

görüşler

ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN İÇYÜZÜ'

«Bir ülke sattığından çok mal ithal ediyorsa, o ülke ihracatını arttırabilmek için fiyatlarını düşürmek, yani devalüasyon yapmak zorunda kalır».

İşte size yanlış bir düşünce. Çünkü modern bir kapitalist ekonomi, özü gereği dışarıya borçlanmalıdır. Almanya gibi bütçesinde açık olmaması o ekonominin geriliğini gösterir. Artık dışarıya mal satmanın modası geçmiştir. Şimdi sınırlan aşan, yönetim usulleriyle sermayedir. Hem de gümrük engellerini göz önüne almak zorunda kalmadan. Lenin daha 1916 larda bunun bilincine varmıştı: «Eski tip kapitalizmi karakterize eden mal ihracatı yerini sermaye ihracatına dayanan modern kapitalizme terk ediyor.»

Bunu Almanya ve Japonya örnekleriyle anlatalım.

Almanya ve Japonya savaştan zararlı çıkmışlardı. Sömürgeleri yoktu, iş adamları «galiplerin dünyası»nda politik bir güce sahip olamazlardı. Bu nedenle de, yayılmak bir yana, ancak kendi ülkelerinde yatırım yapabiliyorlardı. Her iki ülke de, 1948 den itibaren, dünyada ilk defa olarak ulusal kaynakların 1/3 ünden fazlasını yatırıma harcadılar ve bunu gerçekleştirmek için de ücretleri normal standartla-

(*) Yeni Ortam, 2 Kasım 1973.

görüşler

rm çok altında tuttular. Sonunda belli başlı firmalar kısa zamanda devleşti ve tun- lar kuruluşlarını rantabl hale getirmek için ürettikerinin % 60 ını ihraç etmeğe başladılar. Ama verimliliğe oranla ücretler düşük olduğundan, ihracattan elde edilen dövizlerin tamamı Almanlar ve Japonlar tarafından tüketilemiyordu ve iki ülkenin de bütçesinde sürekli bir fazlalık vardı: Birçok ülke bunlara borçlanmış- tır. Üstelik Almanya ve Japonyanın işine yarayacak bir ihraç maddeleri de yoktu. Böylece her iki ülkenin de hükümeti, bu durumda müşteri ülkelerde rantabl fabri- kalar kurmayı, mal ihracatına devam etmeğe yeğlediler. Bu elbette ki o ülkelere kredili satışlar yapmaktan daha sağlam bir yoldu. Zamanla bu projeleri zorunlu kılan koşullar oluştu :

36. Aşın endüstrileşme ve bunun doğurduğu işgücü .kıtlığı ücret patlamasına se- bep olunca, işgücü ithali yoluna gidildi. Fakat Afrikadan, Türkiyeden, Filipinler- den veya Kübadan gelen işçileri {kendi ülkelerinde belki razı olacakları) kenar mahallelerde, elverişsiz yerleşme koşulları içinde ilelebet banndırmak olanaksızdı. Şu halde en iyisi gerekli fabrikaları (otomobil, elektronik ve optik malzemeleri üretenleri) bu ülkelerde kurmaktı. Hem bu şekilde daha çok kazanç elde edilebi lirdi, (örneğin Siemens üretiminin ancak % 20 sini Almanya dışında yaptığı hal de elde ettiği kârın % 50 sinden çoğunu dışardan sağladı). Söylenenlere bakılırsa bugün Almanyada işgücünün % 20 sini oluşturan yabancı işçilerin oranı önümüzdeki yıllarda % 20 artış kaydedecekken, Almanya dışında kurulan fabrikalarda ça- lışanların yan yana çoğalacaktır.
37. Aşırı endüstrileşmenin karşısına fizikî engeller de çıktı: Yer su ve hava yeter sızlığı. Bu ülkelerdeki nüfus yoğunluğu ve çevre kirliliği kritik eşiği aşmaktaydı. Ren kıyısında yeni bir kimya endüstrisi kurmak için su ve havanın daha' fazla kirlenmemesi için tedbirler almak yeni şehirler kurmak Almanlar için çok mas raflı bir işti. Oysa aynı endüstriyi Güney Amerikada, Brezilyada yerleştirmek hem çok daha ucuza mal j>lacak, hem de sermayeyle birlikte çevre kirlenmesi" de ih raç edilecekti.
38. Bu iki sebep dışında, yabancı ülkelere şubeler açmanın maddî ve politik avan- tajları da vardı. Birçok ülkelere yayılan bu firmalar, çeşitli yollarla, vergi oranı nın yüksek olduğu yerlerde kâr etmeyi başarıyorlar di. Örneğin firmanın uluslararası yönetim merkezi, çeşitli ülkelerdeki şubelerine sattığı imalat lisansı, yarı mamul ü haddeler, yedek parçalar royalty ve know how gibi hizmetlerden oldukça değişik

fiyatlar istiyordu, (isviçreli bir otomobil firmasını, gerekli parçaları Polonyada yap tırıp Almanya ve Fransadaki fabrikalara % 200 - % 300 kârla satmaktan kim men edebilir?). Böyle bir firmanın örneğinin tsviçrede bulunan uluslararası yönetim mer kezi, bahsettiğimiz şeyleri Fransadaki veya Belçikadaki fabrikalarına çok pahalı ya satarak maliyeti sun'î olarak yükseltmek ve bu fabrikaları devamlı zararda gös termek olanağına sahiptir. Oysa vergiden muaf oldukları yerlerde bu firmalar dev kazançlar sağlayacaklardır. *

Demek ki bu firmalar vergi cennetlerinde yerleşerek kârları üzerinden vergi ödememekte, kambiyo kontrolü ve kredi kısıtlamasına uğramamakta ve istiklak ve millileştirme tehlikeleriyle karşı karşıya bulunmamaktadırlar.

görüşler

Yukarıda bahsettiğimiz firmalar (gelişimleri içinde bulunduğumuz yüzyılın başlarını belirleyen olaylardan olan) «çok uluslu şirketler» den başka bir şey değildir. Savaşı, barışı, insanların felâketini veya mutluluğunu kısacası dünyanın kaderini onlar tayin eder. Bütün güç ve para onlardadır. Sayılan 300 civarında olan bu şirketlerin sermayesi, bütün endüstrileşmiş ülkelerin merkez bankalarınınkinden üç misli fazladır. Üretimlerindeki artış hızı, tüm dünyadaki ekonomik gelişim hızının iki katıdır. Bu firmalar, transfer fiyatları mekanizmaları sayesinde, geleneksel ihracat şirketlerinden (% 30- % 40 oranında) daha çok kâr sağlamaktadırlar. Bugün petrol endüstrisini 7, petrokimyayı 15, lastik endüstrisini 8, düz cam imalini 5, kâğıt imalatını 9, firma ellerinde tutmaktadırlar. (Yetkililerin öngördüğüne göre, 1985 yılında 300400 çok uluslu şirket kapitalist dünya endüstrisinin % 80 ini kontrol altında bulduracaklardır). Bu şirketler, aralarında çekişmek bir yana, gerekirse yardımlaşmakta ve yeni gelenlerin yolunu kapatmak için dayanışma yapmaktadırlar. Bu oligarşik kuruluşlarla rekabet bile yenilik, reklamlarla, kalite ve mal tanıtılması gibi yollardan yapılır. Bu firmaların yabancı ülkelerdeki temsilcilerinin üretimlerinin tutan bütün dünya ihracatının 20 milyar dolar kadar üstündedir (1971 de dünya ihracatının toplamı 310 milyar dolarken, bu şirketlerin temsilcilerinin üretimi 330 milyar dolardı).

Şimdi çok uluslu şirketler arasında Amerikalıların yerini görelim.

Bundan yirmi sene kadar önce, başta işçiler olmak üzere bütün Amerikalılar «Made in Japan» damgasını taşıyan sanayi ürünlerinin çoğalmasına koruyucu ve milliyetçi (!) tepkiler gösterdiler. Oysa bunlar Amerikan pazarlarının New Yorktan Tokyoya yayılması sayesinde, Amerikan tröstlerinin Japonyadaki şubeleri tarafından yapılmaktaydı. Şu halde Amerikalı işçinin düşmanı ne Japon işçisi, ne de Japon hükümetiydi : Doğrudan doğruya —sırf adı ve kaynağı Amerikan olan— Amerikan sermayesiydi. Bugün halâ ABD nde satılan fotoğraf makinelerinin tümü, teyplerin % 96 sı, daktiloların % 70 i, ayakkabıların % 67 si v.b. hep Amerika dışında yapılmaktadır. Hiç bir Amerikan firması mallarını -satamama korkusunu bilmez. Pazanını kazanmak istediği ülkede şubeler açarak doğrudan doğruya sermayesini, yönetim usullerini, fabrikalarını ihraç eder. Amerikan kapitalizmi bugün ihraç ettiği malların 6 misli fazlasını da dışarda üretmektedir. Üstelik ana firmasının yabancı ülkelerdeki fabrikalarına sattığı mallar Amerikanın ihraç ettiği endüstri ürünlerinin 2/3 sini oluşturmaktadır. Amerikalıların 1960-1971 yılları arasında dışarda yaptıkları yatırımların tutan, o tarihe dek yapılanların yarım mislinden fazlaydı. Yabancı memleketlerden yurtlarına götürdükleri kâr 24,3 milyar dolarken, bu memleketlerde 1968-1970 yılları arasında yapılmış yeni yatırımlar ancak 10,9 milyardı. Resmî rakamlara dayanılabilecek son sene olan 1971 yılında Amerikan firmalarının ülkelere geri götürdükleri kâr 9 milyar dolar olduğu halde, yabancı ülkelere şubelerine yaptıkları yatırımların tutan ancak 4,8 milyardı.

Verilen bir rapora göre yüzyıl sona ermeden ABD bütün sanayi mamullerini dışarıya yaptıрмаğa başlayacak ve kendisine ancak bilimsel ve 3. dereceden endüstriler kalacak, ihraç edecek malı olmadığı için de ithalatlarını, bütün dünyaya yayılmış olan Amerikan fabrikalarının kârlarıyla ödeyecek. Bu görüşe göre Amerikan ulusu yakında bir banka memurları, bankacılar tekniker ve ordu mensupları ulu-

görüşler

su olacak. Ve yollarına Viet-Namlar veya bir ? devletler federasyonu» çıkmadığı taktirde (ki bu sonucusu Amerikanın çok uluslu şirketlerinden uluslararası telgraf telefon şirketiyle meşhur CIÂ sı düşünülecek olursa olanaksızdır. Çünkü bugün bu hususta hiç bir devlet Amerikayla boy ölçüşemez) Amerikalılar XXI inci asırda İngilterenin XIX uncu yüzyıldaki durumunda olacaklar.

Bir de çok uluslu şirketlerin zararlarını en çok çeken üçüncü dünya ülkeleri var. Dev firmalar bu ülkelerde, içişleri bakanından başlayarak bütün önemli politik çehrelerin sempatisini kazanmakta ve yabancı ülkelerdeki şubelerinin ürettiği mal veya hizmetleri bunlara tekelci fiyatlarla satmaktadırlar. Örneğin ingiliz ilâç firmalarının Brezilyada uyguladıkları fiyatlar korkunç derecede yüksektir.

Fakat son yirmi yıl içinde soyulan ülkelerin borçlarının tavanı aşması ve paralarının kolay çevrilememesi gibi nedenlerle, Amerikalı ve Avrupalı tröstler kârlarını sadece şubelerinin yaptıkları satış üzerinden değil, ana firmanın bu şubelerine sattığı malzemelerden de gerçekleştirmeğe başladılar. (Bir firma, örneğin Arjantin veya Hindistandaki şubesine eskimiş ve miadı dolmuş makinaları normal fiyattan dört misli pahalıya satıyor, ona yönetim açısından veya bröve vererek yaptığı yardımları, pahalı ödetmekle kalmayıp, o şubenin ana ve yardımcı maddeleri —hem de tekelci bir fiyatla— kendisinden almasını empoze ediyor, böylelikle de kârlarının çoğunu şubelerinin sattığı mallardan değil, kendisinin bunlara zorla sattıklarından elde ediyor).

Üçüncü dünya ülkelerindeki şubeler yöntem, know how, lisans, patent, gibi şeylere, bütün az gelişmiş ülkelerde yapılan yeni yatırımların yarısına yakın bir para ödemektedirler.

1970 yılı boyunca çok uluslular Afrikadan memleketlerine 996 milyon dolar soktukları halde, buraya yaptıkları yeni yatırımlar 270 milyon tutarındaydı. Asyadan götürdükleri ise (gizli olanlar hariç) 2400 milyon dolardı. Yatırdıkları 200 milyondur.

Bir çok uluslu şirket elde ettiği kân ülkesine ancak artık yabancı ülkelerde rantabl yatıran yapamadığı zaman sokar. Örneğin ilgili ülkede çoğalan üretimi emecek kadar geniş bir pazar yoksa, veya yeni yatırımlar yapmanın politik bakımdan tehlikesi büyükse. Buna 1960 larda Silide olanları örnek verebiliriz: Buradaki şirketler kârlarını çekip politik bakımdan emniyetli ve müreffeh ülkelere, örneğin Kanadaya, Avustralyaya, Batı Avrupaya taşıdılar.

İşte çok uluslu şirketlerin içyüzü, şubelerini çoğaltmasının nedenleri ve bunun sağladığı avantajlar. Bu şirketler bütün bunları her ülkedeki ünlü ve yetkili simaları kandırarak bunları kendi taraflarına çekerek başardılar. Bugün hemen her ülkenin hükümeti bu dev firmaların sözcülüğünü yapmaktadır. Çünkü korunacak olan «bizim» firmaların çıkarları olduğundan, milliyetçilik kavramı bunlar için anlamını yitirmektedir. Bu durumda devlet artık milli bir çıkar değil, vatansız ve milliyetsiz bir kapitalizmi korumaktadır. Çok'uluslu şirketler milletlerinin çıkarını gözetmekten çok genel olarak kapitalizmin çoban köpekliğini yapmakta ve kâr ekonomisine darbe vurulmasını engellemektedirler. Güçlerini ebedileştirmek için de karşılıklı yardımlaşmaktadırlar.