

DOSYA/DERLEME**FİRMALAR ARASI DEĞİŞİM İLİŞKİSİ:
FASONLAŞMA VE TAŞERONLAŞMA***Berna GÜLER MÜFTÜOĞLU****Giriş**

Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü'nün (UNIDO) firmalar arası değişim ilişkisini konu aldığı çalışmasında Dünya Ticaret Örgütü'nün 1998 yılı raporuna dayanarak Amerikan arabalarının %37'sinin alt sözleşme ilişkisi (subcontracting) sonucunda yani ana/lider firma ve tedarikçiler ilişkisiyle üretildiği ortaya konulmaktadır (Morcos, 2003). Bununla birlikte firmalar arası değişim ilişkisinin Amerikan sanayinde 300 trilyon ABD doları iş hacmi yaratıldığının altı çizilmektedir. Amerikan sanayinde büyük firmaların yüzde 30'dan fazlası, üretimlerinin yaklaşık yüzde 50'den fazlasını alt sözleşme ilişkisiyle gerçekleştirmektedir. Diğer yandan UNIDO'nun çalışmasında 2001 yılında Avrupa Birliği'nin 15 merkez ülkesinde alt sözleşme ilişkisiyle yaklaşık 640 milyon euro iş hacmi yaratılırken, yaklaşık olarak kayıtlı 740 bin şirket ve 5 milyon 600 bin işçinin alt sözleşme ilişkisi içinde yer aldığı ifade edilmektedir. Bununla birlikte AB'nin merkez ileri kapitalist ülkelerinden Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere ve İspanya sanayi üretiminin yüzde 82'si (toplam yaratılan çıktının yüzde 30'u ise Almanya'ya aittir) firmaların yüzde 77'si ve çalışanların yüzde 81'i alt sözleşme ilişkisi içindedir (Morcos, 2003). Bunun yanı sıra 2002 yılı Dünya Yatırım Raporu'na göre dünya imalat mallarının hacmi 1975'de yüzde 10 iken, 1996'da yüzde 75'in üzerinde gerçekleşmiştir. Yaklaşık 65 bin çok uluslu şirket ise yaklaşık 850 bin ulusal şirket birleşmelerini gerçekleştirmiştir. 1990'da yabancı şirket birleşmeleri

sonrasında 2 milyon çalışan var iken, 2001'de 54 milyon çalışana ulaşmıştır. 1990'da dünya ölçeğinde satışlar 19 trilyon ABD doları iken 2000 yılında bu sayı ikiye katlanmıştır. Aynı dönemler karşılaştırıldığında yabancı doğrudan yatırım stoku 1.7 trilyon ABD dolardan, 66 trilyon ABD dolarına ulaşmıştır. Yabancı birleşmelerinin yarattığı hasıla dünya ithalatının 1/10'i, dünya ihracatının 1/3'i olarak hesaplanmaktadır (Milberg, 2004). Dolayısıyla doğrudan yatırım faaliyetleri alt sözleşme ilişkisinin ileri geri bağlantılarının oluşturulması ve yeni iş olanaklarının yaratılması açısından oldukça önemli olmaktadır. AB ekonomisindeki entegrasyon için çok uluslu şirketlerin işbirliği ile bölgesel üretim ağını yaratmayı amaçlayan Merkez/Doğu Avrupa Ülkeleri (CEECs) adı altında bir oluşum gerçekleşmiş, bu çerçevede AB'de doğrudan yatırım faaliyetleri mercek altına alınmıştır (Yun, 2004). Buna göre AB'ye üye merkez 15 ülkenin 2001 yılı sonunda bölge içine doğrudan yatırım faaliyetleri toplam yüzde 75'e ulaşmış; doğrudan yatırım faaliyetlerinin yüzde 80'den fazlası eski doğu bloğu ülkelerinden AB'ye yeni üye olan Çekoslovakya, Polonya, Slovakya, Slovenya ve Estonya'ya; yüzde 70'i ise Macaristan, Litvanya, Romanya ve Bulgaristan'a yönelmiştir. En büyük yatırımcı Almanya, ikinci Hollanda iken, iki tane üçüncü bulunmaktadır; bunlardan biri İsveç ve diğeri ise ABD'dir. Böylesi büyük bir ağı, bu ağı özünü oluşturan alt sözleşme ilişkisinin işlevselliğinin sağlanmasında ise CEECs kapsamında Tedarik Hedef Programı (Supplier Target Programme) başlatılmıştır (Yun, 2004). Dünya ölçeğinde firmalar arası değişim ilişkisinin sürekliliğini ve yaygınlığını dikkate aldığımızda ilişkinin baş döndürücü gelişmesine tanıklık ediyor olmamız, sürpriz olmasa gerek.

*Yrd. Doç. Dr., Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü

Türkiye yeni gelişen pazarlar içinde yer alırken, en büyük 20 ekonomi içinde 17. sırada bulunmaktadır¹. Türkiye'de imalat sanayindeki firmaların yüzde 99,5'i KOBİ'lerden oluşmaktadır, bu firmaların yarattığı toplam katma değer ise yüzde 32'dir. KOBİ havuzu olarak nitelendirilen Türkiye'de bu havuzda istihdam edilenler yaklaşık 14 milyondur. Havuzu akışkan ve dinamik kılmak adına KOBİ'lerin alt sözleşme ilişkilerini yerel, ulusal ve uluslararası düzeyde hem AB, UNIDO gibi uluslararası aktörlerle, hem de yerel sermaye ve siyasi irade ulusal politikalar çerçevesinde kalkınma stratejileriyle etkinleştirme çabasının hummalı bir şekilde sürdürüldüğüne tanıklık etmekteyiz (Güler Müftüoğlu, 2003).

Hiç kuşku yok ki bu süreç küresel pazarlara eklenme isteği ile birlikte gelişen, yeni gelişen ve gelişmekte olan piyasalar için baş döndürücü bir rekabetin yaşanmaya başlamış olmasıdır. Geride yatan en önemli etken ise 1960'lı yılların sonlarında başlayan sermaye birikim hızının daralmaya başlamasıdır. Daralan sermaye birikiminin 1970'li yıllarda yeniden yapılanma sürecine girmesiyle birlikte firmalar arası değişim ilişkisi de rekabetin koşulları içinde dinamik, akışkan, karmaşık örüntüleri içeren kompleks bir yapıya bürünmüştür. Bu çerçevede çalışmamızın ilk kısmında dünden bugüne firmalar arası değişim ilişkisinin niteliksel (eşit ve eşitsiz ilişki) ve kavramsal (alt sözleşme, fason ve taşeron) boyutu irdelendikten sonra dünyada ve Türkiye'de gelişimi bütünlüklü bir şekilde değerlendirilmeye çalışılacaktır.

1. Geçmişten Günümüze Firmalar Arası Değişim İlişkisi: Niteliksel ve Kavramsal Boyut

Kapitalist üretim örgütlenmesindeki değişim sürecine tarihsel olarak baktığımızda, üretim örgütlenmesinin farklı yönlerde geliştiğini görmekteyiz. Bir tarafta on dokuzuncu yüzyılda üretimin tek çatı altında toplandığı fabrika tipi üretim örgütlenmesiyle kitle üretim gelişmiştir. Diğer tarafta on altıncı yüzyılın temel örgütlenme biçimi olan eve iş verme sisteminin uzantısı olan üretimin firma dışında örgütlenme biçimi varlığını sürdürmüştür; yirminci yüzyılın başında da firmanın uzantısı olan küçük üretim gelişme göstermiştir. Bununla birlikte bağımsız küçük ve orta çaplı üretim ve imalatçı rolü üstlenen ticari sermayenin üretimi örgütlediği küçük ve orta çaplı üretim birimleri de gelişim göstermiştir (Dobb, 1992). Yirminci yüzyılın ortasından başlayarak günümüze değin firmalar arası değişim ilişkisinin tarihsel boyutu, soyutlama haliyle aşağıda yer almaktadır:

- 1960'lı yıllar küresel rekabetin başlangıç safhası firmalar arası değişim ilişkisi;

"Modern dışarı iş verme sistemi" (Dobb, 1992).

"Küçük güzeldir" (Schumacher, 1979)

"Modern küçük sanayiler" (Staley, Morse, 1965).

- 1970'li yıllar küresel rekabetin yükselişi, yeni teknolojilerin kullanımı, yeni üretim teknikleri, üretimin en ufak parçalarına kadar bölünmesi, malların ve hizmetlerin hızlı dolaşımı;

"İstihdam deposu küçük firmalar" (ILO, 1972).

"Yoksullukla mücadele için KOBİ'lerin geliştirilmesi" (Aktar, 1990)

"Enformel ve Formel, düalist yaklaşımlar" (Aktar, 1990).

- 1980'li yıllar hızlı haberleşme ağı, parça üretimin dünya ölçeğinde saçılması, yeni liberal politikaların uygulanması: serbestleşme, ticarileşme, özelleştirme ve esnekleşme politikaları;

"Esnek uzmanlaşma modeli" (Piore, Sabel, 1984).

- 1990'lı ve 2000'li yıllar küresel rekabetin baş döndürücülüğünde malların dünya ölçeğinde dolaşımı içinde firmalar arası değişim ilişkisinin değerlendirilmesi;

"Küresel meta zinciri" (Gerrife, 1999).

"Küresel değer zinciri" (Humphrey, Schmitz, 2000; Kamplisky, 2000; Sturgeon, 2001).

"Küresel üretim ağı" (Dickens, 2003; Levy, 2007).

Yukarıda da görüldüğü üzere farklılaşan ve karmaşıklaşan firmalar arası değişim ilişkisinin 2000'li yıllarda geldiği düzeyi, anlamaya ve açıklamaya çalışan sosyal bilimciler buldukları disiplin itibariyle farklı tanımlarla açıklanmaya çalışılması kavram karmaşası yaratmaktadır. Kavram karmaşasının bir başka nedeni de üretim süreçlerinin dinamik yapısından kaynaklanıyor olmasıdır (Coe, Hess, 2007). Çalışmamızda bu tanımlama karmaşasını ortadan kaldırmak ve Türkçe ifadede anlaşılır kılmak adına, "dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşma" tanımlamasını kullanacağız.

Esas itibariyle geçmişten günümüze kapitalist üretim ilişkisi olan firmalar arası değişim ilişkisinin yani "alt sözleşme" ilişkisinin (İngilizce literatürde firmalar arası değişim ilişkisini ifade "subcontracting" teriminin Türkçe karşılığı) özü güç ilişkisini içerir. Bu ilişki, eşitsiz, asimetrik ve hiyerarşik ilişkidir. Firmalar arası değişim ilişkisini eşitsiz ve hiyerarşik ilişki olduğunu Türkçe'de en iyi ifade eden "fason" terimidir (Güler Müftüoğlu, 2005). "Taşeron" ilişki ise fason ilişkisinin özel bir halidir, yani üretimin eklentileri olan mal ve hizmetlerin alt firmanın ve/veya ana firmanın içinde başka bir firmaya yaptırılmasıdır. Fason ve taşeron ilişkide yani bağımlılık ilişkisinde temel belirleyici olan istenilen standart, dizayn ve/veya model, miktar ve fiyat dolayımında en az maliyetle çalışmadır. Fason ve taşeron ilişki sadece

sanayide değil aynı zamanda tarımda ve hizmetler kesiminde de geçerlidir. Küresel rekabet için en az maliyet ilkesi yerel/ulusal/küresel ölçekte firmalar arası değişim ilişkisinin devamlılığını sağlama veya zincire tutunma/yükselmenin gerekli koşuludur (Güler Müftüoğlu, 2007).

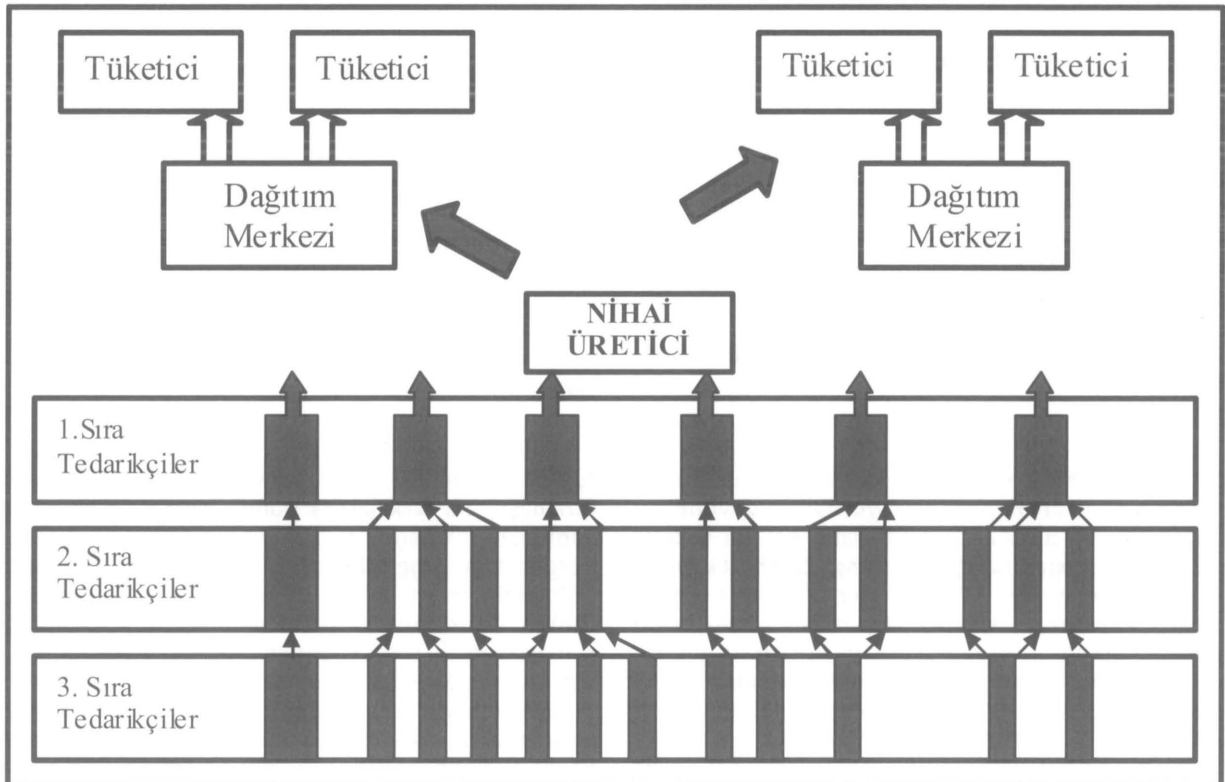
Firmalar arası değişim ilişkisini, niteliksel boyutu dışında kavramsal düzeyde, algılanmaya başlandığında ise öğelerin (firmaların) birbirinden bağımsız gibi görünmesine güzel bir zemin hazırlanmış olur. Algı düzeyi, ilişkisel boyutu görünmez kılar ki bu durumda eşitsizliğin, gün yüzüne çıkması zorlaşır. Aynı zamanda ilişkisel düzeyde öğelerin (firmaların) farklı gelişim serüvenleri sadece birbirini besleyecek şekilde kesişmediği, bununla birlikte birbirini zayıflattığı, birbirine engel olduğu, müdahale ettiği ve süreç içinde birbirlerini dönüştürdükleri de açığa çıkamayacaktır. Dolayısıyla firmalar arası değişim sürecini iyi algılamak gerekir.

Şekil 1'de basit bir firmalar arası değişim ilişkisini görmekteyiz. Nihai üretici (leader firm) ürünün dizayn ve modelini belirledikten sonra tüm parçalarını dışarıya aktarır, dışardan gelen parçalar ya nihai üretici de son şeklini alır ya da son montaj ve paketleme de dışarıda yaptırılır ve dağıtım kanalıyla tüketicilere ulaştırılır. Şekil 1'de tedarikçiler (suppliers) birinci, ikinci ve üçüncü sıra olarak (bu düzeyler aşağıya doğru çoğalabilir)

katmanlı bir şekilde belirlenmiş olup, birinci sıradaki tedarikçiler ürünün en hayati parçalarını üretirler, bu yüzden de ilişkinin devamlılığı oldukça önemlidir. Katmanlar aşağıya doğru indikçe ilişkinin devamlılığı ve sağlamlılığı çok kayda değer değildir. Şekil 1 bize, firmalar arası ilişkiyi katmanlı ve doğrusal bir ilişki olarak sunar; aynı zamanda "tedarikçiler" ifadesiyle de ilişkinin kendisini muğlaklaştırır. Oysa Şekil 2 bize firmalar arası değişim ilişkisinin niteliksel boyutunu ortaya çıkarmaktadır.

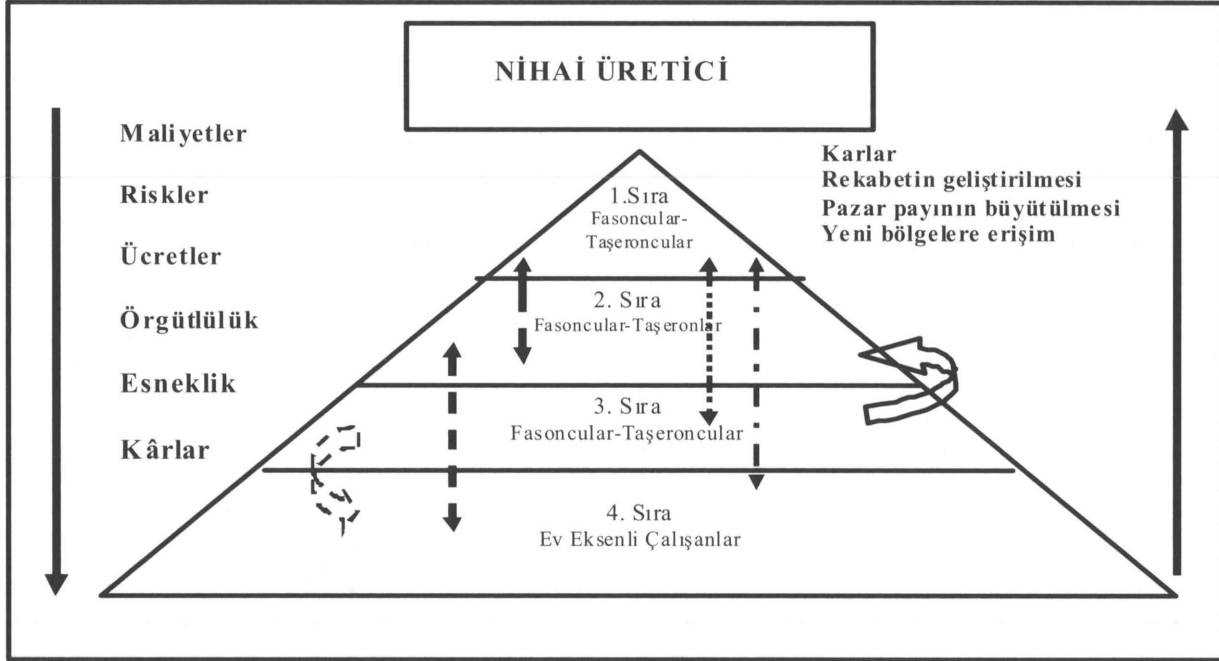
Firmalar arası değişim ilişkisi güç ilişkisi içerdiği için katmanlı bir ilişkiden ziyade bu ilişki piramit yapıda olup, hiyerarşik ve dikey ilişkiyi içerir. Firmalar arası ilişkinin en son tabanında ise son yüzyılın en fazla yaygınlaşarak çoğalan on altıncı yüzyılın temel örgütlenme sistemi olan eve iş verme sistemi, bugünkü tanımlamasıyla "ev eksenli çalışma" yer almaktadır (Balakrishnan, Sayeed, 2002). Piramidin tepe noktasından başlayıp aşağı doğru indikçe işletme maliyetleri, riskler, ücretler ve işçi örgütlenmeleri azalırken, esneklik artar ve karlılık azalır ve de bağımlılık ilişkisi pekişir. Piramidin dördüncü sırasından başlayıp tepe noktasında karın biriktiği yerdir. Bu noktada rekabet geliştirilir, pazar payı büyütülür ve yeni bölgelere erişim sağlanır. Bağımlılık ilişkisinin en güçsüz tarafını en sonda yer alan ev eksenli çalışanlar oluştururken, en kuvvetlisi olan birinci sıradaki fasoncular ve taşeronlardır. İlişkisi kuvvetli olanlara

Şekil 1. Tedarik zincirinin katmanları



Kaynak: Şen, 2006.

Şekil 2. Üretimin hiyerarşik örgütlenmesi



Kaynak: Ruigrok, van Dulder, 1995; Güler Müftüoğlu, Akdemir, 2005 (iki çalışmadan yararlanarak geliştirilmiştir.)

ise yarı bağımlı ilişki (quasi-hierarchy) adlandırılması yapılmaktadır (Humphrey, Schmitz, 2000). Uzun dönemli ilişkiler biçim değiştirebildiği için ilişkinin özü güç ilişkilerine dayandığından, bu ilişki de tam hiyerarşik ilişkiye dönüşebilecektir (Sayer, Walker, 1992). Fasonlaşma ve taşeronlaşma eğilimi yerelden-yerele, yerelden-ulus düzeyine, ulus düzeyinden-yerele, yerelden-uluslararasına, uluslararasından-yerele etki ederken süreçler karşısında farklı sermayeleri daha da farklılaştırabilir, değiştirebilir veya dönüştürebilir; dolayısıyla bugün yerel düzeyde yer alan firma yarın uluslararasılaşabilir veya uluslararasılaşan firma ulusal düzeye veya yerel alana kendisini dar edebilir. Dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşma eğilimini anlamak ve açıklamak için bütünlüklü ve derinlikli çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

2. Dünya Ölçeğinde Firmalar Arası İlişkinin Geldiği Boyut

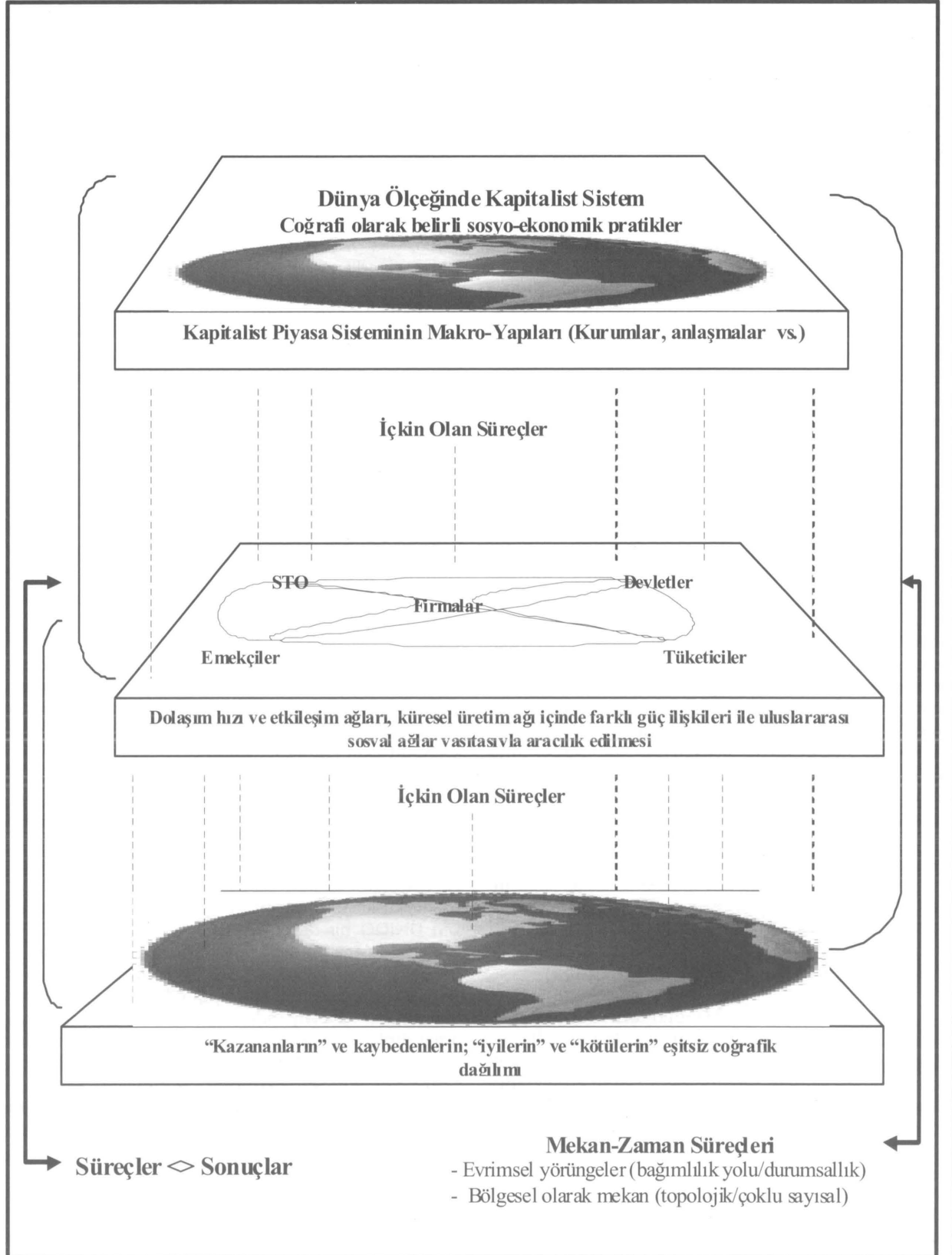
Sosyal bilimler alanında ekonomi coğrafya çalışan araştırmacılar dünya ekonomisinin dinamiklerini bütünlüklü bir çerçevede ele almalarıyla dünya ölçeğinde üretim organizasyonlarını yayılımını, dağılımını ve düzenlenmesini daha net bir şekilde ortaya koymaktadırlar (Coe, Hess, 2007). Ekonomi coğrafyacı olan Nail M. Coe, Peter Dicken ve Martin Hess, kapitalist sistemi ilişkisellik üzerinden değerlendiklerinde kapitalist üretim ilişkilerinin geçtiği, uğradığı ve dokunduğu her yeri/alani/mekanı farklı etkilediğini, değiştirdiğini ve dönüştürdüğünü işaret ederler. Dolayısıyla malların ve hizmetlerin, tüketim, dağıtım ve üretimin yapısal dinamikleri her yerde birbiriyi aynı olacak şekilde organize edilemezler.

Çünkü piyasa mekanizması güç ilişkileri üzerine kuruludur ve hiyerarşik yapılanmalar mevcuttur (Coe, Hess, 2007).

Şekil 3 bize, dünya ekonomisinin ilişki temelli olduğunu açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Dünya ekonomisi, küresel ekonomiye içkin olan kurumlar ve büyük organizasyonel yapılar ve bu oluşumları yönlendiren aktörlerin dinamik hareketleriyle şekillenir. Bu şekillenmeler ise mekan ve zamana bağımlı olarak oluşur. Oluşumlar ise daha fazla kompleks ve dinamik yapıları içerir. Aynı zamanda bu oluşumlar; karşılıklı etkileşim ve eş zamanlı dinamik süreçleri içerdiği gibi ağırlıklı olarak asimetrik güç ilişkilerini de içerir. Bununla birlikte süreçlerin etkinlik alanı uluslararası düzeyde uluslararası kurumları, elitleri ve ideolojileri yaratır ve de aynı zamanda bu durum, sosyal ve kültürel bir fenomen de yaratır (Coe, Hess, 2007).

Dünya ölçeğinde üretim organizasyonun biçimleri (ağlar, zincirler) ve yapısal karakterleri, coğrafik olarak farklılaşır, bu farklılaşma politik, sosyal ve kültürel sonuçları şekillendirir. Dolayısıyla farklı bölgelerin bölgesel gelişmelerini de farklı etkiler. Ulus altı bölgelerin önemi de burada yatmaktadır (Coe, Hess, 2007). Alt sözleşme ilişkisi içeren küçük ve orta boy firmalar temelli sanayi bölgeleri, toplaşan ekonomiler, öğrenen bölgeler gibi bölgelerin birbirleriyle yarışılmasıyla cazibe merkezleri veya alanları yaratılmakta yükselenlerin-alçalanların, kazananların-kaybedenlerin olduğu bir arena oluşturulmaktadır (Ercan, 2006; Güler, Müftüoğlu, 2006).

Şekil 3. Mekan zaman bağlamında kapitalist sisteme içkin olan süreçler



Kaynak: Coe, Dicken, 2007

Uluslararası bir kurum olan ve dünya ekonomisine yön veren Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü'nün (UNIDO) bir araştırmasına göre kuzey küre kadar güney kürenin de kazanması için "kazan-kazan stratejisi"nin uygulanmasının, uygulanabilmesi için de kuzey-güney alt sözleşme ortaklığının oluşturulmasının altı çizilmektedir. Bunun için UNIDO bir tür uluslararası aracı kurum olma halini üstlenerek "arz ve talebi karşı karşıya getirerek uzmanlaşma temeline bağlı ortaklıklar" kurmaktadır. UNIDO tarafından iki program yürütülmektedir. Bunlar; "Sanayi Alt Sözleşme İlişkisi Zincir Yönetim Programı" (Industrial Subcontracting and Supply Chain Management Programme) ve "Alt Sözleşme ve Ortaklık Değişimleri Programı"dır (Subcontracting and Partnership Exchanges (SPXs)) (Morcos, 2003). Alt sözleşme ilişkisinin maliyet düşürmedeki yararı göz önüne alınarak geç kapitalistleşmiş ülkelerde programların başlatılmasıdır. Bu programların amacının önünü süsleyen hedefler ise şunlardır: Üretim ve istihdam hacmini yükseltmek; verimlilik ve uluslararası rekabeti geliştirmek; ithalat ikamesini cesaretlendirmek; üretim ihracatını özendirilmek; imalatta üretim ve süreçlerde yükseltme; ekonomiler arasında KOBİ'lerde know-how ve teknolojisinin transferini gerçekleştirmek. Programların esas amacının maliyet düşürmenin alt sözleşme ilişkisiyle gerçekleştirmenin yararı üzerinde odaklanıldığını belirtmiştik. UNIDO maliyet düşürmenin ana firma/idareciler için yararı; uluslararası, ulusal ve bölgesel farklılıklar alanında düşük ücretler ve/veya ekipmanlarda maliyet avantajı olduğunun altını çizmektedir. Maliyet avantajının nedenleri ise alt sözleşme içindeki KOBİ'lerin değişimlere daha kolay adapte olmaları daha fazla esnek olmaları; yüksek uzmanlaşma ve süreç üstünde etkinlik; KOBİ'lerin araştırma ve pazarlama faaliyetlerinden yoksun olmaları dolayısıyla maliyetlerinin minimum olması; alt sözleşme ilişkisi içindeki KOBİ'lerin daha az ekipman ve malzemeye sahip olmalarıdır. Kazan-kazan stratejisine göre alt sözleşme ilişkisi içindeki KOBİ'lere yararı ise şu şekilde sıralanmaktadır: Yüksek verimlilik ve etkinlik; kapasite yedek kullanımı; yabancı doğrudan yatırımlarla birlikte teknoloji bağlantılarının kurulması ve teknoloji transferinin gerçekleşmesi, risklerin hafifletilmesi ve finansal destek sağlanmasıdır (Morcos, 2003).

Diğer taraftan UNIDO ülkelerin "sınırsızlık" (delocalisation) etkisinin yaratmasıyla verimlilik ve sermaye hareketliliğinin transferinin veya coğrafik hareketliliğe olanak sağlandığına işaret etmektedir. Bunun da geç kapitalistleşmiş ülkelerde istihdam sorununun giderilmesindeki önemi vurgulamaktadır. ABD deneyimi örnek gösterilmekte ve sınırsızlık etkisinin üç temel noktaya bağlı olduğu ifade edilmektedir: Birincisi, ABD üreticileri genellikle AB ülkelerinden, Japonya'dan ve yeni gelişen Asya ülkelerinden çok daha fazla esnektir; ikincisi 1980'li yıllardan itibaren geç kapitalistleşen ülkelere daha fazla imalat malları tüketimi gerçekleşmektedir;

üçüncüsü ise dünyanın en büyük çok uluslu yatırımcıları ABD'de de kalmaktadır (Morcos, 2003). Bu tespitler hiç kuşkusuz sermaye karlığının yaratılması ve birikimin çoklaştırılmasının sağlanmasını ortaya koymaktadır. Ancak ABD'nin dünyanın en kötü gelir dağılımına sahip olan ve bölgeler arası dengesizliğinin en yoğun yaşandığı bir ülke olduğu arka planda bırakılmaktadır (Güler Müfütöğlu, 2006). Dolayısıyla kazan-kazan strateji sermayelerin stratejisi olup kaybeden yığınlar emekçiler ise görünmez kılınmaktadır. Hiç kuşkusuz dünya ölçeğinde coğrafik olarak sermaye sınıfı da homojen değildir ve sermayeler arası güç ilişkileri eşitsiz gelişimi de birlikte getirmektedir.

UNIDO, 1980-2001 yılları arasında doğrudan yabancı yatırım akışının yüzde 76'sının ileri kapitalist ülkelere, yalnızca yüzde 24'ünün geç kapitalistleşen ülkelere yapıldığını ortaya koymaktadır. 2000 yılında doğrudan yabancı yatırım akışının yarattığı parasal değer; ileri kapitalist ülkelerde 1.2 trilyon ABD doları, geç kapitalist ülkelerde ise 205 milyon ABD dolarıdır (Morcos, 2003). UNIDO'ya göre hem kuzey, hem de güneyin kazanması için kazan-kazan stratejisi çerçevesinde geç kapitalist ülkelerde KOBİ'lerin yoğunluğunun fazla oluşu dikkat çekilerek onların alt sözleşme ortaklığında tedarikçi (fasoncu-taşeroncu) olmaları özendirilmekte, tedarikçiliğin (fasoncu-taşeroncu) faydaları da iş yaratma, iş kurma, gelirin yükseltilmesi, teknoloji geliştirme ve uluslararası müşteri kapma olarak sıralanmaktadır. Diğer taraftan ana idareci (lider firma) için alt sözleşme ortaklığı; iş yaratma, maliyet azaltma, rekabetin geliştirilmesi, pazar payını büyütme, hammaddeye erişim, yüksek kaliteli parçaların kazanımı ve son ürünün değerinin yükseltmektir (Morcos, 2003).

Tüm bu gelişmelerin gösterdiği, uluslararası düzeyde firmalar arası değişim ilişkisinin yoğunlaştırılmasının eşitsiz ilişkileri derinleştirmekte, aynı zamanda kazananları tekleştirilmekte, kaybedenleri ise çoklaştırmaktadır. Bu çoklaştırmaların en etkin aracı ise hiç kuşkusuz uluslararası aktörlerdir. Bu aktörlerden biri UNIDO bir diğeri ise Dünya Bankası'dır. Dünya Bankası destekli projeler ve krediler dünya ölçeğinde alt sözleşme ilişkilerin yaygınlaştırılmasında etkin olmaktadır (Sturgeon, Lester, 2004). "Yeni Sanayileşen Ekonomiler" (Newly Industrialized Economies) olarak adlandırılan ülkeler örnek gösterilmektedir. Bu örnek ülkeler ise Güney Kore, Hong Kong ve Singapur'dur. "Yeni Sanayileşen Ekonomi" olmalarını sağlayıcı etkenler şu şekilde sıralanmaktadır: Sürdürülebilir makro ekonomi istikrar; kalkınma için spesifik hedefler; belirlenmiş ülke sanayileşmesi; sanayinin yenileşmesi ve gelişim hareketliliği ihtiyacı için beceri birikiminin yaratılması; anahtar teknolojinin öğrenilmesidir (Sturgeon, Lester, 2004). Ancak Asya'nın yeni sanayileşen ülkeleri uluslararası kurumların desteği ile ulusal politikaları aynılaştırmaya çalışıldıysa da yine de birbirinden farklılıklar göstermektedir. Diğer taraftan

Amerikalı, Avrupalı ve Japon küresel lider firmalardan, yerel firmalar farklı etkilenmektedir. Bununla birlikte yeni sanayileşen Asya ülkeleri sanayi kabiliyetleri yerel teknolojik kritik yenileşmeyi sağlamak için olağan üstü çaba sarf etmektedir. Bununla birlikte açıklık ve istekliliğin yaratılmasıyla da hızlı bir şekilde yerelin eklenmesi sağlanmaktadır. Küresel lider firmalar için yerel alanda düşük emek maliyeti ve materyaller önemli olmaktadır. Aksi takdirde yerel alandaki fasoncular ve taşeroncular zincirden çıkarılmaktadır. Öte yandan çok sayıda fasoncu ve taşeron çevrim dışına itilirse, bu sistemin batacağı endişesi sarmaktadır (**Sturgeon, Lester, 2004**). Bunun için Kuzey Amerika ve Avrupa'nın bölgesel blokları ve Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) üstünlüğü bloklar içinde sistemli bir ilişki ağı oluşturulmaya çalışılıyorsa da Asya'nın en büyükleri olan Çin ve Hindistan düşük maliyetli ve yüksek hacimli üretim adacıları, küresel lider firmaların gözdeleleri olmaktadır (**Sturgeon, Lester, 2004**). Dolayısıyla gözde olmak için geç kapitalistleşen ülkelerin sanayileşme stratejisini oluşturma, yerel firmaların uluslararası bağlantılarının kurulması uluslararası aktörlerin (AB, NAFTA, DB, IMF, DTÖ, UNIDO vs) vasıtasıyla meşrulaştırılma çabası gün geçtikçe artmaktadır.

Dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşma altında sanayi, tarım ve hizmetler kesiminde ortaya çıkan mal ve hizmetler uluslararası standartlara (ISO 9000, ISO 14000 vs.) tabi kılınırken, dünya ölçeğinde istenilen standartta mal ve hizmetler bulunabilirliği sağlanmaktadır. Buna ilaveten haksız rekabetin önlenmesi için asgari emek standartlarının korunmasını amaçlayan ILO (Uluslararası Çalışma Örgütü) uluslararası alt sözleşme ilişkisinin geç kapitalist ülkelerde özendirici uygulamalarına dahil olurken, destek programları da oluşturmaktadır (**ILO, 2004**). Ancak ILO dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşma ilişkisinin asimetrik güç ilişkisinin içerdiği gerçeğini görmezden gelerek ve de bu ilişkinin temel kaygısının maliyet düşürmek olduğunu, bunun içinde ulusal ve yerel düzeyde emek maliyetinin en az olma çabasının zorlandığı gerçeğini de hiçe sayarak, dünya ölçeğinde emek standartlarının uygulama çabası, açık olarak aysbergin su yüzünde kalan küçük kısmına hizmet etmektedir. Dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşma daima maliyetlerin en düşük olduğu yerde var kalmaya devam etmesiyle her geçen gün emeğin kazanmış olduğu hak ve menfaatlerin yok edildiği adacılar, keşfedilmektedir.

3. Türkiye'de Firmalar Arası İlişkilerin Geldiği Boyut

Türkiye, 24 Ocak 1980'de ihracata dayalı sanayileşme modelini benimsediğini ilan etmiş ancak uygulanmasına ilişkin siyasal zemini bulanamaması ardından, 12 Eylül 1980 askeri darbesiyle istenilen siyasal zemin oluşturulmuş; ihracata dayalı büyüme modeli ve yeni liberal politikalar hayata geçirilmeye başlanmıştır. 1990'lı ve 2000'li yıllarda esnekleşme

politikaları ekonomik, sosyal, siyasal ve hukuk alanında hızla uygulanmaya geçerken aynı zamanda dünya kapitalizme eklenmede baş döndürücü bir hızın içine girmiştir.

Türkiye'de imalat sanayinde yer alan firmaların yüzde 99,5'inin KOBİ'lerden oluştuğuna giriş kısmında değinmiştik. Türkiye'nin KOBİ havuzu veya denizi olarak nitelendirilmesi yanlış olmayacaktır. İmalat sanayinde böylesi bir durum hem ulusal alanda küçük ve büyük ilişkinin varlığını ve ayrılmazlığını ortaya çıkarırken, hem de uluslararası alanda cazibe alanı olarak görülmektedir.

1983 yılında UNIDO ve Dünya Bankası aracılığıyla Türkiye'ye uygulanan destek programı geliştirilmiş ve ulusal düzeyde organizasyonun gerçekleşmesi için KÜSGEM, Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı'na (KÜSGET) dönüştürülür. 1990 yılında KÜSGET özerk olarak yapılandırılmış ve Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) adını almıştır.

Uluslararası organizasyonların desteklediği KOBİ'ler ile ilgili projelerin ise, organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerinin oluşturulmasına yönelik olduğu görülmektedir. Bu projelerde amaç, istihdam yaratma, KOBİ'lerin rasyonelleştirilmesi ve bölgesel dengesizliğin giderilmesidir (**Aktar, 1990**). 1963 yılından beri hazırlanmış olan tüm kalkınma planlarında da organize sanayi bölgelerinin ve küçük sanayi sitelerinin yapılması, küçük üretim politikasının ana konusunu oluşturmaktadır. 1980'li yıllara kadar uluslararası organizasyonların destek verdiği bölgesel dengesizliği gideren, bölgesel kalkınmayı amaçlayan organize sanayi bölgeleri kurulurken, 1980 sonrasında bölgesel kalkınma kavramı terk edilerek, ülke çapında organize sanayi bölgelerinin ve küçük sanayi sitelerinin oluşumu ön plana çıkmıştır (**Oyan, Konukman, 1998**). 1962-1983 arasında 4 tane organize sanayi bölgesi kurulurken, 60 tanesi 1984-2001 arasında kurulmuştur. 2001-2006 arasında faaliyete geçen 33 ve 58 ilde toplam 93 OSB bulunmaktadır.

Organize sanayi bölgelerinin amacı, kuruluşu, muafiyetleri ve işleyişi, 2000 yılında oldukça kapsamlı bir düzenlemeyle kanunlaştırılmıştır. Bununla birlikte 2001 yılında uygulanmaya başlayan IMF ve DB destekli Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı kapsamında yabancı yatırımcıları çekmeyi kolaylaştırıcı hedef doğrultusunda, 2002 yılında Endüstri Sanayi Bölgeleri Kanunu çıkartılmıştır. Bu kanun çerçevesinde istenildiği takdirde organize sanayi bölgeleri, endüstri sanayi bölgelerine dönüştürülebilecektir. Bu bölgeler ve yatırımı gerçekleştiren yatırımcılar Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu ile getirilen teşviklerden yararlanabilecektir. Böylece KOBİ'lerin hızla uluslararası sermayeye eklenmelerinin gerçekleştirilmesini sağlayan mekanizmanın yasal düzenlemeyle hayata geçirilmiş olduğunu görmekteyiz. Bu doğrultuda,

amaçları içinde KOBİ'lerin yeni teknolojilere uyumunu sağlamak ve yüksek/ileri teknoloji sağlayacak yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandıracak teknolojik alt yapıyı sağlamak olan, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu 2001 yılında çıkartılmıştır. Bununla birlikte KOBİ'lerin yabancı sermayeye eklenmesini hızlandıracak yasal düzenlemelerle, uluslararası piyasalara eklenme biçimi de belirlenmiştir. İş Güvencesi Yasası'nda 30'dan daha az çalışılan işyerlerindeki işçiler, bu yasa kapsamına alınmayarak, bir yandan güvencesiz emek gücü yaratılırken, diğer yandan emek maliyeti tasarrufuna olanak sağlaması, hem uluslararası, hem de yerel sermayeye güç kazandırılmasına olanak tanımıştır². Bir başka ifadeyle İş Güvencesi Yasası daha fazla küçülmenin olanaklarını yaratırken, küçük üretime dayalı örgütlenme yapılarının hızla çoğalmasına neden olduğunu ve bundan sonra olacağını söylememiz yanlış olmayacaktır.

Öte yandan Avrupa Birliği müktesebatının üstlenilmesine ilişkin hazırlanmış olan Ulusal Program çerçevesinde, Türk ve AB tarafları arasında "Türkiye için Avrupa Stratejisi" kapsamında geliştirilmiş olan "Sanayi Stratejisi" doğrultusunda sanayi politikasının KOBİ'ler temelli hazırlanmış olduğunu görmekteyiz (DPT, 2000). Türkiye'de kırsal nüfusun azalmasıyla kentsel nüfusun artacağı düşünülerek ortaya çıkacak istihdam ihtiyacı nedeniyle ülke için KOBİ'lerin desteklenmesi kaçınılmaz bir kalkınma politikası seçeneği oluşturduğu vurgusu yapılmaktadır (DPT, 2000). AB müktesebatına uyum için Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımları Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı, KOSGEB Kanunu, Avrupa Ortaklığı (Europartneriat) ve Akdeniz Ortaklığı (Medpartneriat) Toplantılarına İmalat Sanayi Sektöründeki KOBİ'lerin Katılımlarına İlişkin KOSGEB Yıllık Programları vs. hukuki düzenlemeler oluşturulmuştur (DPT, 2000). Hukuki düzenlemeler beraberinde AB müktesebatının temel politika amaçlarıyla uyumlu politika ve düzenlemelere yer verilmiştir. Bunlar, mevcut teşvik düzenlemelerinde Ar-Ge harcamaları, eğitim faaliyetleri, patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım tescilli harcamaları desteklenmesi; KOSGEB'in oluşturduğu KOBİ-NET vasıtasıyla KOBİ'lerin kendi aralarında ve Avrupa'daki firmalar ile işbirliğinin yaratılmasıdır (DPT, 2000). KOSGEB'in "AB Bilgi ve İşbirliği Danışmanları Ağı" kapsamı içine girmesi ile e-ticaret, e-işbirliği faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi, KOBİ'lerin elektronik ortamda daha hızlı biçimde uluslararasılaşmasını sağlayabilmektedir³.

Öte yandan Birleşmiş Milletler "Küresel Sözleşme" programı ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ile işbirliği yapan Liderlik Geliştirme Enstitüsü, KOBİ'lerin etkin bir şekilde bütünleşmesini sağlayacak bir platform oluşturmak amacıyla, BM "Küresel Sözleşme Programına Üye KOBİ'ler" projesini başlatır. Diğer yandan da UNIDO'nun "Alt Sözleşme ve Ortaklık Değişimleri Programı" (Subcontracting and Partnership

Exchanges (SPXs)) çerçevesinde 1990 yılında İstanbul Sanayi Odası işbirliği ile "Türk Yan Sanayi Borsası" kurulur. Elektronik ortamda Türk Yan Sanayi Borsası'nda yaklaşık 1800 firma alt sözleşme kapsamında yer almakta ve/veya yer almayı beklemektedir⁴. UNIDO'nun Alt Sözleşme ve Ortaklık Değişimleri Programı çerçevesinde yeni gelişen ülkelerden Kosta Rica, Hindistan, Paraguay, Slovakya, Sri Lanka, Uruguay ve Türkiye'den örnekler sunulmakta, bu örnekler de dünya çapında ana/lider olmuş firmalarla alt sözleşme ilişkisiyle kurulan bağlantılar övgüyle bahsedilmiş, bu kapsamda da kazan-kazan stratejisinin geliştirme vurgusu dile getirilmiştir (Morsoc, 2003). Ne var ki, her kazanın olduğu yerde hiç kuşkusuz kaybedenler de olacaktır. Esas kaybedenler ise düşük işçilik maliyetine zorunlu bırakılan emekçiler olmaktadır. Bu durumu daha açık olarak; 2001 ekonomik kriz sonrası İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi'nde yapmış olduğumuz çalışma 2007 tekrarlanmış olup bu çalışma kapsamındaki örnek olayda açıkça görebiliriz (Güler Müftüoğlu, 2007):

C Firması Yetkilisi: "Almanya'dan yeni bir iş aldık. Almamızın nedeni de orada bu işin maliyeti 2 bin euroydu. Biz bu işin maliyetini 200-300 euroya yapabiliriz dedik, ülkemizde bu işe ihtiyacı olup çalışacak çok kişi olduğunu söyledik ve işi kaptık. Ancak bizim için maliyeti olan taraf asgari ücret üzerinden alınan vergiler o da olmasa maliyetlerimiz daha makul seviyeye gelecek.....Biz işi projelendirmeyiz (fiyat, model,miktar,) karşı taraf projelendirir, rakiplerimiz var biz bunu kabul ederiz. Kıyasıya rekabet var..... Daha önce Çekoslovakya, Bulgaristan, Romanya bizim rakiplerimizken şimdi AB'ye girdiler, işçilik maliyeti arttı. O yüzden AB'ye girmeyelim. Sakın yanlış anlamayın, sadece firma açısından bakıyorum meseleye.....Biz 2001 krizinde dış pazara çalıştığımız için doların yükselmesi bizi güçlendirdi. Dolayısıyla krizden etkilenmedik. Şimdi tam tersi yönde doların düşük olması karımızı düşürüyor...Kıyasıya rekabet ortamında bizim gibi firmalarla ortak hareket edip pastadan hepimiz faydalanmaya çalışıyoruz."

Öte yandan dünya ölçeğinde sermayeler arasında güç ilişkileri içinde çatışmalar, gerilmeler, galibiyetler ve mağlubiyetler yaşanmaktadır. Örneğin merkezde yoğunlaşan sermayenin el değiştirmesi gibi. Aşağıda bu durum G firma yetkilisi tarafından net bir şekilde ifade edilmektedir.

"Bağlı olduğumuz şirket (çok uluslu şirket) İspanyol ve İtalyan sermayedarlarının ortaklığıyla yürütülmekteydi. Ancak beş sene önce şirket finansal anlamda darboğaza girdi. Dünyadaki tüm birimlerde problem yaşanmaya başlayınca, sermayedarlar şirketi satmak zorunda kaldılar. Satın alanlar ise sanayici değil, ABD'li emekli fonu yatırım uzmanı finans şirketi ile İsviçreli endüstri finansal yatırım şirketi aldılar. Şirketimizin yöneticisi ise ABD'li CEO oldu"

Dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşmada hiç kuşkusuz doğrudan yabancı yatırımlar içinde oldukça önem kazanmaktadır. Türkiye'nin dünya toplam doğrudan yabancı yatırımlarından aldığı pay yüzde 1.54 düzeyinde yer almaktadır. Bu oran 2004 yılına kadar binde 4 seviyesinde kalmıştır (**Terin, Yıldırım, 2008**). 2002 yılı sonunda dünya kapitalizme eklemleme politikalarını uygulama vaadi ile hükümete gelen AKP (Adalet ve Kalkınma Partisi) hızla doğrudan yabancı yatırımları çekmeyi amaçlayan koşulları oluşturmaya başlamıştır.

OECD'ye (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) üye ülkelere 1997-2006 yılları arasında yapılan doğrudan yabancı yatırımlar bakımından toplam 42.6 milyar ABD doları değerle Türkiye 23. sırada yer almıştır. 2006 yılı itibarıyla Türkiye'ye yapılan doğrudan yabancı yatırım miktarının yüzde 62.3'ü AB üye ülkeleri tarafından yapılmaktadır. Bu oran 2003 yılında yüzde 42.3'tür. En çok yatırım yapan AB ülkesi Almanya, ikinci sırada İngiltere ve üçüncü sırada Hollanda yer almaktadır. Türkiye'de yapılan doğrudan yabancı yatırımların 1980-2000 döneminde yüzde 54.4'ü imalat sanayine yapılmıştır. 2000 yılından sonra doğrudan yabancı yatırımlar ağırlıklı olarak hizmetler sektörüne kaymıştır. 2001-2006 döneminde toplam yabancı yatırımların 2/3'sinden fazlası yüzde 81.4'ü hizmetler sektörüne yapılırken, yüzde 16.97'si imalat sektörüne yapılmıştır. 1980-2000 döneminde tarımda doğrudan yabancı yatırımların payı yüzde 1.52 iken 2001-2006 döneminde 3 kat azalarak yüzde 0.58 gerçekleşmiştir (**Terin, Yıldırım, 2008**). Üretken olmayan hizmetler kesimi tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de cazibesini artırırken, bu kesimde özelleştirme uygulamaları ile birlikte fason ve taşeron çalıştırma yaygınlaşmaya başlamıştır.

Öte yandan Türkiye'de gündeme yerleşen bir başka husus var ki, köy, kasaba, şehir ve de bölgede yani yerel ve bölgesel düzeyde cazibe alanlarının yaratılmasıdır. Aylık iş ve ekonomi dergisi "İnfomag" Temmuz 2008 sayısının kapağı hayli ilginç bir söyleme "GAP Kimin Olacak" ibaresine yer vermiş. Haziran 2008'de AKP'nin "Gap Eylem Planı"nın açıklaması ardından iş dünyası hareketlenir ve bu hareketlenmeler medyada da yer bulur. İnfomag kapak konusu yaparken, iç kapak ve hazırlanan dosya oldukça ilginçtir. İç kapak "GAP Eylem Planı Katolik Nikahı mı, Seçim Yatırımı?" başlığı taşımaktadır. Dosya, bu soruya cevap aramaktadır. Böylece GAP içinde Diyarbakır doğal kaynak ve turizm üssü olarak gösterilirken, Türkiye'nin tekstil üssü olarak da Adıyaman işaret edilmektedir. Adıyaman'ın tekstil üssü yapan ve cazip kılanın da ucuz işgücü olduğu vurgusu yapılarak, bu nedenle dünyaca ünlü markaların (Zara, SOLiver, OshKosh, IC Company, Tomy Hilfiger, GAP) üretimlerini Adıyaman'a kaydardıklarının altı çizilmektedir (**Infomag, 2008**).

Dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşma olgusu GAP bölgesi için önümüzdeki dönemde daha

da yoğunlaşarak artacağı benzetilmektedir. Dolayısıyla bu çekim alanının iş dünyası yani ulusal ve uluslararası sermaye için kesintiye uğratılmaması esas mesele olarak belirlenmektedir. Önümüzdeki dönemde hem GAP Eylem Planı olarak gündeme gelen Güney Doğu Anadolu Bölgesi'nin hem de 2008 yılının yaz aylarında uluslararası siyasi gerilmelere sahne olan Kafkaslar ve Karadeniz havzasında güç ilişkileri içinde Karadeniz Bölgesi'nin ekonomik ve politik çıkarların çatıştığı alan olarak karşımıza çıkacağını söylememiz yanlış olmayacaktır. 2007 yılı sonu itibarıyla yapmış olduğumuz Güney Doğu Anadolu Bölgesi ve Karadeniz Bölgesi üzerinde iki ayrı çalışmada tarım, sanayi ve hizmetler kesiminde cazibe alanlarının ortak ifadesi olduğu, ucuz işgücü olup uluslararası sermaye ve yerel sermaye ortak çıkarlarını pekiştirdiği ortaya konulmuştur. Bu durum tekil zenginleştirmeleri açığa çıkarırken aynı zamanda doğa, tarih ve kültürel zenginlik gün geçtikçe tahrip edilmekte yoksullaşmanın da giderek derinleştiği görülmektedir (**Güler Müftüoğlu, Ercan, 2007(a); Güler Müftüoğlu, Ercan, 2007(b)**).

Tüm bu gelişmelerin yanı sıra dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşma Türkiye'de tarım kesiminde yeni bir oluşum başlatmıştır. Bu oluşumun adı "sözleşmeli çiftçilik/üreticilik"tir. Taze meyve sebze perakende zincirine sahip yerel ve/veya uluslararası şirketler çiftçiye sözleşme yoluyla tek taraflı olarak ürünün fiyatı ve miktar belirlenmekte; gübre, makine ve tarım ilaçları şirket tarafından sağlanmaktadır. Diğer taraftan çiftçiler hava koşulları iyi gitmez, verim düşük olur yada ürün çıkmazsa çiftçiye verilen tohum, gübre, ilaç, hasat makinesi için aynı ve nakit ödemeler şirkete geri ödemek zorunda bırakılmaktadır. Abdullah Aysu bu durumu çok net bir şekilde ortaya koymaktadır (**Aysu, 2008**): "...ödediğim paramı eksiksiz alırım, başka bir deyişle bütün riskler senin, kazançlar benimdir; üretmiş olduğun ürününü, benim tek taraflı belirlediğim fiyattan alırım". Hiç kuşkusuz bu durum bir yanıyla kendi toprağında işçiler ordusu yaratırken diğer bir yanıyla da giderek mülksüzleşen işsizleşen yedek emek gücü ordusunu yaratmaktadır.

Sonuç Yerine

Firmalar arası değişim ilişkisinin bugün geldiği noktada dünya ölçeğinde fasonlaşma ve taşeronlaşma eğiliminin sanayi-tarım-hizmetlerin en ufak hücrelerine kadar nüfuz etmektedir. Baş döndürücü metalaşma süreci de içtiğimiz sudan, yediğimiz gıdadan, örtündüğümüz giyisiden, aldığımız eğitimden, hastalandığımızda yapılan tedaviyi içermekte aynı zamanda insani olan her şeyi de dışarıda bırakmaktadır.

2007/2008 BM İnsani Gelişme Raporu'nda OECD ülkeleri arasında Türkiye insani gelişme sıralamasında 84'üncü sırada olup en sonda yer almaktadır. İnsani Gelişme Raporu'nda (yer alan yoksulluk hesaplamaları yanlısamları ve tartışmaları içermesine karşılık) yoksulluk sıralamasında Türkiye 22. sırada

bulunmakta, öte yandan 40 yaşa kadar yaşama ihtimali sıralamasında 71. ve yetişkin okumamışlık sıralamasında 94. sırada yer almaktadır (UNDP, 2008). Diğer taraftan Türkiye ölümlü ve iş göremez iş kazaları açısından Avrupa'da birinci, dünyada ise üçüncü sırada yer almaktadır. Türkiye'de her iş saatinde 32 iş kazası gerçekleşirken, her 80 dakikada bir işçi sürekli iş göremez duruma gelmektedir. Bunun yanı sıra her 2 saat 40 dakikada bir işçi iş kazası sonucu yaşamını kaybetmektedir (Demircan, 2008). Gün geçtikçe ve hızla karların bireyselleştiği ve maliyetin toplumsallaştığı yerde yoksulluk, insani gelişmemişlik ve iş cinayetlerinin giderek daha da artış kazanacağını söylemek yanlış olmayacaktır.

DİPNOTLAR

1. Ayrıntılı bilgi için bkz. http://www.cnnturk.com/haber/haber_detay.asp?PID=001144&haberID=237351 (07.07.2008)

2. Ayrıntılı bilgi için bkz. Özgür Müftüoğlu (2003), "Çalışma Yaşamında Kuralsızlığın Kurallaştırılması: Yeni Çalışma Yasaları Üzerine Bir Değerlendirme", İktisat Dergisi, Sayı:435, (36-44)

3. Ayrıntılı bilgi için bkz. http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm_godital/htlm (06.12.2002)

4. Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://www.subconturkey.com> (12.07.2008)

KAYNAKLAR

Aktar, A. (1990) Kapitalizm, Azgelişmişlik ve Türkiye'de Küçük Sanayi. İstanbul: AFA Yayıncılık.

Aysu, A. (2008) Küreselleşme ve Tarım Politikaları, İstanbul: Su Yayınları.

Balkrishnan, R., Sayeed A. (2002) Subcontracting: The Push-Pull Factor, The Hidden Assembly Line Gender Dynamics of Subcontracted Work in Global Economy, Edit: R. Balakrishnan, USA Kumarian Press (15-35).

Coe, N.M., Dicken P., Hess M., (2007) Global Production Network Realizing The Potential Economic Geography Research Groupe Working Paper Series No.05.07.

Demircan, E. (2008) İnşaat Sektöründe İşçi Sağlığı ve Güvenliğinin Ekonomik ve Toplumsal Boyutları, (M.Ü.S.B.E. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.

Dobb, M. (1992) Kapitalizmin Gelişimi Üzerine İncelemeler. Çev. F. Akar. İstanbul: Belge Yayınları.

DPT (2000) Avrupa Birliği Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı (2001-2003), Cilt 2, Ankara.

Ercan, F. (2006) "Bölgesel Kalkınmada Değişim: Devlet Merkezli Bölgesel Kalkınmadan Piyasa Merkezli Bölgesel Birikime", Bölgesel Kalkınma Politikalar ve yeni Dinamikler, Der.A.Arı, Derin Yayınları, İstanbul (45-116).

Gereffi, G. (1999) A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries, American Behavioral Scientist, Edited by M.Angel and E.Harigittai, Princeton University, USA.

Güler Müftüoğlu B. (2003) "Yeniden Yapılanmada KOBİ'ler: Sihirli Değneğin Sihirsizliği", İktisat Dergisi, Sayı: 435, Mart, 16-24.

Güler Müftüoğlu B. (2007) "Küresel Üretim Zincirleri" İle Kalkın(ama)mak: 2001-2007 İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi Örneği", 28-30 Kasım 2007 10. Ulusal Sosyal Bilimler Kongresi'nde Sunulan Tebliğ, Ankara.

Güler Müftüoğlu, B. (2005) Fason Ekonomisi: Gedikpaşa'da Ayakkabı Üretimi, Bağlam Yayınları, İstanbul.

Güler Müftüoğlu, B., Ercan F. (2007a) "Yeniden Biçimlenen Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin Yerel, Ulusal ve Uluslararası Dinamikleri", TMMOB V. GAP Sanayi Kongresi, 23-24 Eylül Diyarbakır.

Güler Müftüoğlu, B., Ercan F. (2007b) "Bölgesel Kalkınmadan Bölgesel Sermaye Birikimine: Olumluluklar/Fırsatlar ve Olumsuzluklar/ Tehditler Açısından Karadeniz Bölgesi", 1. Karadeniz'de Sanayileşme ve Çevre Sempozyumu, 16-17 Kasım 2007, Trabzon.

Güler Müftüoğlu, B., Akdemir N. (2005) Üretimde Çözülme ve Tutunma Halleri, TUSAM I. Sınıf Çalışmaları Sempozyumu- İşçi Sınıfının Değişen Yapısı ve Sınıf Hareketinde Arayışlar ve Deneyimler-, Bildiriler Kitabı, SAV/TUSAM Ezgi Matbaası, İstanbul, 165-173.

Güler Müftüoğlu, B. (2006) Küresel Rekabetin Cazibe Merkezleri: Yerel/Bölgesel Dinamikler, Bölgesel Kalkınma Politikalar ve yeni Dinamikler, Der.A.Arı, Derin Yayınları, İstanbul (117-138).

http://www.cnnturk.com/haber/haber_detay.asp?PID=001144&haberID=237351 (07.07.2008)

http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm_godital/htlm (06.12.2002)

<http://www.subconturkey.com>(12.07.2008)

Humphrey J., Schmitz H. (2000) Governance and Upgrading: Linking, Industrial Cluster and Global Value Chain Research, IDS Working Paper 120, Brighton: Institute Development Studies.

ILO (2004) The Changing Structure Of International Trade Linked to Global Production Systems: What are the Policy Implications?, Working Paper No: 33, Geneva.

Infomag (2008) Aylık İş ve Ekonomi Dergisi (Temmuz)

Kamplisky R. (2000) Spreading The Gains From Globalisation: What Can Be Learned From Value Chain Analysis? IDS Working Paper 110, Brighton: Institute Development Studies.

Lavey, D.L. (2007) Political Contestation in Global Production Network, Academy of Management Review.

Milberg, W. (2004) The Changing Structure of International Trade Linked to Global Production Systems: What Are The Implications?, Working Paper No: 33, ILO, Geneva.

Morcos, J.L. (2003) International Subcontracting Versus Delocalization, UNIDO, Vienna.

Müftüoğlu, Ö. (2003), Çalışma Yaşamında Kuralsızlığın Kurallaştırılması: Yeni Çalışma Yasaları Üzerine Bir Değerlendirme, İktisat Dergisi, Sayı:435, (36-44).

Piore, Michael J., Charles F. Sabel. (1984) The Second Industrial Divide - Possibilities for Prosperity-. Basic Books, Inc. New York: Publishers.

Ruigrok, W., Rob van Dulder. (1995) The Logic of International Restructuring. New York: Routledge Pulished.

Sayer, A., Walker R. (1992) The New Social Economy - Reworking The Division of Labor-. UK: Blackwell Publishers.

Schumacher, E.F. (1965) Küçük Güzeldir. çev. Osman Deniztekin. İstanbul: e Yayınları.

Starley, E., Morse, R. (1965) Modern Small Industry in Developing Countries. New York: McGrawhill.

Sturgeon T. (2001) How Do We Define Value Chains and Production Networks, IDS Bulletin, Vol: 32.

Sturgeon T.J. Lester R.T., (2004) The New Global Supply Base: New Challengers For Local Suppliers In East Asia Global Production Networking And Technological Change in East Asia, Edit: S.Yusuf, M.A. Altaf, K.Nabeshima, The World Bank and Oxford University Pres, 35-88.

Şen, E. (2006) KOBİ'lerin Uluslararası Rekabet Güçlerini Artırmada Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, Ankara

UNDP (2008) [http://www.undp.org.tr/Gozlem3.aspx?WebSayfaNo=1201\(08.07.2008\)](http://www.undp.org.tr/Gozlem3.aspx?WebSayfaNo=1201(08.07.2008))

World Bank. (1980) Turkey Prospects for Small-Medium Scale Industry Development and Employment Generation. Wasington: WB Press.

Yerin, M., Yıldırım İ. (2008) Türkiye'de Tarım Sektörüne Yapılabanc Yatırımlar ve Gelişim Seyri, 2. Ulusal İktisat Kongresi, 20-22 Şubat 2008, DEÜ, İzmir.

Yun C. (2004) Production Network Development In Central/Eastern Europe Consequences Institute for World Economics and International Management, Band 33.