

Küreselleşme ve Çalışma Standartları

Zeki Parlak*

Özet: Küreselleşme istihdam, gelir dağılımı ve çalışma standartları gibi alanları derinden etkilemekte, bu konuları ekonomik ve politik gündeme taşımaktadır. Bu bağlamda, çalışma standartlarını küresel düzeyde koordine etme çabaları da belirgin bir hale gelmektedir. Uluslararası çalışma standartlarına karşı olanlar, bu standartlara serbest piyasaların işleyişini engelleyecek gereksiz bir müdahale ve gizli korumacılık olduğu gerekçesiyle karşı çıkmaktadırlar. Bunları savunanlar ise, adil bir rekabeti teşvik etmek ve emek piyasalarının işleyişini kolaylaştırmak için bir dizi minimum çalışma standardına ihtiyaç olduğunu iddia etmektedirler. Bu makale, çalışma standartlarına yönelik teorik tartışmaları incelemekte ve çalışma standartlarının uygulanmasının ticari yaptırımlara değil, gönüllülük esasına dayalı olması gerektiğini ileri sürmektedir.

Anahtar Kelimeler: Çalışma Standartları, Uluslararası Ticaret, Küreselleşme, Minimum Standartlarda Yarış, Emek Piyasaları, Uluslararası Rekabet.

1. Giriş

Küreselleşme, son yirmi yıla damgasını vuran en önemli kavramlardan biridir. Genel olarak ekonomik, politik ve kültürel bütünleşmelerin artmasına ve bu alanlarda yaşanan hızlı değişime işaret etmek için kullanılmaktadır. Ancak küreselleşme oldukça tartışmalı ve o kadar da esnek bir kavramdır. Küreselleşme, yaşamın ekonomik, sosyal ve politik boyutlarını derinden etkilemekte ve köklü değişimlere neden olmaktadır. Küreselleşmenin etkilediği alanlardan biri de emek piyasaları ve çalışma standartlarıdır. Küreselleşmenin çalışma standartları üzerindeki etkisi birkaç yoldan gerçekleşmek-

* Yrd. Doç. Dr. Zeki Parlak, Marmara Üniversitesi, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümünde öğretim üyesidir.

tedir. Bunlardan birincisi, sermayenin emek karşısında sınırlar ötesi büyük bir hareketlilik kabiliyeti kazanmasıdır. Bu, işgücünün sermaye karşısında pazarlık gücünü zayıflatmaktadır. Bir diğeri ise, uluslararası ticaret ve doğrudan yabancı yatırımlarının artmasıdır. Küreselleşmenin her iki yoldan da çalışma standartları üzerinde olumsuz etkide bulunduğu ileri sürülmektedir.

Küreselleşmenin çalışma standartlarına yönelik etkisi, genellikle uluslararası ticaret ve çalışma standartları arasında bağ kurulmasına yönelik çabalar ve iddialarla birlikte gündeme gelmektedir. Ticaret ile çalışma standartları arasında bağ kurulmasına yönelik taleplerin temelleri çok eskilere gitmekle birlikte, daha çok 1970'lerde altın çağın sona ermesinden sonra gelişmiş ülkelerde kalıcı işsizliğin artması ve gerek mal ve gerekse emek piyasalarında yıkıcı bir rekabetin başlaması ile bağlantılı olarak tekrar ekonomik ve politik gündeme girmiştir. O tarihten beri her fırsatta dile getirilmekle birlikte, ekonomik zirveler ve uluslararası ticaret görüşmelerinde tüm gündemi işgal etmektedir.

Uluslararası ticaret ve çalışma standartları arasında bağ kurulmasına yönelik tartışmalar kutuplaşmış ve uzlaşmaz bir noktaya ulaşmış durumdadır. Bir yandan böyle bir bağın kurulmasını isteyenler, diğer yanda ise böyle bir bağın kurulmasına karşı çıkanlar mevcuttur. Böyle bir bağın kurulmasını isteyenler, düşük ücret ve düşük çalışma standartlarına sahip ülkelerden ithal edilen emek yoğun malların, gelişmiş ülkelerde emek yoğun üretim yapılan sektörlerde rekabeti arttırarak çalışma standartlarının düşürülmesi yönünde baskı oluşturduğunu ve vasıfsız işçilerin istihdam imkânlarını yok ettiğini ileri sürmektedir. Literatürde “en düşük standartlarda yarış” olarak isimlendirilen bu durum, çalışma standartlarının küresel düzeyde uyumlulaştırması yönünde politik ve teorik çabaların yeniden gündeme getirmesine hizmet etmektedir. Bu bağlamda, gelişmekte olan ülkelerdeki düşük ücret ve çalışma standartlarında üretilen emek-yoğun malların bu ülkelere uluslararası ticarete “haksız bir rekabet üstülüğü” sağladığı iddiaları, çalışma standartlarının uluslar arası bir düzeyde uygulanmasına ve uyumlaştırılmasına yönelik talepler için gerekçe olarak kullanılmaktadır.

Diğer yandan, ticaret ve çalışma standartları arasında bir bağ kurulmasına ve uluslararası düzeyde uyumlulaştırılmasına karşı çıkanlar ise, ülkeler arasında ücret ve çalışma standartlarının farklı olmasının, mukayeseli üs-

tünlüklerin ve uluslar arası ticaretin temeli olduğunu ve meşru bir rekabet kaynağını teşkil ettiğini ileri sürmektedir. Bu yazarlar, çalışma standartlarını uygulamanın ekonomik etkinliğini azaltacağı ve saptırıcı bir etki meydana getireceğine sahip olacağına dikkat çekmektedir. Böyle bir uygulamanın nihayetinde korunması hedeflenen kitlelere zarar verebileceği gerçeği ise, bu iddiayı savunanların bir diğer gerekçesi olarak ortaya konulmaktadır.

Bu makalede, küreselleşmenin çalışma standartlarına yönelik etkileri, literatürün ışığında detaylı olarak değerlendirilmekte ve çalışma standartlarının küresel düzeyde uyumlaştırılmasına yönelik ekonomik gerekçelerin oldukça zayıf olduğu, “en düşük standartlarda yarış”, “haksız rekabet” ve “sosyal damping”e yönelik endişelerin abartıldığı ve uluslararası ticaret ile çalışma standartları arasındaki ilişkinin doğru anlaşılmamasından kaynaklandığı ileri sürülmektedir. Ayrıca uluslararası düzeyde çalışma standartlarının uygulanması açısından UÇÖ denetiminde gönüllülük esasına dayalı olarak uygulanmasının şimdilik en iyi yöntem olduğu vurgulanmaktadır.

2. Küreselleşme ve Emek Piyasaları

Küreselleşme, 20. yüzyılın son çeyreğinde sosyal bilimler alanına giren ve en çok kullanılan kavramalardan biridir. Bu kavram, yaygın kullanılmasına rağmen, bir o kadar karmaşık ve tartışmalı bir kavramdır. Bununla birlikte, küreselleşme konusunda, ekonomik faaliyetlerin ulusal sınırlar ötesine yayılarak artan sayıda ekonomik mekânı birbirine bağlaması şeklinde çok genel bir tanım ve dünyada ekonomik, sosyal ve politik bütünleşme ve bağımlılığın arttığı hususunda bir fikir birliği mevcuttur (Held vd, 2000: 54-60).

Bu genel tanım ve fikir birliği dışında, her bir yazarın kendi küreselleşme tanımı mevcuttur. Bu nedenle şimdiye kadar küreselleşmenin itici gücünün ne olduğu ve nereye yöneldiği konusunda tutarlı ve kapsamlı bir teori geliştirilememiştir. Bu eksiklik kısmen dışa açıklık, bütünleşme ve bağımlılık gibi farklı kavramlarla ilgili terminolojik karmaşaya (Panic, 1995) ve ticaret, sermaye ve doğrudan yabancı yatırımları birbirine bağlama konusundaki teorik problemlere atfedilmektedir (Bairoch ve Wright, 1996: 3). Ayrıca, bu kavram karışıklığının ve belirsizliğin bir başka nedeni de bu sürecinin yeni olmasıdır.

Küreselleşmenin itici güçlerinin neler olduğu ve ekonomik küreselleş-

menin sınırlarının nerelere kadar uzayacağı yoğun bir şekilde tartışılmaktadır. Kimi yazarlara göre, dünyayı “küresel bir köye” dönüştüren yeni teknoloji ve dijital internet sisteminin yarattığı potansiyel iletişim imkânları, bu teknolojilerin ekonomik faaliyetlerde oynadığı yeni rol ve neoliberalizm ile birlikte kuralsızlaştırma politikaları (Hatzichronoglou, 1999: 8), küreselleşmenin altyapısını ve itici gücünü oluşturmaktadır. Kimilerine göre ise küreselleşmenin temel özelliği, ticaretin serbestleşmesi ve Dünya Ticaret Örgütü’nün kurulmasıdır (Dolvik ve Torres, 2001: 9). Bu, çokuluslu şirketlere, devletleri ve işçileri birbiriyle rekabete zorlayarak, dünya ekonomisini yönetme imkânı vermektedir. Bu sürece ivme kazandıran diğer etkenler arasında, küresel düzeyde mali piyasaların gelişmesi, vergi cennetleri denilen deniz-aşırı (off-shore) bankacılık sisteminin gelişmesi, kurumsal yatırımcıların güçlenmesi ve gelişmesi ve serbest ticaret bölgelerinin yaygınlaşmasının bulunduğunu söylemek mümkündür (Gomez, 1998: 3).

Küreselleşme, ekonomik, sosyal, politik ve kültürel boyutlara sahip olmakla birlikte, ticaretin serbestleştirilmesiyle ticaret ve yatırımın önündeki engellerin kaldırılması, özelleştirme ve kuralsızlaştırma olarak tanımlanan “ekonomik küreselleşme” daha baskın olmaktadır (WCS, 2000: 2). Ekonomik küreselleşmenin amacının, gelişmiş ülkelerde birikmiş bulunan sermaye, mal ve hizmet üretiminin küresel akışının önündeki engellerin kaldırılması olduğu ifade edilmektedir (Hatzichronoglou, 1999: 7). Kökleri çok eski dönemlere uzanan küreselleşme sürecinin günümüzde “şirket küreselleşmesi” (corporate globalization) biçimini aldığı; dev ölçekli çokuluslu şirketlerin, mal ve hizmet üretmelerinin yanı sıra, giderek toplumların sosyal, politik ve kültürel yaşamını etkileme ve yönlendirme gücü ve kapasitesine sahip olduğu gözlenmektedir.

Kimi yazarlar, çalışma standartları ve emek piyasaları açısından, ekonomik küreselleşmenin dört temel özelliği bulunduğunu belirtmektedir (Hatzichronoglou, 1999: 7). Bunlardan birincisi, küresel düzeyde yıkıcı rekabetin artmasıyla, şirketlerin gerek ulusal ve gerekse uluslararası piyasalarda rekabet etmek zorunda kalmalarıdır. İkincisi, üretimin küreselleşmesidir. Bu durum, çokuluslu şirketlerin, teknoloji ve ulaşım imkânlarındaki gelişmelerden faydalanarak üretim süreçlerini bölmelerine ve her bir kısmın veya sürecin gerekli üretim faktörlerinin bol ve ucuz olduğu ülke ve bölgelere

kaydırılması ile yeni bir uluslararası işbölümünün ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla, çokuluslu şirketlerin üretimi açısından, ülkeler ve firmalar daha çok birbirlerine bağımlı hale gelmekte ve bunlar arasındaki bağlantılar hangi unsurların nereden geldiğinin tespit edilemeyeceği kadar karmaşık bir hal almaktadır (Wycoff, 1993). Üçüncüsü, uluslararası ticaret kalıplarında yaşanan değişimle ilgilidir. Bu, çokuluslu şirketlerin ve şubelerinin sayılarının hızla artması ve firma-içi-ticaretin yaygınlaşması ile ortaya çıkmaktadır. Dördüncüsü ise, doğrudan yabancı yatırımlar, ticaret, teknoloji transferi ve sermaye hareketleri gibi küreselleşmenin farklı düzeyleri arasında bağımlılığın artmasıdır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yapıldığı ülkelerde ihracat artmakta ve buna, teknoloji ve know-how transferi ile sermaye hareketleri eşlik etmektedir.

Küreselleşme, ekonomik, politik ve sosyal gündemin ilk sıralarında tartışmalı bir kavram olarak kalmaya devam etse de, emek piyasaları ve çalışma standartları açısından bazı parametreler, küreselleşmenin ulaştığı düzey hakkında bir değerlendirme yapma imkânı vermektedir. Bu parametrelerden biri uluslararası ticarettir. Bu açıdan bakıldığında, uluslararası ticaret hacmi 2000 yılında, 1950 yılına göre 16 kat artmış ve dünya gayri safi hâsıla içindeki payı üç katına çıkmıştır. Ancak, uluslararası ticaretin % 80'i gelişmiş ülkelerin kendi aralarında gerçekleşmekte ve bundan sadece birkaç gelişmekte olan ülke pay almaktadır (Visco, 2000: 5). Diğer yandan, son yıllarda gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ticarete önemli mesafeler kaydettikleri bilinmektedir. Fakat OECD ülkelerinin 1999 yılında gelişmekte olan ülkelere yaptıkları toplam ithalat, bu ülkelerin GSMH'nin sadece % 3.2'sine tekabül etmektedir. Buna karşın, Batı Avrupa'nın gelişmekte olan ülkelere yaptığı ithalat ise, bu bölgede yaratılan GSMH'nin sadece % 1'ini oluşturmaktadır (OECD, 1998: 23). Ayrıca, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere yaptıkları ticarete, çok büyük bir ticaret fazlasına sahip oldukları bilinmektedir (CEC, 2001: 18). Bu durum, küreselleşme düzeyinin uluslararası ticaret açısından sınırlı olduğunu göstermektedir.

Öte yandan, ticaret kalıplarındaki gelişmelere bakıldığında, 1960-2000 döneminde uluslararası ticaret hacminin artmasına paralel olarak, imalat mallarının ağırlığının da önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Ancak, bu değişime rağmen, küresel ticaret malları ihracının bölgesel dağılım açısın-

dan yarım asra yakın bir süredir köklü bir değişiklik olmamıştır. Verilere göre, ABD'nin küresel ticaret malları ihracatındaki payı, 1960 yılında % 17.2 iken, 2000 yılında bu oran % 17.1'e düşmüştür. Aynı dönemde Avrupa'nın payı ise % 44.8'den % 43.0 gerilemiştir. Uzak Doğu'nun payı ise 1960 yılında % 15.1'den 1999'da % 20.9'a yükselmiştir (WTO, 2002). Buna karşın, Afrika, Latin Amerika ve Ortadoğu gibi diğer bölgelerin payları düşmüştür. Tüm küreselleşme söylemlerine karşın, bu veriler son yıllarda tüm ulusal ekonomilerin süratle ihracata yöneldiğine dair ciddi bir kanıtın olmadığını göstermektedir.

Bir başka açıdan bakıldığında, gelişmiş ülkelerde 1980 yılında % 19.3 olan ihracatın GSMH içindeki payı, 1995 yılına kadar değişmeden kalmışken, gelişmekte olan ülkelerde ise bu oran 1980 yılında % 23.4'den 1995 yılında 29.9'a çıkmıştır (Ghose, 2000: 10-15). Diğer bir ifade ile gelişmekte olan ülkelerde ihracatın GSMH içindeki payı % 6.5 gibi önemli bir artış göstermiştir. Ancak uluslararası ticaret hacminde gerçekleşen bu artıştan sadece sınırlı sayıda gelişmekte olan ülke pay alabilmiştir. Nitekim 1995 yılında gelişmekte olan en büyük 13 ülke, dünya ticaretinden gelişmekte olan ülkelerin aldığı payın % 87'sini ve gelişmekte olan ülkelere yapılan imalat malları ihracatının % 75'ini ve gelişmekte olan ülkelere giden doğrudan yabancı yatırımların (DYY) % 85'ini almıştır (Dolvik ve Torres, 2001: 10). Bu husus, 13 ülkenin dışında kalan gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ticaret ve yatırımlardan aldıkları payın oldukça sınırlı kaldığı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, bu verilere bağlı olarak, son yirmi yılda dünya ekonomisinde ticarete dayalı küresel bir büyümenin söz konusu olmadığı sonucuna varmak mümkündür. Gelişmiş ülkelerin gerek küresel ticarete sahip oldukları baskın konumlarını ve gerekse gelişmekte olan ülkelerle olan ticaretlerinde sahip oldukları ticaret fazlasını aynen sürdürdüklerini söylemek mümkündür.

Öte yandan, dünya GSMH veya toplam mal üretimi içinde uluslararası ticaretin payına bakıldığında, küreselleşmenin düzeyi ile ilgili olarak daha çarpıcı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Toplam mal üretimi içinde uluslararası ticaretin payı 1800'den 1913'e kadar artmış, 1913'den 1950'ye kadar ise dünya savaşları ve 1929 Buhranı sonrasında korumacı politikaları nedeniyle de düşmüştür. 1950-1970 döneminde uluslararası ticaret hacmi tekrar art-

maya başlamıştır. Ancak, 1970’li yılların sonlarında gümrük tarifelerinin ve ticari kotaların düşürülmesi, daha etkin iletişim ve ulaşım teknolojilerinin gelişmesine bağlı olarak uluslararası ticaretin toplam üretim içindeki payı 1913 yılındaki oranı yakalayabilmiştir (Slaugther ve Swagel, 1997: 2). Bir başka ifade ile gerçekte dünya ekonomisinin küreselleşme düzeyi, uluslararası ticaretin serbest olduğu dönemdeki düzeye çok kısa bir süre önce ulaşmıştır (Bairoch ve Wright, 1996: 6).

Bununla birlikte, uluslararası ticaretteki yavaş değişimin aksine, dünya ekonomisinde küreselleşmenin bir diğer göstergesi olan “doğrudan yabancı yatırımlar” (DYY), 1980’li yılların ikinci yarısından sonra küresel düzeyde yer alan yeniden yapılanma çabalarının en dinamik faktörü haline gelmiştir (Hatzichronoglou, 1999: 8). DYY’ın kaynağını oluşturan “çokuluslu şirketler” (ÇUŞ) hızla çoğalırken, bunların dünya ekonomisi içindeki önemi ve ağırlığı da artmaktadır. Dünyada 61.000’den fazla çokuluslu şirket ve bunlara bağlı 900.000 şube mevcuttur (UNCTAD, 2004: 39). Bu şirketlerin gerek kendi aralarındaki ve gerekse kendi şubeleriyle olan ticaretlerinin, uluslararası ticaretin % 70’ini oluşturduğu tahmin edilmektedir (UNCTAD, 1995). Başka bir söyleyişle, uluslararası mal ve hizmet ticaretinin sadece % 30’u serbest piyasa – serbest ticaret teorilerine göre gerçekleşmektedir. ÇUŞ’lerin küresel düzeydeki faaliyetlerinde yaklaşık olarak 70 milyon insan istihdam ettikleri tahmin edilmektedir (UNCTAD, 2004). Bunlara ek olarak, pek çok ÇUŞ’in yıllık gelirleri toplamı, pek çok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin GSMH’ından daha fazladır. 1996 yılında GM’nin toplam gelirleri 168.3, Ford’un 146.9, Mitsui’nin 140.2, Exacon’un 119.4 ve Toyota’nın 108.7 milyar dolardır (UNCTAD, 1997). Bu verilere bağlı olarak kimi yazarlar ÇUŞ’leri, üretim ve yatırımlarını küresel düzeyde kolayca kaydırabilme ve farklı ülke hükümetlerini ve sendikalarını birbiriyle rekabet içine sokma gücüne sahip olmalarından dolayı, küresel ekonominin en güçlü aktörleri olarak tanımlamaktadır (Dunning, 1993: 23).

DYY’ın bölgesel dağılımına bakıldığında, gelişmiş ülkelerin bu alanda da baskın konumda oldukları görülmektedir. 8.196.9 milyar doları bulan yabancı sermaye yatırım stoklarının % 70’inin gelişmiş ülkelerde, % 30’unun gelişmekte olan ülkelerde bulunduğu görülmektedir. Bu yatırımların % 90’ını gelişmiş ülkelere kaynaklanırken, sadece % 10’u gelişmekte

olan ülkelerden kaynaklanmaktadır (UNCTAD, 2004). Ayrıca 1990'lı yıllarda yapılan DYY'nin % 73.6'sı gelişmiş ülkelere yapılırken, geriye kalan % 23.4'ü ise Doğu Avrupa ve gelişmekte olan ülkelere yapılmıştır (UNCTAD, 2000). Bu da, her açıdan gelişmekte olan ülkelerin baskın konumda olduklarını göstermektedir.

Tablo 1 : Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları (Milyar Dolar)

	2001	%	2002	%	2003	%
GELİŞMİŞ ÜLKELER	589.4	71.6	460.3	70.6	467.0	71.1
Avrupa Birliği	389.4	47.2	374.4	57.4	341.8	52.3
Amerika Birleşik Devletleri	144.0	17.4	30.0	4.6	86.6	13.7
GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER	209.4	25.4	162.1	24.8	155.7	23.8
Afrika	18.8	2.28	11.0	1.6	14.4	2.2
Latin Amerika	83.7	10.1	56.0	8.58	42.3	6.47
Güney Doğu Asya	106.9	12.9	95.1	14.5	99.0	15.1
MERKEZİ VE DOĞU AVRUPA	25.0	3.0	28.7	4.4	30.3	4.6
DÜNYA TOPLAMI	823.8	100	651.2	100	653.1	100

Kaynak: UNCTAD 2003'den yazar tarafından derlenmiştir.

Yeni yüzyılda bu trend değişmeden devam etmektedir. Nitekim aşağıdaki Tablo'dan da görüleceği üzere, 2001-2003 döneminde yabancı sermaye yatırımlarının ortalama % 70'i gelişmiş ülkelere, % 25'i ise gelişmekte olan ülkelere yapılmaktadır (UNCTAD, 2003).

Dolayısıyla, DYY'nin büyük bir kısmının üç büyük ticaret blokta yoğunlaştığını söylemek mümkündür. Son yıllarda artan şirket birleşme ve evliliklerinin de bölgesel ağırlıklı olduğu dikkat çekmektedir (UNCTAD, 2000). Avrupa'da yapılan yabancı yatırımların neredeyse 2/3'ü AB bünyesinde yapılırken, Amerikan yabancı sermaye yatırımlarının % 73.6'sı ise gelişmiş ülkelere yönelmektedir (Schoenberger, 1989: 95). Diğer yandan, Japonya yabancı sermaye yatırımlarının % 41'i ABD'ye, % 20.3'ü Avrupa'ya, % 15.8'i Güney Doğu Asya'ya yapılmaktadır (Dent, 1997: 285). Kı-

saca, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, özellikle en büyük, en zengin ve en dinamik piyasalara yapılmaktadır. Çin bir istisna olmak kaydıyla, çalışma standartlarına saygı gösterilmeyen ülkelere çok az yatırım gitmektedir. Dolayısıyla, yabancı sermaye yatırımları açısından küreselleşme sürecinin, gelişmiş ülkelerle birlikte az sayıda gelişmekte olan ülkeyi kapsayan sınırlı bir süreç olduğu söylenebilir.

Ekonomik, politik ve sosyal yaşamı derinden etkileyen küreselleşmenin, uluslararası ticaret ve sermaye akımlarının serbestleştirilmesi yoluyla gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında olduğu kadar, gelişmiş ülkelerin bünyesinde de ücret eşitsizliklerinin artması, gerçek ücretlerin düşmesi ve gelişmiş ülkelerde vasıfsız emek talebinin azalması, düşük ücretli ve düşük çalışma standartlarına sahip ülkelerden kaynaklanan rekabetin gelişmiş ülkelerde yoğunlaşmasına paralel olarak uzun süreli ve kalıcı kitle işsizliğinin hızla artması gibi emek piyasaları ve çalışma standartları ilgili alanlarda oldukça önemli bir dizi etkisi bulunduğu iddia edilmektedir (UCTAD, 2001: 14-18; Rodrik, 1997: 12). Bu konuda yapılan değerlendirmeler, bu sürecin hala devam ediyor olması nedeniyle bu etkilerin en azından şimdilik sınırlı olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, bu etkilerin gelecekte çeşitlenerek yoğunlaşacağını ve kapsamını genişleterek daha görünür hale geleceğini şimdiden öngörmek mümkündür. Dolayısıyla, küreselleşmenin çalışma standartları üzerindeki etkileri ile ilgili teorik tartışmaları incelemeden önce, küreselleşmenin emek piyasaları ve çalışma standartlarını etkileme biçim ve yollarını kısaca özetlemek yararlı olacaktır.

Küreselleşmenin çalışma standartları ve emek piyasaları üzerinde iki temel etkisinden bahsetmek mümkündür (Sapir, 2000: 2). Bunlardan ilki, küreselleşmenin gelişmiş ülkelerde emek piyasalarına etkisi ve bunun sonuçları ile ilgilidir. Bu konudaki tartışmalar, genellikle ticaretin serbestleştirilmesi ve uluslararası rekabetin yoğunlaşması çerçevesinde, düşük emek maliyeti ve düşük çalışma standartlarına sahip ülkelerden yapılan ithalatın, gelişmiş ülkelerde düşük vasıflı işçilerin istihdamını ve emek yoğun endüstrileri tehdit ettiği biçimindeki görüşlere dayanmaktadır. Bu tartışmaların temel varsayımı, küreselleşmenin temelde ücretler ve çalışma standartları üzerinde aşağı doğru bir baskı oluşturduğu iddiasıdır (Lee, 1997: 8).

Nitekim kimi yazarlar, ABD’de mevcut ücret eşitsizliğinin % 20’sini ve

Avrupa’da yaklaşık aynı oranda işsizliği, gelişmekte olan ülkelerle yapılan emek yoğun mal ticaretine bağlamaktadır (Cline, 1997; Dewatripont, Sapir ve Sekkat, 1999). Artan rekabete ek olarak, finansal sermaye akışının emek piyasalarının aşırı düzenlendiği gelişmiş ülkelerden kaçması ile birleşen bu dinamik süreç, sermayenin emek karşısında güçlenmesine yol açmakta ve mevcut çalışma ilişkileri sistemini ile kurumlarını kurlsızlaştırma ve standartları düşürme yönünde değişime zorlamaktadır (Streeck, 1998: 10).

Bununla birlikte, küreselleşmenin gelişmiş ülkelerin emek piyasalarına yönelik ikinci etkisi ise, çokuluslu şirketler ve yabancı sermaye yatırımları yoluyla gerçekleşmektedir. Küreselleşme, ticaretin serbestleşmesine ve sermayenin daha önce mümkün olmayan ölçüde sınırlar ötesi bir hareketlilik kazanmasına yol açmaktadır. Buna karşın aynı süreç, bezer bir hareketliliğe sahip olması mümkün olmayan işçilerin emeklerine yönelik talebi hayli elastik bir hale getirmektedir (Rodrik, 1997: 27). Diğer bir ifade ile çokuluslu şirketlerin alternatif işgücü kaynaklarına ulaşma ve istihdam etme kapasitesi büyük ölçüde artarken, yerel olan ve küresel hareketliliği bulunmayan işgücünün bu şirketler karşısında pazarlık gücü bir o kadar azalmaktadır. Bu, vasıfsız işçiler için istihdam ve ücretler açısından daha fazla belirsizlik ve istikrarsızlık olduğu kadar, daha fazla işsizlik ve yoksulluk anlamına gelmektedir (Sapir, 2000: 3).

Dolayısıyla bu iddiaları ortaya atanların, çözüm olarak ticaret ve çalışma standartları arasında bir bağ kurulması veya bu bağlamda bir sosyal şartın uygulanmasını önermeleri dikkatleri çalışma standartlarının uluslararası düzeyde uygulanması ve bunun doğuracağı muhtemel etkilere çekmektedir. Bu amaçla, bu konudaki teorik tartışmalardan önce, çalışma standartlarının tanımı ve tarihsel gelişiminin incelenmesi, konunun anlaşılması açısından önem taşımaktadır.

3. Uluslararası Çalışma Standartlarının Tanımı ve Tarihsel Gelişimi

3.1 Uluslararası Çalışma Standartlarının Tanımı

“Çalışma Standartları” kavramı birbirinden oldukça farklı iki anlam içermektedir. Bunlardan birincisi, işçilerin gerçek istihdam şartlarını ifade etmektedir. İkincisi ise, bu standartların düzenlenmesi ve normatif kuralları ilgilidir. Dünyanın pek çok yerinde, çalışma şartlarının ahlaki ve sosyal aç-

dan kabul edilebilir bir seviyenin çok altında olduğu ve bununla ilgili yoğun tartışmaların kesintisiz devam ettiği bilinmektedir. Bu makale ağırlıklı olarak çalışma şartları ve endüstri ilişkilerini yöneten ve yönlendiren kurallar bütünü olarak çalışma standartlarının oluşturulmasına yönelik tartışmalar ve uygulama sorunları üzerine yoğunlaşacaktır. Normatif düzeyde çalışma standartları, işçilerin ve işverenlerin örgütlenme ve toplu pazarlık haklarını ifade ettiği kadar, asgari ücret, azami çalışma süresi, uyuşmazlıkların çözümlenmesine yönelik kuralları da getirmektedir. Bu standartlar, illegal davranış ve eylemleri engellemek ve kabul edilebilir eylemleri teşvik etmek amacıyla geliştirilmektedir. Ekonomik yaşamda faaliyet gösteren tüm aktörleri ilgilendiren bu normlar, ulusal, uluslararası ve bölgesel düzeyde ele alınmaktadır.

Çalışma standartları farklı şekillerde tasnif edilmektedir. Bir görüşe göre çalışma standartları üç gruba ayrılmaktadır. Birinci ve en temel grup, farklı işgücü gruplarına yönelik ücretler ve çalışma süreleriyle ilgilidir. İkinci grup, kabul edilebilir işçi sağlığı ve iş güvenliğine yönelik düzenlemelerle ilgilidir. Üçüncüsü ise, işçi ve işveren arasındaki ilişkileri düzenleyen kurallar ile ilgilidir. Örgütlenme özgürlüğü, toplu pazarlık hakkı, uzlaştırma, işyerinde danışılma ve bilgilendirilme ve katılım hakkı bunların başlıcalarıdır (Engerman, 2001: 2).

Bir diğer görüşe göre ise çalışma standartları, örgütlenme standartları, katılım standartları, koruma ve güvence standartları olmak üzere üç farklı kategoriden oluşmaktadır (Sengerberger, 1990: 12). Bu makale, çalışma standartları ile ilgili literatürdeki kavram ve tartışmalara girmeksizin, evrensel olarak kabul edilen temel çalışma standartlarını esas alacaktır. Bunlar; örgütlenme özgürlüğü, toplu pazarlık hakkı, ayrımcılığın yasaklanması, çocuk emeği ve zorla çalıştırmanın önlenmesinden oluşmaktadır.

3.2. Uluslararası Çalışma Standartlarının Tanımı ve Tarihsel Gelişimi

Ticaret ve çalışma standartları konusu yeni değildir. Gerçekte 1919'da Uluslar arası Çalışma Örgütü (UÇÖ)'nün kuruluşuna kadar geriye gitmektedir. Bu nedenle, mevcut sorunları incelemeye yönelik bir arka plan oluşturması açısından tarihsel gelişmelerin bazı belirgin özelliklerini kısaca hatırlamak faydalı olacaktır.

Uluslararası düzeyde çalışma yasaları geliştirme çabaları, 19. yüzyılın ilk yıllarına kadar gitmektedir. Uluslararası çalışma standartlarının geliştirilmesine yönelik ilk çabalar, sanayileşen ülkeler arasında artan ticaret ve rekabetin, ulusal düzeyde çalışma yasalarının geliştirilmesini etkileme ihtimalinin ortaya çıkmasına dayanmaktadır. Bu dönemde emperyalist Avrupa ülkeleriyle kolonileri arasında ticaretin artması, uluslararası çalışma standartları oluşturulması fikrinin gelişmesinde etkili olmuştur.

19. yüzyılda uluslararası çalışma standartlarının geliştirmesine yönelik ilk girişimler Robert Owen ve Daniel Legrand gibi fabrikatör, hayırsever ve Christoph Ulrich gibi din adamı, Jeremy Blanqui gibi ekonomist ve Karl Marx gibi düşünürlerin çabalarında yatmaktadır. Bu dönemde uluslararası düzeyde çalışma standartlarının geliştirilmesine yönelik talepler her fırsatta gündeme getirilmiş, fakat sınırlı sayıda ikili anlaşmaların gerçekleştirilmesinden başka, 1919'da UÇÖ'nün kuruluşuna kadar çok az bir başarı sağlanabilmiştir (Engerman, 2000'den aktaran Dovik ve Torres, 2001: 46-53).

3.3. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün Kuruluşundan Kopenhag Zirvesi'ne

Uluslararası Çalışma Örgütü'nün temelleri 1. Dünya savaşı sonunda imzalanan Versay Antlaşması'nda atılmıştır. Ticaret ve çalışma standartları arasındaki bağlantıyı kabul eden bu Antlaşmanın XIII. kısmında:

"Üye ülkeler, çalışan erkek, kadın ve çocuklar için gerek yurt içinde ve gerekse bunların ticaret ve endüstri ilişkilerinin uzandığı tüm ülkelerde adil ve insani çalışma şartları sağlamak ve muhafaza etmek için çalışacaktır ve bu amaç uğruna gerekli uluslararası örgütü kuracak ve sürdürecektir"

denilmektedir.

UÇÖ'nün kuruluşunun amacı, dünya çalışma şartlarını iyileştirmeye yönelik ortak uluslararası eylem başlatmaktır (Lee, 1997: 2). UÇÖ'nün 1919 yılında oluşturulan anayasasının giriş kısmı, insanların yaşam standartlarının iyileştirilmesi gibi amaçları yansıtmakta ve temel işçi haklarının artan önemini göstermektedir. Anayasa'da:

"sosyal adaletin sağlanması ile ancak evrensel ve kalıcı barış sağlanabilir ve çok sayıda insanın açlık ve yokluk çekmesi gibi bir adaletsizlik mevcut ol-

duğu sürece dünyanın barışı ve uyumu zorlaşacaktır. Bu şartların acilen iyileştirilmesi gerekmektedir”

ifadeleri yer almaktadır. Ayrıca, UÇÖ Anayasası'nın giriş kısmında “uluslararası çalışma standartları”nın (UÇS) geliştirilmesine yönelik en çarpıcı vurgu, “bir ülkenin insani çalışma şartları benimsemeye gösterdiği başarısızlık, kendi ülkelerinde çalışma şartlarını iyileştirmek isteyen ülkelerin önünde bir engeldir” şeklinde olmuştur.

UÇS oluşturulmasının en temel nedeni, insanların büyük bir çoğunluğunun meşakkat ve mahrumiyete maruz kalmasına yol açan çalışma şartlarının iyileştirilmesi ve sosyal adaletin gerçekleştirilmesidir (Lee, 1997: 2). Ayrıca, kötü çalışma şartlarının ve ülkeler arasındaki denetimsiz ve kuralsız rekabetin I. Dünya Savaşı ve “Bolşevik Devrimi” gibi dünya barışını bozacak ve tüm insanlığı tehlikeye atacak felaketlere yol açabileceği, dolayısıyla bundan sakınma gereği de bu konuda oldukça önemlidir. Nihai bir nedenle, insani çalışma standartlarına uymayan ülkelerin yarattığı uluslararası negatif dışsallığın ortadan kaldırılmasıdır.

1919 yılında kurulduğu ilk günden beri çalışma düzenlemeleri, uluslararası ticaret ve rekabet arasındaki ilişki UÇÖ faaliyetlerinin odağını oluşturmaktadır. Çalışma şekli itibarıyla, UÇÖ standartlarının üye bir ülke tarafından çiğnenmesi durumunda ticari yaptırım uygulama yetkisi mevcut olmadığı gibi, UÇÖ'nün böyle bir niyeti de yoktur. Tersine, UÇÖ standartlarının uygulanması, sözleşmelere ve denetime tabi gönüllü uygulamaya dayanmaktadır. UÇÖ'nün bu yöntemi uygulamasının en önemli nedeni, örgütte üye olan ülkeler arasında ticaret ve çalışma standartları arasında bir bağ kurulması konusunda fikir birliğinin olmamasıdır (Leary, 1996: 189).

UÇÖ'nün hâlihazırda 1754 Sözleşmesi ve 185 Tavsiyesi mevcuttur. Bu standartların pek çoğu Birleşmiş Milletler Sözleşmeleri ile örtüşmektedir. Ancak, UÇÖ'nün gönüllü katılım ilkesine göre işlemesi ve yaptırım gücünün olmaması nedeniyle, sözleşmeleri imzalayan üyelerin sayısı büyük ölçüde değişmektedir. Örneğin, Temel İşçi Hakları Sözleşmesi, üye ülkelerin yarısından fazlası tarafından imzalanmıştır. Bu nedenle, evrensel olarak kabul edilmiş çalışma standardı olarak görülebilecek çok az sayıda sözleşme mevcuttur (Myrdal, 1994: 345). Bununla birlikte, sözleşmeyi imzaladıktan sonra ülkeler, UÇÖ tarafından denetlenmeleri nedeniyle sözleşme hüküm-

lerine itaat etmek durumundadır.

UÇÖ'nün üçlü yapısı, sosyal ve emek piyasası çatışmalarını azaltmak için tartışma ve standart oluşturmaya yönelik önemli bir forum niteliğinde olmasına rağmen, ciddi krizlere de maruz kalmaktadır. Üçlü yapıya katılan hükümetlerin, sendikaların ve işveren temsilcilerin farklı ekonomik ve politik çıkarlar kadar, farklı ideolojik değerleri temsil etmeleri, ilişkileri genellikle gerilimli ve önyargılı hale getirmektedir. Üyelerinin dar çıkarlarını savunan işveren temsilcileri, genellikle küresel sorumluluk yaklaşımını benimseme eğiliminde değildirler. Aynı şekilde sendikalar da öncelikle yurtiçi konularını dikkate almakta ve bun noktadan sonra küresel bir yaklaşım benimseme yolundadırlar. Bu durum, sürecin partizan çıkarlar çerçevesinde tıkanmasına neden olmaktadır (Heity, 1994: 282).

Diğer yandan, gelişmekte olan ülkeler genellikle, geleneksel sözleşmelerin ve yeni standartların gelişmiş ülkelerin ihtiyaçlarına daha uygun olması problemi ile karşı karşıyadır. Her ne kadar, Sözleşmeler gelişmekte olan ülkeler için esneklik sağlıyor olsa da, UÇÖ'nün ürettiği bu araçların kendi ihtiyaçlarına uygun olup olmadığı konusunda tereddüt içindedirler.

Çalışma standartlarının Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) gündemine alınması yönündeki baskılar, UÇÖ'nün takip ettiği politikalar üzerinde önemli bir etkide bulunmaktadır. Temel standartların üye ülkelerde uygulanması için daha iyi yollar ve araçlar bulmaya yönelik çabalar, 1995 yılında Kopenhag'da yapılan Dünya Sosyal Zirvesi'nde bu konuda bir konsensüse ulaşılmasıyla sonuçlanmıştır. Bu konsensüse dâhil olan hususlar, temel çalışma standardı olarak ilan edilmiştir. Bunlar, örgütlenme özgürlüğü ve toplu pazarlık hakkı, çocuk emeğinin sömürülmesinin yasaklanması, kölelik ve zorla çalıştırmanın yasaklanması ve istihdamda ayrımcılığın yasaklanmasıdır. 1995 Kopenhag Dünya Sosyal Zirvesi Deklarasyonu, gelişmiş ülkeler tarafından sosyal şarta yönelik daha öte girişimler için başarılı bir başlangıç olarak görülmektedir (Lee, 1997: 5). Üye ülkeler, 1998'in Haziran ayında yapılan UÇÖ'nün 86. Toplantısı'nda, çalışma standartları konusunda bir deklarasyon benimsemiştir. Bu deklarasyon ile, bu dört standardın düzenli uygulanmasına yönelik yeni bir gündem oluşturulmuştur. Ancak, bu standartların ticareti düzenlemek ve gelişen mukayeseli emek üstünlüğünü baltalamak amacıyla kullanılamayacağı açıkça ifade edilmiştir.

3.4. Havana Şartı, GATT 1947 ve DTÖ Singapur Deklarasyonu

Çalışma Standartlarına yönelik en önemli girişimlerinde biri, 1948 yılında Birleşmiş Milletler Ticaret ve İstihdam Konferansı'nda onaylanan Havana Şartı'dır. Aslında Uluslararası Ticaret Örgütü (UTÖ)'nün temeli olması amaçlanan Havana Şartı, çalışma standartları ile ticaret arasında doğrudan bir bağlantı kurmayı amaçlamaktaydı. ABD Kongresi, Şart'ı onaylamayı reddetmiş ve UTÖ kurma çabaları başarısızlıkla sonuçlanmıştır (Dolvik ve Torres, 2001: 50). Bu başarısızlık üzerine, ticaret ve çalışma standartları arasında bir bağ kurulması konusu nadiren gündeme gelmiştir.

1929 tarihli Büyük Kriz benzeri hatalardan sakınmak için daha az idealist olan GATT'ın kurulması da, mahkûm emeği ile üretilen mallara ülkele- rin ticari engeller empoze etmesine izin veren madde haricinde, çalışma standartları konusunda önemli gelişme sağlayamamıştır. ABD, çalışma standartlarının korunmasının GATT'a dâhil edilmesi konusunda birkaç girişimde bulunmuş ancak muvaffak olamamıştır (Charnovitz, 1986: 64).

1994 yılında Marakeş'de yapılan konferansta, yeni kurulan Dünya Tica- ret Örgütü tartışılırken, çalışma standartları konusunda yeni bir öneri getir- me fırsatı doğmuştur. Gündeme getirilen konulardan biri, çok taraflı anlaş- malar ve uluslararası çalışma standartlarıydı. Bu sorun, 1986 yılında yapı- lan Punta del Este Konferansı öncesinde birkaç kez daha gündem getiril- miştir. 1970 ve 1980'li yıllarda ek öneriler getirilmiş ve çalışma standartla- rını Uruguay Raundu gündemine alma yönünde çabalar harcanmıştır. An- cak bunların hepsi başarısız olmuştur. Uruguay görüşmeleri sonrasında, uluslararası çalışma standartlarının uygulanmasına yönelik baskılar, bazı Avrupa ülkelerinde (özellikle Fransa ve Belçika'da) ve ABD'de artmıştır. Bu ülkeler, yeni kurulan DTÖ çalışmalarının arasına çalışma standartlarının dâhil edilmesi yönünde istekte bulunmuştur. İstekler 1996 yılında bakanlar düzeyinde yapılan Singapur Konferansı'nda tekrar gündeme getirilmiş ve uluslararası ticaret ve çalışma standartları arasındaki ilişkiyi gözlemlemek üzere DTÖ Çalışma Grubu kurulması istenmiştir (Waer, 1996: 25).

Ancak, bu girişim, gelişen ülkelerin ve bu girişimi korumacılık olarak telakki eden İngiltere'nin şiddetli muhalefeti ile karşılaşmıştır. Ne var ki, bu muhalefet, Konferans'ın Nihai Deklarasyonu'na temel çalışma standartları-

nın dâhil edilmesini engelleyememiştir. Deklarasyon, ticaret ve çalışma standartları arasındaki ilişkiye yönelik önemli bir başarı olarak görülebilir. Bu anlamda, çalışma standartları sadece UÇÖ üyelerinin değil, ayrıca DTÖ üyelerinin de desteğini sağlamış olmuştur. Bununla birlikte, prensipte temel çalışma standartlarını kabul eden gelişmekte olan ülkelerin, UÇÖ'nün çalışma standartları konusunda tek sorumlu olması gerektiğini ileri sürerek DTÖ'ne bu konuda herhangi bir rol verilmesine şiddetle karşı çıkmaları, Deklarasyon ile herhangi bir ilerleme sağlanamadığı anlamına gelmektedir. Nitekim 1998'de Cenevre'de yapılan Bakanlar Konferansında konu üzerinde herhangi bir ilerleme sağlanmamıştır.

Kısaca, Singapur Deklarasyonu, uluslararası temel çalışma standartlarının uygulanmasına yönelik desteği pekiştirirken, DTÖ ve UÇÖ'nün bu konuda işbirliğini sürdürmelerini onaylamakta, ancak UÇÖ'nün bu standartları uygulama konusunda tek yetkili organ olduğunu ve çalışma standartlarının gelişmekte olan ülkelerin rekabet üstünlüğünü sorgulamak için kullanılmayacağını ifade etmektedir. Sonuç olarak, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında, uluslararası çalışma standartlarının uluslararası ticaret çerçevesinde uygulanması ve ihlal eden ülkelere ise ticari yaptırımların kullanılması açısından henüz bir anlaşma sağlanamamıştır.

4. Çalışma Standartları ile Ticaret Arasında Bağ Kurulması

Küreselleşmenin çalışma standartları ve emek piyasaları üzerindeki etkisiyle ilişkili olarak, 1970'li yıllardan sonra çalışma standartları ve ticaret arasında bir bağlantı kurulmasına yönelik tartışmalar yoğun bir şekilde gündeme gelmeye başlamıştır. Bu yıllarda, gelişmiş ülkelerde II. Dünya Savaşı sonrasının mucizevî ekonomik patlamasının ve Altın Çağ'ın sona ermesiyle birlikte, büyük bir durgunluk dönemi başlamıştır. 1960'ların ilk yıllarından itibaren, bu ülkelerden, tekstil, konfeksiyon, elektronik montaj, oyuncak ve ayakkabı gibi emek yoğun endüstriler yatırımları emeğin ucuz ve çalışma standartlarının düşük olduğu gelişmekte olan ülkelere kaçmaya başlamış ve bu kaçış giderek ivme kazanmıştır (Ruigrok ve Tulder, 1995: 134).

Aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerin bu sektörlere çektikleri yabancı sermaye yatırımlarına ek olarak, bu ülkelerin sahip oldukları üretken kapasitenin genişlemesi bu alanda küresel rekabeti daha da artırmıştır. Neo-

liberal politikalarla birlikte gelişmiş ülkelerde uygulamaya konulan sanayiden arınma ve esneklik stratejileri, gelişmiş ülkelerin bu sektörlerden büyük ölçüde çekilmesine ve bu sektörlerde istihdam edilen binlerce düşük vasıflı işçinin işini kaybetmesine yol açmıştır. Bu yıllardan itibaren bazı gelişmiş ülke hükümetleri, işçi sendikaları ve sivil toplum örgütleri, ticaret anlaşmalarına veya dünya ticaret sistemi prosedürüne ticari ayrıcalıkları çalışma standartlarına bağlayan bir sosyal şartın ilave edilmesine yönelik tartışmaları gündeme getirmiştir. Bu yaklaşımın amacı, çalışma standartlarının temel insan hakları olarak kabul edilmesini sağlamak ve dünya ticaret sistemine katılmanın faylarından yararlanmak isteyen ülkelere, en azından temel çalışma standartlarını uygulama yükümlülüğü getirmektedir (ILO, 1996).

Çalışma standartları ile ticaret arasında bağ kurulmasına yönelik literatürde iki farklı temel yaklaşım mevcuttur. Bunlardan birincisi, çalışma standartları ile ticaret arasında yasal olarak bir bağ kurulması ve çalışma standartlarını ihlal eden ülkelere ticari müeyyide uygulanması görüşüdür. Bu görüş daha çok gelişmiş ülkelerin hükümetleri, sendikalar ve işçi yanlısı örgütlerce savunulmaktadır. UÇÖ'nün de bu görüşü kısmen benimsediğini söylemek mümkündür. İkinci görüş ise, genellikle uluslararası ticaret çalışan iktisatçılar ve gelişmekte olan ülkeler tarafından savunulmaktadır. Bu yaklaşım, bir ülkeye tanınan ticari ayrıcalıkların, o ülkede çalışma standartlarının uygulanmasına bağlanmasına karşı çıkmaktadır. Bu yaklaşımı savunan yazarlar, ülkeler arasındaki faktör donanımları ve çalışma standartları düzeyindeki farklılıkların mukayeseli üstünlüklerin temeli olduğunu ve ticaret açısından meşru bir kaynak oluşturduğunu ileri sürmektedir. Çalışma standartlarının uygulanmasına yönelik iddiaları değerlendirmeden önce, bu yaklaşımların temel varsayımlarını incelemek faydalı olacaktır.

4.1. Çalışma Standartları ve Ticaret Arasında Bağ Kuran Yaklaşımlar

Uluslararası ticaret ile çalışma standartları arasında bağlantı kurulmasını sağlamak için genellikle bazı politik ve ahlaki gerekçeler ileri sürülmektedir. Bu yaklaşım, serbest ticaretin, işgücüne yönelik üç farklı probleme yol açtığını savunmaktadır. Bunlardan ilki, gelişmekte olan ülkelerde mevcut düşük çalışma standartları ve sosyal korumanın, ihracat fiyatlarına yansıtacağı ve yüksek çalışma standardına sahip ülkelerde emek ve mal piyasala-

rına yönelik ciddi bir tehdit oluşturacağı endişesidir (Charnovitz, 1987: 568). İkincisi, çalışma standartlarının yüksek olduğu ülkelerde yerleşik bazı üreticilerin, üretim maliyetlerinin düşük olması nedeniyle üretimlerini emeğin ucuz ve çalışma standartlarının düşük olduğu ülkelere kaydırmak isteyebileceğidir. Bu durum, dolaylı olarak çalışma standartları yüksek olan ülkelerde çalışma standartlarının düşük olduğu ülkelere ithal edilen ucuz mallarla rekabet etmek zorunda kalan gelişmiş ülkelerin işverenleri üzerinde çalışma standartlarını düşürme yönünde politik bir baskı oluşturabilecektir (Gunderson, 1998: 29). Nihayet üçüncüsü de, gelişmiş ülkelerde emek yoğun endüstrilerde vasıfsız işçilerin işlerini kaybetmelerine, istihdam fırsatlarının daralmasına paralel olarak ücretlerinin düşmesi sonucu gelir dağılımında eşitsizliklerin ortaya çıkmasıdır (Richardson, 1995: 37).

Bu varsayımlar çerçevesinde, ekonomik etkinsizlikler yaratması pahasına da olsa, temel işçi haklarının korunması amacıyla, ticaret sisteminde çalışma standartlarını uygulamaya yönelik olarak bir sosyal şarta yer verilmesinin gerekli olduğu vurgulanmaktadır (Torres, 1999: 31; ILO, 1996). Buna göre çalışma standartları ile ticaret arasında bir bağ kurulması ve ticaret anlaşmalarına bir sosyal şartın dâhil edilmesi, uluslararası düzeyde temel çalışma standartlarının başarılı bir şekilde uygulanmasını sağlayacaktır. Bu, çokuluslu şirketleri üretim süreçlerini, düşük standartlara sahip emeğin ucuz olduğu gelişmekte olan ülkelere kaydırmaktan vazgeçirecektir. Ayrıca çokuluslu şirketlerin bu ülkelerde mevcut düşük ücret ve çalışma şartlarını kullanarak yüksek ücret ve yüksek çalışma standartlarına sahip ülkelerde ücretleri düşürmelerine ve istihdam olanaklarını yok etmelerine engel olacaktır (Langille, 1995: 255; Gomez, 1998: 13). Daha da önemlisi, çalışma standartları ve ticaret arasında bir bağ kurulması, en düşük standartlarda yarış, haksız rekabet ve sosyal damping gibi, tehlikeleri önleyeceği gibi, gelişmiş ülkelerde korumacılık yönündeki politik baskıları da azaltacaktır (Oman, 1996: 28-37).

Öte yandan, çalışma standartları ve ticaret arasında bir bağ kurulması, işçilerin sadece bir kısmının değil, küresel düzeyde tüm işçilerin uluslararası ticaretten yararlanmalarını sağlayacaktır (Golub, 1997: 9-14; WCS, 2004). Bu durum, gelişmekte olan ülkelerde işçilerin ekonomik refahını arttıracak ve gelir eşitsizliği ve yoksulluğun yarattığı politik çatışma ve sosyal gerilimi

azaltacaktır (ICFTU, 1996).

Diğer yandan, çalışma standartları ile ticaret arasında bir bağ kurulması ekonomi literatüründe de yer bulmuştur. Buna bağlı olarak kimi yazarlar bu yaklaşımı iktisat teorisinde bilimsel bir temele oturtmaya çalışmaktadır. Bu yazarlar, çalışma standartlarının ekonomik açıdan rasyonel ve etkinlik artırıcı olma özelliğine vurgu yapmaktadır. Çalışma standartları ile ticaret arasında bir bağ kurulması gerektiğini savunan yazarlar bu iddialarını; etkin ücret, hanehalkı ve beşeri sermaye teorilerine dayandırmaktadır.

Bu ekonomik yaklaşımlardan birisi, yüksek çalışma standartlarının beşeri sermaye yatırımlarını teşvik etmesi halinde, ekonomik etkinliği artırdığını ve bu yüzden kısa dönem gelirlere karşın uzun dönem gelirin cari değerini yükselttiğini ileri sürmektedir. Yatırım teşviki yaklaşımının bir versiyonu, etkin ücret teorisine dayanmakta ve yasal olarak uygulanan çalışma standartlarının işvereni işgücüne yatırım yapmaya zorladığını ileri sürmektedir (Swinnerton, 1997: 81). Buna göre, işgücüne yapılan yatırımların niteliği ve ücret düzeyini artırması nedeniyle, işveren, verimlilik artırıcı teknolojilere yatırım yapacaktır. Sonuç olarak, bir ülkede işgücünün beşeri sermaye birikimi artışına paralel olarak, verimlilik ve servet de artacaktır.

Bu yaklaşımın ikinci versiyonu, yüksek çalışma standartları uygulamasının ailenin zaman tahsisine yönelik uzun dönem etkinlik artırıcı etkisini dikkate almaktadır. Bu yaklaşım, çocuk işçiliğine yönelik sınırlamaların, beşeri sermaye yatırımları modeli ile hanehalkı teorisine dayalı emek-arzı-modeli içeren bütünleştirilmiş bir yaklaşımla savunulabileceği varsayımından hareket etmektedir. Buna göre, çocuğunu işe göndermek yerine, okula gönderen bir aile, kısa dönemde cari gelirinden vazgeçmekte, ancak çocuk okulunu bitirdikten sonra bu çocuğun emeği daha üretken ve değerli olması sayesinde, uzun dönemde gelirini yükseltmektedir (Basu, 1999: 1083-84).

4.2. Çalışma Standartları ile Ticaret Arasında Bağlantı Kurulmasına Muhalif Yaklaşımlar

Çalışma standartları ile ticaret arasında bağ kurulması ve bu bağlamda bir sosyal şartın uygulanmasına karşı çıkanlar, yaklaşımlarını iktisat biliminin ilkelerine ve politik teoriye dayandırmakta ve çalışma standartlarının etkinliğini sorgulamaktadır (Brown, Deradorff ve Stern, 2001: 17). Böyle bir

bağın kurulmasına karşı çıkanlar, yaklaşımlarını desteklemek için mukayeseli üstünlükler teorisini kullanmaktadır. Buna göre, çalışma standartları ile ticaret arasında bir bağlantı kurulması, gelişmekte olan ülkelerin ucuz emeğe dayalı mukayeseli üstünlüğünü inkâr etmek anlamına gelecektir (Busse, 2002: 1923). Gelişmekte olan ülkelerin mukayeseli üstünlüğü ucuz ve vasıfsız emeğe dayalı olması nedeniyle, bu ülkeler emek yoğun mallar üretmelidir. Bu, her ülkenin, kaynaklarını israf etmeksizin en iyi ürettiği ürünlerde uzmanlaşmasına olanak tanıdığından, hem gelişmekte olan ülkelerde ve hem de bu ülkelerden emek yoğun mallar ithal eden gelişmiş ülkelerde refahın maksimizasyonuna imkân verecektir (Srinivasan, 1996: 237).

Çalışma standartlarının ticaretle bağlantısına karşı çıkanlar, sosyal şart uygulanmasını isteyenlerin gelişmekte olan ülkelerin faktör donanımını ve faktör verimliliğini dikkate almadıklarını iddia etmektedir (Golub, 1997: 20). Gerçekte verimlilik farklılıkları dikkate alındığında, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında ücret farklılıkları azalmaktadır. Bu yazarlara göre, faktör donanımının çeşitliliği ve her bir ülkede ekonomi optimal bir dengede işlerken çalışma standartlarının evrensel olarak uygulanması, ticaret yapan iki ülkeden en azından birinde ekonominin optimal dengeden uzaklaşmasına yol açacak ve kazanan ülkenin kaybeden ülkeyi tazmin etmesini gerektirecektir (Ehrenberg, 1994; Kruger, 1996: 11). Dolayısıyla, piyasa başarısızlıkları karşısında ulusal düzeyde çalışma standartlarının uygulanması için meşru bir gerekçe mevcut iken, uluslararası düzeyde böyle bir gerekçe mevcut değildir (Srinivasan, 1997: 234).

Çalışma standartları ile ticaret arasında bağlantı kurulmasına karşı çıkan bir diğer yaklaşım da, çalışma standartlarının etkinliğini sorgulamaktadır (Brown, Deardorf ve Stren, 2001: 17). Bu yaklaşımın hareket noktası, küresel düzeyde çalışma standartlarını empoze etmenin işçilerin tamamının refahını artırıp artırmayacağı hususudur. Çalışma standartlarının dayatılması saptırıcı bir etkiye sahiptir. Bu, daha yüksek ücret ve mal fiyatları kadar, daha az istihdam, daha az talep ve sermaye açısından daha az kar anlamına gelmektedir. Bu da, gelişmekte olan ülkeler açısından talebin düşmesi, yatırımların ve büyümenin durması, gelir dağılımının bozulması ile kalkınmanın durması demektir. Buradan, bu ülkelerin gönüllü olarak çalışma standartlarını uygulamayacakları sonucunu çıkarmak zor değildir (Lee, 1997).

Daha açık bir ifade ile çalışma standartlarının uygulanması, iktisat teorisinde asgari ücretle ilgili varsayımlara benzemektedir. Tıpkı asgari ücret uygulaması gibi çalışma standartlarının uygulanması, işçi çalıştırma maliyetlerini yükselteceğinden, bu daha az istihdam anlamına gelmektedir. Bu sebeple, işgücünün bir kısmının çalışma şartları iyileşirken, diğer kısmının ise kötüleşecektir. Bu bağlamda ekonomistler, sonucun etkin olmamasından dolayı, kazananların kaybedenleri tazmin edemeyeceği bir duruma işaret etmektedir. Sonuç olarak, bu durumdan zarar görenlerin bulunması bile, çalışma standartlarının ticaret ile bağının kurulmaması için yeterli bir gerekçe olarak görülmektedir.

Ayrıca bu yaklaşıma göre, çalışma standartlarının uygulanmasını sağlamak için ticari yaptırımların kullanılması, nihayetinde korunmak istenen hedef kitlelere zarar verebilecektir. Zira çalışma standartlarını uygulamayan bir ülkeye karşı uygulanacak ticari yaptırımlardan, daha çok yaptırımlar nedeniyle işini kaybedecek olanlar zarar görecektir. Örneğin, çocuk emeği ile ilgili olarak kimi yazarlar şu açıklamayı yapmaktadır: Aile, çocuklarının kendi ekonomik işletmesinde veya ücretli işçi olarak istihdam edilmesine, piyasa ve piyasa dışı sınırlamalar dikkate alındığında, çocuğun zamanının diğer faaliyetlerden (okula gitmek dâhil olmak üzere) ziyade böyle bir istihdamda kullanıldığında ailenin refahını artırdığı sürece izin vermektedir. Bu yüzden, böyle bir işte istihdam edilmesinin tazminatsız olarak yasaklanması, dehşet verici bir fakirlik içinde bulunan ailenin refahının daha da azalmasına yol açacaktır (Srinivan, 1994: 39).

Çalışma standartları ile ticaret arasında bağ kurulmasına karşı çıkan üçüncü yaklaşım ise, çalışma standartlarının ulusal düzeyde bir tüketim kararı olarak belirlendiği düşüncesine dayanmaktadır (Basu ve Van, 1998: 417). Bu yaklaşıma göre, her ülke, gelir düzeylerine göre en uygun çalışma standartlarını tüketmeye karar vermektedir. Diğer bir ifade ile küresel piyasalarda rekabet eden ülkeler, sahip oldukları çalışma standartlarını kolektif bir tercih sonucu belirlemektedir (Elgin, 1997: 117). Bu durum farklı işverenler ile toplu pazarlık masasına oturan bir sendikanın her bir işverenle, bunların karlılık ve ödeme durumuna göre farklı toplu iş sözleşmesi imzalamasına benzemektedir. Ülkeler de sermaye yatırımlarını çekebilmek için farklı çalışma standartları bileşimine karar vermektedir. Dolayısıyla, bir ül-

kede belirlenen çalışma standartları düzeyi, o ülkenin ulusal bir sorunu olup bu kararı etkilemeye yönelik girişimler ulusal bağımsızlığın ihlali anlamına gelmektedir (Lee, 1997: 9).

Bu yaklaşımda, adil çalışma standartları ve endüstri ilişkileri uygulamalarının, ülkelerin ekonomik, politik ve kültürel şartları tarafından belirlendiği varsayılmaktadır. Bu nedenle, yeryüzünde çalışma ilişkileri ve standartları ülkeden ülkeye önemli farklılıklar ve çeşitlilik göstermektedir. Çalışma standartlarını, insan haklarına benzer bir şekilde “evrensel işçi hakları” olarak göstermeye yönelik girişimler, küresel düzeyde çalışma standartlarının çeşitliliğini yok saydıkları gibi (Bhagwati, 1994: 59), Batıda geliştirilmiş çalışma standartlarının evrensel olarak dayatılmasının aynı zamanda politik ve kültürel emperyalizm oluşturacağını da görmezden gelmektedir.

5. Uluslararası Çalışma Standartlarına Yönelik Ekonomik Yaklaşımlar

5.1. En Düşük Standartlarda Yarış (Race to Bottom)

Çalışma standartlarını denetleyecek ve uygulanmasını sağlayacak uluslararası koordinasyonun bulunmaması sebebiyle, küreselleşen dünya ekonomisinde artan ekonomik rekabetin çalışma standartlarının tüm ülkelerde düşürülmesi yönünde bir baskı oluşturduğu ileri sürülmektedir. Bu yaklaşım büyük ölçüde, bazı ülkelerde emeğin otoriter rejimlerin baskısı altında temel çalışma haklarından mahrum edilerek düşük ücretle çalıştırılması veya yapılan üretimin gelişmiş ülkelere ihraç edilmesi, bu ülkelerde emek yoğun endüstrilerde vasıfsız emek talebini azaltması ve vasıfsız işsizliği tırmandırmasına dayanmaktadır. Gelişmiş ülkelerde emek yoğun endüstriler, gelişen ülkelere kaynaklanan ucuz emek rekabeti karşısında ayakta kalabilmek için ücretleri ve çalışma standartlarını düşürmek zorunda kalmaktadır. Bu yaklaşımın temel iddiasını bu endişe oluşturmaktadır. Uluslararası ticarete katılan bazı ülkeler bu tür uygulamalarını sürdürdükçe bunun yüksek çalışma standartlarını muhafaza etmek isteyen ülkelerde emeğe yönelik negatif dışsallık oluşturduğu ileri sürülmektedir. Çünkü çalışma standartlarını muhafaza etmek isteyen ülkeler, standartlarını düşürmezlerse, rekabet güçlerini kaybedecektir. Diğer bir ifade ile çalışma standartlarını düşürerek bu standartları yüksek seviyede tutan ülkelere karşı rekabet üstünlüğü elde et-

mek isteyen ülkeler, dolaylı olarak bu ülkeleri standartları düşürmeye zorlamaktadır. Bu bağlamda, kimi yazarlar, Gresham Kanun'na işartle “rekabetin çok yüksek olduğu piyasaların temel ilkesi, kötü standartların iyi standartları kovma eğiliminde olmasıdır” diyerek standartları düşürmenin etkisine işaret etmektedir (Marshall, 1994: 70). Bu durum, en açık bir şekilde ülkelerin artan yabancı sermaye yatırımlarından pay alma ve daha çok ihracat yapma mücadelelerinde ortaya çıkmaktadır. Bu durumla bağlantılı olarak, kimi yazarlar, temel çalışma haklarını uygulayan ülkelerin, işçilerin örgütlenme, toplu pazarlık yapma ve grev haklarının bulunmadığı ülkeler karşısında rekabet üstünlüklerini kaybettiklerini ileri sürmektedir (Barnet ve Cavenagh, 1994: 49). Diğer yazarlar da, gelişmiş ülkelerin kendi yurtiçi çalışma standartlarını oluşturma, geliştirme ve muhafaza etme gücünün eridiğine işaret etmektedir (Langille, 1996: 253).

Bu yaklaşım, uluslararası çalışma standartlarının uyumlulaştırılmasını küresel kamu politikası sorunu ve çalışma standartlarını da kamu malı olarak değerlendirmesi nedeniyle bu standartları ihlal etmeye dayanan çalışma ilişkileriyle ve gayr-i insani çalışma şartlarıyla evrensel düzeyde mücadele etmeyi ve gerekli önemleri almayı evrensel bir ahlaki yükümlülük olarak algılamaya dayanmaktadır (Lee, 1997: 15). Uluslararası düzeyde kamu müdahalesi zaruretinin ortaya çıkması, ulusal düzeyde alınan önlemlerin yetersiz kalması, diğer ülkelerin de çalışma standartları üzerinde yoğun bir baskı yaratması ve onları haksız rekabet maruz bırakmasına bağlanmaktadır. UÇÖ kurulurken gerekçe olarak gösterilen bu sorunun, ekonomik küreselleşmenin gelişmesiyle bugün daha da arttığı ve yoğunlaşan rekabet karşısında daha da belirgin bir hale geldiği yaygın olarak kabul edilmektedir.

Bununla birlikte, teorik olarak “düşük standartlarda yarış” mümkün gözükmemesine ve bu yönde ciddi iddialar bulunmasına rağmen, ampirik kanıtlar endişelerin yersiz olduğunu göstermektedir. Konuyu inceleyen kimi yazarlar, ABD’de her bir eyalette farklı çalışma standartları uygulanması bulunmasına rağmen düşük standartlarda yarışın gerçekleşmemesinden hareketle, pratik olarak düşük standartlarda yarışın mümkün olmadığını ileri sürmektedir (Freeman 1994: 85). Ancak, kimi yazarlar, bir ülkede uygulanan düşük standartların ekonomik küreselleşmenin daha da artması durumunda bir başka ülkede çalışma standartlarını etkilemesinin her zaman bir

ihtimal olarak mevcut olduğuna dikkat çekmektedir (Kruger, 1997: 8).

Diğer yandan, “düşük standartlar ile yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişki açısından bakıldığında, bu iddianın ampirik olarak desteklenmediği ve düşük çalışma standartlarının yabancı sermayeyi çekmek için yeterli olmadığı dile getirilen bir diğer değerlendirmedir (Stern, 1999: 7). Öncelikle yapılan çalışmalar, yabancı sermaye yatırımların nereye yapılacağı ile ilgili kararlarda pek çok faktörün etkili olduğunu ve bunların başında ekonomik ve politik istikrar, altyapı, lojistik imkân ve işgücü kalitesinin bulunduğunu göstermektedir. Düşük çalışma standartlarının, yabancı sermaye yatırımlarının hangi ülkeye yapılacağı kararı konusunda tek başına önemli bir değişken olduğuna dair herhangi bir kanıt yoktur. Nitekim, çok sayıda ampirik çalışmaların bulguları iddiayı desteklemektedir. Kimi yazarlar yabancı sermaye yatırımları ile düşük çalışma standartları arasında negatif ilişkinin bulunduğunu gösterirken (Rodrik, 2001). OECD 1996 ve 2000 çalışmaları da bazı ülkelerde serbest ticaret bölgelerinde çalışma standartlarının bu ülkelerdeki diğer imalat sektörlerinden düşük olduğunu, ancak bu düşük standartların sermaye yatırım kararlarında önemli bir rolünün bulunmadığını tespit etmektedir. Ayrıca, kimi yazarlar da gelişen ülkelerin pek çoğunda yabancı sermayeli şirketlerin faaliyet gösterdiği formal sektörde çocuk emeğine yönelik çalışma standartlarının özellikle tarım sektörü ve küçük ölçekli işletmelerle mukayese edildiğinde daha yük olduğunu göstermektedir (Aggrawal, 1995: 23). Bununla ilişkili olarak yine ülkelerin yatırımları çekmek için zayıf çevre standartları kullandığına dair çok az bir kanıt mevcuttur (Levinson, 1996). Nihayet daha önce bahsedildiği gibi gelişmekte olan ülkelere sermaye akışının miktarı, yurtiçi tasarruf ve yatırımlarla mukayese edildiğinde çok küçük kalmaktadır. Bu yüzden sermaye akışının, çalışma standartlarındaki uluslararası farklılıklara karşı hassas olsa bile sermaye üzerindeki genel etkisinin düşük olma eğiliminde olduğu söylenebilir.

Diğer yandan, ihracat performansı ve çalışma standartları arasındaki bağlantı açısından bakıldığında, bu alanda yapılan çalışmalar düşük standart uygulayan ülkelerin yüksek çalışma standardı uygulayan ülkelere göre, daha iyi bir ihracat performansı yakaladığına dair yeterli bir kanıt bulunmadığını göstermektedir (MacCormack, Newman ve Rosenfield, 1994: 78). Bu, çalışma standartlarının düşürülmesinin ihracat performansını artırmayı

amaçlayan ülkeye hiçbir bir faydası olmadığı anlamına gelmektedir. Bununla birlikte iddiaların aksine, gelişmekte olan ülkelerde ihracata yönelik olan ve olmayan sektörler açısından çalışma standartlarını inceleyen bazı yazarlar temel çalışma standartlarının genellikle ihracata yönelik olmayan sektörlerde daha düşük olduğunu göstermektedir (Aggrawal, 1995: 34). Ayrıca OECD 2000 çalışması, “bu konuda Çin’in bir istisna olmak kaydıyla, çalışma standartlarına saygı gösterilmeyen ülkelerin küresel yatımlardan çok az bir pay aldığını” göstermektedir (OECD, 2000: 12). Dolayısıyla düşük çalışma standartlarına sahip olan ülkelerin yabancı sermaye yatırımları için bir cennet olduğu iddiasının abartılı ampirik destekten yoksun olduğu söylenebilir.

Sonuç olarak gelişmiş sanayi ülkelerinin emek piyasalarında yaşanan aksaklıklar, bu ekonomilerin kendi bünyesinde gerçekleşen ekonomik ve teknolojik gelişmelerin bir ürünü olup gelişmekte olan ülkelere yapılan ucuz malların ithalatıyla çok az bir bağlantısı mevcuttur. Bu konuda yaygın inançların aksine, gelişmekte olan ülkelere yapılan imalat malları ticaretinin istihdamı düşürmekten ziyade artırdığı ileri sürülmektedir. Dolayısıyla kanıtların “en düşük standartlarda yarış” yeterince destek sağlamamaktadır. Bununla birlikte bu konuda biraz daha ihtiyatlı olmakta fayda mevcuttur. Zira gelişmekte olan ülkelere yapılan imalat malları ticaretinin gelişmiş ülkelere henüz bir zarar vermemiş olması bunun gelecekte bunun böyle olacağı anlamına gelmemektedir (Sing ve Zammit, 2004: 88).

5.2. Haksız Rekabet

Ticaret ve çalışma standartları arasında bağlantı kurulması gerektiğini ileri sürenler düşük çalışma standartları ve düşük ücret veya emek maliyetine sahip olan gelişen ülkelerin uluslararası ticarete haksız bir rekabet üstünlüğü sağladıklarına inanılmaktadır. Bu iddia esasen, bu ülkelere “ter atölyesi” olarak tanımlanan çalışma şartlarının mevcut olduğu, işçi sağlığı ve iş güvenliği açısından son derece yetersiz olan ve hiçbir çalışma standardının uygulanmadığı işletmelerde üretilen malların, gelişmiş ülkelere ihraç edilmesine ve bu ülkelere emek yoğun endüstrilerin ve emek yoğun istihdamın yok olmasına neden olduğu varsayımına dayanmaktadır. Gelişen ülkelerin rekabet üstünlüğünün kaynağını ucuz ve bol emek arzına atfeden geleneksel “ucuz emek” yaklaşımına ek olarak bu kez çalışma standartları,

haksız rekabet kaynağı olarak gündeme getirilmektedir. Bu iddia iki gerekçeye dayanmaktadır. Bunlardan biri, düşük çalışma standartlarının emeğin pazarlık gücünü zayıflatması; diğeri ise, düşük çalışma standartlarının emek maliyetinin ücret dışı unsurundan kaynaklanmasıdır (Gloub, 1997: 20).

Bu iddiayı değerlendiren ekonomistler, bu iddianın mukayeseli üstünlükler teorisinin en temel ilkleri ile çeliştiğini ve bazı yaygın yanılgılara dayandığını belirtmektedir. Buna göre, bu iddiada iki temel yanılgı mevcuttur. Bunlardan ilki, gelişen ülkelerde hükümetlerin ücretler genel düzeyini ve emek maliyetlerini belirleme yetkisinin var olduğu varsayılmaktadır. Buradan hareketle de düşük ücretlere dayalı rekabet üstünlüğünün gayr-ı meşru ve haksız olduğu sonucu çıkarılmaktadır. Ancak, ekonomi bilimi açısından değerlendirildiğinde de bu iddianın yersiz ve bu konudaki endişelerin de abartılı olduğu görülmektedir. Gelişmiş ülkelerin sermaye ve teknoloji gibi alanlarda gelişmekte olan ülkelere karşı sahip oldukları rekabet üstünlüğü dikkate alındığında, bu argüman daha da tutarsız bir hale geldiği ve ekonomi bilimi açısından anlamını yitirdiği söylenebilir.

Meseleye ücret teorisi açısından bakıldığında, bu iddiayı destekleyecek bilimsel bir kanıt bulmak oldukça güç görünmektedir. Bir ülkede ücretler genel seviyesinin ve zaman içinde gelir düzeyinin artmasını, o ülkedeki faktör donanımı; eğitime, sağlığa ve altyapıya yapılan toplam yatırımlar; işgücünün vasıf profili ve teknolojik gelişme belirlemektedir. Daha açık bir söyleyişle, ücretler genel düzeyi verimlilikten büyük ölçüde etkilenmektedir. Düşük verimlilik düzeyinin gelişmekte olan ülkelerin bir özelliği olduğu dikkate alındığında, düşük ücretlerin kalkınma düzeyinin ve düşük verimliliğin bir ifadesi olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca, serbest piyasa ekonomisinin aksakta olsa işlediği her yerde, asgari ücret haricinde, ücretler genel düzeyi hükümetlerin mukayeseli üstünlük kazanmak için kanunla belirledikleri bir değişken olmadığı ve piyasa güçleri tarafından belirlendiği bir gerçektir.

Görece düşük maliyetli ve düşük vasıflı emek arzının fazla oluşu, sanayileşme sürecinin ilk aşamalarında bulunan gelişmekte olan en ülkelerin temel özelliğidir. Ülkeler arasında faktör donanımı ve bunların fiyatlarındaki farklılık, öteden beri uluslar arası ticarete üstünlüğün meşru bir kaynağını oluşturmaktadır. Gerçekte ticareten sağlanan kazançların esası, ülkelerin farklı faktör donanımına ve zenginliklerine sahip olmalarında yatmaktadır. Bu nedenle

ülkeler farklı mal ve hizmet üretmede birbirinden farklıdır. Bu farklılık da uluslar arası ticarete ülkelere mukayeseli üstünlük kazandırmaktadır.

Haksız rekabet iddialarını değerlendiren kimi yazarlar, gelişmiş ülkelerde yaygın olan endişelerin aksine, ücret ve çalışma şartlarında uluslararası farklılıkların ticareti engellemek bir yana, ticaretin gerçek kaynağı olduğunu belirtmektedir (Golub, 1997: 9). Düşük çalışma standartlarının haksız rekabet yaratacağı iddiasını ileri sürenler, en basit iktisat kitaplarında bile yer alan mukayeseli ve mutlak üstünlük arasındaki farkı ya bilmemekte ya da kasten dikkate almamaktadır. Bilindiği üzere iktisat teorisinde verimlilik düzeyindeki farklar mutlak üstünlükleri ve ücretleri belirlerken, sektör düzeyinde verimlilik ve maliyet farklılıkları da ticaret kalıplarını belirlemektedir. Daha açık bir ifade ile gelişen ülkelerde ücretlerin düşük olması, çalışma standartlarının düşük olmasından değil, aksine verimliliğin düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Bu durum gelişen ülkelerde birim emek maliyetinin aslında gelişmiş ülkelere daha yüksek olduğu anlamına da gelmektedir. Nitekim gelişmekte olan ülkelerin pek çoğunun sanayi malları ticaretinde açıdan net açık vermeleri, bu ülkelerdeki birim emek maliyetlerinin ücretler kadar düşük olmadığı anlamına gelmektedir (Goulb, 1997: 21).

Düşük çalışma standartlarının haksız rekabete yol açtığını iddia edenler bir diğer gerekçeleri de gelişmekte olan ülkelere ücret dışı sosyal maliyetlerin düşük olmasının haksız rekabetin kaynağını oluşturduğu iddiasıdır. Bu iddia ücretlerin, emek maliyetinin en önemli unsuru olduğu gerçeğini görmezden gelmektedir. Zira ücretlerin artması, toplam emek maliyetinin önemli ölçüde artmasına neden olurken yıllık tatil veya analık izni gibi bazı sosyal hakların uygulanması emek maliyetinin içeriğini değiştirmekle birlikte toplam maliyet açısından çok önemli değişiklik yarmamaktadır (Ehrenberg, 1994: 30; Cawrance, 1996: 572). Buna karşın, çocuk emeğinin yasaklanması ve sınırlama getirilmesi şeklinde çalışma standartlarının uygulanması, etkin emek arzını ve emek maliyet dengesini değiştirme eğilimindedir. Ancak, bu dengenin etkilenmesi durumunda bile, düşük çalışma standartları ve düşük ücretler; rekabet üstünlüğü elde etmek için kullanılacak bağımsız bir değişken olmaktan ziyade, düşük verimlilik ve fakirliğin bir ifadesidir (Golub, 1997: 21). Nitekim bu hususu dikkate alan kimi ekonomistler, ülkelerin kendi ulusal ve kültürel özellikleri, gelişmişlik düzeyle-

ri ve sahip oldukları faktör donanımı temelinde çalışma standartları ile ilgili farklı tercihler yapmalarının, bu ülkelerin en doğal hakkı olduğunu ve bu tercihin tamamen meşru bir rekabet üstünlüğü oluşturacağını ileri sürmektedir (Bhagwati ve Srinivasan, 1996: 231). Ayrıca, ücretlerin düşük olmasının düşük verimlilikten kaynaklandığı dikkate alındığında, teknolojik ve örgütsel değişme olmaksızın bu ülkelerde yüksek çalışma standartlarının uygulanması, emek arzını azaltacak ve buna bağlı olarak emek maliyetinin yükselmesi, bu ülkelerin rekabet üstünlüğünü yok edecektir. Bu durumda gelişmekte olan ülkelere yüksek çalışma standartlarının empoze edilmesi, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere karşı gizli korumacılık uygulaması anlamına gelecektir (Kruger, 1997: 14).

Diğer yandan ucuz emek otomatik olarak, “sosyal dumping” anlamına da gelmemektedir. Ücretler, sosyal güvenlik standartları, tatiller ve çalışma şartları, gelişme ve kalkınma düzeyleri ve geleneklerin emek piyasası dışında ülkelerin sosyal ilişkilerinin sonucudur. Bunların, haksız rekabet üstünlüğü olarak algılanması mümkün değildir. Zira günümüzde olduğu gibi tarihsel olarak da ulusal ekonomiler arasında gelişme farklılıkları var olmuştur (Meng, 2004: 4).

Bu konuda yapılan çalışmalar çalışma standartları ve mukayeseli üstünlükler arasından bir bağlantı olmadığını ortaya koymaktadır. 78 ülkede örgütlenme özgürlüğü ve toplu pazarlık hakkı gibi temel sendikal haklar ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi inceleyen OECD 1996 ve 2000 çalışmaları da bu konuda herhangi bir korelasyon bulamamıştır. Gelişmekte olan 45 ülkenin, UÇÖ temel çalışma standartları sözleşmelerini imzalanmasına bağlı olarak, GSMH içinde ihracatın payını ölçerek ihracat performansını inceleyen bir başka çalışma da ihracat performansının, örgütlenme özgürlüğü, toplu pazarlık hakkı gibi sendikal haklar ile birlikte ayrımcılığa maruz kalmama hakkı ve zorla çalıştırmanın yasaklanması ile negatif olarak korelasyon oluşturduğunu bulmuştur (Mah, 1997: 783). Diğer yandan, ABD'nin bazı gelişmekte olan ülkelerle yaptığı ticareti inceleyen bir başka yazar da, GSMH içinde ithalat oranının artması ve ihracat yapan ülkede çalışma standartlarının uygulanması arasında herhangi bir bağlantı bulamamıştır (Aggarwal, 1995: 34).

Bununla birlikte bazı bilimsel çalışmalar, çalışma standartlarının uygu-

lanması ile ticaret performansı arasında negatif bir ilişki bulmuştur. Bu çalışmalardan biri, yüksek çalışma standartlarının bu ülkelerin ihracat performansını olumsuz yönde etkilediği kanaatindedir (Van Beers, 1998). Ayrıca 1989 ile 1998 yılları arasında demokratik rejime sahip olan gelişmekte olan ülkelerin Amerika'ya yapılan ihracattan aldıkları payın % 56'dan % 35'e kadar düştüğünü, buna karşın diktatörlükle yönetilen ülkelerin 10.6 ve yeni diktatörlüklerin ise 10.9'luk bir artış sağladıkları bilinmektedir (Jessup, 1999).

Bununla birlikte bu çalışmaların hiçbir doğrudan temel çalışma standartlarını dikkate almamaktadır. Ancak çalışma standartlarının ihracat performansı veya ticaret etkisinin analizi açısından temel çalışma standartları ile diğer standartlar arasındaki ayrım hayati öneme sahip olduğu belirtilmektedir (OECD, 2000: 33). Çalışma süreleri, asgari ücret gibi standartları mukayeseli üstünlükleri etkilemektedir. Fakat temel çalışma standartlarının mukayeseli üstünlükleri negatif olarak etkilemesi gerekmemektedir. Sonuç olarak, temel çalışma standartlarının uygulanmamasının gelişmekte olan ülkelerde ihracat performansını etkileyerek haksız bir rekabet kaynağı yarattığı yönündeki iddiaların güçlü kanıtlara dayanmadığını söylemek mümkündür.

5.3. Ekonomik Etkinlik

Küreselleşme ve çalışma standartları bağlamında en çok tartışılan konulardan biri de ekonomik etkinliktir. Küreselleşmenin, ulusal devletlerin ulusal ekonomilerini düzenleme kapasitesini zayıflatması ve sermayenin küresel düzeyde sınırsız bir hareket serbestisi kazanmasının ulusal ekonomiler üzerinde yarattığı olumsuz etkilere karşı, dünya çapında temel çalışma standartları oluşturulması ve uygulanması önemli bir politika olarak görülmektedir. Ancak etkinlik yaklaşımı, küresel düzeyde çalışma standartlarının uyumlaştırılması ve uygulanmasının ekonomik etkinlik ilkeleri ile çeliştiğini ileri sürmektedir. Etkin rekabetçi piyasa modeline göre, her ülke ekonomisi bir Pareto optimal konumunda işlemekte ve hiçbir hükümet, ülkedeki bir grubun veya bir kimsenin gelirini azaltmaksızın diğer bir grubun veya kimsenin gelirini artıramamaktadır. Benzer şekilde, çalışma standartlarının uygulanması ile bir ülkenin refahının tümüyle artması beklenemez. Çalışma standartlarının uygulanması durumunda, ülkedeki bazı işçilerin gelir ve refah seviyesi, diğer bazı işçilerin ve tüketicilerin gelir ve refah seviyesinin

gerilemesi pahasına yükselecektir. Bu ilkedan hareketle, bir ÷lkede çalışma standartlarının uygulanmasının ortaya çıkardığı maliyetler, başka işçiler açasından daha dñřük ücretler ve çalışma şartları şeklinde ortaya çıkmaktadır (Ehrenberg, 1994: 49-40).

÷lkelerin fiziki veya beşeri kaynakları açasından mukayeseli üstñnlüđe sahip olmaları ve belli alanlarda uzmanlaşmaları, uluslararası ticaretin temelini oluşturmaktadır. Dolayısıyla, ÷lkeler birbirinden ne kadar çok farklı olursa, aralarındaki ticarettan o kadar çok kazanç sağlamaları mümkündür. Bunun gerçekteşebilmesi, ticari engellerin azaltılmasına ve kaldırılmasına bağlıdır. Ticari engellerin azaltılması ve kaldırılması süreci ise, kazananlar kadar kaybedenleri de ortaya çıkaracaktır. Uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasının savunulması, bu süreçte uluslararası ticarete katılan her ÷lkenin, ortaya çıkan toplam kayıptan daha fazla kazanç elde etmesi inancına dayanmaktadır. Bu nedenle küresel düzeyde çalışma standartlarının empoze edilmesi, serbest ticarettan elde edilecek toplam kazançları azaltacaktır. Küresel düzeyde çalışma standartları uygulamasının, gelişmiş ÷lkelerde emek yoğun endüstrilerde çalışan işçilerin gelir ve refahına katkıda bulunurken, sermaye yoğun malların üretiminde uzmanlaşan sanayileşmiş ÷lkelere tüketicilerin refahını azaltabileceği yönünde iddialar gündeme getirilmektedir (Kruger, 1997: 3). Bu durum, gelişmiş ÷lkelerin çalışma standartlarını, dünya çapında dayatmaya çalıştığı iddiasını gündeme getirmektedir.

Çalışma standartlarının uygulanması emek maliyetini yükseltirse, emek yoğun endüstrilerde üretilen malların fiyatlarının artması kaçınılmazdır. Bu soruya verilecek cevap ise, sanayileşmiş ÷lkelerde önemli kazanılmış hakları bulunan işçi sendikaları ve işverenlerin, gelişen ÷lkelerden kaynaklanan mukayeseli rekabeti engellemek istemeleridir. Gelişen ÷lkelerde çocuk emeğinin yaygın olarak istihdam edildiği tekstil ve konfeksiyon gibi endüstrilerde, çalışma standartları yoluyla çocuk emeğinin yasaklanması, sanayileşmiş ÷lkelerdeki tekstil firmaları için kazanç sağlayacaktır. Gelişmiş ÷lkelerdeki firmalar, gelişen ÷lkelerden kaynaklanan rekabettan korunmak için bu tür politikaların benimsenmesi ve uygulanmasına yönelik olarak her zaman istekli olacaklardır.

Ekonomik etkinlik çerçevesinde iki önemli konunun ortaya çıktığı gör÷lmektedir. Birincisi, ulusal ve kültürel refah açasından bakıldığında, op-

timal çalışma standartlarının gerek uygulama ve gerekse türleri bakımından ülkeler arasında yeknesak olmadığı dikkat çekmektedir. Çalışma standartlarının uygulanmasında gelir ve verimlilik farklılığının yol açtığı değişim, optimal çalışma standartlarının zaman içinde ve ülkeler arasında farklılık göstermesine sebep olmaktadır. Bu nedenle, çalışma standartlarının uygulanması bakımından iki ülke arasında görülen farklılık, bu ülkelerin birinde optimal çalışma standartlarından sapma şeklinde değerlendirilmesi söz konusu değildir. Ayrıca, çalışma standartları ulusal ve küresel düzeyde etkinliği teşvik ettiğinde dolaylı uluslararası düzeyde çalışma standartlarının uyumlaştırılmasına yönelik makul bir gerekçe bulmak mümkün değildir. Aynı şekilde, gerek gelişmiş ve gerekse gelişmekte olan ülkelerde optimal çalışma standartları optimal seviyenin altında olabilir. Çünkü çalışma standartlarının gelişmiş ülkelerde yüksek olması, bunların optimal olduğu anlamına gelmez.

İkincisi ise, Bhagwati ve Ramaswami (1963'den aktaran Panagaria, 2003) ile Bhagwati'nin (1971'den aktaran Panagaria, 2003) belirttiği gibi, bir ekonomi optimal dengeden uzaklaştığı zaman başvurulacak ilk ve tek yöntem, sapmayı kaynağında düzeltmektir. Bir kez bu yapıldıktan sonra ekonomide başka bir müdahaleye gerek yoktur. Bu yüzden, eğer piyasa optimalden uzak çalışma standartları üretmiş ise, bu sapmayı ticari yaptırımlar gibi dolaylı araçlardan ziyade doğrudan kaynağında düzeltmek gerekir. Bu doğrudan yaklaşım çerçevesinde, bir kez uluslararası çalışma standartları optimal düzeyde oluşturulduktan sonra geleneksel anlamda serbest ticaret, optimal ticaret politikası olarak kalmaktadır. Tamamen etkinlik bakış açısı ile ticaret ve çalışma standartları arasında bağlantı kurulması anlamsız bir çaba olarak ortaya çıkmaktadır (Panagariya, 2003).

Etkin bir şekilde işlediği kabul edilen serbest bir piyasada, gelir dağılımı ve çalışma şartları bakımından arzulanan şartlara ulaşmak mümkün olmayabilir. Buna bir örnek olarak, düşük vasıflı işçilerin ücretleri çok düşük olabilir ve toplam işgücünün önemli bir kısmı bundan dolayı yoksulluk sınırının altında kalabilir. İnsani duygular ve sosyal adalet düşünceleri, bu kesimin gelirini artırmak için gelirin yeniden dağılımını öngörebilir. Bu amaçla başvuru çare ve araçların yoksulluk sınırının altındakilerinin durumunu iyileştirmeye katkısı sınırlı olmasına karşılık, önemli kayıplara yol açma ihtimali mevcuttur.

Bu konuda verilebilecek en iyi örnek, asgari ücret uygulamasıdır. Ücretleri çok alt düzeylerde oluşan ve daha da düşme eğilimi gösteren işçileri korumak ve ücretlere bir taban garanti etmek için belirlenen asgari ücretler, belli işçi gruplarının işlerini kaybetmelerine yol açmaktadır. Bu husus, serbest piyasanın ortaya çıkardığı arzulanmayan veya kabul edilemez bulunan bu durumu düzeltmek için çalışma standartları gibi araçlarla yapılan müdahalenin, sınırlı iyileştirmeye karşılık daha büyük kayıplara yol açabileceğini göstermektedir. Asgari ücrete ilaveten, çalışma yaşamının diğer konu ve alanlarıyla ilgili çalışma standartlarının sonuçları da piyasa etkinliğini bozarak önemli ekonomik ve sosyal kayıplara yol açmaktadır (Kruger, 1997: 23).

6. Çalışma Standartlarının Uluslararası Düzeyde Uygulanması

6.1. Sınırlı Sosyal Şart

Çalışma standartları ile uluslararası ticaret arasında bir bağ kurulmasının teorik olarak güçlü temellere dayanmakta ve çalışma standartlarının ekonomik boyutuna ek olarak sosyal ve ahlaki boyutlarının da mevcut olması nedeniyle, sınırlı bir sosyal şartın uygulanmasının uygun olacağı ileri sürülmektedir. Kimi yazarlara göre, böyle bir sosyal şart, çalışma standartlarının ihlal edilmesi halinde bazı ticari yaptırımların uygulanmasına izin vermeli, ancak asgari ücret ve asgari çalışma süreleri gibi çalışma şartlarının ulusal sınırlar ötesinde standartlaşmasını sağlaması gerektiği ifade edilmektedir (Leary, 1996). Bu şartın küresel düzeyde uygulanması için en uygun kurum olarak UÇÖ veya DTÖ görülmektedir (Gomez, 1996: 24).

Kimi yazarlar, sınırlı sosyal şartın uygulayıcısı olarak DTÖ'ne bir "sosyal garanti" şartı önermektedir (Rodrik, 1997). Kimi yazarlar ise, böyle bir sosyal şartın "gizli korumacılık" olarak algılanmasını önlemek için, ticari yaptırımlar uygulanmadan önce bazı şartların yerine getirilmesi gerektiğini düşünmektedir (Golub, 1997: 27). Bu şartlar, tüketicilerin paylaştıkları bazı sosyal endişeleri dikkate almak; ithalatın kısıtlanmasının istenilen sonucu vereceğinden emin olmak; bu tip bir sosyal şartı çok taraflı ticaret anlaşmalarına girişin temel şartı haline getirmektir (Jakson, 1998: 35) ve nihayet bu şartın öncelikle bölgesel ticaret bloklarında uygulanması veya çalışma standartlarının bu blok üyesi herhangi bir ticari partner tarafından ihlal edilmesi durumunda, hükümetlerin veya şirketlerin boykot çağrılarını bireylerin dik-

katlerini çekmesidir (Gunderson, 1998: 30). Ancak kimi yazarlar, bu kriterleri oluşturma ve uygulama konusunda uluslararası konsensüs sağlamanın oldukça zor olduğuna dikkat çekmektedir (Anderson, 1995: 165).

Bu konuda genellikle UÇÖ'nün uygulayıcı olması önerilmektedir (Gomez, 1996: 25). Ancak, bu konuda UÇÖ'nün ne ölçüde başarılı olacağı tartışmalıdır. Bilindiği üzere, temel çalışma standartları ile ilgili sözleşmeleri imzalayan ülke sayısı her bir sözleşme açısından büyük ölçüde değişmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin uluslararası çalışma standartlarının temel insan hakkı olarak algılanmasına karşı şiddetli muhalefeti, böyle bir sosyal şartın nasıl bir tepki alacağına bir göstergesi olarak alınabilir. Ayrıca bu sadece bu konunun bile gelişmekte olan ülkelerin şiddetli muhalefeti nedeniyle UÇÖ'nün çökmesine yol açabileceği endişeleri de mevcuttur (Myrad, 1994). Bu konuda UÇÖ yetkileri de, ticari yaptırım uygulamasının UÇÖ'nün konsensüse dayalı yaklaşımını kesintiye uğratabileceğini düşünmektedir. Bu konu, 1994 UÇÖ Konferansında gündeme gelmiş, fakat çatışan görüşlerin açıklanması ile son bulmuştur. Ancak, sınırlı bir sosyal şart olmasa da bazı ortak kuralların oluşturulabileceği konusunda UÇÖ yetkilerinin ümitvar oldukları da ifade edilmelidir.

Diğer yandan, ticari yaptırımların hiçbir zaman arzulanmadığını ileri süren kimi yazarlar, sosyal şartın ihlali durumunda uygulanacak ticari yaptırımların ne kadar etkin olacağını da sorgulamaktadır. Pek çok gelişmekte olan ülkede, bazı temel çalışma standartlarının uygulamasına yönelik yasal düzenlemeler mevcut olmasına rağmen, hükümetler bazı bölgelerde bu düzenlemeleri uygulama yetenek ve araçlarına sahip değildir. Dolayısıyla, çalışma standartlarını ihlal eden bu ülkelere uygulanacak ticari yaptırımların bir sonuç vermesi zor görülmektedir.

Ayrıca, kimi yazarlar, ticari yaptırımların arzulanan etkinin tam tersi sonuçlar doğurabileceğini de ileri sürmektedir (Panaragiya, 2003). Ticari yaptırımların beklenenin aksi sonuçlar doğurma ihtimali ile ilgili olarak, Bangladeş'te konfeksiyon sektöründe çocuk emeği istihdamını önlemek amacıyla 1993 yılında ABD'nin yaptığı ticari yaptırım uygulama tehdidinin nasıl yıkıcı ve tamiri imkansız etkilere yol açtığı bu bağlamda oldukça anlamlıdır (Panagariya, 2003). Financial Times yazarı J. Seabrok, ticari yaptırım tehdidi karşısında, konfeksiyon atölyeleri sahiplerinin 16 yaşından küçük çocuk-

ların tamamını işten çıkardığını, bunun üzerine işsiz kalan bu çocukların bir kısmının ihracata üretim yapmayan ve daha kötü çalışma şartlarına sahip fabrikalarda ancak iş bulabilirken, iş bulamayanların ise “fahişelik” yapmak zorunda kaldığı rapor etmektedir. Ticari yaptırımların etkinliğini azaltacak bir başka unsur da, gelişmekte olan ülkelerde ihracat endüstrilerinde çalışanların toplam işgücünün çok az bir kısmını oluşturduğu gerçeğidir (Madani, 2000). Bu, ticari yaptırımların, işgücünün büyük bir kısmını istihdam eden diğer endüstrileri etkilemeyeceği anlamına gelmektedir. Dolayısıyla çalışma standartlarının, sınırlı bir sosyal şart çerçevesinde de olsa, ticaret ile bağlantısının kurulmasının gelişmekte olan ülkelerde çalışma standartlarını yükselmesini mümkün kılabilir. Ancak bunun, aynı zamanda zaten yoksulluk içinde yaşayan pek çok insanın da durumlarının daha da kötüleşmesine yol açma olasılığı mevcuttur. Bu nedenle çalışma standartları açısından sınırlı bir sosyal şartın uygulanması şimdilik zor görünmektedir.

6.2. Gönüllü Girişimler

Uluslararası Çalışma Örgütü’ nün Rolünün Güçlendirilmesi

Çalışma standartlarının uygulanmasına yönelik sorumluluğunu sorunsuz olarak yerine getirebilmesi için UÇÖ’nün rolünün güçlendirilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. UÇÖ, OECD, IMF ve World Bank gibi uluslararası kurumlardan önce kurulmuştur. Ancak bunların tersine, UÇÖ’nün standart belirleme ve uygulama yetkisi mevcut değildir. Daha önce belirtildiği gibi, UÇÖ kuruluşundan beri çalışma standartlarıyla ilgilenmekte ve çalışma yaşamıyla ilgili sözleşmeler ve tavsiyeler oluşturmaktadır. Bu sözleşmeler, sadece imzalayan ülkeler açısından bağlayıcıdır. UÇÖ, bu sözleşmelerin uygulanmasında uluslararası baskı, tavsiye ve gözlem araçlarına dayanmaktadır (Kruger, 1997). Bu nedenle UÇÖ, olumlu sonuçlar alabilmek için her bir ülke ile birebir ilişkiye girmektedir. Ülkelerin çalışma standartları farklılıkları dikkate alındığında, böylesi esnek bir stratejinin zaruri olduğu açıkça anlaşılmaktadır.

UÇÖ’nün çalışma standartlarını denetleme kapasitesi, örgütlenme özgürlüğü ihlalleri haricinde, bir ülkenin ilgili sözleşmeyi imzalamasından sonra söz konusudur. UÇÖ’nin herhangi bir ülkeye, sözleşmeyi imzaladıktan sonra çalışma standartlarına yönelik ciddi ihlaller yapması durumunda müdahale hakkı bulunmamaktadır. Ayrıca, UÇÖ’nün örgütlenme özgürlüğüne

yönelik özel prosedürünün zorla çalıştırma ve ayrımcılığın yasaklanması gibi diğer temel çalışma standartlarını kapsayacak şekilde genişletilmesi yönündeki çabaları büyük bir muhalefet ile karşılaşmıştır.

1997’de UÇÖ Genel Sekreteri’nin hazırladığı “UÇÖ, Standart Oluşturma ve Küreselleşme” adlı rapor, UÇÖ’nün standart belirleme rolünün güçlendirilmesine yönelik bir dizi tedbir önermektedir. Raporun amacı, UÇÖ’ne, ticaret alanına çalışma standartlarının yerleştirilmesinde DTÖ gibi rol verilmesini tavsiye etmektir (Gomez, 1997: 26). Rapor, UÇÖ’nün düzenleme yapma kapasitesini artırmak için iki temel mekanizmaya ihtiyaç olduğuna vurgu yapmaktadır. Bunlardan birincisi, küresel düzeyde sosyal ilerleme sağlamak için karşılıklı teşvik sisteminin oluşturulmasıdır. Bu sistemin, sosyal ilerleme ve çalışma standartları konusunda düzenli bir raporlama sistemi olabileceği belirtilmektedir. Bu raporlama sistemine yönelik olarak, UÇÖ sözleşme ve tavsiyeleri çerçevesinde bir çalışma standartları listesi ve takip prosedürü oluşturulabilir. Böylece, her ülkenin serbest ticaretten sağladığı ekonomik kazançlarının sosyal ilerlemeye dönüştürülmesine yönelik olarak harcadığı çabaların objektif bir değerlendirilmesi mümkün olabilir. Buna ek olarak, oluşturulacak “üçlü bir tartışma yapısı”nın da önemli olduğu vurgulanmaktadır.

İkinci mekanizma ise birinci mekanizmayı destekler mahiyettedir. Bu da, evrensel kabul görmüş çalışma standartlarının uygulanmasını sağlamak için sivil toplum örgütlerinin desteğini almaya yöneliktir. Böylece, temel çalışma standartlarına uyan ülkelerin desteği ile “sosyal etiketleme” programlarının geliştirilmesi sağlanabileceği ifade edilmektedir. Bu son önerinin gerçekleştirilmesi için küreselleşmenin sosyal sonuçlarına yönelik endişeleri bulunan tüketici gruplarının desteği ve sendikaların aktif katılımı gereklidir. Bununla birlikte, UÇÖ modeli sosyal şartın, çabuk ve yaygın bir kabul görmesi mümkün olmayabilir. Diğer bir ifade ile ulus devletlerin bunu derhal benimsemeleri için hiçbir gerekçe yoktur. Zira neredeyse dünyada mevcut tüm ülkelerin UÇÖ üyesi olmasına karşın, 1995 yılında UÇÖ’nün 7 temel sözleşmesinden sadece bir tanesini 149 ülkenin imzaladığı bilinmektedir (Maksus, 1997).

6.3. Ürün Etiketleme / Tüketici Egemenliği

Çalışma standartlarının gönüllü esasa dayalı olarak uygulanmasını sağlamanın bir diğer yolu da ürün etiketlemedir. Bu husus, gelişmiş ülkelerde

tüketicilerin yeterince bilgilendirilmeleri durumunda, çalışma standartlarına uyularak üretilmiş pahalı ürünleri, ucuz dahi olsa çalışma standartlarına uyulmadan üretilen ürünlere tercih edecekleri fikrine dayanmaktadır. Buna göre, gelişmekte olan ülkelerde çalışma standartları, gelişmiş ülkelerde tüketicilerin gerekli bilgiye sahip olarak ücretini ödemek kaydıyla satın aldıkları özel maldır (Freeman, 1996: 90). Ekonomistlerin tüketici egemenliğini takdir etmeleri nedeniyle, tüketicilerin çalışma standartlarını dikkate aldıkları iddiası, küreselleşme ve çalışma standartları tartışmalarında oldukça önemlidir. Eğer tüketiciler, satın aldıkları malların üretildiği çalışma şartlarının yükseltilmesini istiyorlarsa, en güçlü şirket bile bu isteği gözardı edemez (Eliot ve Freeman, 2003: 29). Nitekim 1994’de Marymount Üniversitesi tarafından yapılan bir araştırma, Freeman’ın görüşlerine destek sağlamaktadır. Buna göre, tüketicilerin % 84’ü, 29 dolar olan ve ter atölyelerinde üretilmeyen bir tişörtü satın alırken 1 dolar daha fazla vermeye hazır olduklarını belirtmiştir (Haq, 1996’dan aktaran Kruger, 1997).

Bu yaklaşıma göre, en ciddi piyasa başarısızlığı, tüketicilerin işyeri ve çalışma şartları hakkında bilgisinin eksik olduğu durumdur. Bu nedenle, hükümetlerin ve diğer kamu kurumlarının görevi, “sosyal sorumluluğa sahip” şirketlerle ilgili bilgi sunarak, firmaların daha iyi çalışma şartları sağlamalarını teşvik etmek olduğu belirtilmektedir. “Ter atölyesi emeğine” karşı, ABD Çalışma Bakanlığı’nın bu taktiği denediği rapor edilmektedir (Krugman, 1997: 9). Pek çok insan hakları örgütü, görevi kısmen yerine getirmektedir. Bu bağlamda ABD’de Honduras’ta üretilen konfeksiyon ürünleriyle ilgili yapılan bir tartışma, tüketicilerin tepkilerinin en kadar etkili olduğunu göstermek açısından oldukça önemlidir (Golub, 1997: 29).

Bir insan hakları örgütü olan Ulusal Çalışma Komitesi, çok düşük ücretle çalışan Honduraslı işçilerin ürettiği giyim eşyaları konusunda bir TV programına karşı kampanya başlatmıştır. Bu kampanyanın nedeni, TV programının bu giysilerle aynı ismi paylaşmasıdır. Medyanın baskıları sonucunda ilgili televizyon kurumu, bu uygulamaları ihmal ettiğini kabul etmiş, bu elbiselerin üretildiği çalışma şartlarını iyileştirmeye yönelik çabaları kamuoyu önünde desteklenmiştir. Bu da çalışma standartlarına yönelik bazı istismar ve ihmellere yönelik olarak insan hakları örgütlerinin ve medyanın kamuoyununun dikkatlerini çekmekte başarılı olabileceğinin bir göstergesidir.

Bununla birlikte, sosyal etiket veya ürün etiketlenmenin her zaman ve her koşulda geçerli bir strateji olduğunu söylemek güçtür. Nitekim OECD 2000 çalışması da bu stratejiyi kısmi bir çözüm olarak görmektedir. Bunun birkaç nedeni mevcuttur. Bunlar; tüketicilerin, ulusal sınırlar ötesinde çalışma standartlarına yönelik ihlalleri gözlemlenmesinin çok güç olması; bazı tüketicilerin ucuz malları satın almaya yönelik bir teşviklerinin bulunması; etkinlik ve bağlayıcılık açısından yetersiz olmasıdır (Rodrik, 2001).

Bu konuyla ilgili bir başka husus da, çalışma standartlarının uygulanması konusunda ahlaki yükümlülük iddiasıdır. Bir ülke vatandaşları, bir başka ülkenin, zorla çalıştırma ve mahkûm emeği gibi kabul edilmesi zor bazı çalışma uygulamalarıyla rekabet üstünlüğü kazanmasını ahlaken kabul edilemez bulabilir (Charnovitz, 1992: 337-345). Tüketiciler, bir ürünü satın almayı tercih ettikleri gibi, bir başka ürünü bazı özelliklerini beğenmedikleri için tercih etmeyebilirler. Bütün bir toplum, bu tercihi uluslararası çalışma standartları ile ilgili olarak kullanabilir (Kruger, 1997: 10). Diğer bir ifade ile yüksek çalışma standartları uygulayan bir ülkenin, aynı düzeyde çalışma standartları uygulamayan ülke/ülkelerle olan ticaretlerini askıya almaya ahlaken hakkı vardır. Örneğin, bir ülke çocuk emeğine yönelik yüksek standartlar uyguluyor ve çocuk emeğini yasaklamış ise, bir başka ülkede çocuk emeği ile üretilen ve bu ülkeye ihraç edilmek istenen malları yasaklamaya ahlaken hakkı vardır. Zira yüksek çalışma standardı uygulayan bir ülkenin vatandaşları, başka bir ülkede çocuk emeğinin sömürülmesi ile üretilen ve ithal edilen malları satın almak için kendi ahlaki değerlerinden taviz vermek zorunda değildir.

Ancak bu yaklaşımın iki önemli sorunu mevcuttur. İlk olarak, bir ülke çocuk emeğini yasakladığı zaman, o toplum potansiyel çocuk işçilerin yaptığı üretimden vazgeçmeyi tercih etmekte ve kaynaklarını bu çocukların eğitim imkânlarına tahsis etmektedir. Ancak bir toplumun gelecekte vatandaşların vasıf düzeyini yükselteceği gerekçesiyle çocuk emeğinden vazgeçmesi ve diğer ülkelerden çocuk emeğinden vazgeçmelerini istemesi durumunda eğitime yapılacak harcamalar nedeniyle ortaya çıkan maliyetlere ticari partneri katlanmak zorundadır. Bu maliyet önemsiz değildir. Hindistan'da bir sivil toplum örgütünün yaptığı araştırmaya göre, tüm mevcut çocukların okula gönderilmesi durumunda 12-18 trilyon dolara ihtiyaç vardır

(Panagariya, 2003). ABD ve diğer ülkeler, bu maliyetin bırakın tamamını karşılamayı, en küçük kısmına bile katlanmayacaktır. Sonuç olarak ürün etiketleme, küresel düzeyde çalışma standartlarını oluşturmak ve geliştirmek açısından bir derece kadar makul bir strateji olsa da, sorunun kapsamı ve büyüklüğü dikkate alındığında çözümü büyük ölçüde ekonomik ve gelişmiş ülkelerinin geliştirmekte olan ülkeler üzerindeki tahakküm ile ilgili olan bir sorunun üstesinden gelmesi imkânsız görünmektedir.

7. Sonuç

Kürselleşme, bir yandan dünyada ekonomik, politik ve kültürel bütünleşmelere ivme kazandırırken, diğer yandan da pek çok sorun üretmekte ve bazı eski tartışmaları da yeniden alevlendirmektedir. Çalışma standartlarının küresel düzeyde uyumlulaştırılması veya ticaret ile çalışma standartları arasında bağ kurulması böyle bir tartışmadır. Bu tartışmanın kökenleri 19. yüzyıla kadar gitmektedir. Tartışma, 1970’li yıllardan sonra, ticaretin serbestleştirilmesi, sermayenin sınır-ötesi hareket kabiliyetinin artması, gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan uzun süreli ve kalıcı işsizliğin belirginleşmesi, gelir dağılımında eşitsizliğin artması ve emek yoğun endüstrilerin geliştirmekte olan ülkelere gelen rekabet nedeniyle ortadan kalkması gibi niteliksel dönüşümler ve sorunlar çerçevesinde tekrar gündeme gelmiştir.

Bu tartışmaların odağını geliştirmekte olan ülkelere işçilere düşük ücret ödenerek temel çalışmaya standartları dikkate alınmaksızın emek yoğun malların üretilerek gelişmiş ülkelere ihraç edilmesi sonucunda gelişmiş ülkelerde emek yoğun işlerin yok olduğu ve istihdam hacminin daraldığı, işsizliğin yaygınlaştığı ve çalışma standartlarının topyekûn düşürülmesi yönünde teşvik ve baskı oluşturduğuna dair iddialar yer almaktadır. Gelişmiş ülkelerde sendikaların, işçi yanlısı kuruluşların ve hükümetlerin dile getirdiği bu iddia teorik düzeyde “en düşük standartlarda yarış” olarak isimlendirilmektedir. Ayrıca, bu iddia geliştirmekte olan ülkelerin yabancı sermaye çekebilmek için çalışma standartlarını bilinçli olarak düşük tuttuğu ve böylece uluslar arası ticarete “haksız bir rekabet üstünlüğü” sağladığı iddialarıyla da bağlantılıdır. Bu duruma bir çözüm olarak, gerek teorik ve gerekse pratik düzeyde uluslararası ticaret ile çalışma standartları arasında bir bağ kurulması ve ticaret anlaşmalarına veya uluslararası ticaret prosedürüne bir

sosyal şartın ilave edilmesi gerektiği ileri sürülmektedir.

Buna karşın, uluslararası ticaret ve çalışma standartları arasında bir bağ kurulmasına ekonomik etkinlik temelinde karşı çıkan yazarlar ve gelişmekte olan ülke hükümetleri de, ülkeler arasında ücret ve çalışma standartları açısından var olan farklılıkların tamamen doğal olduğunu, bunların mukayeseli üstünlüklerin temelini ve dolayısıyla uluslararası ticaretin kaynağını oluşturduğu savunmaktadır. Ayrıca, bu yazarlar, küresel düzeyde çalışma standartlarının uygulanmasının, bir yandan ekonomik ve kültürel emperyalizm olacağını ve aynı zamanda bunların etkin olmayışından dolayı koruması hedeflenen kitlelere zarar verebileceğini ileri sürmektedir.

Her iki yaklaşım taraftarlarının varsayımları gerek ampirik ve gerekse teorik düzeyde değerlendirildiğinde, ticaret ve çalışma standartları arasında bağ kurulmasını isteyen yaklaşımın veya çalışma standartlarının küresel düzeyde uyumlaştırılmasına yönelik ekonomik gerekçelerin oldukça zayıf olduğunu söylenebilir. “En düşük standartlarda yarış” “haksız rekabet” ve “sosyal damping”e yönelik endişelerin büyük ölçüde yersiz ve abartılı olduğu görülmektedir. Bu endişelerin büyük ölçüde ticaret ile ücretler arasındaki ilişkinin doğru anlaşılmasından kaynaklandığını söylemek mümkündür. Gerçekte verimlilik düzeyi dikkate alınarak yapılacak hesaplamalar, gelişmekte olan ülkelerde birim emek maliyetinin gelişmiş ülkelere göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu ise, gelişmiş ülkeler ile gelişen ülkeler arasındaki emek verimliliğinin ve toplam verimliliğin farklı olmasına bağlı olarak ücret düzeylerinin farklılaştığı sonucunu doğurmaktadır. Gelişmiş ülkeler ile gelişen ülkeler arasındaki verimlilik farklılıklarının çeşitli faktörlere bağlı olduğu, az görülebilen çoğunlukla kabul edilen bir olgudur.

Gelişmekte olan ülkelerin gerek uluslararası ticaretten alıkları pay ve gerekse bu ülkelere yönelen yabancı sermaye yatırımları dikkate alındığında gelişmiş ülkelerde mevcut işsizlik ve gelir dağılımı eşitsizliklerinin yegane kaynağı olduğunu söylemek mümkün değildir. Bu sorunların gelişmiş ülkelerin ekonomilerinde mevcut yapısal sorunlardan ve vasıflı işgücü gerektiren teknolojik değişmeden kaynaklandığı görülmektedir. Dolayısıyla, çalışma standartlarının uluslararası düzeyde uyumlulaştırılması için ileri sürülen gerekçelerin bu anlamda tutarsız olduğunu söylemek mümkündür.

Öte yandan, çalışma standartlarının uluslararası düzeyde uygulanması

konusunda ileri sürülen iki yaklaşım mevcuttur. Bunlardan birincisi, bağlayıcılığı olan temel çalışma standartlarının ihlal edilmesi durumunda ticari yaptırımlar uygulamayı öngören sınırlı sosyal şarttır. Böyle bir şart, UÇÖ ve DTÖ aracılığı ile uygulanması teorik olarak mümkün gözükse de pratikte gelişmekte olan ülkelerin şiddetli muhalefeti nedeniyle mümkün gözükmemektedir. Ayrıca, böyle bir sosyal şartın ihlalinin durumunda uygulanacak ticari yaptırımların korunmak istenen hedef kitleye zarar verme ihtimalinin oldukça yüksek olması, bu tür yaptırımların cazip bir seçenek olmadığını ortaya koymaktadır. Buna karşın, ürün etiketleme ve boykot kampanyaları gibi gönüllü girişimlerin önemli sınırlamaları mevcuttur. Bu tip girişimler, sadece bu etiketleme ve boykottan etkilenen ihracata yönelik üretim yapan endüstrilerde çalışma standartlarının yükselmesini sağlayabilir. İşgücünün büyük bir kısmının istihdam edildiği ihracata yönelik olmayan endüstrilerde bunun herhangi bir etkisinin olmayacağı açıktır. Dolayısıyla, çalışma standartlarının küresel düzeyde uygulanması için UÇÖ'nün rolünün güçlendirilmesi en iyi seçenek olarak kalmaktadır.

Abstract: Globalization has deeply affected employment, income and labour standards and brought them on the world economic and politic agenda. In this context, attempts to coordinate labour standards at a global level have become more obvious. Those, against labour standards, consider them as an unnecessary intervention preventing effective operation of labour markets and disguised protectionism while those, defending labour standards, argue that there is great need for promoting fair trade and facilitating operation of labour markets via labour standards. This article reviews the theoretical positions on labour standards and argues that the labour standards should be implemented via voluntary means rather than trade sanctions.

Keywords: Labour Standards, International Trade, Globalization, Race to Bottom, Labour Markets and Fair Competition.

Kaynakça

Aggraval, M. (1995), **International Trade, Labour Market Conditions: An Evaluation of the Linkages**, US International Trade Commissions, Office of

Economics, Working Paper No. 95-06-C, June.

- Bairoch, P. ve R. K. Wriqth, (1996), **Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy**, Discussion Papers, UNCTAD/OSG/DP/113.
- Barnet, R. J. ve J. Cavenagh, (1994) "Creating a Level Playing Field", **Technology Review** (May/June) <http://www.jamodrum.net/Articles/CLP/Improv.pdf>. (05.04.04)
- Basu, K. (1999), "Child Labour, Causes, Consequence and Cure with Remarks on International Labour Standards", **Journal of Economic Literature**, Volume 30, Number 3: 1083-1119.
- Basu, K. ve P. H. Van, (1998), "The Economics of Child Labour", **The American Economic Review**, Volume 88, Number 3: 412-427.
- Bhagwati, J. N. (1971), "The Generalized Theory of Distortions and Welfare", J. Bhagwati, R. W. Jones, R. A. Mundell ve J. Vanek (der.), **Trade, Balance of Payments and Growth: Papers in International Economics**, Amsterdam: North-Holland: 69-90.
- Bhagwati, J. N. ve T. N. Srinivasan, (1996), "Trade and Environment: Does Environmental Diversity Detrac from Free Trade", J. N Bhagwati ve R. E. Hudec (der.), **Free Trade and Harmonisation: Prerequisite for Free Trade**, Massachusetts: MIT.
- Bhagwati, J. N. ve V. K. Ramaswammi, (1963), "Domestic Distortion, Tariffs and The Theory of Optimum Subsidy", **Journal of Political Economy**, Volume 71, Number 1: 44-50.
- Brown, D., A. V. Deardoff ve R. M. Stren, (2001), **Pros and Cons of Linking Trade and Labour Standards**, Paper Presented for "The Political Economy of Policy Reform", Tulane University, November 9-10, 2001.
- Busse, M. (2002), "Comparative Advantage, Krade and Labour Standards", **Economic Bulletin**, Volume 6, Number 2: 1-8.
- CEC, (2001), **Promoting Core Labour Standards and Improving Social Governance in the Context of Globalization**, Communication, COM (2001), 428 Final.
- Charnovitz, S. (1987), "The Influence of International Labour Standards on the World Trading Regime", **International Labour Review**, Volume 126, Number 4: 565-584.

- Charnovitz, S. (1995), "Promoting Higher Labour Standards on the World Trading Regime: A Historical Review", **The Washington Quarterly**, Volume 18, Number 2: 167-190.
- Charnovitz, S. (1992), "Environmental and labour Standards and Trade", *The World Economy*, Volume 15, Number 3: 335-356.
- Cline, W. R. (1997), **Trade and Income Distribution**, Washington: II E.
- Dent, C. M. (1997), **The European Economy: The Global Context**, London: Routledge.
- Dewatripont, M. A. Sapir ve K. Sekkat, (1999), **Trade and Jobs in Europe, Much Ado about Nothing**, (der.), Oxford: Oxford University Press.
- Eglin, R. (1997), "Core Labour Standards and WTO", **International Trade Law Review**, Volume 3, Number 1: 115-117.
- Ehrenberg, R. (1994), **Labour Markets and Integrating National Economies**, Washington: The Brooking Institution.
- Elliott, A. K. ve R. B. Freeman, (2003), **Can Labour Standards Improve under Globalization**, New York: IIE
- Engerman, S. L. (2001), **The History and Political Economy of International Labour Standards**, Paper Presented at the Seminar on the International Labour Standards. Stockholm, August 23-24, 2001.
- Freeman, R. (1994), "A Hard-Head Look at Labour Standards", W. Sengerberger ve D. Campbell (der.), **International Labour Standards and Economic Interdependence**, Geneva: ILO.
- Freeman, R. (1996), "International Labour Standards and World Trade: Friends or Foes", J. Schott (der.), **The World Trading System: Challenges Ahead**, New York: II E: 87-112.
- French, J. D. (1994), "The Declaration of Philadelphia and Global Social Charter of the United Nations", Sengerberger W. ve D. Campbell (der.), **International Labour Standards and Economic Interdependence**, ILO: Geneva: 19-26.
- Ghose, A. (2000), **Trade Liberalisation and Manufacturing Employment**, Employment Paper 2000/3, ILO.
- Golub, S. S. (1997), "International Labour Standards and International Trade", **IMF Working Paper**, WP/97/37.
- Gomez, (1998), **Globalization and Labour Standards: Multilateral Worker Protection in an Era of Footloose Capital**, University of Toronto Centre

For Industrial Relations, Working Paper Number 4, Centre For International Studies.

- Gunderson, M. (1998), "Harmonisation of Labour Policies Under Trade Liberalisation", **Industrial Relations**, Volume 53, Number 1: 24-53.
- Hag, F. (1996), "Critics Link Immigration Law to Sweatshops", **Inter Press Service**, March 26.
- Hatzichronoglou, T. (1999), **The Globalisation of Industry in the OECD Countries**, OECD STI Working Papers, Number 2. (DSTI/DOC (99)2).
- Heity, L. (1994), "International Labour Standards in Central and Eastern Europe", W. Sengerberger vd. (der.), **International Labour Standards and Economic Interdependence**, ILO, Geneva: 273-283.
- Held, D. vd. (2003), "Rethinking Globalization", D. Held ve A. McGrew (der.), **The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate**, London: Polity Press. <http://www.econ.Isa.umich.edu/wpweb>.
- ICFTU, (1996), "The Impact of Globalisation on Workers and Their Trade Unions", A Speech by M. Camdessus at the Sixteenth World Congress of ICFTU, Brussels, June 26 1996.
- ILO (1996), **Labour Standards in the Global Trade and Investment System**, <http://www.itcilo/english/actrav/telearn/global/ilo/standards/tuacinv.html>.
- Jakson, A. (1998), "The MAI as a Potential Instrument of Positive Regulation", **Canada Watch**, Volume 6, Number 2: 35-36.
- Jessup, D. (1999), "Dollars and Democracy: Developing Countries' Declining Share of Trade and Investment Markets", **New Economy Information Services**, November 10.
- Kruger, A. B. (1996), **Observation on International Labour Standards and Trade**, NBER Working Paper, Number 5632.
- Langille, B. A. (1996), "General Reflections on the Relationship of Trade and Labour", J. Bhangwati ve R. E. Hudec (der.), **Free Trade and Harmonisation: Prerequisite for Free Trade**, Massachusetts: MIT.
- Leary, V. K. (1996), "Workers Rights and International Trade: The Social Clause", J. Bhangwati ve R. E. Hudec (der.), **Free Trade and Harmonisation: Prerequisite for Free Trade**, Massachusetts: MIT.
- Lee, E. (1997), "Globalization and Labour Standards: A Review of Issues", **International Labour Review**, Volume 136, Number 2.

- Levinson, A. (1996), "Environmental Regulations and Industry Location: Is There is Theoretical Race to Bottom", J. Bhangwati ve R. E. Hudec (der.), **Free Trade and Harmonisation: Prerequisite for Free Trade**, Massachusetts: MIT.
- MacCormack, A. D., L. J. Newman, D. B. Rosenfield, (1994), "The New Dynamics of Global Manufacturing Site Locations", **Slolan Management Review**, 45/3: 34-45.
- Madani, D. (2000), **A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones**, World Bank.
- Maksus, K. (1997), **Should Core Labour Standards Be Imposed Through International Trade Policy**, World Bank Policy Research Working Paper, Number 1817.
- Marshall, R. (1994), "Importance of International Standards in More Competitive Global Economy", Sengerberger, W. ve D. Campell (der.), **International Labour Standards and Economic Interdependence**, ILO: Geneva: 19-26.
- Meng, W, (2004), "International Labour Standards and International Trade Law: A Race to Bottom", <http://web.mscc.huji.ac.il/law/minerva/globalization/weng.htm> (03.05.04)
- Myrdal, H. G. (1994), "The ILO in the Cross-Fire: Would it survive the Social Clasue". Sengerberger, W. ve D. Campell (der.), **International Labour Standards and Economic Interdependence**, ILO: Geneva: 339-356.
- OECD, (1996), **Trade, Employment and Labour Standards: A Study of Core Workers' Rigths and International Trade**, Paris.
- OECD (1998), **Open Markets Meters: Benefits The Benefit of Trade and Investment Liberalisation**, Paris.
- OECD (2000), **International Trade and Core Labour Standards: Trade**, Paris.
- Ohame, K. (1992), **Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy**, New York: Harper Perennial.
- Oman, C. (1996), "Impact of Globalization on Labour", **Labour Standards in the Global Trade and Investment**, ILO, <http://www.itcilo.it/english/actrav/telearn/global/ilo/standard/tuacinv.htm>.
- Oman, C. (2000), **Policy Competition for Foreign Investment: Study of Competition among Governments to Attract FDI**, Paris, OECD.
- Panagariya, A. (2003), "Trade-Labour Link: A Post Seattle Analysis",

<http://www.econwpa.wustl.edu:8089/eps/it/papers/0309/0309000.pdf>,
(12.11.04).

- Richardson, D. (1995), "Income Inequality and Trade: How to Think, What to Conclude", **Journal of Economic Perspectives**, Volume 9, Number 3: 33-55.
- Rodrik, D. (1997), **Has Globalization Gone Too Far**, Washington: II E.
- Rodrik, D. (2001), **The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered**, UNDP Background Paper, New York: UN.
- Ruigrok, W. ve R. Tulder (1995), **The Logic of International Restructuring**, London: Routledge.
- Salazar, J. M. ve J. M. Martines-Pive, (2003), "Trade, Labour Standards and Global Governance: A Perspective from the Americas", S. Griller (der.), **International Economic Governance and Non-Economic Concerns: New Challenges for the International Legal Order**, New York: Springer Wien: 316-369.
- Scherrer, C. ve T. Greven, (2001), **Global Rules for Trade: Codes of Conduct, Social Labelling, Workers Rights Clauses**, Munster: Verlag Westfälisches Dampfboot.
- Singh, A. ve A. Zammit, (2004), "Labour Standards and "Race to the Bottom": Rethinking Globalization and Workers Rights From Developmental and Solidaristic Perspectives", **Oxford Review of Economic Policy**, Volume 20, Number 1.
- Slaughter, M. J. ve P. Swagel (1997), "Does Globalization Lower Wages and Export Jobs", **Economic Issues** Number 11, IMF.
- Srinivasan, T. N., (1996), "International Trade and Labour Standards from an Economic Perspective", P., Van Dijck ve G. Faber (der.), **Challenges in the New World Trade Organization**, Amsterdam: Kluwer International: 219-243.
- Stern, (1996), **Issues of Trade and International Labour Standards in the WTO System**, University of Michigan, Department of Economics, Working Paper: 96-07
- Streeck, W. (1998), **The Internationalization of Industrial Relations in Europe: Problems and Prospects**, European Studies Programme University of Wisconsin, Working Paper Series, Number 1/1. <http://uw-madison-ces.org/papers/streeck.pdf>.

- Swinnerton, K. (1997), "An Essay on Economic Efficiency and Core Labour Standards", **The World Economy**, Volume 20, Number 1: 73-86.
- Torres, R. (1999), "Labour Standards and International Trade", **The OECD Observer**, (Special Edition for the WTO Ministerial Conference in Singapore), December.
- UNCTAD, (1995), **World Investment Report 1995: TNC and Competitiveness**, New York: UN.
- UNCTAD, (1997), **World Investment Report 1997: TNC, Market Structure and Completion Policy**, New York: UN.
- UNCTAD, (2000) **World Investment Report 2000: Mergers, Acquisitions and Development**, New York: UN
- UNCTAD, (2001), **Globalization and Labour Markets**, Paper prepared by UNCTAD Secretariat for the meeting of the ILO Working Party on the Social Dimension of Globalization, 12 November 2001, UNCTAD/GDS/MDPB /Misc.14.
- UNCTAD, (2004), **World Investment Report 2004: The Shift towards Services**, New York: UN.
- Van Beers, C. (1998), "Labour Standards and Trade Flows of OECD Countries", **World Economy**, Volume 21, Number 1: 57-73.
- Visco, I. (2000), **Global Economic Integration: Opportunities and Challenges**, OECD, Paper Prepared for the Symposium on Global Opportunities and Challenges" 24-26 August, Federal Reserve Bank Of Kansas.
- Waer, P. (1996), "Social Clause in International Trade: The Debate in Ten European Union", **Journal of International World Trade**: 25-42.
- WCS, (2000), **Facing the Challenges of Globalization: Equity, Justice, and Diversity**, Paper Prepared for the UN Millennium Forum, <http://www.thealliancefordemocracy.org/campaigns/2000/globalisations/challenges.html>
- Wear, P. (1996), "Social Clauses in International Trade: The Debate in the EU", **Journal of International World Trade**: 25-42.
- WTO, (2002), **World Trade Statistics**, Geneva: WTO.
- Wyckoff, A. (1993), "The Extension of Networks of Production Across Borders", OECD, **STI Review**, Number 13.