerden daha ucuzdu. Başka ülkelerde ise gerçek ücretler yükseldiğinden makineler insanlardan daha ucuz kaldı.

BEYAZ YAKA ÜRETKENLİĞİ :

Her sektörde üretkenlik sorununun bir bölümü, bütün otomasyona rağmen sayıları azaltılamayan beyaz yakalılara (işletmede çalışan – mavi yaka – değil, ofislerde çalışan eleman; bir anlamda memur) atfedilebilir.

Mavi yakalılarda (işçilerde) üretkenlik az bir şey artmasına rağmen beyaz yaka sayısının fazlalığı onu da silip süpürdü.

Ofis otomasyonu da fayda etmedi. Zira işin (örneğin muhasebe) yapılma hızı arttı ama yapılan işin sayısı da arttı. Yöneticiler her bilgi ellerinin altında olsun istediler. Bu yeni bilgilerin karar verme sürecini bilginin edinilme maliyetini haklı gösterecek kadar kolaylaştırdığını gösteren bir kanıt da yok.

Eleman sayısını azaltmanın tek yolu, karar verme yetkisini bu bilgilere fazla gelişmiş otomasyon sistemi olmadan da ulaşabilecek yerdeki görevlilere dağılmaktadır. Bunu yapmak, amirlerin yetkisinin azalması demektir. Oysa Amerika'da hiç kimse daha az amirlik yapmak için amir olmaz.

Bunun çaresi katılımcı yönetimdir. Bu yöntem üretkenliği arttırır fakat amirin yetkisini azaltır. Yapılan araştırmalar sorunun işçilerde değil, kendilerini tehdit altında hisseden orta kademe yöneticilerden kaynaklandığını göstermektedir. Bu kişiler işlerin veya yetkilerini kaybetmek korkusuyla yeni ve daha verimli üretim modellerinin denemesini engellemektedirler. İşçiler envanter kontrolü, kullandıkları malzemenin alımı, bilgisayar makineleri programlanması gibi işleri yapabilecekleri halde yetki verilmez. Çünkü standart çalışma şeklini değiştirmeye kimse yanaşmaz.

Yatırımın Geri Dönüşü – (YGD):

Amerikalıların %15'lik YGD üzerinde ısrarı, yabancıların ekmeğine yağ sürmektedir. Firmalar %15'lik YGD'ye ulaşmak zorunda olduklarını, aksi takdirde işi bırakacaklarını açıkça ilan ederler. Yabancılar öylesine fiyat kırarlar ki kendileri de dahil hiç kimse %15'e ulaşamaz. Nispeten kısa süre içinde bu fiyat politikasının Amerikan firmalarını piyasadan çekilmeye zorlayacağını bilirler. Amerikan firmaları piyasadan çekilir çekilmez yabancı firmalar piyasa payını kapıp fiyatları da yükseltirler. Şimdi artık iş hangi yabancı firmanın daha fazla pay kapacağına kalmıştır.

%15'lik YGD'de ısrar enformasyon, elektronik, havacılık, çelik gibi bir zamanlar Amerika'nın önde olduğu sektörlerde gerilemesine hatta tamamen çekilmesine yol açtı.

Tekstil sektöründe ise Amerika hep daha düşük işçilik ücreti arayışı içinde oldu. Üreticiler önce Amerika içinde daha düşük ücretli bölgelere, sonra da yurtdışına yöneldiler. Fakat ucuz işçiliğin sonu yoktur. Eninde sonunda birisi çıkıp sizden daha düşük ücretlerle üretim yapar. Oysa başarının yolu düşük ücretlerden geçmez. Örneğin Almanya'da saat başı ücretler Amerika'dan dört dolar fazla olduğu halde Almanya dünyanın en büyük tekstil ihracatçısıdır. Ütün teknolojiye dayanan, kaliteli, güvenilir tekstil makinelerini hem üretip ihraç etmekte, hem kendi fabrikalarından kullanılmaktadırlar. Sıradan müşteriye hitap eden malları uzun süre üretmek yerine, dizaynı, kalitesi ve moda uygunluğuyla rekabetin az olduğu piyasa nişlerine üretim yaparlar. Müşteri ilişkileri hep ön plandadır.

Neticede iyi firma düşük ücret ödeyen firma değildir. İyi firma yüksek ücret ödeyebilecek üretkenliğe sahip olan ve böylece sofistike teknolojileri işletecek yüksek vasıflı elemanları çalıştırabilen firmadır.

Otomotiv:

Otomotiv sektörü çelik, alüminyum, kauçuk ve takım tezgahları sektörlerini doğrudan etkileyen iş koludur.

Oto sanayii Amerika'da gelişmiş olmasına rağmen bugün Amerika net ithalatçı konumuna geçmiştir.

Bundan hem sendikalar hem yönetimler sorumludur. Yöneticiler iç piyasaya dönük, kısa vadeli bakış açısıyla işi ele almışlar, sendikalar da üretkenliğin artışı önleyen taleplerde bulunmuşlardır. Araştırmaya önem verilmemiş, Amerika'da en son teknolojik yenilik 1940'lardaki otomatik viteste kalmıştır. İşin yapılış tarzını iyileştirmek için ne çalışanlar ne de tedarikçiler bir inisiyatif gösterebilmişler, ilke "düşünme, sana söyleneni yap" olmuştur. Yeni modellerde arabanın performansı değişmemiş, yalnızca görünüşü değişmiştir.

Oysa iç pazarı küçük olan ve ihracata yönelik çalışan Avrupa ve Japon firmaları, gelen talebe göre birbirinden gerçekten farklı modeller üretmek zorunda kalmışlardır. Hedef kalite kontrolü değil, ilk defada kusursuz üretim olmuş, envanter, hatalı mal, büyük fabrika alanı, lüzumsuz insan emeği gibi her türlü israftan kaçınılmıştır. Herşeyden önemlisi yönetim tam bir takım çalışması uygulamıştır. İnsanlar hep yeni ve farklı araba istediklerinden yeni bir modelin ortaya çıkmasındaki hız büyük avantaj sağlamıştır. Başarılı olmak isteyen otomotiv firmaları bu trendlere uygun şekilde değişmek zorundadırlar.

20. yüzyılın ikinci yarısında Amerika "başlatan", Avrupa ve Japonya "takip eden"di.
21. yüzyılın başında roller tersine dönecek, Amerika da oyunu Avrupa ve Japonya'nın kurallarına göre oynamak zorunda kalacaktır.

BÖLÜM – 6

ZENGİNLEŞMEK

Tarih, çok açık bir ders vermektedir: Zenginleşmek çok zordur. Tabloda, dünyanın en zengin 20 ülkesinin 1870 ve 1980 sıralamasına bakın.

Kişi Başı Gelir Açısından En Zengin Ülkeler

1870	1988 (1)	1988 (2)
1. Avustralya	1. Birleşik Arap Emirlikleri	1. İsviçre
2. İngiltere	2. Amerika	2. İzlanda
3. Belçika	3. Kanada	3. Japonya
4. İsviçre	4. İsviçre	4. Norveç
5. Hollanda	5. Norveç	5. Finlandiya
6. Amerika	6. Lüksemburg	6. İsveç
7. Yeni Zelanda	7. Avustralya	7. Danimarka
8. Danimarka	8. İzlanda	8. Amerika
9. Kanada	9. Kuveyt	9. B. Almanya
10. Fransa	10. İsveç	10. Kanada
11. Arjantin	11. B. Almanya	11. Lüksemburg
12. Avusturya	12. Finlandiya	12. Fransa
13. İtalya	13. Japonya	13. Avusturya
14. Almanya	14. Fransa	14. Birleşik Arap Em.
15. İspanya	15. Danimarka	15. Hollanda
16. Norveç	16. İngiltere	16. Belçika
17. İrlanda	17. İtalya	17. İngiltere
18. Portekiz	18. Belçika	18. İtalya
19. İsveç	19. Hollanda	19. Avustralya
20. Şili	20. Avusturya	20. Yeni Zelanda

(1) – Yurtiçi satın alma gücüne dayanarak

(2) – Yurtdışı satın alma gücüne dayanarak

128 yıllık araya rağmen bu iki listede de egemenlik Avrupalı ve Kuzey Amerikalı oyuncularadadır. Kaynakları 1870’lerde bilinmeyen iki petrol ülkesi Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt bir yana bırakılırsa 128 yılda tek başarı Japonya’ya aittir. Fakat, o bile 1870’de sıfırdan başlamamıştır. Nüfusu 19, yüzyılın başında İngiltere’ninki kadar okur-yazardı. Teknolojik becerisiyle yüzyılın başında Rusya’ya karşı savaşip kazanmıştı. Zero savaş uçakları II. Dünya Savaşı başında en gelişmiş uçaklardı. Japonya 1870’de yoksuldu fakat sosyolojik açıdan az gelişmiş bir toplum değildi.

Bu süre içinde bir çok ülke 10-20 yıl ekonomik gelişme göstermiş fakat başarısını sürdürmeyip sırtüstü düşmüştür. 80’lerin mucizesi Kore bile 90’larda iflasın eşiğine gelmiştir.

Ekonomik yarış, kısa mesafe koşucularının harcı değildir. Yüzyıl boyunca hiç ara vermeden en az %3'lük büyüme hızını tutturmak, maraton koşucusu olmayı gerektirir. Bu da çok zor bir iştir. 21. yüzyılın başında ne kadar başarılı görünürse görünsün, bir ülkenin 21. yüzyılın sonunda en zenginler listesine girmesi çok zordur.

Bugünün üçüncü dünya ülkelerinin çoğunun yüzyıl sonra da yoksul olacağını garantileyen bir başka faktör daha var, nüfus artışı: Nüfusu hızla artan hiçbir ülkenin zengin olması kesinlikle mümkün değildir. Nedeni basit: yeni doğanları çağdaş üretken nüfus haline getirmek büyük yatırım ister. Bu yeni doğan sayısı çok yüksek olacaksa, yetişkinler kendi tüketimlerini adamakıllı kısımaya razı olmalı ki bunların ihtiyaç duyacağı yatırımlar yapılabilir.

Yeni doğan bir Amerikalı büyüyüp kendi yeterli, vasat bir vatandaş haline gelinceye kadar konut, beslenme, eğitim, kamu altyapısı, sermaye yatırım olarak \$240.000 harcanmaktadır.

Yeni vatandaşlara mevcut yaşam standardını sağlamanın mutlak tutarı ülkeden ülkeye değişir fakat milli gelire oranı değişmez. Artan her %1'lik nüfus milli geliri de %1 düşürür. Bu da yetişkinlerin bugünkü tüketimini iyice kısıp geleceğe yatırım yapmalarını gerektirir.

Son yüzyılda Amerika, Japonya ve Almanya'nın büyüme hızına ve nüfus artışına bakarsak sırasıyla (%3.3'e %1.5), (%4'e %1.1), (%3'e %1)'dir. Bu da hepsinde yüzyıllık sürekli net gelir artışı sağlamıştır.

Dünyanın en zengin ülkeleri ekonomik kalkınmanın şaşmaz bir kuralını kanıtlamışlardır: hiçbir ülke yüzyıl boyunca hem iyi bir ekonomik performans gösterip hem de nüfus artışını çok küçük tutmadıkça zenginleşemez.

OYUNCULAR KİM OLACAK?

19. yüzyıl sonu ile 20. yüzyıl başlarında dünya ticareti hammadde ihraç eden gelişmemiş ülkeler(koloniler) ile, o hammaddelerle imal ettiği mamul maddeleri kolonilere ihraç eden gelişmiş ülkeler arasındaydı. Fakat son yarım yüzyıldır dünya ticaretindeki artış hemen hemen yalnızca gelişmiş ülkeler arasında kaydedilmektedir. Kalkınmakta olan ülkelerin katkısı git gide azalmaktadır.

İnsan yapısı üstünlükler önem kazandıkça birçok ülke ekonomik açıdan marjinal hale gelmiştir. Bu ülkelerin ne yaptığı, ya da ne durumda olduğu diğerlerinin yaşam standardını kesinlikle etkilemez. Bu yüzden dünya üzerinde her ülke dünya ekonomisinin bir oyuncusu değildir, olamaz da.

Dünya ticaret bloklarına bölündükçe, gelişmekte olan ülkelerin tümü ortak bir sorunla karşı karşıya kalacaktır: piyasaya girme. 1950'lerde piyasaya girme (market access) ekonomik başarının ön şartı değildi. Kalkınmanın yolu "ithal ikamesi"nden geçiyordu. Ancak denenilen hiçbir yerde ithal ikamesi işe yaramadı. Korumalı pazarlarda yaşayan yerli üreticiler hiç verimli olmadılar. Kore, Tayvan ve Singapur verimliliğin ihracata yönelik büyümeden geçtiğini dünyaya gösterdiler. Bu ülkelerde yerli şirketler ancak

ihracat yapabiliyorlarsa dış rekabete karşı iç pazarda korunuyorlardı. Gelişmiş ülkelere ihracat yapabilmek için de verimli olmak zorundaydılar.

İhracata dayalı büyüme için pazara girme olanağı elzemdir. Singapur ve Tayvan gibi küçük ekonomik ejderler olabilmek için iki ön koşulun yerine getirilmesi gerekir: Ülke rekabet edebilecek şekilde organize olmalı fakat aynı zamanda kolayca girilebilecek bir pazar bulmalıdır. Geçen elli yılda bu pazar Amerika'ydı. Fakat dünya GSYİH'sinin %23'ünü üreten Amerika üçüncü dünyanın mamul ihracatının yarısını almayı sonsuza kadar sürdüremez. 120 milyar dolarlık ticaret açığından 80 milyar dolarlık (Amerika'nın dış faizini ödeyebilmesi için gereken tutar) fazlaya geçiş Pasifik çanağında en az 10 milyon kişinin işini kaybetmesine yol açacaktır. Eğer Avrupa ve Japonya bu tür bir pazar olmazlarsa, önümüzdeki yıllarda yeni ekonomik ejderler doğmayabilir.

Güney Amerika ve Afrika'da çare bulunması gereken dört mesele vardır: Birincisi, keşmekeş içindeki, ağır yük veren, bürokratik idareler yerini, verimli bir biçimde yönete ve ekonomiye ne zaman müdahale edilmeyeceğini bilen hükümetlere bırakmalıdır. İç çekişmeler bir yana bırakılıp, Pasifik Çanağı'nın küçük ejderlerinin uygulandığı birleştirici, disiplinli, uzun vadeli politikalara yönelmelidir. İkincisi üstünlük kaynağı olarak hammaddelerin yerini teknik ilerleme almalıdır. Üçüncüsü, %3'lere varan nüfus artış hızı kesinlikle kontrol altına alınmalıdır. Dördüncüsü ise dış borçlar konusunda birşeyler yapılmalıdır.

Bunların ilk üçü yerel önlemler, dördüncüsü ise uluslararası çözüm gerektirir.

Latin Amerika ve Afrika mevcut dış borçlarını ödemek zorundayken kalkınamazlar. Kaynakların çoğu borç faizlerine gider; yatırımlara çok az kalır. Yabancı şirketler de korkup yatırım yapmazlar.

Ancak bu ülkeler tek taraflı olarak borçlarını inkar ederlerse de kalkınamazlar. Yabancı borç verenler ülkenin yurtdışından alacaklarına el koyarak ihracatı imkansız hale getirirler. İhracat olmayınca da yatırım için gereken ithalat bile yapılamaz. Peru buna örnektir. Borçlarını ödememek işe yaramamıştır.

Bugün gelişmiş dünya için üçüncü dünyanın borçları büyük mesele değildir, zira ödenmeyen borçları karşılamak üzere yüksek rezervleri vardır. Dolayısıyla borç sorununun çözümü de gelişmiş ülkelerde yatmaktadır. Borçları affetmeleri gerekir. Borçlu ülkeler borç sorunlarını tekrarlanmasını önleyecek şekilde organize olmalıdırlar ama mevcut problemlerini çözemezler; ancak gelişmiş ülkeler çözebilir.

Modern teknoloji 3. dünya ülkeleri için hem avantaj, hem de dezavantaj yaratmaktadır. Sermaye ve teknoloji girişi kolaylaşmış ancak hammaddeleri değersizleşmiştir. Modern tıp, başa çıkamadıkları bir nüfus patlaması doğurmuştur.

Zenginler kulübüne 20. yüzyılda tek bir sanayi ülkesi katıldı: Japonya. 21. yüzyılda yeni hiçbir üye katılmazsa şaşmamalı.

BÖLÜM – 7

KANGRENLEŞEN SORUNLAR

1980'lerde dünyanın büyük bir bölümü yavaşlayan büyüme, artan işsizlik, düzen yaşam standartları ile başbaşa kaldı. Bunların hepsi şanssızlıktan doğmadı; ortak nedenleri vardı. Bunların halledilebilmesi için bütün dünyanın elele vermesi gerekmektedir.

Global Çevre:

Elbirliğiyle üzerine gidilmesi gereken konulardan biri, global çevrenin korunması ve iyileştirilmesi sorunudur.

Prensipte çevrecilik, profesyonel ekonomist ile profesyonel çevrecinin birlikte çalışmasını gerektiren bir alandır fakat 25 yıldır birbirinden daha fazla nefret eden iki dövüş horozu bulunamaz.

Ekonomistlere göre insanlar kirlettiklerinin bedelini ödemek zorunda kalırlarsa, kirletmekten vazgeçerler. Çevrecilere göre ise kurumlar ve zenginler bu bedeli ödeyip kirletmeye devam ederler. Ekonomistler mal ve hizmet üretmeye öncelik verirler, çevre ikinci derecede önem taşır. Çevrecilerde bu sıra tam tersinedir.

Yıllar önce Amerika gelişmiş ülkelerin milli gelirlerinin yüzde birini dış yardım olarak ayırmaları için bir kampanya başlattı. Hollanda gibi bazı ülkeler sözlerini tutup, yoksul ülkelerin çevre koruma-geliştirmesine büyük katkıda bulundular. Amerika sözünü tutmadı. Bugün Amerika gelirinin yalnızca %0.2'sini yardım olarak veriyor, o da İsrail, Mısır, Türkiye ve Pakistan'a el altından askeri yardım olarak. Kısa süre içinde Amerika en cömert ülke olmaktan en cimri ülke olma konumuna geçmiştir.

İyi bir çevre her insanın yaşam standardının önemli bir bölümünü teşkil eder. Ancak iyi bir çevre hiçbir ülkenin tek başına alacağı önlemlerle elde edilemez.

Kendim çevreyi korumak için her türlü önlem alırım da komşum almazsa, ben yararını görmeden bedelini ödemiş olurum.

Yağmur ormanlarının sağladığı temiz havaya herkesin ihtiyacı vardır. Ancak bu ormanlara sahip yoksul ülkelerden onları kesmemelerini istemek hem haksızlıktır hem de sonuç vermez. Kesmemeleri daha karlı olduğu takdirde vazgeçerler ancak. Dolayısıyla zengin ülkeler temiz hava solumanın bedelini bu ülkelere ödemelidir.

Neticede iyi bir çevre, insan taşıma kapasitesine indirgenebilir. Kirlilik (ya da atık miktarı) dünyada yaşayan insan sayısı ile doğrudan orantılıdır. Yaşlı ve tonton dünyamız kaç kişiyi rahatça taşıyabilir? Cevap yaşam tarzlarına bağlıdır.

Eğer dünya nüfusu İsviçrelilerin doğurganlığına, Çinlilerin tüketim alışkanlıklarına, İsveçlilerin eşitlikçi (egaliter) yaklaşımına ve Japonların sosyal disiplinine sahip olsaydı gezegenimiz şimdikininkin birkaç katı nüfusu çevre korkusu olmaksızın rahat rahat aldırabilirdi. Öte yandan dünya yaşayanlarının hepsi Çad'ın doğurganlığına, Amerika'nın tüketim alışkanlıklarına, Hindistan'ın eşitlikçi yaklaşımına, Yugoslavya'nın sosyal disiplinine sahip olsalardı dünya bugünkü nüfusa yaklaşmadan bile yaşanmaz olurdu. Ne yazık ki insanların çoğu Amerika-Hindistan-Çad-Yugoslavya kategorisindeymiş gibi görünüyor.

Gerçekten de nüfusun az artışı hem ekonomik kalkınma hem de çevrecilik açısından elzemdir. Hızlı nüfus artışıyla ne ekonomik kalkınma başa çıkabilir ne de sosyal disiplin. Sorun şu ki, bu artış nasıl yavaşlatılabilir?

İnsanlar zenginleştikçe nüfus artışı da düşer, hatta mevcut sayıyı koruyamaz. Yani en fazla bakabilecek durumda olanlar, en az sayıda çocuk isterler. Paradoks gibi görünse de bu değildir. Zenginler yüksek yaşam standartlarını sürdürmek, çocuklarına da en az kendileri kadar iyi bir hayat sağlamak istiyorlarsa, çocuk sayısını minimumda tutmak gerektiğinin farkındadırlar. Yoksul ülkelerde çocuklar o kadar büyük yük olmazlar. Zira zenginleşmek için gereken yatırımı yapmayı kimse düşünmez. Yatırım yapılmadıkça da bu çocukların zengin bir ülkede yaşama şansları yoktur. Tarıma dayalı yoksul ülkelerde çocuk hem işgücü, hem de yaşlılık sigortası olarak görülür. Yıllar önce Pakistan'da tanıdığım bir köylü neden 17 çocuk sahibi olması gerektiğini anlatmıştı. Dediğine göre doğan 17 çocuktan sekiz tanesi küçük yaşlarda ölecekti. Kalan dokuzunun altı tanesi ona bakamayacak kadar yoksul olacaktı. Varlıklı olan üç çocuğun ikisi de ona bakmak istemeyecek kadar zalim ve bencil olacaktı. Kala kala tek evlat kalıyordu. Dolayısıyla yaşlılıkta açlık ve bakımsızlıktan ölmek için 17 çocuk olması şarttı.

Hızlı nüfus artışı olan ülkelere dış ekonomik yardım israftan başka bir şey değildir. Yardım, nüfusunu kontrol altında tutan ülkelere yapılmalıdır. Hızlı nüfus artışıyla kalkınmayı bir arada yürütmek dünyada hiçbir ülkenin harcı değildir.

Yapısal Ticaret Dengesizlikleri:

Süre ülkeden ülkeye değişse de, hiçbir ülke ticaret açığını sonsuza kadar sürdüremez.

Hesap ortadadır. Ticareti açık veren ülke dış borç almak zorundadır. Birikmiş borcun faizi ödenir. Ticaret fazlası olmazsa faizi ödemek için de borç alınır. Böylece yıllık ticaret açığı büyümese bile her yıl alınan borç tutarı git gide büyür. Birleşik faiz yüzünden borçlanma gereği öylesine büyük ki artık ülke alacak kredi de bulamaz. Bu noktaya ulaşıldığında dramatik değişiklikler meydana gelir.

Dış borçlanma gelecekteki geliri azaltma pahasına bugünkü geliri yükseltmektir. Bugünkü ilave ne kadar yüksek olursa, yarınki azalma da o kadar büyük olur.

Açık veren ülkelerin önünde üç seçenek vardır: 1. Ekonomik büyüme hızlarını düşürüp ithalatı kısabilirler, 2. Devalüasyona gidip ithalatı pahalılaştırırlar fakat enflasyonu da yükseltmiş olurlar, 3. Gümrük vergilerin yükselterek ithalatı durdurabilirler. Bu

çözümlerin hiçbiri sancısız değildir. Üstelik genelde dünya ticaretinin azalmasına yol açar. Bu da hiç kimsenin yararına olmaz. Şimdilik borç problemlerinin havale edildiği Dünya Bankası ve IMF de çözüm olamaz, zira bu kurumlar zaten çok sayıda yamalı bir sisteme yeni yamalar koymaktan başka bir şey yapamıyorlar. Bu yüzden borçları üstlenecek bir Dünya Merkez Bankası gerekmektedir.

Bir hatırlatma:

21. yüzyılda yaşanacak yoğun rekabete dayalı atmosferde bütün katılımcılar yalnızca rekabete değil rekabet ve işbirliğine dayanan bir oyun oynamak zorunda olduklarını unutmasınlar. Herkes kazanmak ister, fakat oynanacak bir oyun olabilmesi için işbirliği şarttır.

BÖLÜM – 8

21. YÜZYIL KİME AİT OLACAK?

Genelde ekonomide şu kural geçerlidir: Bugünkü hızlı büyüme yarınki hızlı büyümeyi kolaylaştırır. Gelirin artmasıyla, bugünkü yaşam standardından fedakarlık etmeden gelecek için yatırım yapılabilir. Aksine, yavaş büyüyen, az yatırım yapan bir toplumu hızlı büyüyen ve yatırım yapan bir toplum haline dönüştürmek bugünün tüketiminden büyük fedakarlık gerektirir.

Önümüzdeki yarışta üç büyük ekonomik güçten birisi diğerlerini peşine takacaktır. Dünyanın o ülkesi veya bölgesi, 19. yüzyılda İngiltere'nin, 20. yüzyılda Amerika'nın sahip olduğu gibi 21. yüzyılda dünyaya sahip olacaktır.

JAPONYA:

Tarihteki bütünlüğüyle, halkının homojenliğiyle, eğitim kalitesiyle, Ar-Ge, makine ve fabrika yatırımlarıyla, proses teknolojisiyle Japonya pek çok ülkenin önündedir. Ancak dünya artık Japonya'nın ihracatını durmadan arttırmasına ve bütün pazarları ele geçirmesine seyirci kalamaz; gerekirse ithalata kısıtlamalar getirir. Japonya iç talebi de büyütme ve dünyaya açmak zorundadır. Özellikle konut ve altyapı yatırımları açısından neredeyse az gelişmiş bir ülke sayılabilir. Konut yapımının çeşitli gelenek ve yasalarla engellenmesi yüzünden konut sorunu had safhadadır; çare bulunmazsa Japonlar zengin ülkede yaşayan yoksul insanlar olarak kalacaklardır. Üretim ekonomisi de tüketim ekonomisiyle dengelenmek zorundadır. 21. yüzyıl, bu iki insani dürtüyü dengeleyebilen ülkeye ait olacaktır.

AVRUPA:

1980'lerin en yavaş büyüyen bölgesi olmasına rağmen Avrupa 1990'lara dünya satranç tahtasında en stratejik konumda başlamaktadır. Doğru hamleler yaparsa 21. yüzyılda egemen güç olarak karşımıza çıkabilir.

Avrupa 337 milyonluk AT'yi (yeni katılımlarla 850 milyonluk) gerçekten entegre bir Avrupa Birliği haline getirebilirse, hiç kimsenin ulaşamayacağı bir ekonomi yaratmış olur.

Eski Sovyetler Birliği'nin yüksek bilimi, Almanya'nın üretim teknolojileri ve ticaretteki başarısı, İtalya ve Fransa'nın tasarım yeteneği, Londra'nın birinci sınıf sermaye piyasası ile birleştirilip fonların Avrupa'nın en üretken bölgelerine yöneltilmesiyle Avrupa Birliği kendine yeten, hızlı büyüyen bir bölge olabilir. Üstelik Avrupa 21. yüzyılın ticaret kurallarını yazabilme avantajına sahiptir. Kuralları yazanın da kendine yontması kaçınılmazdır. Ancak bütün bunların gerçekleşebilmesi için aralarındaki politik çekişmeleri bir yana bırakıp birer Avrupa vatandaşı olarak entegre olmak zorundadırlar.

AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ:

Amerika, tarihi zenginliği, geri olmayan teknolojisi, dünyanın en iyi yüksek öğrenim olanakları, büyük ve entegre iç pazarı ile 21. yüzyıla önde başlamaktadır.

Ancak bütün bu avantajlar, çöken bir eğitim sistemi, yüksek tüketim az yatırım, devasa dış borçlarla ve ileriye dönük değil, güne dönük politikalarla sekteye uğratılmıştır. Bu yüzden 21. yüzyılın rekabetine hazır değildir.

Geçmişteki kriz dönemlerinde Amerika'nın gösterdiği başarılarla bakılırsa Amerika'nın sorunu kazanmak değil, oyunun değiştiğini fark etmektir.

Yeni kurallar ve yeni stratejilerle yeni bir oyun oynanacaktır. Bunun için de üretkenliğini rakiplerinin düzeyine çıkarması, tüketimlerini azaltıp yatırımlara yönelmesi, geleceğe yönelik önlemler alması ve yüksek öğrenim görmeyen nüfusunun eğitim ve beceri kalitesini adam akıllı yükseltmesi gerekmektedir.

Ve Kazanan ..?:

Üç rakibin her biri için bahse girilebilir. Şu andaki moment Japonların tarafında. Amerikalılar esnekliğe, güç durumdan çıkabilme yeteneğine ve hepsinden fazla zenginliğe sahip. Ancak stratejik konum Avrupalılardan yana. Zira şartlar en fazla onları değişime zorluyor. Değişimin baskısı altında olan onlar. Diğer ikisi için aynı aciliyeti taşıyor. Dolayısıyla kazanmaya en güçlü aday olarak Avrupa görünüyor.

BÖLÜM – 9

AMERİKA İÇİN OYUN PLANI

Geçmiş başarıların rehavetine kapılan Amerika, ekonomik bir oyun planına ihtiyacı olmadığını söylüyor. Eski usul, en iyi usuldür. Fransız ekonomist ve bankacı Jacques Attali'nin "Millenium" adlı kitabına göre "Amerikalılar, sanayi dünyasının ön saflarından uzaklaştıklarına inanmıyorlar ve bu inanmama yüzünden, kompetitif kalmak için gereken değişikliklere gitmiyorlar. Görmeyi reddettikleri bir problemi çözmelerine kimse yardımcı olamaz."

Rakipleri hatalı olabilir. Farklı davranmakla Amerika'nın önüne geçemeyebilirler. Fakat "yakalama"nın yarattığı ekonomik problemler "ayak uydurma"nın yarattıklarından çok daha zor olduğundan tarihin hükmünü vermesini beklemek çok tehlikelidir. 1900'de dünyanın geri kalanı Büyük Britanya'yı geçecekmiş gibi görünürken İngilizler "bakalım gerçekleşecek mi?" diye oturup seyrettiler. Gerçekleşti de. O zamandan beri İngilizler başarısız bir "yakalama" çabasındalar.. Geleceğini teminat altına almak isteyen akıllı bir ülke en kötüsünün gerçekleşeceğini varsayarak erkenden tedbirlerini alır.

ULUSLARARASI KIYASLAMA: (bench-marking)

Kazanmak isteyen bir ülke rakibini incelemekle işe başlar. Burada amaç taklit değil, "kiyaslama"dır. Ekonomik performansın her ölçütünde dünyanın en iyilerini bul. Kendi performansını onlara göre ölç. Onların neden daha iyi olduklarını anla. Önce eşit olmayı, sonra da onları geçmeyi kendine hedef olarak koy.

Kriterlerden biri olan üretkenlikte Amerika'nın gerilerde kaldığı görülür. Üretkenlik probleminin çözümü biliniyor – daha fazla yatırım, daha fazla beceri eğitimi, daha iyi stratejiler. Dolayısıyla soru "Amerika'nın ne yapması gerekir?" değil, "Amerika yapılması gerektiğini bildiği şeyleri yapmaya nasıl kendini zorlayabilir"dir. Sorun paradan ziyade, dünyanın değiştiğinin ve bunun içeride de değişim gerektirdiğinin tüm ulusça kabul edilmesidir. Amerika'nın son iki başkanı "sistemde hiçbir problem yok" savıyla üç seçim kazandılar. Fakat gerçekle yüzyüze gelmedikçe hiçbir yapılanmaya gidemezsiniz. Ekonomide tropik plajlar dönemi kapanmış, uğuldayan tipi dönemi başlamıştır. Ona göre de giyinmemiz lazım.

Örneğin yatırımı ele alalım. Yatırımı arttırmak için tüketim kısılmalı; tıpkı zayıflamak için diyetle girmek gerektiği gibi. Teknik açıdan kolay görünüyor. Ancak mesele şu ki buzdolabının anahtarını diyetteki kişi taşıırken dolabın kapısını nasıl kapamalısınız ki kapının kilidi açılmasın?

Birinci adım halkın tüketim için kredi almaktan vazgeçmesi, ikinci adım bütçe açıklarının önlenmesi, üçüncüsü tüketimi caydırıcı, tasarrufu teşvik edici vergi sistemi getirilmesi, dördüncüsü de özel ve kamu yatırımlarının teşvik edilmesidir.

Kamu sektörü özellikle tasarruf etmelidir. Amerika'nın bütçe açığı altyapı, eğitim ve araştırma gibi kamu yatırımlarından doğsaydı mesele yoktu. Fakat bütçe açığı kamudaki tüketimden, israftan doğduğundan yatırımlar azaltıldı veya durduruldu. Kamu tüketimini finanse etmek için özel tasarruflar ödünç alındı. Özel sektöre kalan kaynak azaldığından dışarıdan borç bulmak zorunda kalındı. Eninde sonunda kredi çşmesi kapanacak, faizler yükselecek ve yatırımlar tamamen duracaktır.

Önümüzdeki on yılda Amerikan sistemi elit grup (establishment – bir ülkenin yönetimini ve kontrolünü elinde tutan toplumsal, ekonomik ve siyasi liderlerden oluşan grup) tarafından mı oligarşi, tarafından mı yönetildiğinin sınavını verecektir. Japonya'nın elit grup, Latin Amerika'nın oligarşi tarafından yönetildiği söylenir. Aslında birçok açıdan iki terim de aynı gruptan söz eder. Her ikisi de aynı okullara giden, birbirleriyle evlenen, ülkelerini yöneten, temasları iyi olan zengin insanlar grubudur. Fakat arada kilit bir fark vardır. Elit grubun başlıca amacı sistemin işlemesi ve böylece uzun vadede ülkenin başarılı olmasıdır. Elit grup eğer sistem iyi işler ve ülke iyiye giderse kendilerinin de iyi olacağına inanır. İnanan bir elit grup ülkeyle ilgili kararlar alırken veya kararları etkilerken kendi kısa vadeli çıkarlarını en öne almayı düşünmez.

Aksine oligarşi, varlıklarını gizli İsviçre banka hesaplarında toplayan güvensiz insanlar grubudur.

Her zaman için o andaki öz çıkarlarını kollamayı düşündüklerinden, ülkenin uzun vadeli menfaatleri için kendi zaman ve emeklerini harcama zahmetine katlanmazlar. Kabacası, ülkeleri başarılı olursa kendilerinin de başarılı olacaklarına inanmazlar.

Amerika'daki para manipülasyonları, şirket ele geçirme savaşları, en zenginler listesini yayınladıkları zaman en fazla satış yapan iş dergileri, zengin ve ünlülerin yaşam tarzlarını anlatan TV programları, çare bulunmayan dış ticaret ve bütçe açıkları, para skandalları, zenginlere vergi indirimleri, hepsi oligarşinin göstergeleridir.

Aksine elit grup, düşük vergilerin ülkeye yararlı olacağı durumlarda bile en son kendi vergilerin düşürür. Kamu harcamalarına gelince, diğerlerini diyete sokmadan önce kendi diyete girer. Elit grup, başkalarının fedakarlık yapması gerektiğini söylerken inanılır olmak için kendi fedakarlık yapar.

Her bireyin mümkün olan en düşük vergiyi vermek ve kamu hizmetlerinin bedelini ödemeyi başkalarının omuzlarına yüklemek istemesi son derece normaldir. Ancak her birey önce kendi çıkarını düşünürse sonuçta parçalanmış demokrasi olur. Yapılması gereken yapılamaz olur. Elit grup seçmenleri kendi çıkarlarını unutmuş toplumsal sağlık ve uzun vadeli iyiliği düşünmeye ikna etmek zorundadır.

Vergiler – Harcamalar:

Amerika'nın oligarşinin bir göstergesi olan bütçe açığını kaldırmak için savunma giderlerini azaltmak da dahil, yapabileceği çok şey vardır.

Ancak asıl mesele kamu harcamalarına karşı özel harcamalar değildir. Asıl mesele ister özel ister kamu olsun tüketime karşı yatırımdır. Amerika kendine öyle bir vergi ve harcama sistemi kurmalıdır ki, ister kamu ister özel, her türlü tüketim artışı yıllık milli gelir artışının %1 daha altında kalsın. Bu on yıl boyunca sürdürülebilirse sonunda büyük bir tasarruf ve yatırım birikimi elde edilmiş olur. Bu büyük bir fedakarlık değildir. Kimse geleceği kurtarmak için günü yok etmeyi istemiyor. Sadece geleceği dikkate alarak davranmalıyız.

Amerika'ya en fazla zarar veren şeylerden biri de Reagan'ın "iyimser-optimist" sözcüğüne getirdiği tanımdır. Bu tanıma göre iyimser, Amerika'nın herhangi bir problemi olduğunu inkar eden kişidir. Amerika'nın temel sorunları ve zaafı olduğunu itiraf etmekse kötümserliktir ve politik mevkideki birine hiç yakışmaz.

Oysa sorunu teşhis edip ortaya koymak genelde beraberinde çözümü de getirir. Kennedy Amerika'nın uzay yarışında Sovyetlerden geri olduğunu itiraf etmiş, hızlandırdığı mekanizmayla Amerika on yıl içinde aya insan çıkarmıştır.

Son yıllarda ise başkanlık seçimleri, problemlerin varlığını inkar etmeyi kim daha iyi başaracak yarışına dönmüştür. Fakat "hiçbir problem yok" platformunda seçim kazandıktan sonra, var olmayan problemlere çözüm getirmek de imkansız hale geliyor.

Churchill Dunkirk konuşmasına "Fransa'dan gelen haberler çok kötü" diye başlamıştı. Bize de ekonomik savaş alanlarından gelen haberlerin kötü olduğunu söyleyecek bir başkan lazım.

İşgücü:

Eğer "İngiliz hastalığı" ihtilafı işgücü-yönetim ilişkileri ise "Amerikan hastalığı" da düşük ücretlerin bütün problemleri çözeceği inancıdır. Amerikan firmaları rekabet baskısı altında kaldıklarında ya ücretlerden kısıntı yaparlar, yahut ta ücretlerin düşük olduğu ülkelerde üretime başlarlar. Bu stratejinin işe yaradığı enderdir. Kısa bir süre düşük ücretler karı yükseltir, fakat zaman içinde daha da düşük ücret uygulayanlar piyasaya girince (düşük ücretleri taklit etmesi kolaydır) fiyatlar düşer ve düşük ücretten sağlanan yüksek kar oranı da yok olur gider.

Oysa karlılığın uzun ince yolu başka yeredir: teknolojiyi durmaksızın geliştirerek gittikçe daha yüksek üretkenlik ve ücretlere ulaşmadadır. Hızlı üretkenlik artışı hareketli bir hedef olduğundan ve dolayısıyla taklit etmesi güç olduğundan karlılık ta sürekli korunabilir. Ancak yeni teknolojileri uygulayabilmek için gereken insan kaynağı vasıflı işgücünün yetiştirilmesine büyük yatırım yapmakla sağlanır. Bunun için de konu iki aşamada ele alınmalıdır. Önce işgücü orta öğretimi bitirinceye kadar çok iyi eğitim almalıdır. Sonra da işyerleri kişiyi çalıştığı işle ilgili spesifik eğitime tabi tutmalıdır. Avrupa'nın formülü şudur: Okul + Sanayi = İşe hazır olma. Zaten Almanlar bütün dünyanın hayran olduğu bir çıraklık sistemine sahiptir.

Birbirine destek veren iş gruplarının kurulması, şirket ele geçirme savaşlarına son verilip yatırımın yeni üretilere yönlendirilmesi de Amerika'nın yapması gereken

düzenlemelerdir. Amerika'nın sınıai yapısına hükmeden mevzuatı belirlerken bir ana hedefi dikkate almak gerekir: Amerikan firmasının sürücü koltuğuna gerçek kapitalisti oturt. Önce kurallarla o şekilde bağla ki kendi kişisel başarısı için firmasının ve dolayısıyla ülkesinin üretkenliğini ve kompetitifliğini yükseltmekten başka çaresi olmasın.

Doların yene göre değer kaybının Japonya-Amerika arasındaki ticaret açığını azaltmasına rağmen açığın yüksek-teknoloji, yüksek işçilik ücretli ürünlere dayanan bölümü büyümektedir. Amerika düşük ücretli, düşük teknoloji mal ihracatına git gide daha bağımlı olmaktadır. Düşük ücretlerle her ülke rekabet edebilir. Parasının değerini düşürerek her ülke ücret düzeyini düşürebilir. Mesele ticaret açığını o şekilde değil, yüksek ücretlere dayanan kompetitif ürünlerle kapatmaktır.

Gerekli çözümler bugüne yük getirirse de, bugünkü nispeten kolay çözümleri uygulamaktan kaçınmak yarın için çok daha ağır yükler getirecektir. Hiçbir şey yapmamak, bir şeyler yapmaktan beterdir. Bunun için de problemleri teşhis etmek, çözüm gerektiğini kabul etmek ve ona göre harekete geçmek şarttır.