

## ULUSLARARASI PİYASALARIN ASİMETRİK YAPISI VE GELİMEKTE OLAN ÜLKELER Küreselleme Üretim, Ticaret ve Rekabete İlişkin Yeni Sorunlar

Sibel ÇA KURLU

Gazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Araştırma Görevlisi Dr.

**THE ASYMETRICAL STRUCTURE OF INTERNATIONAL  
MARKETS AND DEVELOPING COUNTRIES**  
New Issues About Globalization of Production, Trade and  
Competition

**Abstract:** This study examines the asymmetrical structure of international markets which is caused by globalization of production organized as global value chains. In the sphere of global production and trade, there is a strong power asymmetry between giant transnational corporations from developed countries of origin and many small scale suppliers from developing countries. Small scale suppliers are exposed to anticompetitive business practices like market power, especially monopsony power. It is obvious that, in order to escape from the power asymmetry issues as much as possible, developing countries need to turn to activities with higher value-added. This study also aims to bring up, that, although national policy spaces have been narrowed much by the close macro economical integration imposed by IMF and World Bank, regionalism tendencies and law of WTO, there are still some open doors for developing countries.

**Keywords:** Global Value Chains, E-Markets, World Trade Organization, Competition Policy.

**ULUSLARARASI PİYASALARIN ASİMETRİK YAPISI VE  
GELİMEKTE OLAN ÜLKELER**  
Küreselleme Üretim, Ticaret ve Rekabete İlişkin Yeni  
Sorunlar

**Özet:** Bu çalışmada, üretimin küreselleşmesi ile birlikte, uluslararası piyasalarda gelişen asimetrik yapı incelenmektedir. Bir yanda gelişmiş ülkeler kökenli az sayıda dev çokuluslu şirketin diğer yanda ise gelişmekte olan ülkelere bulunan çok sayıda küçük ölçekli tedarikçinin yer alması biçiminde ifade edilebilecek olan bu asimetrik yapı nedeniyle, küreselleşmenin zincirlerinin alt basamaklarına eklenen küçük üreticiler, uluslararası piyasalarda ciddi rekabet karıştı etkilere maruz kalabilmektedir. Bu çerçevede, alıcının gücü sorunları özellikle öne çıkmaktadır. Öte yandan, küreselleşme ile birlikte sıkı makroekonomik bütünlük, bölgeselleşme ve ülkelerin güçlenmesi ve ticaret ve ticaretle bağlantılı kabul edilen alanlarda getirilen küreselleşme baskıcı kurallar, ulus devletlerin politika alanlarını görülmeyen biçimde daraltmaktadır. O nedenle, bu çalışmada, gelişmekte olan ülkelerin, uluslararası piyasalarda derinleşen asimetri karşısında küreselleşme zincirlerinde daha üst halkalara eklenme gerekleri, daralan ulusal politika alanı ve halen açık kalan kapılar bağlamında değerlendirilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme Zincirleri, E-Piyasalar, Dünya Ticaret Örgütü, Rekabet Politikası.

### I. GİRİŞ

1980'lerden itibaren adına "küreselleşme" denilen süreç do rultusunda tüm dünyada para, sermaye ve ticaret akımları giderek serbestleşmiştir. Gelişmekte olan ülkeler(GOÜ) gerek kendilerinden gerek Dünya Bankası ve IMF programlarının dayatmasıyla hızla ihracata dayalı büyüme modeline yönelmişlerdir. GATT süreci ve sonunda kurulan Dünya Ticaret Örgütü(DTÖ), ticaret ve ticaretle bağlantılı kabul edilen konularda serbestleşme geçişi sağlayacak ve bilinen yöntemleriyle yeniden korumacıla yönelmenin önünü kesecek uluslararası bağlantılı kurallar getirmiştir.

Küreselleşmeyle birlikte, ticaret akımları görülmeyen oranda artmıştır. Ancak, ticaret akımlarındaki bu artışın altında yatan temel nedenin, ticaretin serbestleşmesinden daha çok, üretimin küreselleşmesi süreci olduğu söylenebilir. Üretimin küreselleşmesi

süreci, üretimin esneklik ve amalarına bölünebilmesi ve her bir ülkenin en uygun olarak üretilebileceği coğrafyaya kaydırılabilmesi, daha sonra bütünlük tirilerek küreselleşme ölçekte pazarlanması demektir. Bu süreç, küreselleşme zincirleri biçiminde örgütlenmektedir.

Belirtmek gerekir ki, uluslararası ticarete katılmak bugün ancak küreselleşme zincirlerine eklenmek yoluyla olabilmektedir. GOÜ'lerin önünde bu açıdan bağlantılı bir seçenek bulunmamaktadır. Artık hiçbir ülke tüm parçalarını kendisinin ürettiği ve tüm dünyaya kendisinin pazarladığı bir nihai ürün üretmemektedir. O nedenle, "sanayileşmenin" anlamı değişmiştir. Günümüzde imalat ihracatı büyük ölçüde parça ticaretinden oluşmaktadır. Genetik, yem, tohum, gübre ve zirai ilaçlar alanlarında gerçekleştirilen teknolojik ilerlemeler nedeniyle "tarım ürünleri" de basit ilksel mallar olmaktan çıkmışlardır. Bu gelişmeler karşısında, ticarettten kazançlar bakımından, yalnızca küreselleşme üretim ve ticarete katılmak değil, küreselleşme

de er zincirlerinin hangi halkalarına eklenildi i önem ta ıtmaktadır. Bu çerçevede, “kalkınma” kavramı da, ku kusuz en basit ifadesiyle ilksel mallar üretiminden mamul mallar üretimine kaymaktan, küresel de er zincirlerinde daha üst basamaklara geçmek olarak de i mi tir. Ancak, gerek finansal gerek ticari serbestle menin, ulusötesi kurumlarca sa lama alındı ı, üretim ve ticaretin küresel de er zincirlerine tabi kılındı ı bir dünyada, GOÜ’lerin ulusal politika belirleme alanları görülmedik ölçüde daralmı tir.

Bu çalı mada temel olarak, küresel de er zincirlerinde içkin olarak var olan hiyerar ik yapının uluslararası piyasalarda, bir yanda geli mi ülkeler (GÜ) kökenli dev çokuluslu irketlerin (ÇU ), di er yanda GOÜ’ler kökenli küçük ölçekli üreticilerin yer aldı ı asimetrik bir yapıya neden olması üzerinde durulacaktır. Küreselle menin etkisiyle ba gösteren ulusal politika alanlarındaki daralma ise, uluslararası piyasalardaki asimetrik yapı içerisinde varlık göstermeye ya da mevcut konumlarını iyile tirmeye çalı an GOÜ’lerin kar ısındaki en önemli sorun alanıdır. Belirtmek gerekir ki, ulusal politika alanının daralması, çok boyutlu ve çok geni bir konu olması nedeniyle, bu çalı mada, yalnızca uluslararası piyasalarda geli en asimetrik yapı çerçevesiyle sınırlı olarak, küreselle en üretim, ticaret ve rekabet ba lamında ele alınacaktır.

## II. ÜRET M N KÜRESELLE MES VE GET RD KLER

Eme in kontrolü gereksinimi nedeniyle, üretimi süreçlerine bölüntülemeyi olanaklı kılan teknolojik geli melerin de yardımıyla hızla esnekle en üretim organizasyonu, üretimin küreselle mesinin de önünü açmı tir. 1980’lerden itibaren üretim, küresel de er zincirleri biçiminde örgütlenmeye ba lamı tir. De er zinciri, bir ürünün tasarımından, üretiminin çe itli a amalarından, nihai kullanımına ve hatta satı sonrası hizmetlerine dek yapılan tüm faaliyetleri kapsar [1]. Tasarım, üretim, pazarlama, dağı tım, nihai tüketiciye destek gibi faaliyetler buna dâhildir. De er zincirinin yöneti imi, üretimin her a amasına ili kin teknoloji, finans ve insan kaynaklarının tahsisini ve akı nı belirleyen güç ili kileri demektir. Üretim a amalarının, daha uygun ko ullarla gerçekleştirilebilecekleri ba ka ülkelere kaydırılmasıyla, de er zincirleri, küresel bir örgütlenme yapısına geçmi lerdir.

Küresel de er zincirlerinin, en yukarıda ana firma olarak adlandırılan az sayıda birkaç ÇU ’in bulundu u, piramidi andıran hiyerar ik bir yapısı vardır[2]. Üretimin küreselle mesiyle birlikte, ÇU ’lerin, giderek imalattan çekildikleri ve küresel a larda planlama ve yönetime yönelindikleri gözlenmektedir [1]. ÇU ’lerin ölçekleri konusunda bir örnek verecek olursak, en büyükler arasında yer almayan Japon ITOCHU firmasının 74 ülkede 138 ofisi bulunmaktadır. Bu firma, gıda, restoran

zinciri, tekstil ve güne enerjisi dâhil, birden çok de er zinciri yönetmektedir [3].

Piramit biçimli bu hiyerar ik sıralamada, ana firmayı birinci ku ak tedarikçiler izlemektedir. Bunlar, üretimin teknoloji geli tirme ve tasarım a amalarında ana firma ile birlikte çalı an, büyük ya da orta ölçekli, az sayıda “ayrıcılık” tedarikçidir. Öte yandan, piramidin altına yakla ıldıkça, firmaların ölçeklerinin küçüldü ü, teknolojik uzmanlık düzeylerinin geriledi i ve aralarındaki rekabetin arttı ı görülmektedir. Piramidin a a larına inildikçe, de er zincirindeki yerlerini korumak için kıran kırana fiyat rekabeti yapmak zorunda kalan küçük üreticiler dikkat çekerler [2]. Bu çerçevede, Gereffi, 1980’lerde ortalama bir Japon otomobil firmasının arz zincirinde 170 birinci ku ak, 4.700 ikinci ku ak ve 31.600 üçüncü ku ak tedarikçi bulundu unu belirtmektedir [4].

Sacchetti ve Sagden, küresel de er zincirleri içinde bir yelpazenin iki ucunda yer alan ba lıca iki yöneti im tipinden söz etmektedir [2]: 1- kar ılıklı ba ımlılık a ları, 2- yönlendirme a ları. Küresel de er zincirinin piramit biçimli örgütlenmesi içinde yukarıdan a a ı inildikçe, bu iki yöneti im tipinin farklı kar ımları söz konusu olur ve yöneti imin a ırlıklı yapısı kar ılıklı ba ımlılıktan yönlendirme a larına kayar. Kar ılıklı ba ımlılık a larında, aktörler farklı yetenekler ve a ırlıklarla da olsa, stratejik karar alma süreçlerine katılabilmektedir. Yönlendirme a larında ise, ana firma hariç tüm di er aktörlerin stratejik kararlarda hiçbir etkisi bulunmamaktadır. Küresel de er zincirinin hiyerar ik yapısı içinde ili kiler ya ana firma ve birinci ku ak tedarikçiler arasındaki gibi “kar ılıklı ba ımlılık” temelinde ya da ba lıca sözle meci ve piramidin alt basamaklarında bulunan alt sözle meliler arasında oldu u gibi yönlendirme temelinde yürütülmektedir.

Bu çerçevede, piramidin alt bölümlerinde, ürün ve süreçlerdeki standartla ma düzeyine göre, üç çe it tedarik ili kisi tipinden söz edilebilir [1]: 1-“anahtar teslim tedarikçi”, çe itli mü terilere hizmet verebilecek esnek makineler kullanarak, alıcıya göre ayarlanmı mallar üretmektedir. 2-“mahkûm tedarikçi”, alıcıya özgü makinelerde standart olmayan mallar üretmektedir. 3 - “standart mal tedarikçisi”, dirsek temasına dayalı piyasa ili kileri içinde, standart mallar sa lamaktadır.

Bir küresel de er zincirinde, ana firma konumundaki ÇU ’ler için üretimi bölüntüledikleri her a amaya yönelik olarak iki türlü strateji olasıdır: içselle tirmek ya da dışalla tırmak. Firma, özellikle teknolojik bilgiyi içerde tutmak amacıyla uluslararası üretim sürecinin bir a amasını ana firma ve ubeleri olarak örgütleyerek do rudan yabancı yatırımlar biçiminde içselle tirmek yoluna gidecektir. Tedarikçiler arasında rekabet varsa ya da böyle bir rekabeti yaratmak olanaklıysa, ana firma üretim a amasını dışalla tırmayı

tercih edecektir. Dı salla tırma stratejisi, özellikle piramidin alt basamaklarında, tedarikçiler arasında fiyat rekabetini te vik etti i ve tedarikçiler kar ısında ana firmaya tekelci konumu sa ladı ı için tercih edilmektedir[5]. Böylelikle, küresel de er zincirleri, uluslararası piyasalarda asimetrik güç ili kilerine dayanan bir yapıya yol açmaktadır. Küresel de er zincirlerinin üst basamaklarında marka sadakati, ölçek ekonomileri, teknoloji, yenilikçi tasarım ve pazarlama metotları vb. yüksek giri engellerinin bulunması, a a ıdaki halkalarında ise giri çıkı ın serbest olması, üreticilerin birbirleri yerine kolaylıkla ikame edilebilmesi, ortaya çıkan bu asimetrik yapıyı sürekli kılmaktadır [5]. Öte yandan, sermaye hareketlili inin de, dü ük ücretli yerler arasında ikame olanaklarını artırarak asimetrisinin derinle mesine hizmet etti i söylenebilir.

Firmaların dı salla tırma stratejileri, dı arıya i verme biçiminde ve alt sözleşme ili kileri çerçevesinde yürütülmektedir. Alt sözleşme, üretimin i letme dı nda gerçekte tirilmesi anlamına gelir [6]. Alt sözleşme ili kilerinin yaygınlaşmasında; tarifelerin indirilmesi, ula tırma ve bili im alanlarında ya anan teknolojik ilerlemeler, ürün standartlarının geli mesi, hizmetler ticaretinin serbestle tirilmesi ve yeni finansal hesaplama biçimlerinin geli mesi gibi geli melerin etkili oldu u dü ünülmektedir [6]. Alt sözleşmeli, sözleşmenin ürüne ili kin teknik ve ticari artlarını sa lamak zorundadır. Aynı firma, çe itli mü terilerin alt sözleşmeli olabilece i gibi, kendisinden daha küçük firmaların sözleşmeli de olabilir.

Ancak, küresel de er zincirlerinin hiyerar ik örgütlenmelerinden ötürü, firmalar arasındaki ili kiler, tamamen gönüllü gibi görünseler de, gerçekte ekonomik güç ili kileri temelinde biçimlenen hukuki sözleşmelerle düzenlenmektedirler [2]. Sacchetti ve Sagden, ekonomik gücü “bir aktörün/aktörler grubunun, di erlerinin isteksizli ine ve direncine ra men, kendi arzu etti i geni çaplı politikaları ve hedefleri belirleyebilme yetene i” olarak tanımlamaktadır [2]. Küresel de er zincirlerinin, teknoloji gereklerinin dü ük oldu u a a ıdaki halkalarında çok sayıda tedarikçi bulundu undan, sözleşmeli, fiyat ve teslim zamanları konusunda kolaylıkla baskı yapabilir ve gerek gördü ünde bir alt sözleşmeli yerine bir di erini ikame edebilir. Zincirin daha yukarılarında, daha ileri teknoloji gereklerine sahip a amalarda ise, yenilik ve yaratıcılık esas oldu undan, üreticiler kolaylıkla birbiri yerine ikame edilemezler. O nedenle, bu a amalarda yer alan tedarikçiler sözleşmeli tarafından adeta bir ortak gibi de erlendirilirler.

Alt sözleşmeli anlaşmalarında, yönlendirme a ları biçiminde yönetimin a ırlı ı arttıkça, hukuken ba ımsız taraflar arasında uzlaşmaya dayanan ve belirli kontrol haklarını tesis eden bir sözleşmeyle ekonomik güç sınırlandırılıyor görünmekle birlikte, tarafların ekonomik güçlerine paralel biçimde asimetrik bir yapı ortaya çıkar.

Söz konusu güç, yalnızca bazı aktörlerin di erleri üzerinde “güç sahibi” olmalarının ötesinde, di er aktörlerin ve kaynakların yerlerini de i tirerek bazı eylemleri “istedikleri yönde de i tirme gücüne” sahip olmaları demektir [7].

Ekonomik planlama, de er zincirindeki bir ya da birkaç aktörün elinde yo unla tı nda, yönlendirme ve hâkimiyet, sözleşmenin iki taraf arasında gönüllü olarak imzalanmı olmasından ba ımsız olarak, var olacaktır [2]. Karar verme sürecinin dı nda bırakılanlar, ana firmaya ba ımlı olursa, ili kiyi sürdürmek ya da a dan çıkmak kararını bile veremeyebilirler. Öte yandan, aktörler arasındaki ba lar uzun dönemli ili kilere, kar ılıklılık ve kar ılıklı güvene dayandıkça, a içinde stratejik karar verme gücü o kadar e it da ılacaktır [2]. Bu da büyük ölçüde tarafların bilgi ve ö renme kapasitelerine ba lıdır. ki tarafın da bilgi bakımından birbirine katacakları fazla oldu u sürece, i birli i yararlı olacak, ili kide kar ılıklı ba ımlılık geçerli olacaktır.

### III. AS METR K GÜÇ L K LER N N GOÜ ÜRET C LER ÜZER NDEK ETK LER

Asimetrik güç e itsizli inin sonuçlarını Kaplinsky ve Morris, Dominik Cumhuriyeti’nde kot pantolon üreten bir firma örne inde ele almaktadır [8]. Söz konusu firma, malzemesi ve tasarımı tamamen dı ardan getirilen kot pantolonları ucuz emek avantajından yararlanarak dikmektedir. Yaratılan katma de er, firmanın verimlili ini artırarak üretim yapısında bir dönü üm gerçekte tirmesine yetmeyecek kadar dü üktür.

**Tablo.1. Dü en Birim Fiyatlar ve Yatırımlardaki stikrarsızlık: Dominik Cumhuriyetinde Kot malatı Örne i**

	Hacim (hafta ba ma)	Birim Fiyat (\$)
Ocak 1990	9 000	2,18
Ekim 1990	5 000	2,05
Aralık 1990	3 000	1,87
ubat 1991	Anlaşma feshedildi ve montaj Honduras’a kaydırıldı	

*Kaynak: Kaplinsky, R. & Morris, M. (2002). A Handbook Of Value Chain Research. Canada: International Development Research Centre (IDRC), 18 [8].*

Tablo.1’den izlenebilece i üzere, söz konusu firmanın diki makinelerine yaptı ı 150.000 USD’lık yatırıma ve alt sözleşmesini sürdürmek için sürekli fiyat kırmasına ra men, küresel üretime katılarak elde etti i kazanç giderek erimi , sonunda da ana firmanın kararıyla alt sözleşmeli feshedilmi tir. Yalnız firmalar de il, fiyat rekabeti ile küresel de er zincirlerine eklenilmeye çalı an sektörler ve bölgeler de bu firma örne inde oldu u gibi dezavantajlı ve kırılğan bir konumda olabilmektedirler.

### III.1 Alıcı ya da Üretici Tarafından Sürüklenen Küresel De er Zincirleri

Belirtmek gerekir ki, küresel de er zincirleri “alıcı tarafından sürüklenen” ya da “üretici tarafından sürüklenen” bir nitelikte olabilirler [4,6]. Alıcının sürükledi i de er zincirlerinde, ana firmalar büyük perakendeciler, marketler ya da markalı imalatçılardır. Tekstil ve hazır giyim, ayakkabı, oyuncak, ev e yası, tüketici elektronikleri vb. emek yo un tüketim malları üreten ve ölçek ekonomilerine dayalı sanayi kollarında hâkim olan de er zinciri türüdür. Üretim, ana firmalar için çalı an araçların, dünyanın dört bir tarafındaki GOÜ’lerde bulunan küçük üreticilerle yaptı ı altsözle meler çerçevesinde yürütülür. Alıcının sürükledi i de er zincirlerinde, kârlılı ın kayna ı ölçek, hacim ya da teknolojik üstünlükte de il, Ar-Ge, tasarım, satı , pazarlama ve finansal hizmetlerin do ru bile imlerinin olu turulmasında yatmaktadır [4]. Üretici tarafından sürüklenen de er zincirlerinde ise, ana firma konumundaki ÇU ’ler, üretimi, hammadde ve parça tedarikçileri ile geri, da ıtım ve perakende a ları ile ileri ba lantılar kurarak koordine ederler. Otomobil, uçak, bilgisayar, yarı geçirgenler ve a ır makine gibi sermaye ve teknoloji yo un sanayi kollarında hâkim olan de er zinciri türüdür. Kârlılık büyük ölçüde teknolojik üstünlü e, yenilik ve tasarım geli tirebilmeye ba lıdır.

Gereffi, her iki tür de er zincirinde, ana firmaların kendilerini farklı giri engelleri ile korudu unun ve bunlardan kaynaklanan farklı rantlar elde etti inin altını çizmektedir [4]. Bu çerçevede, alıcının sürükledi i de er zincirlerinde, firmalararası ili kilerden kaynaklanan ili kisel rantlar, kotalar vb. ticaret politikası rantları ve ürün farklıla tırmaya dayanan marka rantları söz konusu olmaktadır. Üreticilerin sürükledi i de er zincirlerinde ise, Ar-Ge, patent vb. teknoloji rantları ve esnek üretim, tam zamanında üretim vb. üretimin örgütlenme yapısına ili kin organizasyonel rantlar önem ta ımaktadır.

Küresel de er zincirlerinin uluslararası piyasalarda yol açtı ı asimetrik yapının, alıcı tarafından sürüklenen de er zincirlerindeki etkilerine örnek olarak Vorley ve Fox’un geni hacimli tarımsal ürünler, Gereffi ve Frederick’in ise hazır giyim (apparel) üzerine yaptıkları çalı malar ele alınabilir.

Vorley ve Fox, bu day, kahve, kakao, eker gibi farklıla mamı , geni hacimli ve depolanabilir nitelikteki tarımsal ürünlerin küresel ticaretini konu almı lardır. Bu ürünlerin piyasalarında az sayıda alıcı ve çok sayıda satıcı bulunur ve yapısal olarak a ırı üretim, ticaret hadlerinin dü mesi ve istikrarsızlık sorunları ya anmaktadır. Az sayıdaki alıcı firma, büyüklükleri sayesinde üretim, ticaret, i leme ve pazarlama üzerinde hâkimiyet kurmu tur. Geni hacimli tarımsal ürünler küresel de er zincirlerinde ana firma konumunda olan bu ÇU ’ler, piyasa hakkında geni bilgi sahibi olduklarından ve çe itli

kaynaklardan mal alabildiklerinden, fiyat ve kaliteye ili kin risklerden kendilerini koruyarak piyasa gücü edinirler.

Vorley ve Fox, bu ÇU ’lerin, kârlılıklarını arttırmak ve piyasadaki belirsizliklerden korunmak için çe itli stratejiler geli tirdiklerini belirtirler [9]. Bu çerçevede, Heintz ve Dole gibi bütünle ik ürün irketleri, üretimden çok da ıtım, marka yönetimi ve pazarlamaya yönelmektedir. Bu firmalar üretimlerini, risk yönetimi, ürünün kalite güvencesi ve kayna ının takip edilmesi gibi amaçlarla, “tercihli tedarikçiler” ile alt sözle meler yaparak gerçekle tirmektedirler. Cargill, ADM vb. di er uluslararası irketler ise, hem üretici ülkelerde do rudan yerli üreticilerle geri ba lantılar kurarak hem ikame mallarla ilgilenirler. Örne in Cargill, hem eker hem de bu day ve mısır temelli tatlandırıcılara yatırım yapmaktadır[9].

Gereffi ve Frederick ise, çalı malarında hazır giyim küresel de er zincirindeki asimetrik güç ili kilerini ele almı lardır. Bilindi i üzere, 1970’lerin ba ından itibaren, GÜ’lere yapılan hazır giyim ihracatı, her ülkeye belirli ihracat kotaları tanıyan Multi-fiber Anlaması (MFA) kapsamında yürütülmekteydi. Bu çerçevede, Hong Kong, Güney Kore ve Çin’in kotalarının dolması üzerine, alt sözle meler, kotaları bo olan di er dü ük ücretli Banglade , Sri Lanka ve Vietnam gibi ülkelerin tedarikçilerine yönelmi tir [10].

Bu küresel de er zincirinde de en kârlı halkalar do rudan üretimle de il, tasarım, markala ma ve pazarlamayla ilgili olanlardır. GOÜ’ler arasında ana firmaların yatırımlarını ve alt sözle melerini çe kekebilmek üzere giri ilen rekabet sonucunda, tedarikçiler son derece dü ük kâr marjlarıyla çalı maktadırlar. Bu da daha üst halkalara geçebilmeleri için sektörde gerekli iyile tirmeleri yapabilmeleri önünde ciddi bir engel te kil etmektedir [10].

DTÖ’nün kurulmasıyla tüm kotalar kaldırılırken, temelde, ba ta ABD ve AB olmak üzere GÜ’lerin yerli sanayilerini korumak üzere tasarlanmı olan MFA’nın öngördü ü kotaların 2005 yılına kadar sürmesi ve tamamen kaldırılmalarına yönelik geçi a masının da ancak 2008’de tamamlanması kararla tırılmı tur. Bu çerçevede, 2008 yılında bu küresel de er zincirinde bir dönü üm ba göstermi tir. Gereffi ve Frederick, MFA kotalarının 2008’de tamamen yürürlükten kalkması ile birlikte, hazır giyim küresel de er zincirinde ana firmaların pazarlama ve markala ma e ilimlerinin güçlendi ini belirtmektedir. Bu nedenle, ana firmaların do rudan üretimle olan ba larının daha da zayıfladı ı, ana firma ve tedarikçiler arasında üretimin koordinasyonu a masını üstlenen araçların a ırlı ının arttı ı, imalat ve lojisti in tamamına vakıf, hem dü ük maliyetli, hem kaliteli ve esnek, tam donanımlı tedarikçilerle uzun dönemli stratejik ili kilerin kuruldu u yeni bir yapıya

geçilmektedir [10]. Ayrıca, 2008 küresel krizinin yarattığı finansman sorunlarının etkisiyle, ana firma ve birinci kuşak tedarikçilerin, nitelikli tedarikçilerini kaybetmemek adına, bu işletmelere finansal destek sunmaya başladıkları gözlenmektedir [10]. Bu durumun, tedarikçilerin küresel değer zincirine bağlılığını arttıracak bir açıktır. Üretimdeki bağımlılıklarının yanına bir de finansal bağımlılık eklenmektedir.

Öte yandan, Vorley ve Fox, alıcının sürüklediği değer zincirlerinde gönüllü standartlar, kodlar vs. giriş engelleri bulunduğunu da belirtirler[9]. Getirilen özel standartlar, ciddi giriş engeli yaratmaktadır. Üreticilerin gerekli denetim ve sertifikalar için masrafları kendilerinin üstlenmesi istendiğinde, büyük şirketlerin kolayca altından kalkabilecekleri bu maliyetler, küçük üreticiler için altından kalkamayacakları boyutlarda olabilmektedir. Örneğin, AB'nin istediği EUREP-GAP belgesi, tarlaların yıllık denetimini öngörmektedir [9]. 450€ olan bu denetimin maliyetini üstlenmek, Ghana'lı bir küçük üretici için belki kârının %70'ini yitirmesi anlamına gelebilmektedir. Belirtmek gerekir ki, tekstil ve hazır giyimde de işletmenin çalıştırılması ve çevre standartlarının korunması yönünde küresel bir kamuoyu baskısı bulunmaktadır. ÇU'ler, belli bir fabrikadan yaptıkları alımları o fabrikanın toplam üretiminin %30-70'i arasında sınırlandırarak [10,11], bu standartları gözeterek tedarikçileri tercih ederek ya da benimsedikleri etik davranış kurallarını uygulamanın maliyetini tedarikçilere yığarak [12] kendilerini bu sorumlulardan sıyırmaktadır.

Belirtmek gerekir ki, ÇU'ler ilkel mal piyasalarındaki istikrarsızlık karşılıklı stratejilerle kendilerini koruyabilmekteyken, devletin ilkel mal piyasalarına müdahaleden çekilmesi, geleneksel güvenlik alanlarının böylece ortadan kalması ve Uluslararası İktisat Mal Anlaşmalarının terk edilmesi sonucu, küçük üreticiler bu piyasalardaki belirsizlik ve dalgalanmalarla baş başa kalmışlardır. Bu durum onları, küresel alıcılar karşısında daha zayıf düşürmektedir. Benzer biçimde, hazır giyim küresel değer zincirindeki ana firmalar, çalışmaları tedarikçi ve aracıları çeşitlendirmekte, başta Çin olmak üzere belirli bir ülke ya da bölgeye olan bağımlılıklarını azaltabilmekte, küresel değer zincirinin yapısını yeni gereksinimleri doğrultusunda biçimlendirebilmektedirler. Oysa dünyanın dört bir yanına saçılmış durumdaki binlerce küçük ölçekli tedarikçinin fazla bir seçim ansızlığı bulunmamaktadır. Örneğin MFA sonrası süreçte, nitelikli tedarikçilerin öne çıkması ile ucuz emeğe dayanan, çok sayıda niteliksiz tedarikçi küresel değer zincirinden kopmaktadır. Bu durum, tekstil ve hazır giyimde bu çeşitli bir ihracat bağımlılığı içinde olan GOÜ'lerde işsizlik ve yoksulluk oranlarında önemli artışlar olacağına işaret etmektedir.

Alıcının sürüklediği küresel değer zincirlerinde üreticiler, piyasada birkaç alıcı olsa da, sonunda

kendilerini tek bir alıcının alımına ya da siparişlerine büyük ölçüde bağımlı hale getirmişlerdir. Bu durum, geniş hacimli tarımsal ürünlerin küresel ticaretinde, büyük miktarda mahsulün "peşin parayla ticaret" yerine sözleşmeler, pazarlama anlaşmaları gibi metotlarla satılmasına yol açmaktadır. Hazır giyimde küresel ticaretinde de, fiyat, tedarikçi ve aracı arasında yapılan ikili anlaşmalar doğrultusunda belirlenmektedir. Böylece, fiyatın, ticaret alanında belirlendiği geleneksel peşin parayla ticaret piyasaları ortadan kalktıktan sonra, "piyasa fiyatını belirlemek" olanaksız hale gelmektedir.

Üreticinin sürüklediği değer zincirleri konusunda yapılan çalışmalarda, kuşkusuz en çok ele alınan sektör otomotiv olmuştur. Bu çalışmaları içinden, örnek olarak Rutherford ve Holmes'un çalışmasında, orijinal parça imalatçısı ÇU'lerin Kanadalı tedarikçiler üzerindeki etkileri, değer zincirindeki güç ilişkileri bağlamında ele alınmıştır. Çalışmada, tedarikçilerin üstlendikleri üretim faaliyetlerinin, bir aracın toplam üretim maliyetlerinin %75'ini oluşturduğuna dikkat çekilmektedir [7]. O nedenle, söz konusu ÇU'lerin, üretim maliyetlerini düşürmek üzere yöneldikleri "küresel fiyat" stratejileri doğrultusunda tedarikçileri etkilemektedir. Bu çerçevede, ana firma konumundaki ÇU'lerin maliyetleri düşürme yönündeki baskıları karşısında Kanadalı tedarikçiler bir yandan kendilerini, düşük teknoloji parçalarının üretiminde Çin ve diğer GOÜ tedarikçileriyle, daha yüksek teknoloji parçalarda ise Japon, Alman ve Portekizli tedarikçilerle rekabet etmek durumunda bulmuşlardır [7]. Rutherford ve Holmes'un çalışmasında, ÇU'lerin, Kanadalı tedarikçilerin geliştirdikleri yenilikleri bile, onlardan daha ucuz üretebilecek başka ülkelerdeki tedarikçilere aktardıkları belirtilmektedir [7]. Bu durum, gelişmiş bir ülke olan Kanada'nın küçük ölçekli üreticilerinin bile, tekeli gücüne sahip ÇU'ler karşısında aciz kalabildiğini ve değer zincirindeki güç ilişkilerin kolayca baskıncı bir hal alabildiğini gözler önüne sermektedir.

Küresel değer zincirlerinin, alıcı ya da üretici tarafından sürüklenen bir biçimde örgütlenmesi, ana firma ve birinci kuşak tedarikçilerin stratejilerini ve elde ettikleri rantların türlerini etkilemektedir. Ancak, türüne olursa olsun, küresel değer zincirlerinde, piramidin üst basamaklarında karlılık bağımlılığı ilişkileri hüküm sürmekte, sorunların çözülmesinde işbirliği yapılmakta iken, piramidin alt basamaklarında, alt sözleşmeli tedarikçiler, birbirleri yerine kolayca ikame edilebileceklerini bildiklerinden, ana firma ya da birinci kuşak tedarikçiler tarafından kendilerine dayatılan koşulları kabul etmekten kaçınmamaktadır.

### III.2. E-Piyasalar

Günümüzde bilişim teknolojileri, belirli endüstrilere ilişkin ya da çeşitli endüstriler arasında mal

ve hizmet sa lamaya yönelik olarak elektronik piyasalar olu turulmasına olanak sa lamaktadır [6]. Elektronik piyasalar, büyük ölçüde “alıcının sürükledi i” bir nitelik ta ıtmaktadırlar. Sözle meci ÇU ’ler kendi e-piyasalarını olu turmuşlardır ve buralarda küresel mal zincirlerinde çalı an ya da bu zincirlere katılmak isteyen tedarikçileri, di er rakiplerinin ne verdi inden habersiz olarak en dü ük fiyatı vermek için birbirleriyle rekabet etmeye zorlamaktadırlar. Ço u küçük üretici e-piyasalarda fiyat belirleme vb. rekabet kar ıtı davranı lara maruz kalmaktan korkmaktadır [6].

Belirtmek gerekir ki, e-piyasaların “tüketiciye yönelik” (business to consumer, ya da kısaca B2C) ve “i e yönelik” (business to business, ya da kısaca B2B) olmak üzere iki türü bulunmaktadır. Do rudan tüketiciye satı yapan perakendeciler olmaları nedeniyle, Amazon.com vb. “tüketiciye yönelik” e-piyasalar kamuoyu tarafından daha fazla tanınıyor olsa da, 2003 yılında “i e yönelik” e-piyasaların i lem hacmi, “tüketiciye yönelik” e-piyasalarının on katına ula rarak, 4 trilyon USD’ı bulmu tur [4].

“ e yönelik” e-piyasaların ilki olan Covisint, ubat 2000’de General Motors, Ford ve DaimlerChrysler arasında bir ortak giri im olarak kurulmu ve daha sonra Renault/Nissan’ın da katılımıyla Ekim 2000’de faaliyete ba lamı tır. Bu ortak giri ime online software geli tirmek üzere Commerce One ve Oracle da teknoloji orta ı olarak katıldılar [4]. Böylece, iki büyük bili im firmasını da yanına alan dört büyük otomotiv firması, ilk “i e yönelik” e-piyasayı, aynı zamanda ilk “endüstrinin ileri gelenlerince idare edilen” (industry-led) piyasa olarak kurmu ve 60.000 tedarikçiyle olan geri ba lantılarını bu piyasa üzerinden yürütmeye ba lamı tır [13].

Belirtmek gerekir ki, e-piyasaların, katalogların basılması ve taranması, sayısız telefon görü meleri, fakslar, sipari emirleri vb. i lemlerin tamamını elektronik akı sürecine dönü türmelerinden ötürü, maliyetlerde %5-%15’lik bir dü ü sa lamaları beklenmektedir. Ancak, bu piyasaların, endüstrinin ileri gelenleri tarafından, fiyatı yönlendirmek olarak ifade edilebilecek olan “piyasa gücü” sa lamak için kullanılması da olası görülmektedir [13]. Çünkü endüstrinin ileri gelenleri tarafından yönetilen bir e-piyasada, tek tek firmaların eri emeyecekleri miktarda enformasyona ula mak olana ı do maktadır ve piyasanın önemli bir bölümü üzerinde hâkimiyet kurulmaktadır. Bu durum, alıcı/satıcıların fiyatı belirlemek için dan ıklı dövü yapmasına olanak vermektedir. Özellikle ters mezatlarda, az sayıdaki alıcının, satıcıları birbirine kar ı oynatarak, i i kapmak için dü ük fiyat vermelerini sa lamaları söz konusu olmaktadır. Bu çerçevede, örne in, bir irket ba kanının ters mezat yöntemiyle bazı parçaların tedarik maliyetlerinde %42’lik dü ü sa ladıklarını ifade etmesi [13] kaygı vericidir. Çünkü bu durum, irketin

etkinli indeki artı a oldu u kadar, söz konusu parçaların tedarikçilerinin gelirlerindeki dü ü e de i aret etmektedir.

Stajer’in de belirtti i gibi, ortak giri imler ve karteller arasındaki sınır çizgisi, rekabetçi yararlar ve zararlar dengesinde yatmaktadır [13]. Ortak giri imlerde, rekabet kar ıtı etkilerin ortaya çıkabilece i, ama bunların etkinlikteki artı nın ve ortaya çıkan rekabet yanlı s etkilerin gerisinde kalması beklenmektedir. Kartellerde ise, bu olumlu etkiler ortaya çıkmamaktadır. Öte yandan, rekabet otoritelerinin yetkilerinin, kendi ülkelerindeki iç piyasada rekabeti korumak oldu u gözden kaçmamalıdır. Küresel de er zincirlerinin yöneti iminde, ana firmalarca geli tirilen küresel e-piyasalar, bu ÇU ’lerin etkinli ini arttırmakta ve büyük ölçüde GÜ’lerin tüketicilerine hizmet veren küresel piyasalarda, ürün kalitesi, çe itlili i ve fiyatlar bakımından kazançlar sa lamaktadır. Ancak di er yandan, alıcı/satıcı gücünün kullanılmasıyla, rekabet kar ıtı etkilerin GOÜ’lerin küçük üreticileri üzerinde ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu çerçevede, örne in ABD Federal Ticaret Komisyonu’nca yapılan incelemede, ba ka ülkelerde ortaya çıkan zarar göz ardı edilece inden, bu piyasaların rekabeti bozmadıkları sonucuna varılacaktır.

### III.3. Alıcının Gücü Sorunu

Belirtmek gerekir ki, de er zincirleri ba langıçta ulusal kaynaklara dayalı bir yapıda olu turulmuşlardır. Örne in, Wal Mart 1962’de kuruldu unda, mallarını en ucuz yerli üreticiden almaktaydı. Alım yaparken daha dü ük fiyat ödeyebilmek için yerli tedarikçileri birbirine kırdırmaktaydı [14]. De er zincirlerinin henüz ulusal sınırlar içinde oldukları bu dönemde, ana firma da tedarikçiler de aynı ülke içinde ve benzer kanunlara tabiydiler, tüketiciler de tedarikçiler de aynı devletçe gözetilmekteydiler. Ancak, bu dönemde bile, imalatın ülke içinde i çilerin örgütlenmesinin zayıf ve i gücü maliyetlerinin daha dü ük oldu u bölgelere yönelmesi dikkat çekmi tir [14]. Günümüzde ise, de er zincirleri küresel niteliktedir. Ana firmalar ve ba lı ca tüketiciler GÜ’lerde, buna kar ılıklı küçük ölçekli tedarikçiler GOÜ’lerdedir. O nedenle, rekabetçi kazançlar GÜ’lere, rekabet kar ıtı kayıplar ise GOÜ’lere gitmektedir.

Buraya kadar anlatılanların rekabet politikası bakımından önemi, de er zincirlerinin en tepesinde bulunan ÇU ’lerin bu de er zincirinin alt basamaklarında bir yer kapmak ya da her an kaybedebilece i bu yeri korumak için birbirleriyle rekabet halindeki çok sayıda küçük GOÜ firması kar ısında monopsoncu konumunda olmalarında yatmaktadır. ÇU ’ler, üretimi küresel de er zincirleri biçiminde örgütleyerek, bir yandan tedarikçiler kar ısında monopsoncu konumundan yararlanarak dü ük fiyatları dayatmakta, bir yandan da tüketiciler kar ısında güçlü markalar olu turarak ve pazarlama a larını ellerinde tutarak tekelci konumuna gelmekte ve mark-up fiyatlama ile satı yapmaktadırlar [6]. Böylece ÇU ’ler, her iki

piyasada da rekabet kar ıtı güçlerini kullanarak çift porsiyon tekelci kâr elde etmektedirler. Ancak, küçük ölçekli bir firma için, monopsoncu firmaya malını satmamaya karar vermek; malını hiç satmamak, monopsoncu firmaya mal satmak kararı vermek ise, aralarındaki asimetrik güç farklılı ını nedeniyle, üretim üzerindeki kontrolünü yitirmek ve kâr marjının çok dü mesi demek olabilir [6].

Ayrıca, ÇU 'lerin GOÜ'lerde yürüttükleri üretim süreçleri, kolaylıkla bir ba ka ülkeye aktarılabilir nitelikte oldu undan, GOÜ'lerin küresel de er zincirlerindeki varlıkları son derece kırılğan olmaktadır. Böylelikle, GOÜ firmaları mallarını bu tek ya da az sayıdaki alıcıdan birine satabilmek, onun de er zincirinde bir yer edinebilmek ve bu zincirdeki yerlerini koruyabilmek için, pek çok taviz vermeye razı olacaklardır. Bu durumda, a ırı fiyat yükselmesinden zarar gören tüketiciler de il, a ırı fiyat kırılmasından zarar gören üreticiler söz konusudur. Bunun sonucunda, GOÜ'lerde küçük üreticilerin gelirlerindeki azalı kar ısında, gelir da ılımının çalı anlar aleyhine bozulması, çalı an yoksullu u, yatırımların azalması ve dü ük istihdam sorunları a ırla maktadır. Ayrıca, bazı GOÜ'lerin içinde buldukları çaresizli in boyutuna göre, eklemledikleri küresel de er zincirinin tepesindeki ÇU 'le bozu maktan korktukları için, söz konusu irketin ülkelerinde rekabet kar ıtı faaliyetlerine göz yummaları, kötü çalı ma ko ullarına rıza göstermeleri de söz konusu olabilecektir.

Bu noktada belirtmek gerekir ki, rekabet politikası, alıcının gücü konusunu yeterince dikkate almamakta, tüketici refahına odaklanmaktadır. Oysa tedarikçiler kar ısında alıcı firmanın büyüklü ü ve piyasa gücü, tekelden daha fazla güç anlamına gelebilmektedir [9]. Çünkü GÜ'lerdeki yüksek gelirli tüketicilerin kar ıla tı ı sorunların, gelirini bu ticaretten sa layan dü ük gelirli, küçük üreticilerin sorunları kar ısında önemsiz kaldı ı söylenebilir. Uluslararası piyasalarda küresel de er zincirlerinin yol açtı ı asimetrik yapı, bizi gerek arz-yönlü rekabet sorunları gerek rekabetin -küreselle meyle kazandı ı ve kolaylıkla ticaret politikası ile iç içe geçebilen- uluslararası niteli i üzerine dü ünmeye zorlamaktadır.

Rekabet politikası, her ne kadar özel kesime ili kin sorunlara odaklansa da, uluslararası alanda rekabete ili kin sorunlar ortaya çıktık ında, devletlerin kendi ülkeleri men eli firmaların arkalarında durdukları görülmektedir. Özellikle küreselle meyle birlikte, küresel rekabetçiliklerini korumak pe indeki GÜ'lerin, ÇU 'lerini kayırcı tutumlarının daha güçlendi i dü ünülmektedir [7]. Bu nedenle, uluslararası üretim ve ticaret yapısında giderek derinle en asimetri ele alınırken, GOÜ'lerin küçük ölçekli firmalarının kar ılarında, yalnızca dev ÇU 'lerin de il, onların arkalarında yer alan en geli mi ülkelerin bulundu u da unutulmamalıdır.

#### IV. ULUSLARARASI KURALLAR, DARALAN ULUSAL POL T KA ALANI VE AÇIK KALAN KAPILAR

GOÜ'ler açısından, üretimin küreselle mesi ile birlikte sanayile menin anlamının de i ti i söylenebilir. 1980'lere dek, kabaca, mamul mallar üretmek ve üretim ve ihracatın yapısını daha sermaye yo un mallara a ırlık kazandıracak biçimde de i tirmek olarak de erlendirilen “sanayile me” hedefi, bu tarihten sonra giderek yerini küresel de er zincirlerinde daha üst halkalara–daha yüksek katma de erli faaliyetlere eklemlemek hedefine bırakmı tır. Ancak, GOÜ'lerin küresel de er zincirlerinde daha üst halkalara eklemlebilmeleri, uluslararası piyasalardaki asimetrik ko ullar nedeniyle kolay de ildir. Küresel de er zincirlerinin içkin hiyerarşi isinde ana firma konumundaki ÇU 'ler, finansal yönetim, Ar-Ge, tasarım, pazarlama gibi yüksek katma de erli faaliyetleri kendi bünyelerinde tutmaktadır. GOÜ'ler, dü ük katma de erli üretime mahkûm kaldıklarından, gerekli yatırımları yapmalarına yetecek bir sermaye birikimine ula amamaktadırlar. Böylelikle, Merkez-Çevre ikili i, günümüzde artık mamul mallar ve ilksel mallar üretenler olarak de il, küresel de er zincirlerinde yüksek katma de erli üretim a amalarını elinde tutanlar ve dü ük katma de erli a amalara eklemlebilenler biçiminde varlı ını sürdürmektedir.

Bilindi i gibi, küreselle me ile birlikte, birbiri ardınca ülkeler serbestle me, deregülasyon ve devletin ekonomiden çekilmesine yönelik politikalar uygulamaya koymu lardır. Ne var ki, zaman içinde küreselle me sürecinin kendisinin ba lı ba ina bir regülasyon oldu u anla ılımı tır. Dünya Bankası ve IMF programlarıyla te vik edilen küreselle me sürecinde para, maliye, ticaret ve kalkınma politikaları tektiple mi tir. Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) kurulmasıyla birlikte, küreselle me sürecinin süreklili ini sa layacak, geri dönü leri ve alternatifleri engelleyecek biçimde, ticaret ve ticaretle ba lantılı kabul edilen pek çok alana, ulus devletler açısından ba layıcılı ı olan ulusötesi kurallar getirilmi tir. Bu durum, özellikle bu kuralların konulması sürecine GÜ'ler kadar etki edememi , “pasif kabulleniciler” olmaktan öteye geçememi olan GOÜ'ler bakımından önemli sonuçlar ta ımaktadır.

Ulus devletlerin –özellikle de ekonomik olarak daha zayıf durumda olanların –hareket kabiliyetleri, di er bir deyi le “politika alanları” (policy space) önemli ölçüde daralmı tır. Belirtmek gerekir ki, ulus devletin “politika alanı”; para, maliye, dı ticaret, kalkınma, i gücü piyasaları vb. alanları da kapsayan çok yönlü bir konudur. Çoktarafılı, bölgesel ya da iki taraflı anla malar uyarınca getirilen ba layıcı kuralların yanı sıra, finansal bütünle menin de ülkelerin politika alanlarını fiilen sınırlandıran bir olgu oldu u göz ardı edilmemelidir. Sermaye giri ve çıkı ları, kur dalgalanmaları, faiz oynamaları, borcun sürdürülebilirli i gibi sorunlar

GOÜ'lerin dikkat ve çabalarını uzun dönemli kalkınma hedeflerinden çekip, kısa döneme ve gündelik meselelere yöneltmelerine neden olmaktadır. Ancak, bu çalı mada, konunun makro ekonomik yönleri çalı manın kapsamı dı mda bırakılarak, yalnızca küresel de er zincirleri, kalkınma ve ticaret ile ili kili yönü üzerinde durulacaktır. (GOÜ'lerin daralan "politika alanı" konusunu tüm yönleriyle en geni biçimde ele alan bir çalı ma olarak bkz. [15]).

Günümüzde, geçmi te kullanılan pek çok politika aletini kullanmaktan mahrum bırakılan GOÜ'lerin, kalkınma stratejileri tasarlama ve uygulama kapasiteleri ciddi biçimde sınırlandırılmı tır [16]. Uluslararası örgütlerce getirilen uluslararası kurallar irketleri de il, hükümetlerin irketleri sınırlandırma yetisini sınırlandırmaktadır [17]. Böylece, GÜ'ler kökenli ÇU 'ler fazla bir engelleme ve yaptırımla kar ıla maksızın faaliyetlerini ulus devletler arasında istedikleri gibi organize edebilmektedir. Bu çerçevede, gerek Wade gerek Akyüz, Dünya Ticaret Örgütü'nü kuran Uruguay Round anla malarını (TRIMS, ticaretle ba lantılı yatırım ölçütleri, TRIPS, ticaretle ba lantılı fikri ve sınaî mülkiyet hakları, GATS, hizmetler ticareti ve SCM ise sübvansiyonlar ve telafi edici önlemlere ili kin çoktarafli anla ma) List'in "bir merdivene önce çıkanın merdiveni iterek, ardından gelenlerin yukarı çıkmasını engellemesi" metaforuna benzetmektedir [15,17]. Ayrıca Akyüz, DTÖ kurallarıyla politika alanlarının daralmasından en çok zarar görece olanların, zaten a ır borç sorunları ve sınaî yapılarının a ırı gerili i nedeniyle umutsuz durumda olan dü ük gelirli GOÜ'ler de il, kalkınma yarı mda varlık göstermeye devam eden, orta gelir düzeyindeki GOÜ'ler olaca mının altını çizmektedir [15].

DTÖ'yle birlikte, sınaî ürünlerde ortalama olarak ba lı tarifeler %30'un altına, uygulanan tarifeler ise ortalama olarak %10'un biraz üstüne indirilmi tir. Akyüz, bu oranların, bugünün GÜ'lerinin 19.yy. sonunda, henüz sınaî olgunlu a ula mamı larken uyguladıkları tarife oranlarının çok altında oldu unu anımsatmaktadır. Örne in ABD'de, sava öncesi dönemde uygulanan tarifeler ortalama olarak %50 dolayındaydı [15]. Sınaî ürünlere verilen sübvansiyonlar da, bugünün GÜ'lerince henüz sınaî olgunlu a ula madıkları dönemlerde yaygın biçimde kullanılmı tır. Bunların içinde; ithal ikameci ve ihracatçı sektörlerle sunulan do rudan ödemeler, çe itli vergi kolaylıkları, teknoloji ithalatı ve yatırımlarına verilen seçici lisans tahsisleri, gerekli yatırımlar ve ihracatın finansmanı sa lanan dü ük faizli ayrıcalıklı krediler vb. sayılabilir. Oysa SCM ile ihracatı te vik ve ithal ikame amacıyla, seçici olarak belli sektörlerle sübvansiyon verilmesi, ticareti çarpıtaca ı gerekçesiyle yasaklanmı tır [15]. Yalnızca Ar-Ge, bölgesel kalkınma ve çevre korumaya ili kin sübvansiyonlara muafiyet tanınmaktadır.

Wade'e göre TRIMS, ticaret kurallarını ülkeler arasında "ayrımcılık yapmamak"tan, "ticaret ve yatırımları çarpıtıcı davranı larda bulunmamaya" çekmektedir. Bu durumda, GOÜ'ler yabancı firmalara eskisi gibi yerli içerik artı, ticaretin dengelenmesi, ihracat artı vb. ko ullar öne süremeyeceklerdir [17]. Shadlen ise, getirilen çok tarafli uluslararası kurallar bakımından Wade kadar karamsar de ildir. Örne in, TRIMS'de "ticaretle ba lantılı" yatırımlar kavramının net bir biçimde tanımlamamı oldu unun altını çizerek [16]. Böylelikle, anla mada hangi yatırım ölçütlerinin "ticaretle ba lantılı", hangilerinin olmadı mının belirlenmesi GOÜ'lere bırakılmı olmaktadır. Ulusal muamele ilkesini çi nemeyen ve miktar kısıtlamaları getirmeyen yatırım ölçütlerine izin verilir ve devletlerin yabancı firmaların teknoloji transfer etmesini ya da yerli firmalarla ortak giri imler kurmalarını art ko abilmelerine olanak tanınmı tır. Bu çerçevede, örne in, giri ko ullarının düzenlenmesinde bırakılan bo luktan yararlanılarak, yalnızca yüksek katma de erli ürünler üretecek yatırımlara izin verilmesi gibi açık kapılar de erlendirilebilecektir [15].

Öte yandan Akyüz, TRIMS ile yatırımcılara kar ı yerli içerik ve ticaretin dengelenmesi gibi artlar dayatılması engellenirken, ne ülkelerin yatırımcıları çekmek için her türlü te viki sunarak "kom uyu yoksulla tırma" politikaları uygulamalarını engelleyici ne de ÇU 'lerin ticareti kısıtlayıcı davranı larını disipline edici herhangi bir önlem alınmadı mı anımsatır [15].

Akyüz'e göre, DTÖ anla maları içinde en adaletsiz olanı ise, TRIPS'dir, çünkü teknolojinin ba lıca üreticileri GÜ'ler, ba lıca alıcıları ise GOÜ'lerdir [15]. GOÜ'ler, patent korumasını, özellikle de yabancı ülkelere geli tirilen yeniliklerin korunmasını, geli mi liklerinin oldukça geç dönemlerine eri ene kadar sa lamamı olan GÜ'lerce, yaygın ve etkin bir fikri ve sınaî mülkiyet hakları korunması sistemine zorlanmaktadır. Bu durumun, GOÜ'ler bakımından, teknoloji transferini çok daha zor ve maliyetli bir hale getirece i açıktır.

Shadlen'a göre, DTÖ anla maları GOÜ'ler üzerine bir takım kısıtlar getirirler de, ülkelerin yeni üretken kapasite yaratmalarına, kar ıla tırmalı üstünlüklerini de i tirmelerine ve uluslararası ekonomik düzende daha üst basamaklara çıkmalarına olanak veren politika araçları da barındırmaktadırlar [16]. Ancak Shadlen'a göre, asıl kaygı yaratması gereken, DTÖ'den ziyade, giderek dallanıp budaklanan bölgesel/iki tarafli anla malar. Çünkü bölgesel/iki tarafli anla malar, statik kar ıla tırmalı üstünlükler temelinde uzmanla mayı te vik etmek ve e itsiz bir i bölümünü bu haliyle dondurmak, muhafaza etmek e ilimindedirler [16].

Ancak, örne in DTÖ'nün tanıdı ı esneklik derecesi ile GOÜ'lerin fiilen kullanabildikleri esneklik derecesi, GOÜ'lerin maruz kaldıkları baskılar nedeniyle



farklıla maktadır. Çünkü ABD ve AB'nin çe itli konularda yaptıkları do rudan baskılar, IMF ve Dünya Bankası'nın dayattıkları bir takım ko ullar ve küresel de er zincirlerine katılabilmek için birbirleriyle rekabet etmek zorunda olmaları nedeniyle GOÜ'ler, DTÖ taahhütlerinin ötesinde yabancı sermaye giri ve çıkı nın önündeki engelleri kaldırmak, i gücünün çalı ma ko ullarını esnekle tirmek vb. zorunda kalmaktadırlar.

Ayrıca, DTÖ kurallarının gerek uygulanmasında gerek geli tirilmesinde Anla mazlıkların Halli Mekanizması'nın önemli bir rolü bulunmaktadır. GOÜ'ler, kurala ba lı bir Anla mazlıkların Halli Mekanizması'ndan yarar sa layacaklarını ummu lardır. Ancak, bu mekanizmayı kullanabilmeleri için davalarını ortaya koyabilecek, konuya hâkim, yeterli bilgi ve niteliklere sahip insan gücü eksiklikleri bulunmaktadır ve dava süreçleri, GOÜ'ler için fazlasıyla masraflı olmaktadır[18]. Bu durum, GOÜ'leri DTÖ nezdinde haklarını arayabilmeleri ve DTÖ hukukunun içtihatla geli tirilmesi sürecine katılabilmeleri bakımından oldukça dezavantajlı bir konuma dü ürmektedir.

Shadlen'a göre, bölgesel/iki taraflı anla malar GOÜ'lere DTÖ tarafından sunulamayacak özel yararlar sa larlar. Örne in NAFTA, Meksika'ya, ABD pazarına DTÖ'nün en çok kayırlan ülke kuralıyla girmekten çok daha avantajlı bir biçimde, ayrıcalıklı giri olana ı sunmaktadır. Ancak, bölgesel/iki taraflı anla malar çok daha kapsayıcıdır, daha geni bir mal ve hizmet yelpazesini içerirler ve GOÜ'leri DTÖ taahhütlerinin de ötesine geçmeye zorlamaktadırlar [16]. Örne in, DTÖ, yatırım ölçütlerini dar bir açıdan, yalnızca "ticaretle ba lantılı" olarak ele alırken, bölgesel/iki taraflı anla malar, geni ölçekli yatırım anla maları niteli i ta ımaktadır [16]. ABD ve AB, bu anla maları, di er ülkelerin ulusal düzenlemelerini kendilerinininkine uyumlu hale getirmek yönünde kullanmaktadır. Böylelikle ÇU 'lerin, ulusal sınırlar tarafından engellenmeksizin faaliyetlerini yürütebilmelerinin önü açılmış olmaktadır.

Ayrıca, bu makale çalı masında vurgulanmaya çalı ıldı ı üzere, GOÜ'ler ve ÇU 'ler arasındaki güç asimetrisi de, GOÜ'lerin hareket alanlarının daha fazla daralmasında önemli bir rol oynamaktadır. Örne in, birbiri yerine kolayca ikame edilebilecek ve kendi aralarında rekabet halinde olan GOÜ'lerden biri çıkıp, ÇU 'lere di er GOÜ'lerin getirmedi i bir teknoloji transferi ya da ortak giri im artı getiremeyecektir. Aynı nedenlerle, i gücünün çalı tırılma ko ullarını daha fazla esnekle tirme ve güvencesizle tirme dı nda bir yönde düzenleyemeyecektir. GOÜ'lerin, DTÖ'ye ba lı resmi Anla mazlıkların Halli Mekanizma'sı nezdinde haklarını aramaları bile, be eri ve maddi olanaksızlıklar nedeniyle son derece güçken, hele uluslararası kartellere etkili bir biçimde kafa tutmaları beklenemez. Kaldı ki, ço u GOÜ'nin, pek çok sektörde birden hâkimiyet kurmu ÇU 'lerin üretim zincirlerinde yer almak için birbirleriyle

rekabet ederken, istihdam yaratan ve üretim yapılarında önemli a ırlı ı olan bu irketleri kar ılarına almaya cesaret edemeyece i açıktır.

Belirtmek gerekir ki, henüz rekabet politikasına ili kin ba layıcı uluslararası kurallar bulunmamaktadır. Bu durum, rekabet politikası olu turmak ve uygulamak yönünden GOÜ'lere bir serbestlik tanımaktadır. O nedenle, politika alanlarındaki daralmaya kar ın, GOÜ'lerin, rekabet politikalarını kendi kalkınma gerekleri yönünde bir araç olarak kullanabilmeleri bakımından, halen açık bir kapının daha bulundu u söylenebilir.

Bu çerçevede, ulusal rekabet mevzuatının ülkelerin özel ko ul ve gereksinimlerinin göz önünde bulundurularak hazırlanmasının da, özellikle GOÜ'lerin kalkınma çabaları bakımından büyük önemi vardır. Ne var ki, GOÜ'lerin rekabet mevzuatları büyük ölçüde GÜ'lerin kanunları kopya edilerek hazırlanmaktadır. Bu bakımdan, AB'ne uyum çabası içersindeki Türkiye de bir istisna te kil etmemektedir. Oysa GOÜ'lerin rekabet politikaları, küresel de er zincirlerinde daha yukarıdaki halkalara geçebilmelerine zemin hazırlayabilecek sınaî politikalarla uyumlu olmalıdır. Kopya kanunlar, GOÜ'lerin özgün gereksinimlerini kar ılamakta yetersiz kalmaktadır. Örne in Jamaika, fikri ve sınaî mülkiyet hakları ile ilgili anla malara muafiyet tanınmaktadır [19]. Oysa Jamaika'da, fikri ve sınaî mülkiyet haklarını gereksinen yerli yenilik kapasitesi bulunmadı ndan, bu muafiyetin Jamaika'ya bir getirisi bulunmamaktadır.

Välilä, ekonomik politikaların birbirlerinden kopuk "adalar" gibi ele alınmasını ele tirmektedir. Ço u ekonomik politikanın kendi hedefleri ve ba ımsız aletleri olmasının, aralarındaki etkile imin göz ardı edilmesine neden oldu unu vurgulamaktadır [20]. Ku kusuz sınaî politikanın gerek rekabet gerek ticaret politikası hedefleriyle uyumlu oldu u ya da çeli ti i pek çok örnek verilebilir. Ancak, uluslararası piyasalarda rekabet edebilmek için öncelikle rekabetçili in gerekti i unutulmamalıdır. O nedenle, öncelik sınaî politikada olmalıdır. Rekabet politikası temelde rekabeti koruması ve geli tirmeyi hedeflemektedir. Ancak, patent koruması ve ölçek ekonomilerinden yararlanmak gibi, serbest rekabeti azaltan, ama refahı arttıran durumlar da söz konusu olabilmektedir [20]. Rekabet ve ticaret politikalarının, sınaî politikayı destekleyici biçimde uygulanması olanaklıdır. Bu çerçevede, DTÖ anla malarında bulunan açık kapılar kullanılabilce i gibi, rekabet kanunlarında bazı istisna ve muafiyetlerin getirilebilece i de anımsanmalıdır [19]. Örne in AB, tarıma genel bir muafiyet sunmaktadır.

Belirtmek gerekir ki, küresel de er zincirlerinde ÇU 'ler tedarikçilerini dikkatle seçmektedir. Hatta i yaptıkları küçük ve orta ölçekli yerli tedarikçilerin yeniliği kapasitelerinden de büyük yarar

sa lamaktadırlar. O nedenle, GOÜ'lerin küçük ve orta ölçekli yerli tedarikçilerinin yenilik yapma kapasitelerini geli tirmelerinin, eklemenecekleri küresel de er zincirlerinde kar ı kar ıya kalacakları güç asimetrisini azaltıcı bir etkisinin oldu u dü ünülmektedir [7].

## V. SONUÇ

• Üretimin uluslararasıla ması, do rudan yabancı yatırımların yanı sıra, üretimin giderek küresel de er zincirleri biçiminde örgütlenmesi demektir. De er zincirlerinin hiyerar ik yapısı, uluslararası piyasalarda asimetrik güç ili kilerine neden olmaktadır. Gerek üreticinin gerek alıcının sürükledi i de er zincirlerinde, ÇU 'ler maliyet dü ürme baskısını zincirdeki en güçsüzlere aktarmaktadırlar. Küresel de er zincirlerinin a a ıdaki halkalarına inildikçe, kıran kırana rekabet ve yerini kolaylıkla bir di erinin alması riski artmaktadır. Bu durum, küresel de er zincirlerinin dü ük katma de erli halkalarına eklemelenen GOÜ'leri, ÇU 'lere tabi kılmaktadır.

• Küresel de er zinciri hiyerar isinin alt basamaklarında, özellikle alıcının sürükledi i de er zincirlerinde arz yönlü rekabet sorunları göze çarpmaktadır. e yönelik, özellikle de endüstrinin ileri gelenlerince idare edilen e-piyasalarda da benzer sorunlar bulunmaktadır. ÇU 'ler, tedarikçiler kar ısında monopsoncu konumundadır ve tedarikçileri a ırı fiyat kırmaya zorlamaktadırlar. Rekabet hukukunun üretici refahını da gözetmesi gerekmektedir.

• Küreselle me ile birlikte üretim ve ticaret akımlarına ili kin olarak iç piyasa ve dı piyasa arasındaki ayırım belirsizle mi , rekabet politikası ve ticaret politikaları iç içe geçmi tir. "Yerli üretim" kavramı bile, küresel de er zincirlerinin bir uzantısı oldu u için, bir uluslararası rekabet konusu haline gelmi tir. Rekabet politikasının uluslararası alandaki geli meleri yakından izlemesi, bu alandaki sorunlara daha fazla a ırlık vermesi gerekmektedir.

• Sermaye akımlarının serbestle mesi, pek çok alanda ba layıcı uluslararası kuralların getirilmesi, bölgesel/iki taraflı anla malar ve uluslararasıla an üretim ve ticarete var olan asimetrik güç ili kileri nedeniyle GOÜ'lerin politika alanları eskiye göre ciddi biçimde daralmı tir. Ancak, DTÖ anla malarında bazı açık kapılar bulunmaktadır. GOÜ'lerin, daha yüksek katma de erli ürünlere kayarak, küresel de er zincirlerinde daha üst halkalara eklemenebilmeleri için, i lerine yarayabilecek açık kapıları bulmaları ve bu kapıları de erlendirmenin yeni yollarını geli tirmeleri gerekmektedir.

• Henüz ba layıcılı ı olan uluslararası rekabet kuralları ve ulusötesi bir rekabet kurumu bulunmamaktadır. Bu durumun olumsuz sonucu, rekabet

otoritelerinin uluslararası alanda yetkisiz olu larıdır. Ancak, ulus devletlerin kendi rekabet hukuklarını düzenlemek ve rekabet politikalarını uygulamak konusunda hâlâ serbest olmaları, GOÜ'lerin kalkınma stratejileri do rultusunda kullanabilecekleri bir açık kapı te kil etmektedir. O nedenle, GOÜ'lerin kendi ulusal kalkınma gereklerine yanıt verecek bir rekabet hukuku olu turmaları ve rekabet politikalarını uygulayacak bir rekabet kurumlarının olması gerekmektedir.

• GOÜ'lerin, kalkınma hedefleri do rultusunda belirledikleri ve öncelik verdikleri bir sınaı politikaları olmalı, rekabet ve ticaret politikaları olabildi ince sınaı politikayla uyumlu yürütülmelidir. Ayrıca, yine öncelik verilen bir ulusal teknoloji politikası olu turulmalıdır.

• Küreselle meye e lik eden uluslararası ba layıcı kurallar ve uluslararası sorunlar kar ısında, GOÜ'lerin iyi düzeyde ngilizce bilen, ticaret, yatırımlar, fikri ve sınaı mülkiyet hakları, rekabet, anla mazlıkların halli vb. alanlarda hem ulusal hukuka hem uluslararası hukukun ilgili alanlarına hem de iktisada hâkim yeti mi insan gücünün olması gerekmektedir. Bu açıdan Türkiye'de özellikle DTÖ ile ilgili konularda yeti mi insan gücünün de, yeti tirici bir kurumun da bulunmaması ciddi bir eksiklik tir.

## YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] Pietrobello, C. & Saliola, F. (2008). Power Relationships Along The Value Chain: Multinational Firms, Global Buyers and Performance of Local Suppliers. *Cambridge Journal of Economics*, 32(6), 947-962.
- [2] Sacchetti, S. & Sugden, R. (2003). The Governance of Networks and Economic Power: The Nature and Impact of Subcontracting Relationships. *Journal of Economic Surveys*, 17(5), 669-691.
- [3] Kobayashi, E. (2009). Building Global Value Chains With 138 Offices In 74 Countries. *Forbes Asia*, 5(15), 19-20.
- [4] Gereffi, G. (June, 2001). Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, With Special Reference to the Internet. *American Behavioral Scientist*, 44(10), 1616-1637.
- [5] Milberg, W. (2004). The Changing Structure of Trade Linked to Global Production Systems: What Are the Policy Implications? *International Labour Review*, 143(1-2), 45-90.
- [6] OECD Background Report. (2007). Enhancing The Role Of SMEs In Global Value Chains. *OECD Global Conference*, Tokyo, 31May- 1June. (www.oecd.org). [07.09.2010].
- [7] Rutherford, T. & Holmes, J. (2008). The Flea on the Tail of the Dog: Power in Global Production Networks and the Restructuring of Canadian Automotive Clusters. *Journal of Economic Geography*, 8(4), 519-544.

- [8] Kaplinsky, R. & Morris, M. (2002). *A Handbook Of Value Chain Research*. Canada: International Development Research Centre (IDRC).
- [9] Vorley, B. & Fox, T. (2004). Global Food Chains-Constraints and Opportunities for Smallholders. *Final Version, Prepared For The OECD DAC POVNET Agriculture And Pro-Poor Growth Task Team Helsinki Workshop*. (www.oecd.org). [12.06.2010].
- [10] Gereffi, G. & Frederick, S. (2010). The Global Apparel Value Chain, Trade and Crisis: Challenges and Opportunities for Developing Countries. *Policy Research Working Paper 5281*. Wps5281. The World Bank.
- [11] Ivarsson, I. & Alvstam, C.G. (2010). Upstream Control and Downstream Liberty of Action? Interdependence Patterns in Global Value Chains, With Examples from Producer-Driven and Buyer-Driven Industries. *Review of Market Integration*, 2(1), 43-60.
- [12] Sum, N. & Ngai, P. (June 2005). Globalization and Paradoxes of Ethical Transnational Production: Code of Conduct in a Chinese Workplace. *Competition and Change*, 9(2), 181-200.
- [13] Stajer, M. (2002). Anticompetitive Concerns of Internet Based B2B Marketplaces: Information Sharing, Collusion and Monopsony Power. *Hastings Law Journal*, April, 965-986.
- [14] Palley, T. (2008). The Economics of Outsourcing: How Should Policy Respond? *Review of Social Economy*, LXVI(3), 279-295.
- [15] Akyüz, Y. (2007). *Global Rules and Markets: Constraints over Policy Autonomy in Developing Countries*. TWN Global Economy Series 10, Malaysia: TWN.
- [16] Shadlen, K.C. (2005). Exchanging Development for Market Access? Deep Integration and Industrial Policy under Multilateral and Regional-Bilateral Trade Agreements. *Review Of International Political Economy*, 12(5), 750-775.
- [17] Wade, R. H. (2003). What Strategies Are Viable for Developing Countries Today? The World Trade Organization and the Shrinking of 'Development Space'. *Review of International Political Economy*, 10(4), 621-644.
- [18] ÇA kurlu, S. (2005). TRIPS'le Nereye: laç Sektörü Örne inde Bir De erlendirme. *Ekonomik Yakla m*, 16(55), 107-123.
- [19] Joekes, S. & Evans, P. (2008). *Competition and Development: The Power Of Competitive Markets*. Canada: International Development Research Centre (IDRC).
- [20] Väililä, T. (March, 2008). No Policy Is An Island -On The Interaction Between Industrial And Other Policies. *Policy Studies*, Vol.29, No. 1, 101-118.



**Sibel ÇA KURLU**

**(since@gazi.edu.tr)**  
**(sibelcas@gmail.com)**

She was graduated from Ankara University, Faculty of Political Sciences in 1998, got her PhD at Gazi University, Institute of Social Sciences in 2008. She works at Gazi University, Faculty of Economic and Administrative Sciences, Department of Economics.