

Japon sanayi siyaseti ve temel aktörleri: Yeni kurumsal ekonomi perspektifi

ibrahim ÖZTÜRK

I- Giriş

II. Dünya Savaşı'nın maddî ve manevî büyük yıkımına rağmen, Japonya'nın bugüne değin sergilediği iktisadî performans, salt iktisadî terimlerle analiz edildiğinde, yani

pozitif bakış açısıyla değerlendirildiğinde göz kamaştırıcıdır. Batı Avrupa eksenli merkezi coğrafyanın dışında olup ta, periferi ülke olmanın kısıtlamalarını aşarak, merkezle eşit şartlarda rekabet eden nadir bir ülke olması, Japonya'yı doğal olarak sosyal bilimlerin temel bazı varsayımlarını test ettikleri bir laboratuvar konumuna getirdi. Çeşitli iktisat ekolleri Japon iktisadî olgusunu kendi perspektiflerinden anlamaya ve açıklamaya çalıştılar. Buna paralel olarak kendiliğinden bir Japon ekonomisini açıklama sektörü oluştu.

Sosyal bilimcilerin yoğun ilgisi nedeniyle bu alanda yeni ve orijinal tezler ileri sürmek te bir zorlaşmış bulunmaktadır. Bununla beraber, post-fordist üretim sürecine paralel olarak, 1980'li yıllarda iyice hız kazanan teknolojik devrimin etkisi kısa bir zaman içinde iktisadî alana da yansıdı. Bu sürecin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkan tekno-ekonomik paradigma değişimiyle beraber küreselleşme olgusu iktisatçıların da temel ilgi alanına girdi.

Teknolojik alandaki paradigma kaymasıyla beraber, küreselleşme olgusu üretim sistemlerini, rekabet koşullarını, organizasyon şekillerini, talep ve tüketim kalıplarını radikal bir şekilde etkiledi. Bunun doğal gereği olarak da iktisadî kalkınma sürecinin temel aktörleri olan devlet, firma ve finans kesimi gibi güçlerin hem kendileri hem de birbirleriyle olan ilişkileri yeni bir anlayışla ele alınmaya başlandı. Devlet ve bürokrasinin işlevi, firma düzeyinde, teknoloji, rekabet, emek-sermaye ilişkileri ile bu alanların düzenlenmesinde devletin konumu mercek altına alınan başlıca problematiği oluşturdu. Kalkınma sürecinde daha önceleri kullanılan iktisat politikaları ve araçları artık kullanılabilir miydi? Ne tür kısıtlamalardan bahsedilebilirdi? Ülkelerin iktisadî performanslarını arttırmada, yani küresel ölçekteki rekabete ayak uydurmak ve sürdürülebilir bir kal-

kınma için devletin hala bir takım alanlarda rolü olabilir miydi? Devlet müdahalesinin yeni alanları hangi sektörlerdir? Böyle bir dönüşüm ya da yeniden yapılanma için optimum bir reform sürecinin ilkeleri nelerdir?

Böyle bir amaç için analizin dinamik veya zamanlararası olması, sadece ekonomik evrim sürecindeki sürekliliklerin tesbiti için değil aynı zamanda, zaman ve mekan kısıtlamalarına tabi parametreleri yakalama açısından da önemlidir. Konunun bu boyutuna vurgu yapmamızın asıl nedeni, yeni yapılanma sürecinde kalıcı olanla, artık kullanılabilirliği kısmen ya da tamamen azalmış olan dinamikleri ortaya koymaktır. Konjonktürel değerler açısından, çalışmayı emsallerinin içinde anlamlı kılacak olan da bu kısım olmalıdır. Amacımıza ulaşmak açısından, metod düzeyinde, yeni kurumsal ekonomik perspektif (new institutional economics) benimsenmiştir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde, kısa bir teorik çerçeve ve kurumsal yaklaşımı tercih sebepleri belirlenecektir. Bu bölümün en önemli işlevlerinden biri, Japonya örneğinin analizi açısından hangi kurumsal değişkenleri seçeceğimizin belirlenmesidir. Üçüncü bölümde ise tesbit edilen değişkenlerin Japonya örneğine tatbik edilmesine çalışılacaktır. Dördüncü bölüm ise küresel yapılanma ve Uruguay Round sonrası dönemde bir sanayi politikasının gerekliliği ile bunun imkan ve sınırları tartışılacaktır. Sonuç bölümünde teorik ve pratik açıdan ulaşılan sonuçlar verilecektir.

II-Teorik Çerçeve: Kurumsal İktisat Yaklaşımı

Thorstein Veblen'in 1899'da yayınladığı **The Theory of Leisure Class: An Economic Study of Institutions**'a atfedilen kurumsal iktisat, Commons (1934) ve Ayres (1969) gibi disipline önemli katkıları olan iktisatçıların kurumlara ve teknolojiye yönelik vurgularındaki değişiklik edenyle farklılaşarak gelişti. Veblen teknolojiye özel bir vurgu yaparken, Commons kurumların elverişliliğine, mukayeseli etkinliğine, Ayres ise teknoloji ve örgütlere aynı anda eğilir. Ayres'e göre örgütler kolektif davranma imkanı verdiklerinden dolayı ekonomik gelişmeyi kolaylaştırır.

Veblen'in neoklasik iktisada yönelik eleştirisinin özü, bu disiplinin kavramlaştırdığı iktisadî aktöre yöneliktir. Veblen'e göre neoklasik iktisadî insan, statik ve zaman dışı bir ortamda bulunan, neredeyse lıbaratuar şartlarında bile örneği az bulunabilecek, sadece zevk ve acıların göstergesi bir aygıttır. İktisadî hayattaki kompleks realiteleri anlaşılabilir ve analiz edilebilir bir düzeye indirgemeye yönelik neoklasik çabaları reddeden Veblen, "a historik" ve "a politik" rasyonel aktör yerine, iktisadî davranışın motor gücü olarak "yaratıcılığı" eksen alıyor. Veblen, aynı sınıf bireylerin kendi aralarında dayanışmacılığı esas alırken farklı kesimler sözkonusu olduğunda karşıtlık ideolojisini hayat felsefelerinin merkezine oturtan sınıf analizi yerine, teknolojik gelişmeyle eşanlı bir statü elde etme yarışını, iktisadî gelişmenin motor gücü olarak görüyor.

Kurumsal iktisadın temel argümanı şudur: Bir iktisadî düzende, neoklasik iktisadın iddia ettiği gibi, kaynakları etkin alanlara yöltülmesi ve gelir dağı-

lımı sadece piyasa (fiyat) mekanizması yoluyla değil, bir ekonomideki örgütsel yapıların bütünüyle gerçekleşecektir. Kurumsal iktisat yaklaşımı, güç ilişkilerini içermek kaydıyla, kaynakların ve gelirin nihai alan ve hedef gruplar arasındaki dağılımı sürecinde piyasa mekanizmasının aracı rolünü ihmal etmemekte, sadece ortaya çıkan neticenin daha bir anlaşılabilir ve gerçeği yansıtabilir olması açısından, bildiğimiz arz-talep bağıntılı analizlere, ilave bir dizi açıklayıcı değişkenin ilave edilmesini savunur. Daha da ileri gitmek gerekirse, kurumsalcı iktisatçılar fiyatların piyasa arz ve talep kanunları arasındaki doğal ilişkiden ziyade idari olarak belirleneceğini savunurlar.¹

Anlaşılabilir bir şekilde, bir defa güç ilişkileri analize dahil edildiğinde yasal haklar ve devletin bu alandaki rolü, kurumsalcı analizin temel tezlerinden biri olarak iktisadi gerçekliğin ayrılmaz bir kurumu niteliğiyle gündeme gelmektedir. Ancak, devlet nötr bir güç olmadığından, çıkar ilişkileri de kendiliğinden ilgi sahamıza girmektedir. Kurumsal niteliğiyle, bu ilişkiler ekonominin örgütlenmesi ve kontrol edilmesi sürecini içermektedir. Genel ifadeyle kurumsal iktisat; kurumların oluşumu, bunlar arasındaki değişken ilişkileri, ilişkilerin oluşumu sürecinde kültür ve inanç esaslarının rolünü ve teknik değişimlerin kurumlar üzerinde oluşturacağı etkileri analiz eder.

Bütün bu alanlar aslında kurumsal iktisadın yapısal değişime ne kadar vurgu yaptığının anlaşılması açısından önemlidir. Bu nedenle neoklasik yaklaşımın ortaya koyduğu statik denge ve Paretovarı bir optimalite anlayışı burada reddedilmektedir. Kurumsalcı yaklaşıma göre asıl esas alınması gereken diğer birtakım önemli faktörler vardır ve bunlar da klasik analizin bilinçli olarak dışladığı ahlak, gelenek ve güç ilişkileridir. Bu haliyle tarihsel bakış açısından, kurumsalcı yaklaşımın vazgeçilmez bir boyutu olduğunu vurgulayabiliriz. Bu yaklaşım, iktisadi olguları pozitivist açıdan irdeleyen neoklasik bakış açısına iki düzeyde ters düşer. İlk olarak, değerler sistemi ile iktisadi davranışlar her yerde ve zamanda beraberce ele alınmalıdır. İkinci olarak da, aslında neoklasik iktisat için de geçerli olduğu üzere, birtakım değer yargılarını benimsenmesi² ve bunların daha başlangıçta belirlenmesi gerekmektedir.

Kurumsal iktisat, pozitif-normatif ayırımının eleştirisiyle beraber ilke olarak değer yargılarını iktisadi analize taşıyan disiplinler arası bir yaklaşım olmuştur. Bu nedenle de sınırlarını çok somut olarak ortaya koymak da zordur (Foster, 1991). Yine de kurumsal iktisada tekamül (evrim) ve bütünsellik açısından baktığımızda, kurum ve/veya örgütlere ağırlık vermesinden dolayı bir sosyal değişim teorisi; kurumların oluşumu, işleyişi ile iktisadi neticeler ve örgütlerin kontrolünde güç ilişkilerini içermesi nedeniyle bir sos-

1 Sözelimi, fiyatların tesbitinde "araşsal rasyonalite"nin ne kadar etkin olduğunu vurgulamak için, örgün eğitimde devletin düşük ücret kıstası, alkollü tüketiminde ilave vergi koması vb. örnekleri vurguluyorlar.

2 Neoklasik iktisadın insana atfettiği rasyonalite anlayışı ile bunun doğal sonuçları, bu alanda söylenebilecek belli-başlı değerler setidir. İnsanın sadece kendi çıkarını düşünen faydacı birey olduğu iddiası, rasyonalitenin kar çoklamasıyla ölçülebileceği, aktörün bunu yapabilecek donanma ve girift değişkenler arasından kendi lehine olacak tutarlı, sürekli tercihler yapabileceği varsayımı bunlar arasındadır.

yal kontrol ve kollektif tercih teorisi; güç ilişkilerini hem düzenleyen hem de bu sürecin bir parçası olarak devleti içerdiğinden dolayı devletin iktisattaki rolü teorisi ve nihayet, sanayileşmede motor güç olarak alınan, kaynakların nisbî kıtlığını (nedret) tayin eden ve neticede iktisadî yapının evrimini belirleyen teknolojiye vurgusu dolayısıyla da bir teknoloji teorisi olarak görülebilir. Tek bir ifadeye indirgemek mümkün olacaksa eğer, kurumsal iktisadın, veri olan birtakım fırsatlar seti ve bunların daha girişken olanlarca kullanılarak oyunu kazanacağı bakış açısında ziyade, bu setin yaratılması dinamizmine ve kontrolüne dayanan bir süreç olduğu söylenebilir.

Williamson (1985)'un öncülüğünü yaptığı Yeni Kurumsal İktisat (YKI)³ örgütlerin varlık sebebini araştırır. Williamson'un hocası olan Coase (1937)'deki ünlü çalışmasında buna benzer bir soruyu, örgütlerle piyasanın nasıl ve neden aynı anda birarada varolabildiği şeklinde sormuştur. Cosa, örgütlerin her hangi bir sistemde ikincil değil, onun temel örüntüsü, hatta piyasaya alternatif ve onu denetleyebilecek bir kurum olduğu sonucuna varır. Peki ama, madem örgütler sistemin çalışmasının 'olmazsa olmaz' (sine qua non) şartı idi, bu onların hangi özelliklerinin bir sonucuydu? Williamson cevabını "mübadale maliyetleri" teorisiyle somutlaştırır; piyasa deen sistemi sürdürme maliyeti onu kullanmayı anlamsızlaştıracak boyutlara ulaşabilir ve hiyerarşik örgütler bu maliyeti en aza indirgeyebildiği için vardırlar.

Simon(1957) **İnsan Modelleri**'nde, mübadale maliyetlerinden kaynaklanan sınırlı rasyonalite altında azamileştirici davranışlarda bulunamayacağını savunurken, Foster (1991) sınırlı rasyonalitenin kaynağı olarak enformasyon eksikliğini alır. Simon'un üzerinde durduğu sınırlı akılcılık/rasyonalite özellikle davranışları ve yapılan tercihleri anlamak açısından irdlemeğe değer. Burada sorulması gereken soru, iktisadî aktörlerin davranışlarının azamileştirmeyi mi yoksa tatmine mi yönelik olduğu noktasındadır. Bu soru bir başka soruyu da tazammum eder: Eğer davranışlar tatmine yönelikse, bunlar sadece şahsî tatmini mi yoksa toplumsal ya da örgüt/gurup tatminini mi esas almaktadır? Burada dışsal değişkenler sabit varsayılarak, insan doğasından kaynaklanan içsel sınırlandırmaları bilgiyi izleme, değerlendirme ve uygun kararlar almada temel mihenk taşı olarak alırsak, Simon'un tezini, yani aktörün mevcut kısıtlamalar altında sadece tatmin için uğraştığını kabul etmek durumunda olduğumuz iddia edilebilir. Bu sınırlamalar, insanın bilgiyi yorumlama ve özümleme kapasitesi, eylemin tekrarlanmaması durumunda unutulabileceği ve karar alma sürecinde zaman kısıtlaması olarak vurgulanıyor (Menard, 1989).

Simon'nun ve Foster'in yaklaşımlarının ortak paydası, örgütlerin gerek işlem maliyetlerini düşürerek ve gerekse enformasyon sağlayarak aktörün davranışlarında iktisadî etkinliğe, yani rasyonaliteye yardımcı olacaktır.

Williamson'a göre, sınırlandırılmış rasyonalite bencillik ve fırsatçılıkla birleş-

³ "Yeni" ile "eski" arasındaki en önemli farklar, ilkinin kurumlara ve evrime, ikincisinin ise bütünselciliğe ve araçsal değerlendirmeye özel önem vermeleridir. Böylece Kuhn'un da belirttiği gibi paradigmlar arası savaşta, eski kurumsal iktisat geri çekilmek zorunda kalıyor, 'atomistik' ve 'mikro düzeyde' yaklaşımın savunucusu liberal geleneğe referans veren yeni kurumsal iktisat bir adım öne çıkıyordu.

tiğinde, sahtekarlık ve hileyle elde edilecek kazanç için ortam oluşmuş demektir. (Williamson, 1985). Bunun için kontrol ve disiplin esastır. Disiplin iç yapıların teşekkülünü ve bu da hiyerarşik yapıda otorite ve emir verme kapasitesini gerektirir. Commons, kompleks değişkenler varlığında, belirsizliklerle beraber, eksik, pahalı veya asimetrik bilgi ortamında, bencil duygularla güdülenen tatmine yönelik davranışlar, çelişen ve çatışan çıkarları gerektirir ve bunların harmonize edilerek düzene ulaştırılabileceği tek alternatif ise kurumlardır. Örgütler, belirsizliği azaltarak, ortak hedefler ve güven duygusu oluşturarak, dinamik ölçme ve değerlendirme kriterleriyle teşvik edip akılcı tercihleri çoğaltarak iktisadî aktörü toplumsallaştırır (Hodgson, 1989, 1993).

Sonuç olarak örgütler, fiyatlar aracılığıyla geçirilemeyen ya da piyasadan edinmenin çok pahalı olacağı bilgileri kodlayarak “know-how” eldesini ve aktarımını kolaylaştıran, belli amaç ya da amaçlar setini gerçekleştirmek üzere işleyen eşgüdümlemiş bir toplumsal birim olarak belirginleşiyor.

Bu son yaklaşım aslında piyasaya yöneltilen zımnî bir eleştiriyi de içermektedir. Örgütler sadece piyasanın yetersizliklerini tamamlamak için değil, aynı zamanda ve esas olarak piyasa üzerinde belli bir denetime imkan vermek için vardır. Piyasa denetimi uzun dönemlidir ve ceza da başarısız firmanın neticede iflas ederek kaybolup gitmesidir. Ancak stratejik açıdan bakıldığında bunun her zaman optimum bir sonuç yaratmayabileceği söylenebilir. Fırsatçı davranışları, ‘beleşçileri’ (free riders), ve ‘yan gelip yatanlar’ı (shirking) cezalandırmak, maliyetine katlanılabilen bir denetleme sürecini gerektirir. Bu çerçevede bir örgütün özellikleri olarak üç unsur belirlenebilir. Birincisi iş bölümü, ikincisi, belli amaçlar açısından geliştirilen standartlaşma, disiplin, ve sosyalleşme ile ilgili kurallar, ve nihayet denetim için gereken otorite ve sınırlarının belirlenmesidir.

İşlem maliyetlerinden başka, dışsallıkların varlığı müdahalenin ve dolayısıyla devletin güçlü bir ekonomik gerekçesidir. Zira bu durum piyasa aksaklıklarının önemli bir nedenidir. Menard'a göre piyasa aksaklığını, kaynak kullanımının optimum olmaması, hakedilen ödüllerin yerlerine tahsis edilememesi, arz ve talep fiyatları arasındaki uyumsuzluk ve piyasa yapısının zorunlu olarak piyasaya egemen bir gücü ortaya çıkardığı durum olarak tanımlar. (Menard, 1989).

Bununla ilgili olarak, refah ekonomisinin temel teoremlerini içeren Pareto Optimalitesi, meşhur ifadesiyle, “birinin durumunu kötüleştirmeden diğerinin durumunun daha iyi hale getirilemeyeceği nokta”yı ifade etmektedir (Musgrave & Musgrave, 1989). Kurumsalcı bakıştan farklı olarak standart yaklaşım, Pareto etkinliğine sahip olması şartıyla, rekabetçi piyasanın ortaya çıkardığı gelir dağılımını beğenmezsek, rekabetçi piyasa mekanizmasını terketmememiz gerektiğini, burada bütün yapılması gerekenin başlangıçtaki serveti yeniden dağıtmak, sonra işi yine rekabetçi piyasaya bırakmak olduğunu savunuyor.

Açıkçası, refah ekonomisinin iki temel teoremi, ekonominin ancak belli koşullarda Pareto etkin olabileceğini ifade eder. Piyasalardaki pareto etkinliği durumunda bile devletin yeniden dağılıma yönelik rolü güçlü bir dayanağa sahip olmaktadır. Bir de piyasaların Pareto etkin olmasına mani olan pi-

yasa aksaklıkları vardır. Bunlar genel olarak, aksak rekabet, kamu malları, dış-sallıklar, eksik piyasalar, bilgi eksikliği ve bütün bunların sonucunda ortaya çıkan makro büyüklükler olarak işsizlik, enflasyon ve diğer dengesizlikler olarak tanımlanabilir (Stiglitz, 1994). Bunlardan bilhassa pozitif ya da negatif dışsallıkların varlığında, Stiglitz'in ifadeleriyle, "...piyasanın gerçekleştirdiği kaynak dağılımı etkin olmayabilir" (s. 93). Bu durumda, mesela, devlet müdahalesi olmaksızın negatif dışsallıkların gerekli kesimlere ödettirilmesi, kısaca kamusal boyutunun kontrol altına alınması zor olacaktır. Sonuçta ister makro, isterse mikro düzeyde analiz edilsin, hem piyasa açısından hem de iktisadî bireyin doğasından gelen birtakım eksiklikler nedeniyle hiyerarşik örgütlerin kaçınılmazlığı ortadadır.

Buraya kadar, bu çalışmada işlevsel olabilecek teorik kavramlar belirlendi. Sonuç olarak bu anahtar kavramları vurgulayarak kurumsalcı yaklaşımın tercih edilmesi için belirginleşen gerekçeler ifade edilecektir.

İlk olarak, piyasalar ya da fiyat mekanizması, özellikle sanayileşmenin başlangıç dönemindeki ülkelerde kaynak dağılımını doğru ve yeterli, yani optimum düzeyde gerçekleştiremediğinden bunun için fiyat göstergelerine ek olarak ekonomik sistemin bütününe hakim idarî ve örgütsel düzenlemeler gerekmektedir.⁴

İkinci olarak, örgütlenme kendiliğinden güç ilişkilerini ve devlet müdahalesini gerektirmektedir. Devletin nötr bir kavram olmadığı ve mulaka normatif bir tercihte bulunacağı açık olduğuna göre ortaya çıkacak soncun politik iktisadını, yani refahın ne adına ve hangi kesimler lehine büyüdüğüne, kısaca kesimler arası ilişki sürecine bakmak gerekecektir.

Üçüncü olarak, piyasa güçleri kısa vadeli davranışları ve sadece kısa vadeli fırsat maliyetlerini dikkate aldığına göre kalkınmanın temel dinamiği olan teknoloji ve beşeri sermaye alanlarında piyasanın statik, görünmez el analizi yerine, daha dinamik uzun dönemli ve zamanlararası stratejik bir kalkınma ve teknoloji "politikası" gerekmektedir.

Dördüncü olarak, yukarıdaki ifade ile bağlantılı olarak piyasa ile devlet arasında varolduğu iddia edilen onulmaz karşıtlığın tarihsel gerçekliği yansıtmadığı, tersine piyasanın kendinden bekleneni yerine getirebilmesi için devlet müdahalesinin gerekliliği kurumsal bakış açısının diğer bir gerekçesi olarak belirginleşmektedir.

Ve nihayet, hedeflerin ve araçların tesbîti, önceliklerin belirlenmesi süreci ile kurumlarda daha önce sözü edilen ortak payda inşası, kurumsal bakış açısının zorunlu bir gereği olarak, tarihselci bir bakış açısını içerir. Bu nedenle kültürel, dinsel birtakım değer ifadelerinin iktisadî analize taşınması zorunlu olacaktır. Ancak bunların ağırlıkları ve belirleyicilikleri zaman ve mekana bağlı olarak değişecektir -ki bunun doğal bir sonucunu hemen başlangıçta

4 Amsden (1993)'in ifadesiyle, "konvansiyonel gelişme modelleri, geç sanayileşen ülkelerin, fiyatları arz ve talep kanunlarının belirlemesi şeklindeki 'doğru' bir ayarla sanayileşebileceklerini savunur, ancak başarılı ülke hikayeleri bize bunun tersinin, yani fiyatların 'yanlış' bir şekilde 'ayarlanarak' olabileceğini ders veriyor.

belirtmek yararlı olacaktır: bu subjektif, yani zaman ve mekan bağımlı karakterinden dolayı, bir ülkenin sergilediği başarılı kalkınma hamlesini aynen kopyalamanın imkanı ve anlaşılabilir bir yönü yoktur.

III. Japon Sanayi Politikasının Oluşumu ve İşleyişi

III-1. Giriş

Japon iktisat düzenini açıklamaya yönelik olarak iktisatçılar arasında oldukça değişik görüşler vardır. Görüşlerin bu kadar değişiklik göstermesinin nedeni, sadece Japon sisteminin “esrarengizliği” değil, aynı zamanda bu ülkeyi incelemek ve açıklamak isteyen sosyal bilimcinin mevcut realiteyi, benimsediği sosyal bilim disiplininin başlıca varsayımlarından sapma göstermeden açıklama kaygı ve direnmesidir. Bu makalede savunulan görüş açısından söylemek gerekirse, Japonya olgusunun yeterli teşhis ve tahlili için, sisteme rengini veren aktörlerin doğru tesbiti ve bunlar arasındaki ilişkilerin niteliğinin ortaya konulması gerekmektedir. Ancak bu aktörlerin ve ilişkilerin incelenmesindedir ki, sosyal bilimcinin benimsediği temel teorik farklılıklara bağlı olarak yorumlar ve ulaşılan sonuçların ağırlıkları değişecektir.⁵ Burada vurgulanmak istenen temel nokta, sosyal bilimcinin sırf kendi teorik aletlerinin tutarlılığı kaygısı altında, karşısındaki olguyu açıklamada işe yarayacak temel değişkenleri ihmal edemeyeceği, ya da gereğinden az vurgu yapamayacağıdır.

Açıklamalardaki farklılıkların ortaya çıkmasını gerektirecek bir dizi önemli soru sorulmaktadır. Bunların başında Japonya'nın ne kadar farklı olduğu sorusu geliyor. Buna bağlı olarak, acaba Japon ekonomisini piyasa güçleri mi yönlendiriyor? Ya da örgüt yapıları, endüstri politikası veya kültür gibi piyasa dışı faktörler mi daha çok açıklayıcı? Bütün bu sorularla ilintili olarak genelde üç grupta toparlanabilecek bir dizi bakış açısı ortaya çıktı. Bunlardan birincisi liberal ya da neoklasik bakış açısı. İkincisi ise ticaret ve sanayi politikası çevresinde yoğunlaşıyor. Üçüncü de işletme kültürünü eksen alıyor. Bu bakış açıları, olgunun belli bir kısmını kapsamakla beraber kendi başına tamamını açıklamamaktadır. Bu çalışmada Japon sanayi politikası seçilerek, kurumsal çerçevede aktörler ve bunlar arasındaki ilişkiler araştırılacaktır. Hükümet, özel kesim ve emek piyasası nasıl organize oldu? Gerekli araçlar nelerdi? Devlet, toplum ve iş alemi arasındaki ilişkileri ve ortak paydayı hangi kurumlar sağladı?

İkinci Dünya Savaşı sonrası Japon ekonomisinin serüveni analiz edildiğinde ortaya çıkan tartışmasız bir sonuç var; devlet birtakım diğer aktörlerle beraber ekonomide ağırlığını etkin olarak sürdürmektedir ve piyasa, toplumsal önceliklere ulaşmak için bilinçli, sürekli ve tutarlı olarak yönlendirilmektedir. Bu stratejik sanayi politikasıdır. Bunun en önemli kısmını da stratejik ticaret politikası oluşturmaktadır. Bu politikaların temelinde “bütün yumurtaları aynı sepette taşımamak” ifadesiyle özetlenebilecek bir mantık yatmaktadır. Stratejik sanayi politikası uzun dönemde, ülkenin ekonomik kalkınmasında merke-

⁵ Japonya ve Kore bağlamında, yapısalcı ve neoliberal perspektifler arasındaki uzlaşmaz farklılıkların oldukça başarılı bir mukayeseli eleştirisi için, bkz. Öniş (1995)

zi bir öneme sahip olacak; yüksek düzeyde çarpan etkisi oluşturabilecek, pozitif dışsallıkların yüksek olduğu, tekelci rant/karlılığın ağır bastığı ve güçlü bir iç pazar talebinin iticiliği avantajına dayanan birtakım dinamik sektörlerin hedef alınarak çeşitli politikalar yardımıyla teşvik ve disipline edilmesini, böylece yabancı firmalara karşı avantajlı konuma getirilmesini ifade eder (Gilpin, 1987; Zimbalist, 1989; Porter, 1990; Harrison 1994, Michalet, 1994).

Ne var ki, son yılların literatüründe Japonya türü bir sanayi politikasının uygulanabilirliği ile ona olan ihtiyaç yoğun bir şekilde tartışılmaktadır. Kimilerine göre en iyi sanayi politikası, herhangi bir sanayi politikasının olmamasıdır. (Nicholiades, 1992, Michalet, 1994).⁶ Ancak, Japonya'da devlet müdahalesinin belirgin oluşu yanında devlet destekli kartellerin yaygınlığı, işçi-işveren ilişkilerinin özgünlüğü ve firmaları ortaya koyduğu davranış kalıpları standart açıklamaları bir noktadan sonra geçersiz kılarken, Japonya'nın ekonomik performansı ve uluslararası piyasalardaki rekabetçi üstünlüğü de bir o kadar tartışmadan uzaktır.

III-2. Japon Sanayi Politikasının Kuruumsal ve Organizasyon Boyutları

Japon sanayi politikasının dört temel unsurundan bahsetmek mümkündür. Ulusal önceliklere göre belirlenmiş hedefler, bu hedeflere götürücü araçlar, bu araç ve politikaların uygulanmasını mümkün kılan kurumsal çerçeve, ve sonuncu olarak da, sözünü ettiğimiz amaçlara götürücü araçların bu kurumlar bünyesinde meşruluk zeminini oluşturan ve böylece bazan "gönüllü" bazan "zorunlu" bir toplumsal mukaveleyi sonuç veren kültürel ve toplumsal unsurlar. Açıklamalardaki farklılıklar, bu belirleyici unsurlara atfedilen ağırlıklarla ilgili olmaktadır.

Japonya'da ulusal önceliklerin belirlenmesi, toplumsal hafızada derin izler bırakmış olan bir dizi olay tarafından belirlenmiştir. Bunların başında da tarihsel olarak Batı'lı güçlerin Japonya'ya karşı pek de hayra alamet olmayan ilgileri gelmektedir. Japonlar oldukça içlerine kapanık ve dünya siyasetinin alt-üst oluşturan etkilenmeyen, toplumsal değerlerine sıkı sıkıya bağlı bir millet olarak yaşarken, Commodore Perry'nin Batı adına Japon limanlarına yaklaşmasıyla başlayan süreç, 19. yüzyılın ikinci yarısında derin tartışmalar ve toplumsal yaralarla beraber başarılı bir "yeniden yapılanma" ile sonuçlandı. (Lockwood, 1954, 1973; Varley, 1973, Jansen, 1980). Bu yeniden yapılanmanın mimarı olarak belirginleşen imparator Meiji ve arkadaşları, tavırlarını dünya ile entegre olacak açık toplumdan yana koydular. Bunun ideoloğunu da Batı'da eğitilmiş olan ve Batı'lı bir toplumsal düzenin üstünlüğüne inanmış olan, faydacı ve liberal felsefenin çok yazan ve konuşan etkin ismi Fukuzawa Yukuchi ile arkadaşlarının birlikte kurdukları Meirokusha (Six Men Society) okulu yapmıştı (Blocker, 1966).

⁶ Sanayi politikalarının sonunun geldiği argümanı aslında zımnen devletin ekonomiden geri çekilmesi gerektiği şeklindeki neoliberal/yeni sağ argümanları desteklemektedir. Makalenin sonraki bölümlerinde bu tartışmalara dönülecek ve esas olarak devletin sanayi politikası rolünün son niteliği ve ilgili tartışmalara ağırlık verilecektir. Bunlar için bkz, (Tyson, 1989; Seitz, 1992; Glos, 1992; Keller, 1992; Jessop, 1993; Öniş, 1994; Michalet, 1994, Batra, 1994)

1912'lere gelindiğinde Japonya sanayileşmenin temel adımlarını her düzeyde atmıştı. Bu devrede yükün neredeyse tamamını üstlenen devlet 1888-1940 arasındaki sermaye irikiminin yaklaşık yarısını gerçekleştirmişti. Meiji döneminin sonlarına doğru da (1912) devletin elindeki dev işletmeler, pazar fiyatlarının oldukça altında rakamlarla özel sektöre satılmış ve böylece etkin fakat küçük bir kamu sektörünün yaratılması başarılmıştı.

II. Dünya Savaşı, Japonya'nın ilkesiz ve uluslararası sistemin aleyhine olan yükselişini temelden sarsan bir şekilde sonuçlandı. Galip güçler, Zaibatsu'lar gibi Japon toplum ve iktisadî olgusunun merkezi aktörlerini yasal olarak parçalayarak uluslararası sistem açısından daha anlaşılır ve rekabet edilebilir bir sistemi "dayattılar". 1948 ve sonrasında GATT'ın "en öncelikli ülkeler" kategorisine de dahil edilen Japonlara uluslararası sistem "biletsiz yolcu" ehliyetini de vererek hem soğuk savaş döneminde Uzak Doğu'da Rusya'ya karşı bir bağışık elde edecek, hem de GATT ile beraber artacak olan ticaret hacmine elverişli büyük bir pazara kavuşacaktı. Yani Batı kapitalizmi Japonya'yı, savaş sonrası dönemde yaralarını saracak potansiyel bir pazar olarak destekliyordu.

Japonlar'ın aldığı tavır açık olarak uzun dönemde güçlü ve onurlu bir millet inşa etmek ve bunun için gerekli toplumsal maliyete katlanmak şeklinde tanımlanabilir. Clyde Prestowitz (1988)'in naklettiğine göre, Japonların bu kararı "ekonomik" olmaktan ziyade stratejiktir. Zira o dönemde Japonların elinde iktisadî anlamdaki tek kaynak, hayatta kalan sınırlı ama eğitilmiş insan gücüydü. Batı'nın ve Ricardo'cu statik uluslararası iktisat teorisinin tavsiyelerine uyacak olurlarsa, Japonlar yegane üretim unsuru olan emek ile adeta sadece "oyuncak" üreterek uluslararası iktisadî rekabete katılabileceklerdi. Oysu bu, ulusun kendine hedef aldığı "onurlu imparatorluğa" götürmeye ya hiç elverişli değildi ya da sürekli olamazdı. O halde, hızla büyüyebilecek, şu anda iç piyasalarda, uzun dönemde de uluslararası piyasalarda güçlü bir talebi olacak "stratejik" ve dinamik sektörlerin seçilmesi ve uygun üretim unsurlarının da yaratılması gerekiyordu.

III-3. Yeni Bir Gelişme Modeli

Büyüme ve teknolojik değişim kriterlerine göre seçilen bu sektörler aslında Japonların gelişme yolunda yeni bir paradigmayı benimsediklerinin de göstergesiydi. II. Dünya Savaşı sonrası dönem, yapısalcı gelişme teorileri olarak bilinen Harrod-Domar, Lewis ve girdi-çıkı modellerine dayanan "darboğaz stratejileri" idi (Agarwala ve Singh, 1963). Japon modeli, diamik yaklaşımlardan uzak olan bu teoriler yerine Schumpere'ci bir yaklaşımla açıklanabilir. Bu yaklaşım, özellikle tam rekabetin olmadığı, artan verimliliğin söz konusu olduğu sektörlerde daha da geçerlidir. Dışa yönelik bir ticaret politikasını eksen alan bu model, geleneksel Ricardo'cu etkinlik olarak bilinen kaynakların kısa dönemli ekonomik göstergelere göre tahsis edilmesi ile "büyüme etkinliği" olarak bilinen ve sadece iktisadî büyümeyi hedef alan politikalar yerine, teknolojik değişimle beraber ekonomik büyümeyi birlikte esas alan Schumpeter'ci etkinliğe dayanmaktadır (Dosi, Tyson ve Zysman, 1989). Bu yaklaşım, kısa dönemde mümkün olan en fazla miktar-

da üretip satmak yerine uzun dönemli büyüme ve esneklikleri göz önünde bulundurur (Jessop, 1993). Ronald Dore'un Japon açıklamasının özünü de bu "esnek kararlılıklar" (flexible rigidities) oluşturmaktadır (Dore, 1986). Teknolojiyi içselleştirerek endojen büyüme modellerini literatüre sokan Romer (1986) ve Lucas (1987)'in yaptıkları çalışmalar dikkate alındığında, Japon modelinin dinamik ve öncü boyutunu daha yakından anlayabiliriz. Teknoloji ve beşeri sermayenin dinamik olarak yer aldığı modellerde, azalan değer artan verimlilikler sözkonusudur. Teknolojik parkın yaratılması ve öğrenme süreçlerinin beşeri sermaye ile yakın ilişkisi devlet müdahalesi için rasyonel bir alan oluşturuyor.

Bu müdahale, beşeri sermaye ve teknoloji birikimi açısından olduğu kadar, sektörlerin piyasa mantığının dışında stratejik seçimi için de kaçınılmaz olarak belirginleşiyor. Seçilen sektörlerde başarılı olunabilmesi için gereken devlet destek ve yönlendirmesi yanı sıra buna karşılık, gereken disiplinin de mevcut devlet otonomisi ve kapasitesiyle ısrarla sürdürülmesi esas alınıyordu. Bunun, toplumun bütün kesimleri için ifade ettiği anlam oldukça farklı olmakla beraber, artan refahın kimin adına olduğu ve ortaya çıkan çarpıklığın ne ölçüde kabul edilebilir olduğu tartışmaları bir kenara bırakılıyor, zaman zaman ortaya çıkan "çatlak sesler" de anında ve doğru birtakım tedbir ve kurumlarla istenen mecraya kanalize ediliyordu.

İktisatçıların genelde kullanmayı tercih ettikleri ifadeyle, Japonya'da bu yapıları, organize olmuş kapitalizm, "gelişimci devlet modeli" veya "yönlendirilmiş piyasa modeli (YPM)" olarak tanımlamak mümkün (Johnson, 1990). Bu tanımlamalar enazından kurumsal açıdan anlaşılabilir. Sanayileşme serüveninin başlangıcında bulunan bir ülke için fiyat mekanizmasını tek başına rehber edinmeyen, onun yerine kaynakların hangi alanlara ne ölçüde dağılacağını tesbit eden ve iktisat dışı birtakım güç ilişkilerini de içeren politik tedbirler ve örgütsel düzenlemeler teorik yaklaşımımızın da özünü oluşturan bir süreçtir. Üretim faktörlerinin veri olarak alınmayıp, yaratılmasını esas alan süreçte, yetersiz sermaye birikimi sınırlaması ancak yüksek düzeyde bir tasarruf ve sınırlı kaynakların da öncelikli alanlara kaydırılmasıyla aşılabirdi. Daha sonra da üzerinde durulacağı gibi model bu noktada saf piyasa mantığından sapmakta, kamunun ağırlıklı rolünü gündeme getirmektedir. Ancak kamunun ağırlığını zorunlu olarak kamu sektörünün büyüklüğü nosyonundan ayrı hatta birbirlerine ters olarak düşünmek gerekecektir.⁷

Hedeflerin seçimine yönelik ilkeleri böylece ortaya koyduktan sonra, Japon eksenli YPM'nin temel politika araçlarına geçebiliriz. Bu modelde korumacılık vardır ancak sanayinin hızlı büyümesi ve rekabetçi bir üstünlük kazanmasına yöneliktir. Dışarıya karşı korunan ancak içeride rekabet eden bir korumacılık anlayışı, devlet otonomisinin ve kapasitesinin tarihsel, siyasal ve

⁷ Devletin etkinliği açısından irdelendiğinde Japonya ideal, Türkiye de başarısız kamu sektörü için örnek verilebilir. Genel devletin büyüklüğü, OECD kaynaklarına göre (1993) Japonya'da OECD ülkeleri içinde en düşük (1992'de %32.2 ve buna en yakın olan A.B.D.'de ise %35.4) düzeyde iken oldukça etken olabiliyor. Demek ki etkinlikle büyüklük bazı örneklerde ters orantılı olabiliyor. Aktan (1995)

kurumsal olarak var olduğu ortamlarda çalışabilir.⁸ Ancak, bu koruma hem merkezi plan ekonomilerinden hem de ithal ikameci politika uygulayan diğer ülkelerden daha düşüktür. Hatta bir çok alanlarda Avrupa ve Amerika'dan daha da düşüktür. Ancak miktar ve tarifelerle ifade edilen sınırlamalardan daha önemlisi tarife ve denetleme dışı engellerdi. Japonya'ya yöneltilen en önemli eleştiri de bu alandı. Ne var ki, bu pratikler birtakım teknik düzenlemelerle halledilebilir nitelikte olmayıp kültürel, siyasal ve örgütsel davranış kalıpları da etkin rol oynuyordu. Hatta yöneltilen eleştirilere karşı ir Japon yetkilisi "bunlar bizden toplumumuzun ve insanımızın temel değerlerini altüst etmemizi istiyorlar, bunu yapamayız" diyerek konunun subjektif boyutunun uluslararası rekabette ne anlama geldiğini ortaya koyuyordu. Aşağıdaki kısımda, bu faktörlere de referans vererek devlet, emek ve iş çevrelerinin ekonomideki örgütlenmesi ve birbirine karşı olan durumları incelenecek. Bunu yaparken, literatüre giren standart anlatımla yetinilmeyip gerekli eleştiriler de yerinde verilecektir.

III-3.a. Devletin Organize Olması

Japon sanyî politikası üç temel kurum rolü etrafında tartışılmaktadır. Bunlar, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (MITI), Maliye Bakanlığı ve Merkez Bankası. Bunlar arasında MITI, gücü ve pozisyonu en önemli olan ve tartışılan bakanlıklardandır.

III-3.a. 1- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (MITI)

Okimoto (1989)'un iddiasına göre, Japonya'da iktisadî aktivite serbest piyasalar ile MITI tarafından etkilenen politikacılar arasında sıkışmış durumdadır. Bu gözlem, diğer iktisatçıların çoğu tarafından da doğrulanmıştır. Ancak MITI'nin bu konumunun değerlendirilmesinde farklı yorumlar da vardır. Saydığımız diğer iki kurum ise genellikle ikincil planda analiz edilmektedir. MITI etkinliğini, vergi teşvikleri, kredi tahsisleri, ticaret politikaları, anti-tröst yasaları ve durgunluk kartelleri denen ve gereğinde zor durumda olan bir sektörün veya firmanın durumunu istikrara kavuşturmaya ve yeni yükselenleri de teşvik etmeye yönelik olan birtakım kurumlar aracılığı ile yürütmektedir.⁹

MITI'nin etkin bir şekilde sahneye çıkması 1950'li yıllar sonrasına teka-bül ediyor, ancak etkinlik alanları da belli birtakım sektörlerle sınırlı tutuluyor. Böylece herhangi bir kurumun başlangıçta konan amaçları aşarak sırf

8 Popüler iktisatçı Ravi Batra (1994) başta olmak üzere, Amerika'da Başkan Clinton'un danışmanı Tyson (1989) gibi iktisatçıların, içeride yüksek düzeyli rekabetçi, fakat dışarıya karşı korunan bir sanayileşme modelini hem de Uruguay Round görüşmelerinin başarılı olduğu, liberalleşme ve küreselleşmenin iktisat literatürünün merkezine oturduğu bir dönemde savunuyor olmaları oldukça ilginç olmalıdır.

9 Durgunluk-kartellerinin arkasındaki mantığı yine Schumpeter'ci yaklaşımla açıklamak mümkündür. Japonya türü yönlendirilmiş piyasa ekonomisi mantığı, yeni kurumsal iktisat açısından bakıldığında, sadece piyasanın yansıttığı fiyatları optimum bir gösterge olarak almayı reddetmekle kalmaz, ayrıca sırf fiyatlara dayanan "aşım" rekabeti de onaylamaz. Hükümetçe organize edilen karteller sayesinde kontrol edilen ve yönlendirilen bir rekabet söz konusudur. Ve bu rekabetin eksenini de fiyatlar değil, yeni teknolojiler, yeni keşif ve icadlar ile daha etkin bir takım organizasyonlar bünyesinde olmaktadır.

yor. Böylece herhangi bir kurumun başlangıçta konan amaçları aşarak sırf kendilerinin amaç haline gelmesini ifade eden otonomi kazanma ihtimaline daha başlangıçta set çekiliyor. Oldukça büyük toplumsal saygınlığı olan bürokratlar, toplumsal uzlaşmayı kolaylaştıracak şekilde bütün devlet ve sivil kurumlarından oluşmaktadır. Ayrıca diğer devlet bürokratları gibi 55 yaş sınırında emekli olma zarureti, bürokrasi-siyasal güç ve devlet arasındaki yakın işbirliği için ilave bir motivasyon oluşturuyor (Prestowitz, 1988). Zira hayatının en verimli çağında emekli olan MITI mensubu, daha sonraki ömründe özel sektörde çalışacak ve buradaki başarısı da siyasal güç ve devlet ile olan iyi ilişkilerine bağlıdır. Onun için daha MITI'den ayrılmadan bu zeminini kurmuş olması gerekmektedir.

MITI'nin etkinlik çizgisi değişen ihtiyaçlara göre yenilenmekle beraber, genel olarak toplumda uzlaşmaya bağlı kalkınma ortamını temin etmek üzere, MITI'nin üç alanda yoğunlaştığı söylenebilir. İdari rehberlik (administrative quidance) olarak tanımlanabilecek bu faaliyetler, gelecek vaadeden, gelir esnekliği ve iç talebi yüksek sanayileri tahmin etmek, sanayiye gerekli enformasyonu sağlamak ve sanayi faaliyetlerini koordine etmektir. Daha önce de vurgulandığı gibi, MITI bu çalışmaları İktisadi Gelişme Komitesi (Keizai Doyukai), İşçi Sendikaları Federasyonu (Nikkerien), Ekonomik Organizasyon Federasyonu (Keidanren) gibi çeşitli temsilci kurumlarla dayanışma içerisinde sürdürerek, Johnson'un dediği gibi Japon iktisadî başarısını doğrudan bir planlama anlayışından kurtararak, piyasalara bırakan eşgüdümlü bir işbirliğine kaydırıyor (Johnson, 1990). Böyle bir çevrede, sürekli bir ilişki ve mukavele, bunun sonucu olarak karşılıklı anlayış ve neticede farklı çıkar grupları arasında tatmin edici bir çıkar ve beklenti harmonisi oluşabiliyor. Böylece, belli bir sistemi sürdürmenin kaçınılmaz maliyeti minimize edilerek, farklı kesimler arasında, çoğu kez eşit olmasa da, paylaşılıyor.

MITI'nin rehberliği ya da yönlendiriciliği dinamik bir yaklaşımla bazan firmalara bazan da sektörlerle kaymaktadır. Daha önceleri bu yönlendirme, anlaşılabilir nedenlerle firma düzeyinde oluyordu. Çünkü, sektör bazında verilecek teşvikler her an “esnek bütçe” sendromunu ve dolayısıyla kaynakların etkisiz kullanımını gündeme getirebilirdi. Firma bazında teşvik sistemi, performans kriterleri koyarak teşviklere karşı disipline etmeyi de kolaylaştırmaktadır.¹⁰ Disipline etmeye yönelik teşvik sisteminin bir başka uygulaması da teşviklerin büyük bir kısmının doğrudan teşvik olmayıp vergi muafiyeti şeklinde olmasıdır. Bu anlamlıdır, çünkü ex-ante uygulanan teşviğin etkinliği herşeye rağmen tam denetlenebilir olmadığı gibi hükümet kasasından doğrudan bir çıktıdır. Halbuki vergi teşviği, netice hasıl olduktan sonra (ex-ante) hasılaya ve performansa bakılarak uygulanacaktır (Prestowitz,

10 Cho ve Hellmann (1993), Japonya'da “yumuşak bütçe” eğiliminin ortaya çıkma olasılığını oldukça imkansız görür ve bunu “tekrarlanan oyun” teorisi ile açıklar. Firmalar ile devlet arasındaki ilişkiler bir defaya mahsus olmadığına ve gelecekte de devlete olan finansal bağımlılık şu ya da bu ölçüde devam edeceğine göre, MITI'nin sağladığı kolaylıkları suistimal etmek akılcı olmayacaktır.

1988). Doğrudan verilen teşvikler ise daha ürün devresinin ilk aşamalarında AR & GE harcamaları ve rekabet eden firmaların kendi aralarında ortak kalkınma çalışmalarına yönelik olarak verilmektedir.

Ancak uluslararası alanda şirketlerin büyük oranda işbirliğine gitmesi dolayısıyla firmalara yönelik seçici teşvik artık zor gözükmemektedir (Michalet, 1994). Son olarak belirtilmelidir ki, Japonya'da hükümet her ne pahasına olursa olsun ilkesiz bir teşvik eğilimine girmediği gibi boyutunu da sınırlı tutuyor. Böylece devletin zaman içinde geri çekilebilmesi için de daha başlangıçta imkanlar oluşturuluyor, özel sektöre de sonun da kendi başına kalaçağı mesajı iletiliyordu (Wilson, 1985).¹¹

III-3.a.2- Maliye Bakanlığı ve Merkez Bankası

Daha önce de belirtildiği gibi, kaynak dağılımında devlet, büyük sanayi gurupları ve finansal sektör ortaklaşa hareket etmekte, emeğin etkinliği ise ikincil plana atılmaktadır. “Hükümet güdümlü dahili örgütler” (Cho ve Hellman, 1993) olarak adlandırabileceğimiz bu akrabalık ilişkisinde temel vurgu alanlarımız, daha önce olduğu gibi yine iletişim, koordinasyon ve yardımlaşma üzerinde olacaktır. Bu unsurlar çeşitli kurumların yardımıyla güçlendirilmekte ve kredi politikalarının etkinliği artırılmaktadır. Finans sektörü üzerinde devletin tesis etmiş olduğu etkinlik sanayi politikasının olmazsa olmaz şartlarından. Oldukça yüksek düzeyde sektörel konsantrasyon yaşanan sanayide, büyük firmalar tahvil satışı yoluyla finansman sağlamak istemektedirler. Çünkü bu yolla firmanın kaderi üzerinde tahvil sahiplerinin etkin olmasını istememektedirler. Özel kesim sermaye piyasalarının son derece hassas dengelerine umut bağlamak yerine borçlanmayı tercih ediyorlar.¹² Bu durum Japon kurumlaşmasının özgün yönlerinden bir olarak analiz edilmeğe değer. Disipline edebilmek açısından önemli olduğu kadar, piyasanın kısa vadeli performans kriterleri yerine, uzun vadeli başları hedefleri açısından da banka yoluyla borçlanma anlamlı olmaktadır. Devletin garantörlüğü altında bankalar, uzun dönemli düşük faizli krediler verirken, firmaları piyasa payına, geri ödeyebilme kabiliyetine ve yeni mamuller geliştirebilmesine bakıyorlar (Cho&Hellmann, 1993; Johnson, 1990; Zimbalist, 1989). Finansman maliyetlerinin bu şekilde düşük tutulması sayesinde borçlanma yaygın olup, Japon firmalarına da mukayeseli üstünlük sağlamaktadır.¹³ Borçlar daha çok ya sanayi kümelerinin bağlı olduğu bankalar ya da Japon Gelişme Bankası tarafından temin edilmektedir. Her iki durumda da borçların yöne

11 Aoki'nin “müdahalenin çelişkisi” olarak adlandırdığı aşırı müdahalecilik, daha sonra ciddi hükümet aksaklıklarına sebep olacak bir süreci içeriyor. Aşırı devlet müdahalesinin olumsuz sonuçlarıyla ilgili olarak bkz. Pitelis (1992), Moran ve Wright (1991).

12 Gerçekten de, literatürde sermaye piyasalarına yöneltilen eleştiriler Japon uygulamasını haklı çıkartacak niteliktedir. İlk olarak, bu piyasalar kimi ihtiyaç sahipleri için dışlayıcıdır. İkinci olarak, yeterli düzeyde risk bölüşümünü içermez. Doğal olarak böyle bir ortamda müteşebbis risk olmaktan kaçınır. Üçüncü olarak, sermaye piyasaları “kısa dönemciliği” teşvik ederek uzun dönemli projeleri caydırır.

13 1978 verilrine göre firmaların toplam sermayelerinin %80'i borçlanma yoluyla oluşturulmuş durumdaydı (Zimbalist, 1989).

ve büyüklüğü hükümet politikaları tarafından belirlenmektedir.

Peki o halde bankalar nasıl bir motivasyon altında bu şekilde davranmaktadırlar? Öncelikli olarak bankalar borç verebilme kapasiteleri konusunda merkez bankasına bağımlıdırlar. Merkez bankası hükümet politikalarına uygun kredi veren bankalara olan fonlarını artırmaktadır. Ayrıca, banka idarecileri atamayla geldiklerinden performansları da hiyerarşik olarak belirleniyor. Dolayısıyla bir banka idarecisinin başarısı kısa dönem karlılığı ile değil, hükümetin öncelikleri ve ilkeleri doğrultusunda mevduatları, öncelikli sektörlerle mobilize edebilmesiyle ölçülüyor. Ayrıca faiz oranları üzerindeki kontroller de idarecinin seçimini kolaylaştırıyor. Yani kredi taleplerinin karşılanması esnasında bunun fırsat maliyeti faizlerin yüksekliğiyle ölçülmüyor.

Ancak, bankacılık sistemi üzerindeki dolaylı¹⁴ kontrollerle kredi politikasının etkin olabilmesi için hükümetin vaad ve isteklerinin net ve somut olması, güçlü siyasi destek ve hedefler açısından da ulusal mutabakat gereklidir. Siyasi çerçeve, idarenin istikrarı ve hükümetin MITI vb. türden organizasyonları gerekmektedir. Buna ek olarak, nispi fiyatların etkinliği, uzun dönemli yatırım planları, finansal tasarrufların seferberliği ve hükümetin kredibilitesi açısından makroekonomik istikrar son derece önemlidir.¹⁵ Finansal sektörün disiplinize edilebilmesi açısından önemli olan bir başka kurumsallaşma da Posta Tasarruf Sistemi (PTS) denen hükümet güdümlü bir alternatif oluşumdur. Sanayiye sağlanan kredilerin önemli bir kısmı da bu sistem aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. Tamamiyle sanayi politikası ile uğraşan bürokratlar kadrosunun insiyatığında bulunan bu fon, 1984 rakamları itibarıyla dünyadaki en büyük tekil maliye organı durumunda olup (Johson, 1990), mali yatırım ve borç programlarının temelini oluşturmaktadır. Halkın tasarruflarını bu sisteme yatırmalı konusunda PTS ayrıcalıklı bir durumdadır. PTS, hükümetin diğer bankalara uyguladığı mevduat faizi haddinden daha yüksek faiz verebiliyor. Ayrıca yatırılan tasarrufların 3 milyon yene kadar olan kısmı vergiden muaf tutuluyor, ve bu muafiyet kişiye değil hesaba uygulanıyor. Böylece mevduat sahibi farklı posta şubelerinde istediği kadar ayrı hesap açtırabiliyor ve hepsi de vergiden muaf oluyor. Artan oran-

14 Japonya'da devletin finansal sistem üzerindeki denetimi Kore örneğinde olduğu gibi doğrudan değil, dolaylıdır. II. Dünya Savaşı sonrası dönemde Zaibatsu denen geleneksel dev aile işletmelerinin parçalanması ve yerlerine Keiretsu denen ve bir banka etrafında kümelenen küçük işletmelerden oluşan kurumun ikame edilmesinden sonra devlet, bunlar arasındaki rekabet ve işbirliği ortamının piyasa aksaklıklarını yeterince azaltacağı beklentisiyle bu alanı dolaylı olarak denetlemekle yetinmeye başladı. Bu eğilim, daha sonraki bölümlerde de tartışılacağı üzere, hükümet güdümlü dahili örgütlerden (government led internal organization), zaman içinde yavaş-yavaş özel kişi ve kurumların öncülüğündeki örgütlenmelere gidişin bir göstergesi olarak alınabilir. 1984 sonrası baskılarıyla beraber gelen liberalleşme süreci için bu kendiliğinden geçiş dönemi oldukça basiretli bir politika olmalıdır.

15 Hatta Drucker (1994), Japon iktisadi olgusunu neredeyse sırf bu makro ekonomik istikrarla izah etmek eğilimindedir. Cho ve Hellmann (1993)'e ilave olarak makroekonomik istikrarın genelde kalkınma, özeldede Japon örneğindeki önemi konusunda bkz. Fischer (1991), Alesina ve Perotti.

lı vergi sisteminin geçerli olduğu Japonya'da bu uygulama, tasarrufları etkin bir şekilde teşvik edebilmiştir ve bütün dönemler boyunca Japonya'da tasarrufların düzeyi OECD ülkeleri arasında en yüksek düzeyde olmuştur. Sanayileşme sürecinde, sermaye birikiminin en önemli unsurlarından olan tasarruflar Japon halkına atfedilen birtakım tarihsel-kültürel özelliklerden ziyade mevcut makroekonomik ve kurumsal düzenlemelerin sonucudur.¹⁶ Son olarak firmaların yüksek boyutlu borçlanma siyasetini etkileyen bir diğer unsur da firmalara uygulanan gelir vergisi politikalarıdır. Bir yandan borç faizleri vergiden düşülürken, diğer yandan ortaklara dağıtılan karlar da faiz ödemelerinden arta kalan kısımdır.

III-3.b- Özel Kesimin Organizasyonu

Sanayinin örgütlenmesi bir dizi endüstriyel grup ve bunlarla ilişkili olan işçi ve işveren kurumlarından oluşmaktadır. Bunların başında, savaş öncesinin Zaibatsu'lar denen büyük aile şirketleri geliyordu. Zaibatsu'ların iç işleyişinde feodal dönemin ve Konfüçyen kültürün önemli katkıları vardı. Savaş sonrasında bu geleneksel firmaların lağvedilmesiyle beraber, modern dönemde, bu türden ilişkilerin ortadan kalkacağı yeni bir yapı hedeflenmişti. Ne var ki, daha sonra ortaya çıkan ihtiyaçlara göre, Japonlar yeni birtakım kurumlaşmalara gitmekte de gecikmedi. Bunlar arasında ise keiretsular denen Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Hitachi, Yasuda vb. sanayi kümeleri veya kigyo shudan denen girişimci grupları sayılabilir. Ayrıca Japon Demir ve Çelik Federasyonu gibi sektör bağlamında birtakım kurumlar da vardır. İş verenler dünyasını temsil eden resmi olmayan kurumlardan Zaika ve Keidanren, Nikkerien ve Keizai Doyukai oldukça önemlidirler. Bunlardan Zaika, büyük işveren temsilcilerinden oluşur ve bunlar çoğu kez Liberal Demokrat Parti'ye yakındırlar. Zaika ve Keidanren ulusal sanayi politikasının oluşumunda oldukça etkin kurumlardır. Nikkerian, yani Japon İşverenler Federasyonu, işçinin direncini yumuşatmada oldukça etkin olmuş bir kurumdur. Keizei Doyukai, yani Japon İktisadi Gelişme Komitesi yine uzun dönemli iktisadi bir kurum olup iş çevrelerinin sosyal sorumluluk alanlarıyla ilgilenmektedir. Küçük sanayinin çıkarlarını temsil etmek üzere Japon Sanayi ve Ticaret Odası daha 1878'de kurulmuş olup bugün de hala etkin bir kurumdur. Bütün bu kurumlar içinde özel bir önemi olan keiretsuların daha detaylı incelenmesi gerekmektedir.

Keiretsular Japonlara has bir oluşumdur ve temelleri de 19. yüzyılın ikinci yarısında, Batı'yı yakalama azminin zirvede olduğu Meiji döneminde atılmıştır (Johson, 1990). Bunlar yeni dönemin özellikleri göz önüne alınarak, eski aile şirketleri yerine banka ve ticaret şirketlerini eksen alan yeni bir yapılanmaya göre oluşturuldular. Keiretsular bir banka etrafına toplanan küçük ve büyük yüzlerce firmadan oluşmaktadır. Küçük firmalar bir çok bakımdan düşey olarak büyük firmalara, ve bütün firmalar da bankaya son de-

¹⁶ Finansal serbestinin uygulanmasından önce, Japon bireyinin yüksek faiz imkanı olsa da tasarrufunu serbestçe yurt dışında değerlendirmesine izin verilmiyordu. 1984'ten sonra uygulanan politikalar ve etkileri ayrı bir çalışmanın konusu olmalıdır.

rece bağımlı bir şekilde çalışmaktadırlar.¹⁷ Keiretsular büyük miktarlardaki sermaye birikimleri sayesinde, yeni birtakım riskli işlere rahatlıkla fon ayırabilmekte, Ar&Ge harcamalarını destekleyebilmekte, hatta iktisadî dalgalanmalar karşısında faaliyetlerini sürdürebilmektedirler. Bu grupları oluşturan firmalar düşük getiriye kabul ederek sermaye birikimine ve büyük miktarlardaki yatırımlara olanak vermektedirler. Bu arada rekabeti temin etmek üzere, bu türden bir çok sanayi kümeleri (industrial conglomerates) oluşturulmuş durumdadır.

Nakatani (1984)'nin yaptığı bir ekometrik çalışma, gruplaşmaların monopol güç oluşumuna yol açmasına rağmen firmaların zorunlu olarak monopolcu mantığı ile davranmadığını ortaya koydu. Aynı çalışma yine hisse sahiplerinin düşük getiriye neden rıza gösterdiklerini de açıklayıcı niteliktedir. Nakatani'ye göre monopolcü davranışlar, kaynakların Pareto vari etkin dağılımı ilkesiyle çelişmektedir. Uzun dönemde minimum ölçek maliyetini hedef alarak maliyetleri düşürüp gerçek bir rekabetçi üstünlük elde etmek isteyen firma bunu tercih etmeyecektir. Cho ve Hellmann (1993)'in tekrarlanan oyun etkisi (repeated game effect) dediği durumla da örtüşmektedir. Yani hükümetin koyduğu açık ve örtülü hedefleri ihlal eden firmalar, uzun dönemde MITI ve hükümetin diğer ilgili organlarıncı sağlanan çeşitli kolaylıklardan yararlanamayacaktır. Düşük getiriye razı olan hisse sahibi de uzun vadede, firmanın amaçlarına ulaşmasını kendisine hedef aldığından, burada bir "ortak tatmin" söz konusudur. Bu tür bir tatmin tanımı, kısa vadede kişisel çıkarı (karı) ençoklamaya yönelik neoklasik rasyonaliteye aykırı düşmektedir.¹⁸ Demek ki, süreklilik ve istikrar Japon rasyonalitesinin özünü oluşturmaktadır.

Doğal olarak bu sürekliliği mümkün kılacak tamamlayıcı birtakım unsurlar da vardır. Mesela sanayi gruplarının üyeleri ve üyelerle banka arasındaki karşılıklı sigorta programı (mutual insurance scheme) üzerinde durmaya değer. Bu karşılıklı anlayış, yeri geldiğinde uzun dönemli çıkarları dengeleyecek şekilde (compensating balances), kesimlerin birbirlerinin lehine davranarak belirgin piyasa aksaklıkları durumunda işletmecilik risklerini düşürmeyi, veya bölüşmelerini ifade eder. Mesela, gerek nedret (kıtık), gerekse piyasanın yetersiz tahsisinde dolaylı ortaya çıkabilecek sermaye ihtiyacı, üye banka-

17 Ancak, tekil olarak küçük firmaların bankalara ve büyük şirketlere olan bağımlılıkları her geçen gün daha da azalmaktadır. Bunun nedenleri şöyle belirlenebilir: Hızlı ihracat performansları sayesinde artık firmalar yatırım harcamalarını kendi öz sermayelerinden karşılayabilecek duruma geliyorlar. İkinci olarak, finansal liberalizasyon ile birlikte, finansal kurumlar risklerini bölüştürmek için artık keiretsu dışındaki firmalara da kredi vermeyi tercih ediyorlar. Böylece firmalar kendi buldukları keiretsu dışından da kredi bulma imkanına kavuşuyorlar. Ancak bütün bu oluşumlar, yükselen bir trendi gösterse de ağırlıklı olarak keiretsula arz ve talebin kontrol edildiği gruplaşmalar olarak etkinliğini sürdürmektedirler.

18 Son yıllarda bir çok iktisatçı, neoklasik rasyonalite varsayımının daha gerçekçi bir şekilde tanımının yapılmasını önermektedir. Böylece, ampirik olarak daha farklı bir takım iktisadî davranışların da neoklasik iktisadî rasyonalite tarafından kapsanacağını ve açıklama gücünün artacağını ummaktadırlar. Hatta Amartya Sen (1987) daha da açık konuşarak böylece disiplini "kurtarmaktan" söz etmektedir

larla imzalanan mukavelelerle çözülmekte, hatta bazan firmanın borcunu ödeme dönemi geldiğinde, buna gücü yetse bile hemen ödemesini istenmektedir (Nakatani, 1984). Bu “kollektif risk maliyetlerini düşürme” ilişkilerinin niteliğini Nakatani şöyle açıklar: “Belirsizliğin hakim olduğu bir dünyada, bilgiye ulaşma ve elde etme maliyetleri, ödünç alarak olan insan için mübadele maliyetlerini hayli artırmaktadır. Bu nedenle, anlık piyasa mübadelesi (spot transaction) yerine, uzun vadeli ve istikrarlı iş ilişkileri kurmak daha anlamlı olacaktır” (s. 231).¹⁹ Bu bağlamda, oluşturulan düşey ve yatay entegrasyonlar piyasa dışı mübadelelerin oldukça anlamlı bir kısmını oluşturmaktadır.

Özet olarak, finansman kaynağının sağlam ve yardımlaşmanın birtakım kurumsal teşviklerle sağlandığı, riskin azaltılıp kominikasyonun artırıldığı, mübadele ve risk alma maliyetlerinin böylece asgariye indirildiği, sanayinin teşvik edildiği ancak aynı zamanda son derece ilkeli bir şekilde disipline edildiği ortamlarda “balon” değil, gerçek müteşebbisler doğuyor. Tercih edilen sistem ne olursa olsun, bu sistemi sürdürmenin maliyeti azaltılıyordu. Devlet ise zamanı ve yeri geldiğinde geri çekiliyor, başlangıçta öncülük ettiği ya da yönlendirdiği alanları tamamen özel sektörün inisiyatifine terkedip, dışarıdan, oyunun kurallarına göre uygulanmasını gözetleyen bir hakem rolüne bürünüyor. Peki ama bu hakem, düdüğü kimler için çalıyor?

III. 3.c. Devlet-Sermaye Arasında Sıkışan Emek ve Organizasyon

Devlet müdahalesinin asgariye indirilmesini savunan klasik liberalizmin bu tercihi genel geçer evrensel bir gerçekliği yansıtmamakta, disiplinin ortaya çıktığı dönemin ve hakim güç ve eğilimlerin ihtiyaçlarını yansıtmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, klasik liberalizmin bir burjuva ideolojisi olduğu argümanı abartı sayılmamalıdır. Aynı şekilde, çıkarlarına uygun düştüğü için, daha evel ki dönemin burjuvazisi de devletin kendilerine kol-kanat germesini istemişler, bu dönem de iktisat tarihine merkantilizm olarak geçmişti. Aynı mantık geçerli olmak üzere, savşata büyük yıkım görmüş ve tarihi birtakım hırsları olan Japonlar da, serbest piyasaya teslim olmanın onları uluslararası sermayenin köleliğinden kurtarmayacağına kanaat getirmiştir. Yine hakim hegemonik konjüktür de daha önce vurgulanan birtakım siyasi, iktisadi, beklentilerle, devlet müdahalesiyle yönlendirilen ekonomiyi ve devlet kontrolü altındaki Japon türü kapitalizmi onaylamışlardır. Buna tarihi ve kültürel değer yargıları ve tecrübeleri de imkan vermiş, uygulamalar meşruluk zemini bulmuştur. Kısacası müdahaleden kaçınmak da müdahalecilik kadar siyasi bir tercihtir. Salt piyasa güçleri kavramı kendi başına kaldığında kısa vadede anlamını yitirecek, aslında piyasa normlarının elverişli ortamından yararlanı piyasaya hükmeden, onun rantını yiyen yeni güçler oluşturacaktır. Bu ifade, tarihsel verilerle de uyum içinde olan bir argümandır. Buradaki temel sorun ortaya çıkan bu güç dengesi (zlığı)ne ne

¹⁹ Yine bu ilişki de, Walrasçı genel denge analizinde vurgulanan türden, “anlık mübadele” (spot transaction) ve böylece piyasalar arasında kendiliğinden denge oluşumu anlayışından daha farklı bir yaklaşımı içeriyor. Burada, kendiliğinden değil, metinde izahı yapıla türde vurgulanan bir denge anlayışı söz konusudur.

ölçüde, kimin ve ne adına rıza göstereceğidir. Bu sorunun netleşmesi açısından emeğin konumunu da yukarıdaki analize entegre etmek gerekecektir.

Daha başlangıçta, Japonya'da emeğin söz hakkının son derece kısıtlı olduğunu ve iktisat politikalarının oluşumunda alt sıralarda kaldığını vurgulamak gerekiyor. Mukayeseli olarak düşünülürse, Almanya'da ekonominin hakim karar mekanizmalarında emek ve özel kesim merkezde, devlet ise ikincil önemde iken, İngiltere'de emek, Fransa'da devlet ve Amerika'da özel kesim merkezde diğer unsurlar da çevrede yer almaktadır. Japonya'da sanayi kesiminin kesinin etkinliği özellikle keiretsu türü örgütlenmelerden sonra arttı. Aslında devlet, firma ve emek arasındaki iş bölümü, biraz da sanayi politikaları bünyesinde hedeflenen gelişme paternleriyle ilişkilidir. Her halükarda, firma ve işveren yeni teknolojiyi yaratmaya, bulmaya, benimsemeye hazır olmalı, emek buna rıza göstermeli ve devlet de işveren ve emekçiyle işbirliği içerisinde bu vasatı hazırlamalıydı. Emeğin örgütlenmesi veya daha doğru bir ifadeyle konumunun belirlenmesi, kurumsallaşması bu makro hedefe yaklaşıncı nitelikte olmalıydı. Emekçi açısından yeni teknolojinin benimsenebilmesi, artan üretkenlikle paralel bir ücret almasına ve teknolojinin ikamesinden dolayı işsiz kalmayacağı, aksi taktirde gerekli sosyal güvenlik şemsiyesinin garantisinde olduğunu bilmesine bağlıdır. Bu bağlamda, Japon olgusu bazı Batılı iktisatçıların "gizli hazine" diye tanımladığı üç unsura indirgenebilir. Ömür boyu istihdam, kıdem esasına göre ücret ve firma sendikacılığı.

Ömür boyu istihdam, temelde emek kıtlığına karşı geliştirilen ve tarihsel boyutu olan bir sistem olmakla beraber, yaygın olarak II. Dünya Savaşı sonrası dönemde uygulandı. Böylece uzun yıllar yatırım yapılan beşeri sermaye kolayca kurumundan ayrılmayacak, buraya karşı bağlılık duyacaktır. Ancak bu, sadece tepedeki birtakım büyük firmalarda uygulanmakta olup tedarikçi firmalarda ise bu garanti yoktur. Ayrıca bu uygulama kadın emeğini de kapsamamaktadır. Yani emek piyasasında sert bir ayrımcılık (discrimination) ve ikili (dual) bir yapı vardır. Bu sistemin iş veren açısından da bazı zararları yok değildir. İktisadi durgunluk dönemlerinde ana işletmelerdeki işçiyi atamayacağından bu yolla bir maliyet düşüne gidemeyecektir. İlave olarak, yeterince kaliteli olmayan işçiler de bu sistemde barınabilecektir. Ancak sistem, işverene genel olarak mütahiş bir esneklik kazandırmaktadır. Çünkü sistem işçi veya emek mobilitasını düşürdüğünden emeğin eğitimine harcanan paralar israf olmuyor, işçi teknolojik değişimlere karşı durmuyor ve şirkete karşı bağımlı hale geliyor.

Ancak, yukarıda da vurgulandığı üzere, bu uygulama toplam işgücünün sadece %20'sini ve erkekleri kapsamaktadır (Zimbalist, 1989; Karaömerlioğlu, 1994; Ansal ve Necef, 1995). Kadın işgücünün de toplam iş gücünün %20-30'unu kapsadığı düşünülürse hayat boyu istihdamın çok fazla abartılmaması gerektiği ortaya çıkar. Aslında bu sistem 1950'lerdeki etkin grevlerden sonra uygulanmaya başlanmış ve dar bir kesime verilen bir hak ile çok yaygın bir kesim pasifize edilebilmiştir. Bu uygulama işçinin lehine olduğu için değil üretimin ve birikimin istikrarını garantiye almak için ikame edilmiştir. Bu sistemin muhtemel yan etkilerini kontrol altına almak üzere de işçi sendikacılığı yerine, şirket sendikacılığına geçilmiştir. Son zamanlarda geçici istihdam eğilimleri iyice artmış ve bun-

ların da çok az bir kısmı sözü edilen şirket sendikasına üye olabilmişlerdir.

İşçiyle her altı ayda bir ve teke-tek pazarlık usulüyle kontrat imzalandığından ve firmanın göstereceği iyi ve kötü performans, işçilerin prim ödemelerine yansıtılacağından firmalar arası rekabet, son tahlilde işçiler arası bir rekabete dönüşmektedir. Kıdem esasına göre ücret verilse de kalite kontrol çemberine katılarak fazla mesai yapanların lehine davranıldığından, işçinin fazla mesai ve devamlılık dışında her hangi bir alternatif seçim alanı kalmamaktadır. Ayrıca kıdem esasına göre ücret sisteminde, kendi firmasını terkeden işçi yeni işinde en alt ücret düzeyinden başlayacağından, kolayca buna kalkışmamakta ve firmasına bağlanmaktadır. Kıdem esas, aslında üst konumlara kaliteli olmayan bazı elementlerin gelmesi riskini de içereceğinden, yeni giren dinamik, üretken insanlardan yararlanmak üzere karar alma mekanizmaları adem-i merkezileştiriliyor ve böylece emeğin üretim sürecinde her aşamada katılım payı artırılıyor. Bu uygulama, toplam kalite anlayışının önemli bir boyutunu oluşturmaktadır.

Ayrıca, her hangi bir şekilde tepedeki firmadan atılan işçi bir daha geri dönememekte, %30-40 daha düşük ücretle sosyal güvenliğinin ve istihdam garantisinin olmadığı çoğu kez enformal olan küçük tedarikçi firmalara gitmekte ana firmalara nazaran %25 daha fazla çalıştırılmaktadırlar. Her hangi bir ekonomik kriz esnasında ana firma, tedarikçi firmaya olan talebini kısmakta, bu firmalar da güvenliği olmayan işçiyi atmakta, ana firmanın işçisi ömür boyu istihdam imkanını korurken, firma da üretim maliyetlerini düşürebilmektedir.

Kalite kontrol çemberleri ve toplam kalite kontrol sistemleri hataya yerinde ve anında müdahaleyi gerektirdiğinden işçiye oldukça aktif bir görev düşmekte, her işten yeterince anlamasını zorunlu kılmaktadır. Bu yoğun trafikte bir işçinin yokluğu genel üretim bandını da etkileyeceğinden işçi üzerinde devamlılık konusunda müthiş bir baskı oluşturmakta, bu nedenle de işten ayrılma, kaytarma, devamsızlık gibi hadiseler olmamakta ve hatta hastalık durumunda bile yıllık iznini kullanmak durumunda kalmaktadırlar. Ne var ki, bütün bunlar olup bitirken 1992 Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Komisyonu Raporu'na göre fazla çalışmaktan dolayı senede 10.000 işçi ölmüştür. Öte yandan, 1975-85 döneminde imalat sektöründeki üretkenlik artışı %117 iken aynı dönemde reel ücret artışı sadece %5 (beş)te kalmıştır. Sadece birikime ve iktisadi büyümeye iman etmiş bir iktisadi sistemde insanın sesi duyulamaz hale gelmiştir. Burada beşeri sermaye de metalaştırabildiği, teknolojinin içinde insani boyutundan soyutlanabildiği ölçüde değer kazanmaktadır.

Bu amaca uygun bir şekilde işçi sınıfı arasındaki sınıf bilincine dayanan dayanışma ve iş birliği yaşanan tecrübelerden sonra bertaraf edilmiş oluyordu. Kısacası, firmaya bağlılık, düşük ücrete, fazla mesaiye, yoğun iş trafiğine dayanmak ve rıza göstermek Japon insanının faziletinden ya da tarihsel değerlerinden gelmemekte, kurumsal zorlamalar gibi birtakım tutumlarla mümkün olmaktadır. Tarihsel birtakım feodal ilişkiler de bütün bu olup bitenleri meşrulaştırmada birer araç olarak gerçekten de verimli bir şekilde kullanılmaktadır.

Sonuç olarak, emeği üretkenliği, verimliliği, firmaya bağımlılığı, esnekliği ve neticede üretimin ve birikimin sürekliliği, istikrarı birtakım kurumsal düzenlemelerle oldukça başarılı bir şekilde sağlanabiliyor. Japon işçisi mevcut durumundan ne kadar şikayetçi bilinmez, ama birtakım değişimler de kaçınılmaz gözükmektedir. Yine de Chalmer Johnson gibi ünlü iktisatçılar, Japon devletinin ve onunla işbirliği içindeki işverenin işçiyi suistimal etmediğini, sömürmediğini ancak bir milletin umut bağladığı birtakım iktisadî hedeflere ulaşma konusunda, işçi sınıfının 1930'lardaki türden proleterlik sloganlarıyla, bu planları akim bırakmasına da izin vermediğini savunmaktadır. Buna rağmen, bizim yine de ilk baştaki soruyu tekrar etme hakkımızın saklı kaldığını düşünüyorum: İktisadî kalkınmanın sonucunda ortaya çıkan refah, bizzat onu ortaya koyanlara geriye dönmüyorsa bu kalkınmanın meşruluğu, en azından bu insanların gözünde, nasıl oluşturulacaktır? Bu sistemin insani boyutu nerededir? Birikimin ve iktisadî büyümenin salt kendisi amaç değilse, toplmu oluşturan yığınlar açısından anlamı nedir ve bu anlamı ne zaman onlar için de bir şeyler ifade etmeye başlayacaktır?

IV. Küresel Düzendeki Sanayi Politikasının İmkan ve Sınırları

Bu çalışmada sanayi politikası, devletin birtakım araçlar vasıtasıyla belirli kriterlere göre tanımlanmış alanlardaki hedef sanayileri seçerek uluslararası rekabette başarılı oluncaya dek etkin bir şekilde yönlendirmesi, desteklemesi ve buna mukabil disipline etmesi şeklinde tanımlanmıştır.

Bu müdahale alanlarının başında da ithalat kontrolleri, kambiyo kontrolleri, yabancı sermaye yatırımlarının ve mülkiyetlerinin kontrolleri ile ihracat sektörünün desteklenmesi geliyordu. Araç olarak çeşitli kurumlar aracılığı ile birtakım makroekonomik politikalar, kurumsal oluşumlar vardı. Bunları yaparken siyasi yapı, devletin kapasitesi politikaların etkinliği açısından merkezi rol oynuyordu. Böylece post-Fordist döneme başarılı bir geçiş yaparak, makroekonomik planlamalarla kütleli üretim yerine, arz yönünden esnekliği, keşif ve icadları esas alan yeni paradigma ikame edildi.

Bu dönemde hızlanan liberalleşme sürecine 1980'lerdeki mikro ve makro düzeyde meydana gelen büyük teknolojik devrimler eklendi. Dahası, Uruguay Round görüşmeleri başarıyla sonuçlanması ve GATT yerine WTO (Dünya Ticaret Organizasyonu)nun ikamesiyle siyasi, iktisadî ve sosyal alanda hızlı bir küreselleşme olgusu yaşanmaktadır. Böyle bir ortamda, devletin daha önceleri kullandığı araçlar ya tamamen ya da kısmen etkinliklerini kaybettiler. Aynı şekilde birtakım sektörlerde müdahalenin kalkınma açısından imkanı kalmadı. Ekonomiler devletin birtakım bürokratik elileri tarafından kontrol edilemeyecek kadar giriftleşti, küresel baskılar arttı, idari rehberlik (administrative guidance) son derece zayıfladı.

O halde sorulması gereken sorular şunlar olmalıdır? Artık hala sanayi politikasına imkan ve ihtiyaç var mıdır? Eğer varsa yeni müdahale alanları nelerdir ve müdahalenin niteliği nasıl olmalıdır? Bu sorular doğal olarak yeni devletin karakterini de tartışmaya açacaktır.

IV. 1. Sanayi Politikasının Kısıtlanması

Sanayi politikası bir yandan ülke ekonomisi açısından stratejik sektörlerin rekabetçi üstünlüğünü artırmaya yönelik iken, diğer taraftan da piyasa aksaklıklarını düzeltici bir nitelik arz ediyordu. Ne var ki, uluslararası ticaretten uluslararası üretime geçilen, çokuluslu firmaların türlü stratejik ortaklıklar ve birleşmelerle, dünya ticaretinin ve üretiminin motor gücü olduğu bir zamanda “ulusal şampiyonları” belirlemek teorik olarak mümkün olsa bile pratikte son derece güçtür. Böyle bir ortamda, devlet tarafından uygulanacak genel bir teşvik politikasından yabancı firmalar da yerli firmalarla neredeyse eş zamanlı olarak yararlanacak, yerlilerin bunu öncelikli olarak kullanarak çokuluslu şirketler üzerinde rekabetçi üstünlük kurmalarına imkan ve zaman kalmayacaktır. Böylece yapılan teşviklerin toplam etkinliği nötürlenmiş olacaktır. Eğer genel değil de selektif birtakım teşviklerden bahsedeceksek, bu durumda da çokuluslu şirketlerin her alandaki yaygınlığı dolayısıyla en yüksek potansiyeli arz eden sektörü belirleme sorunu ile karşılaşılacaktır. Sırf yerli firmaları diğerleri aleyhine öne çıkarma adına, etkin ve dinamik olmayan birtakım sektörler öne çıkarılabilir. Ayrıca, seçilen sektörler, sırf sözde avantajlı durumunu yabancı firmalarla paylaşmamak için ortaklıklara ve işbirliğine gitmeyebilir, bu da neticede teknoloji eldesi ile dış piyasalarda pazar kapma konusunda başarısızlığı getirebilir.

Ayrıca, bu seçimlerin son derece başarılı olduğunu varsaysak bile yine de sonucun optimal olacağı garantisi yoktur. Hatta tersi daha muhtemeldir. Zira başarılı bir sanayi teşvik politikasının can alıcı kısmı, devletin sağladığı teşviklere karşılık olarak performans kriterleri koyabilmesi, yani disipline edebilmesiydi. Bunun için devletin kapasitesi yani irade ve hakimiyeti gerekmektedir. Bu Japonya ve Kore'de birtakım araçlar ve kurumlarla sağlanmıştı. Bunların başında finansal bağımlılık geliyordu. Halbuki şimdi firmalar artık devlete bağımlı değillerdir. Gerek dış finansman imkanları artmış, gerekse sermaye piyasaları serbestisinden sonra, bankalar ve diğer finansal kurumlar risk dağıtmak üzere sadece seçilen bir firmaya değil bir çok firmaya kredi vermektedirler. Bu da devletin disipline edebilme kabiliyetini son derece kısıtlamıştır.

Makroekonomik göstergeler açısından bakıldığında da yine kısıtlamalar ciddi boyutta olacaktır. Neredeyse eksiksiz olan sermaye akışkanlığı altında, para ve maliye politikalarının sonuçları a priori olarak tahmin edilemez durumdadır. Faiz oranları veya vergilemedeki herhangi bir değişiklik beklenenin tersine sonuçlara da açıktır. Artık para ve maliye politikaları sadece iç piyasalara göre değil, küresel perspektiften değerlendirilmek durumundadır. Yatırımları teşvik etmek üzere faiz oranları düşük tutulunca sermaye kaçacak, yenisi de gelmeyecektir. Sonuçta içerde faiz oranları zorunlu olarak yine uluslararası düzeye yürselecektir. Tersini olarak, faiz oranları yükseltilirse, bu durumda da dışardan finansman artacaktır. Bu sınırlandırmalar kambiyo rejimi için de geçerlidir. Devalüasyon durumunda ülkenin cari dengelerinde bir düzelmeye olacağı ya da bunun sürdürülebilir olup olmadığı konusunda da bir garanti yoktur. Bu konuda anahtar belirleyici, ihracat mallarındaki

ithal girdi payıdır. Bir çok firmanın önemli girdileri, dışardaki şubelerinden temin edildiğinden dolayı, devalüasyon durumunda, ihracat ucuzlaşsa da ithalat pahalalanacak, maliyetler artacaktır. Bununla ilgili olarak bir başka önemli engel de tarife ve tarife dışı engellerin, yerli firmaların dışarıya yönelik ihracat performanslarını olumsuz etkilemesi. Bu uygulama bir yandan misillemeleri getirirken, diğer yandan dışarıda dalları olan yerli firmaların ana firmayla olan bağlarını zayıflatacak, maliyetlerini artıracak ve ihracat performansını düşürecektir. Aynı şekilde, vergi oranlarının belli oranları aşması durumunda yine sermaye kaçışı hızlanacaktır.

Sanayi politikasının ikinci amacı olan piyasa aksaklıklarına gelince, bu durumda belli firmaların değil de öncelikli sektörlerin teşvik edilmesi durumunda yukarıda vurgulanan mahzurlar nispeten asgariye indirilmiş olacaktır. Ancak aksaklıklar iç piyasadan kaynaklanmıyorsa, mesela dış ülkede yapılacak bir yatırım bu ülke tarafından engelleniyorsa, buna verilebilecek ani ve doğrudan bir karşıt misilleme tavsiye edilebilir bir politika olmayacaktır. Doğru tavır, mobil olmayan alanlarda yatırımlar yaparak ülkenin genel teknolojik ve beşeri sermaye parkını güçlendirmek, dışardan gelecek yabancı yatırımları da teşvik etmektir. Zira ülkelerin kalkınmasında yabancı yatırım vazgeçilmez bir nitelik arz etmektedir. Ve bu konuda ülkeler polemik ve şantaj yapma imkanlarını kaybetmişlerdir (Nicolliades, 1992).²⁰ Zaten entegre bir dünyada artık bir ülkenin rekabetçiliği sadece ulusal firmaların performansı ile değil, bu ülke içerisinde üretim yapan yabancı firmaların dış piyasalardaki payı ile de ölçülmektedir. Bu durum, yeni müdahale alanları, bunların netliği ve devletin karakteri konusunda oldukça öğreticidir.

IV. 2-Yeni Müdahale Alanları

Bütün küresel kısıtlamalara ve değişen şartlara rağmen, ulusların rekabetçi üstünlüklerinin kaynağı hala iç piyasalardır. Bu konu literatürde ortak kabul görmüştür (Porter, 1990; Michalet, 1991; Batra, 1994; Harrison, 1994). Bunun böyle olmasının en belirgin nedeni paradoksal bir durum arz etmektedir. Devlete ve iç piyasalara yeni ve stratejik roller yükleyen üretimin niteliği, aynı zamanda uluslararasılaşmayı ve entegrasyonu da zorunlu kılmaktadır. Aşağıda açıklanacağı üzere, burada bir çelişki değil bir uyum ve tamamlayıcılık söz konusudur.

Japon tecrübesinin geçmişi de dikkate alınarak Jessop (1993)'un önerdiği, Schumpeter'ci bir dinamik devlet anlayışı bu makalede de savunulmaktadır. Jessop Keynezyen devlet anlayışını refahçı devlet olarak tanımlar ve onun karşısına da Fordizm sonrasının yeni oluşumlarına uygun olarak çalışmacı (Workfare) devlet kavramını koyar. İlk talep yönelik olarak tam istihdama ulaşmak

²⁰ 1970 ve sonrasında, merkez ülkelerinde biriken sermaye etkin kar alanlarına kaçmak için gidecek ülke arıyordu. Nitekim bu avantajı oldukça iyi değerlendiren Kore, yabancı sermaye ile başarılı pazarlıklar yapabilmiş, paket programlar eşliğinde ülkede belirlenen politikalara uygun sermaye ve yatırım çekebilmişti. Buna rağmen, Kore deneyiminde yabancı sermaye ve yatırımların da merkezi bir ağırlığı yoktur. Fakat şimdi durum tersine dönmüş gözükmektedir. Sanayi politikalarını da içeren, Kore Japon deneyimleri konusundaki son ve oldukça kullanışlı bir değerlendirme için bkz. Singh (1995).

isteyen nispeten kapalı ekonomiyi hedef alırken, ikincinin özelliği arz-yönlü olmasıdır. Buna göre esas olan üretimin ve yeni versiyonların teşvik edilmesi ve piyasaların keşfidir. Günümüzde üretmek yetmez asıl olan, talebin kokusunu alıp onu bulunduğu yerde keşfetmektir. Yapısal rekabetin geliştirilmesi, açık ekonomide ve üretimle gerçekleştirilebilir. Yine bu görüşe göre, esas olan sosyal politikaların emek piyasasının esnekliklerine uymasındır. Bu ise Japon emek piyasasının yapısının ideal olarak alınacağına bir göstergesi sayılabilir. Bu aslında, teknolo-ekonomik bir paradigma kaymasıdır. Burada devletin temel fonksiyonları, keşfe yönelik vasatı hazırlaması, teknik yetersizlikleri gidermesi, yeni teknolojileri ve fırsatları firmalar için kullanılabilir kılmasıdır.

Üretimin belirleyici unsurları doğal kaynaklardan dönüştürülmüş kaynaklara kaymasıyla, bilgi, know-how, teknoloji, enformasyon belirleyici olmaya başladı. Bilgi ve ona ulaşmanın yolları çoğalmakla beraber, bunun maliyeti oldukça yüksek, belirsizlikler yine başlıca engeldir. Post-Fordist üretimin niteliği, değişen talep kalıplarına göre son derece esnekleşti. Bir malın ortaya çıkışı ile rekabetçi üstünlük kazanmasına kadar geçen süre, özel firmaların tek başına üstesinden gelemeyeceği kadar yüksek maliyet ve uzun dönemli direnme gerektiriyor. Bu nedenle bir yandan firmalar arası stratejik ortaklıklar artarken, diğer yandan da devletin desteği kaçınılmaz hale geliyor. Burada, firmalar arası rekabet ve işbirliği içiçe geçmiş durumda olup rekabeti yürüten firmalar bu devletin sağladığı imkan ve ortamlarda sürdürebilmektedirler.

Porter'ın "rekabetçi tılsım" dediği faktör şartları, talebin yapısı, küresel rekabetçi üretici firma ve nihayet firmanın yapısı, stratejisi ve rekabet koşullarına yönelik olarak devletin üç ana müdahale alanından sözedilebilir. Bunlar, stratejik müdahale alanları, düzenleme alanları ve yeniden dağılıma yönelik alanlardır. Fiziksel altyapı; teknolojik kapasite ve park inşası, beşeri sermaye oluşturma stratejik müdahale alanlarını oluştururken bu alanlar çağdaş rekabetin özü ve buralara müdahale de, GATT'ın yerini alan WTO ilkelerine ters düşmemektedir. Düzenleme alanlarının başında da rekabet, mülkiyet hakları, yabancı sermaye ve çevre gelmektedir. Yeniden dağılım, kalkınmanın sürdürülebilir ve yeni dünyada iç dengeler açısından kabul edilebilir olması için son derece önemlidir. Bu da makroekonomik istikrar ve toplumsal uzlaşa ile mümkündür. Bölgeler arası kalkınmışlık farklarını giderici tedbirler ile doğrudan fakirliği önleyici tedbirler sözü edilmeğe değer diğer düzenlemelerdir. Gelirin bu dağılımı ancak daha adil ve yaygın bir vergilendirme sistemiyle mümkün olabilir. Doğal olarak devletin, yeni alanlara ve anlayışa yönelik fonksiyonlarını yerine getirebilmesi için yeni bir yapılanma içerisine girmesi gerekecektir. Bu yapılanma süreci yerel sendikaları, ticaret odalarını, risk sermayesini, eğitim ailesini, araştırma merkezlerini, yerel idareleri ve diğer sivil toplum kurumlarının aktif katılımını gerektiren milli bir mukaveleyle mümkün olacaktır.

V. Sonuç

Japonya, birikim ve denetim esasına dayanan yönlendirilmiş bir piyasa mantığıyla, tarihsel, kültürel ve kurumsal birtakım faktörlerin de yardımıyla son

derece hassas dengeler oluşturarak ekonomik başarılar imza atmış bir ülkedir. Bu dengenin bir defa ve her nasılsa olup bittiğini iddia etmek mümkün olmayıp, kitlesel üretime dayanan Fordizm'in bitip post-Fordist üretim tarzına geçişle beraber, zaman içinde değişim gösteren dinamik bir yapı göstermiştir. Bu çalışmadan çıkartabileceğimiz dersleri üç başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar, kurumsal dersler, politik iktisat açısından başarının kesimlere göre anlamı ile uluslararası perspektiften sanayi politikasına yönelik.

Yukarıda vurgulanan 'sanki-paradoks' gibi görünen rekabet ile yardımlaşma, ortaklıkların bir arada yürütülebildiği bir kurumsal çevrede buluş ve keşiflerin daha kolay olabileceğini savunabiliriz. Ayrıca, başarılı kapitalist birikim, örgütsel ve kurumsal birtakım yapılar sayesinde özel teşebbüs ile piyasa arasında bir tamamlayıcılığın ikame edilebilmesine bağlıdır. Bu da, reel girişimciliği, risk almayı teşvik eden ödül ve ceza verebilen bir teşvik mekanizmasını gerektiriyor.

Bu genel tablo içinde kurumsal düzenlemeler Japon başarısının büyük boyutunu açıklayabilmektedir. Günümüzde rekabet ile ortaklıkların bir birleriyle çelişmediği, yani firmalar hem rekabet edip hem de yardımlaşabilecekleri ortak kabul gören bir strateji. Bu anlayış Japon kalkınmasını daha başlangıçtan beri esas aldığı bir stratejiydi. Ortaklık sorununun bir boyutu uluslararası, diğer boyutu da devlet-firma ve iç piyasadaki firmalar arası dayanışma düzeyindedir. Zira başarılı bir keşif ve risk bölüşümü Japon örneğinde görülen yardımlaşma ve birlikte hareket etmeye bağlıdır (Kozul-Wright, 1995). İç koordinasyonu firmalar, dış koordinasyonu da piyasa gerçekleştirecektir. Bunların uyumundan etkinlik doğacak, bilgi akışı hızlanacak, belirsizlikler ve risk azalacak ve mübadele maliyetleri düşecektir.

Bu oyunda devlet, firma ve finans alanında simbiyotik bir ilişki varken, emek edilgen bir konumdadır. Tarihsel ve kültürel olguların sonucu olan organik birtakım kurumlarla desteklenen ve ihtiyaçları göre belirlenen pragmatik kurumlar sayesinde uygulamalar meşrulaştırılabildi, piyasa aksaklıkları minimize edilebildi.²¹

Bu arada ortaya çıkan refahın işçi sınıfının aleyhine, iktisadî büyüme ve kapitalist büyümeyi kolaylaştırıcı olduğu savunulabilir. Bütün bu süreçte karar alma mekanizmalarının merkezinde devlet ve özel kesim, periferide ise işçi kesimi vardır. Esnek istihdam sistemi de maalesef bu düzeyde işçi sınıfının aleyhine, ancak yeni düzenin ve sermayedarın lehine olarak her gün artan oranlarda yayılma alanı bulmaktadır. Küreselleşme bir yandan demokratikleşme ve uluslararasılaşma süreciyle emeğin istismarını ve sömürülmesini olumsuzlarken, diğer yandan da iktisadî sürecinin hızla uluslararası bir oligopole doğru

21 Menger, kurumları organik ve pragmatik olarak ikiye ayırır. Organik olanlar tarihsel süreç içinde süzülüp gelen, serpilip, büyüyen ve konjüktürden çok fazla etkilenmeyen, bir anlamda gayr-i iradi olan kurumlardır. Pragmatik kurumlar da, günün ihtiyaçlarına göre yerinde ve zamanında bir takım politikalarla oluşturulan iradi kurumlardır. Japon başarısını ve uygulamaların meşruluk alanını pragmatik kurumlarla organik kurumların başarılı bir sentezi olarak açıklamak bu nedenle yerinde bir tercih olarak belirginleşiyor.

gitmesiyle dünyada genel kabul görmüş Japonya türü esnek istihdam benimsemekte, bu da Japonya'daki mevcut pratiklerin enazından yakın gelecekte de meşruluk zemini bulmaya devam edeceğini ortaya koymaktadır.

Liberalleşme, küreselleşme dönemi, Uruguay Round görüşmelerindeki başarılı son ile daha da güçlenmiş, devleti sanayi politikalarında yeni birtakım tercihlere zorlamıştır. Bu tercihler sanayi politikasının sonunun geldiğini değil, tersine bu ince, uzun yolda daha hassas, daha stratejik hale geldiğini gösteriyor. Yani sanayi politikasında bir eksen kaymasından bahsetmek mümkündür. Bu da, iktisadi siyasi ve kültürel düzeyde meydana gelen ve devletlerin kontrolleri dışındaki parametrelerin sonucudur. Kalkınma sürecinde başarılı kalkınma, bu parametrelerin iyi tahlil edilip hangilerinin bağımlı, hangilerinin bağımsız değişken olduklarının ortaya konması ve buna uygun politikaların yerinde ve zamanında üretilip uygulanabilmesine bağlı olacaktır. Sanayi politikalarının amansız karşılığı üzerine kurulan liberal rüya için vakti gelmedi -eğer hiç bir zaman gelecekte!

Referanslar

- Agarwala, A.N. ve Singh, S.P. (1963) *The Economics of Underdevelopment*, A Galaxy Book, New York.
- Aktan, C.C. (1995) *Optimal Devlet: 21. yüzyıl İçin Yeni Bir Devlet modeline Doğru*, Tüsiad, İstanbul.
- Alesina, A. ve Perotti, R. (1994) "The Political Economy of Growth: A Critical Survey of The Recent Literature", *The World Bank Economic Review*, v. 8, No. 3.
- Amsden, A.H. (1992) "A theory of government intervention in late industrialization", Louis Putterman and Dietrich Rueschemeyer (eds.), *The State and the Market in Development: Synergy Or Rivalry*, Boulder, Lynne Rienner.
- (1993) Akyüz Y. and Held, G. (eds.), "East Asian Markets: Why So Much (and Fairly Effective)...", *Finance and the Real Economy: Issues and Case Studies in Developing Countries*, United Nations University, World Institute, for Development Research Center.
- Ansıl H. ve Necef, Ş. (1995) "Japon post-fordizmi ve Türkiye'ye Uygulaması", *Petrol-İş Sendikası 1993-94 Yıllığı*.
- Aoki, M. (1984) *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, Netherlands Elsevier.
- Ayres, C.E. (1967) "The Theory of Institutional Adjustment", Thompson, & Carey, C. (eds.) *Institutional Adjustment: A Challenge to a Changing Economy*, University of Texas Press, Austin ve London
- Batra, R. (1994) *The Pooring of America: Competition and the Myth of Free Trade*, Collier Books, Macmillan Publishing Company, New York.
- Blocker, C. (1966) *Autobiography of Fukuzawa Yukuchi*, Tokyo.
- Boyd, Richard. (1989) *Government Industry Relations in Japon: Access, Communication, and Competitive Collaboration* by Wilks, S. Wright, M Oxford, Clarendon Press.
- Cho, Yoon Je ve Hellmann, T. (1993) "The Government's Role in Japanese and Korean Credit Markets: A New Institutional Economics Perspective", *World Bank Working Papers*, wps. 1190.

- Coase, R.H. (1937) "The Nature of The Firm", *Economica*, V. 4, p. 386-408
- Commons, J.R. (1934) *Institutional Economics-Its Place in Political Economy*, MacMillan, New York.
- Dore (1986) *Flexible Rigidities*, Stanford, Stanford Un. Press.
- Dosi, G. & Tyson, L.D'Andrea & Zysman, J. (1989) "Trade Technologies and Development: A Framework for Discussing Japan", Johnson, Ch. & Tyson, L. D'Andrea & Zysman, J. (eds.), *Politics and Productivity: How Japan's Development Strategy Works?*, Harper, USA.
- Drucker, P.F. (1994), "Trade Lessons From the World Economy", *Foreign Affairs*, v. 73, No: 1.
- Fischer, S. (1991) "Growth, Macroeconomics, and Development", *MIT Working Paper*, No. 578
- Foster, J. (1991), "The Institutionalist (Evolutionary) School, Mair, D. ve Miller, A.G. (eds.) *A Modern Guide To economic Thought*, Edward Elgar, England.
- Filpin, R. (1987) *The Political Economy Of International Trade*, New Jersey, Princeton.
- Grant, W. (1983) *Government and Industry*, Edward Elgar, England.
- Glos, M (1992) Do We Need a Strategic Industrial Policy é la MITI "Intereconomics, May/June
- Haley, J.O. (1992) "Consensual Governance: A Study of Law, Culture and The political Economy of post-war Japan", Kumon S. ve Rosovsky, H., *The Political Economy of Japan*, v. 3, *Cultural and Social Dynamics*, Stanford Un. Press, Stanford.
- Harrison, B., (1994) *Lean and Mean: The Changing Landscape Of Corporate Power In The Age Of Flexibility*, New York, Basic Books.
- Hodgson, G.M (1989) *Economics and Institutions*, Oxford, Polity Press.
- (1993) "Institutional Economics: Surveying the 'Old' And 'New'", *Metroeconomica*, V. 1, No. 2, s. 1-24.
- Janser, M.B. (1980) *Jaan and its World*, Princeton Un. Pr., Princeton.
- Jessop, B. (1993) "Towards a Schumpeterian Workfare State?: Preliminary Remarks on Post-Fordist Political Economy", *Studies in Political Economy*, v. 40.
- Johnson, Ch. (1990) "The Japanese Economy: A Different Kind Of Capitalism", Eisenstadt, S. N. and Eyal Ben-Ari (eds.), *Japanese Models Of Conflict Resolution*, London, Kegan Paul International.
- Karaömerlioğlu, M.A. (1994) "The Japanese Flexibility", *METU Studies in Development*, 21 (3), s. 367-381.
- Keller, D. (1992) "Should Europe Provide Selective Assistance for Key Industries?", *Intereconomics*, May/June.
- Kozul-Wright, Zeljka (1995) "The role of the Firm in the Innovation Process", *UNCTAD*, No. 98.
- Lockwood, W.W. (1954) *The Economic Development of Japan*, New Jersey, Princeton Univ. Press.
- Lockwood, W.W. (1970) *The State and Economic Enterprise in Japan*, New York, Princeton Univ. Press.
- Lucas, R.E. (1988) "On the Mechanics of the Economic development" *Journal of Monetary Economics*, v. 22.
- Menard, C. (1989) "Örgütler Neden Vardır?" (Çev. Sedef Öztürk), *Tarih ve Toplum*, 46/47 Yaz-Güz 1989.

- Michalet, Charles and Albert, (1991) "Strategic Partnerships and The Changing International Process", **Mytelka** (ed.)
- (1995) "Transnational Corporations and the changing International Economic System", **Transnational Corporations**, v. 3, No. 1.
- Moran, M. and Wright, M. (eds.) (1991) **The Market And The State**, (Macmillan, London.
- Musgrave R.A. & P.B. Musgrave (1989) **Public Finance In Theory and Practice**, McGraw-Hill Book Comp., New York.
- Mytelka, L.K. (ed.), (1991) **Starategic Partnerships: States, firms and International Competition**, London, Pinter Pulisher.
- Nakatani, I. (1988) "The Economic Role of Financial Groupings in Japanese Economy", **Aoki** (ed.)
- Nicoliades, P. (1992) "Industrial Poilcy in an Interdependent World", **Interconomics**, November-December.
- Okimoto, D. (1989) **Between MITI and The Market**, Stanford Un. Press, Stanford.
- Öniş, Z. (1991) "The logic of the Developmental State: Riview Article", **Comparative Politics**, October, 1991, s. 109-126.
- (1994) "Globalization and the Nation State: The Possibilities ad Limits of State Intervention Intra-industry Trade Late Industrialization", **Sosyal Bilimler Dergisi** (The Journal of Social Sciences) v. 1, no. 3, s. 112-123.
- (1995) "The limits of Noeliberalism. Towards a Reormation of Development Theory", **Journal of Economic Issues**, V. XXIX, No. 1.
- Pitelis, C. (1992) "Towards a Neo-classical Theory of Institutional failure", **Journal of Economic Studies**, V. 19, No. 1, s. 14-28.
- Polanyi, K. (1944) **The Great Transformation**, Rinehart, New York.
- Porter, M.E. (1990), "The Competitive Advantages of Nations," **Harward Business Review**, March-April.
- Prestowitz, Clyde V. (1988) **Trading Places: How We Allowed Japan to Take Lead**, New York, Basic Books, Inc.
- Romer, P.M. (1986) "Increasing Returns and Long-run Groth" **Journal of Political Economy**, v. 94, no. 5
- Seitz, K. (1992) "Do we Need A Strategic Hight Technology Policy" **Interconomics**, May/June.
- Sen, A.. (1987) **Economics And Ethics**, Basil Blackwell, New York.
- Simon, H.A. (1959) **The Models of Man**, J. Wiley & Sons, New York.
- Singh, A. (1995) "How Did Asia Gro So Fast Slow Progress Towards an Analytical Consensus", **UNCTAD/OSG/DP/97**.
- Stiglitz, Joseph E. (1994) **Kamu Kesimi Ekonomisi**, (Princeton Üniversitesi 2. bs. Çev. Ömer Faruk Batırel), Marmara Ün. Yay. No. 549, İstanbul 1994.
- Tyson, L.A., (1988) "Creating Advantage: How Government Policies Shape International Trade in the Semiconductor Industry" with M. Borrus and J. Zysman in Krugman, P.R. (ed.), **Strategic Trade Policy And The New International Economics**, The MIT Press, London.
- Varley, H.P. (1973) **Japanese Culture: A Short History**, Charles, E. Tuttle Comp., Tokyo.
- Veblen, T.B. (1899) **The Theory of The Leisure Class: An Economic Study of Institutions**, Macmillan, New York.
- Weiss L. (1988) **Creating Capitalism: The State and Smal Business Since 1945**, Padstow, G. Britain, Basil Blackwell.

- Whitley, R.D. (1987) "Taking Firms Seriously As Economic Actors: Towards A Sociology of Firm Behaviour", **Organization Studies**, No. 8, s. 125-147.
- (1990) "Eastern Asian Enterprise Structures and the Comparative Analysis Of Forms Of Business Organization", **Organization Studies**, V. 11, s. 47-54.
- (1992) **Business Systems I East Asia: Firms, Markets And Societies**, Sage Pub., London.
- Wilks. S. and Wright. M. (eds.) (1989) **Comparative Government Industry Relations**, Oxford, Clarendon.
- Williamson, O. E. (1985) **The Economic Institutions of Capitalism**, London Macmillan Pub.
- Wilson, O.E. (1985) **The power Economy: Building an Economy That Works**, Boston, Brown Company.
- Zimbalist, A. (1989) "Market Economies And The Government" **Comparing Economic Systems: A Political Economy Approach**, Harcourt Brace Jovanovich International Edition, Orlando.