

İnşaat Sanayiinde Uluslararasılaşma ve Sermayeler Arası İlişkiler

Elvan Gülöksüz

I. Giriş

İnşaat sanayii geç kapitalistleşmiş Türkiye’de sermaye birikiminin temel alanlarından birini oluşturmaktadır. Bunun önemli nedenlerinden biri, ekonomik faaliyetlerin ve emeğin yeniden üretiminin fiziksel altyapısını üreten bu sanayiın tüm sektörlerle paralel olarak gelişmesidir. Türkiye’de son altmış yılda yaşanan sanayileşme–kentleşme süreci bu alanda yapılan birikimi yansıtmaktadır. Bununla birlikte, büyük fiziksel altyapı yatırımlarının devlet tarafından yapılması ve inşaat sanayinin üretim yapısı itibarıyla emek yoğun olması, sektöre girişlerin görece düşük sermaye eşikleriyle gerçekleşebilmesini sağlamaktadır. Bu durum sermaye birikiminin kısıtlı olduğu yıllarda inşaatı geniş tabana yayılan birikim alanlarından biri haline getirmiştir. Ayrıca en azından montaj aşamasında üretim yeri değiştirilemediği için, diğer üretim alanlarına göre ‘yer’in özelliklerine daha bağımlı olması inşaatı daha fazla yerel sermayelerin denetiminde tutmuştur. Türkiye’de 1950’lerden bu yana inşaat sanayiinde büyüyen sermaye, 1970’lerin sonundan beri dönemsel olarak yoğunlaşan bir uluslararasılaşma süreci yaşıyor. Bu yazı bu süreçte sermayeler arası ilişkileri bir alan araştırmasına¹ dayalı olarak incelemeyi amaçlıyor. Bunu yaparken Türkiye’deki büyük inşaat şirketlerinin 2000’li yıllarda geçirdikleri dönüşümden hareket ediyor. Bu dönüşüm tüm dünyada belirli sermaye kesimlerinin etki alanlarını genişletmeye ve derinleştirmeye çalıştıkları bir döneme rastlıyor. Bu kesimlerin ağırlıklı etkisi altında pek çok ülkede uygulanan yapısal reformlar giderek daha geniş bir coğrafyada sermayenin görece serbest hareketini mümkün kılan uluslararası bir piyasanın kurumsallaşmasını sağlıyor. Pek çok ülkede gündemde olan kamu–özel sektör ortaklıklarına ilişkin mevzuat, kamu ihale, tahkim gibi yasal düzenlemeler inşaat alanında bütünleşmiş bir piyasayı oluşturma yönünde adımlar atıyor. Bu dönemin başka bir özelliğini, uluslararası sermaye birikim sürecine geç kapitalistleşmiş ülke sermayelerinin de katılması oluşturuyor. İnşaat ala-

1 Alan araştırması sırasında benimle görüşme yapan şirket ve örgüt yetkililerine teşekkür ederim.

nı ele alındığında, Çin, Güney Kore, Hindistan, Brezilya, Türkiye gibi ülke sermayelerinin uluslararası piyasada giderek daha fazla ve daha güçlü olarak yer aldıkları, buna paralel olarak diğer ülke sermayelerinin bu ülkelerin iç pazarlarına giderek daha zor girdikleri görülüyor. Uluslararası piyasa yeni katılımcılarla genişledikçe, Türkiye'deki büyük sermaye varlığını giderek kısıpın sermayeler arası rekabet ortamında sürdürme zorunluluğuyla karşı karşıya kalıyor. Bu sermaye kesimi, bir yandan uluslararası piyasanın oluşturulması–düzenlenmesi sürecinde etkili olmaya çalışırken, bir yandan da bu piyasa içinde daha iyi bir konum elde etmek için mücadele veriyor. Bu da gerek bireysel sermayeler gerek inşaat sanayiiyle ilgili diğer kesimler nezdinde kapsamlı bir dönüşüme yol açıyor. Bu dönüşüm sürecinde sermayenin merkezileşmesi yönünde adımlara rastlansa da, günümüz inşaat sanayiiinde sermayelerin farklı ölçeklerde varlıklarını sürdürebildiklerini görüyoruz.

Bu yazıda sunulacak olgusal veri birkaç soru ve sorunsala açılım sağlıyor. İlk soru, uluslararası inşaat piyasasının genişleme sürecinde sermaye kesimleri arasında yaşanan yoğun çelişkilerin günümüzde nasıl, hangi parametreler etrafında çözümlendiğı. Böyle bir analiz, günümüzde yasama süreçlerinde farklı sermaye kesimleri tarafından ortaya koyulan ve genellikle teknik boyutlara dayandırılan taleplerin arkasında yatan sermaye içi politik mücadele alanlarını ortaya çıkarmamıza olanak sağlıyor. Türkiye inşaat sanayii örneğinin bu açıdan incelenmesi, Nicos Poulantzas'ın (1974) 1970'lerde ABD ile Avrupa sermayesi arasındaki bağımlılık ilişkileri örneğinde ileri sürdüğü parametrelerin geçerliliğini koruduğunu göstermektedir. Olgusal verinin açılım sağladığı ikinci sorunsal, kapitalistleşme sürecine geç başlamış ülke sermayeleri ile erken kapitalistleşmiş ülke sermayeleri arasındaki ilişkinin niteliğine ilişkindir. İnşaat sanayii giriş paragrafında sözü edilen özelliklerinden ötürü geç kapitalistleşmiş ülke sermayelerinin uluslararası piyasada rekabet ve bütünleşmeye daha erken girebildiğı bir birikim alanını oluşturuyor. Bu nedenle iki tür sermaye arasındaki ilişkinin günümüz koşullarında yeniden düşünülmesi için elverişli bir örnek oluşturuyor. Bu ilişkinin Türkiye inşaat sanayii örneğinde incelenmesi Fuat Ercan ve Şebnem Oğuz'un (Ercan, 2004; Ercan ve Oğuz, 2006) yaklaşımlarının açıklayıcı bir çerçeve oluşturduğunu göstermektedir. İnşaat sanayiiinde sermayenin uluslararasılaşma sürecinin incelenmesinin önemli veriler sunduğı üçüncü bir sorunsal ise sermayenin uluslararasılaşmasında devletin rolüne ilişkin. Verinin bu açıdan analizinin işaret ettiğı ve beslendiğı iki yaklaşım Robin Murray'nin (1971) sermayenin uluslararasılaşma sürecinde devletin işlevlerine ilişkin betimleyici çerçevesi ve Dick Bryan'ın (1995) ulusal kurum ve politikaların sermayenin uluslararasılaşması olgusunu içerebilecek şekilde dönüşümüne getirdiğı açıklamasıdır.

Bu yazıda sunulan alan araştırmasında birkaç tür veri kullanıldı. İlk tür veriyi Türkiye'deki büyük inşaat şirketlerinin ve sermaye örgütlerinin yöneticileriyle 2005 yılı boyunca yapılan derinlikli mülakatlar oluşturuyor. Bu kapsamda yedi gö-

rüşme sermayedar, üç görüşme profesyonel yöneticilerle olmak üzere on büyük ölçekli inşaat şirketi yöneticisiyle, beş görüşme ise Türkiye İnşaat Sanayicileri İşveren Sendikası (İNTES), Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) ve Türkiye İnşaat Müteahhitleri İşveren Sendikası'nın (TİMSE) yetkilileriyle yapıldı. Yazıda da belirtileceği gibi, yukarıda sıralanan sermaye örgütlerinden ilk ikisi büyük ve uluslararasılaşmış şirketleri temsil ederken üçüncüsü orta ölçeklileri içermektedir. Bu mülakatlar, şirketlerin yurt dışı piyasalarda arayışa girmelerinin sebepleri, uluslararası inşaat piyasasının özellikleri, uluslararasılaşma sürecinde devlet politikalarının etkisi, inşaat sanayiini ilgilendiren düzenlemelerin biçimlenme süreçleri gibi konular üzerinde yarı-yapılandırılmış görüşmeleri içermektedir. İkinci tür veri inşaat sanayiini ilgilendiren hukuki reformlara dair meclis komisyon raporları ve genel kurul tutanaklarından oluşuyor. Yasama faaliyeti süresince Meclis'te yürütülen tartışmaları içeren bu rapor ve tutanaklar, inşaat sanayiine dahil farklı sermaye ve emek kesimlerinin talep ve ihtiyaçlarını yansıtan kaynaklardan biridir. Üçüncü tür veri ise Türkiye ve AB'de inşaat sanayiine mensup sermaye örgütlerinin yayın organlarını ve Avrupa Komisyonu İnşaat Sanayii Stratejileri Raporu'nu içeriyor. Yayın organları ait oldukları sermaye kesimlerinin taleplerini dolaysız olarak ortaya koyarken, AB Komisyonu Raporu da Komisyon nezdinde hangi sermaye kesimlerinin etkili olduğunu belirginleştirmektedir.

Türkiye merkezli inşaat şirketlerinin 1970'lerin ikinci yarısında Libya'da başlayan uluslararasılaşma süreci günümüzde Doğu Avrupa, Rusya, Türkî Cumhuriyetler, Orta Doğu, Kuzey Afrika gibi ülke ve bölgelerde sürüyor. Bu şirketler bu bölgelerde pek çok ülkeye mensup sermayeler ile rekabet edip ilişkiler kuruyorlar. Ancak Türkiye sermayesinin Avrupa sermayesiyle tarihsel ve güncel bağları, Türkiye'nin AB üyelik sürecinde olması ve bu nedenle yapısal reformların IMF'nin yanısıra önemli ölçüde AB'nin etkisi altında biçimlenmesi nedenleriyle Türkiye'deki inşaat şirketleri en çok AB mevzuatı, sermayesi ve pazarıyla ilişki içinde.² Bu nedenle bu çalışma birkaç istatistiksel bilgi dışında Türkiye ve AB inşaat sanayiine odaklanıyor.

Farklı sermaye kesimlerinin uluslararası piyasanın oluşturulması–düzenlenmesi sürecindeki etkinliği ve bu piyasada elde edecekleri hiyerarşik konum öncelikle bugüne dek biriken güçleriyle bağlantılı bulunuyor. Bu nedenle yazıda ilk olarak, uluslararasılaşma eğilimi içinde olan görece büyük inşaat şirketlerinin içinde bulundukları koşullar, içsel birikimlerinden kaynaklanan güç ve kapasiteleri ve günümüzdeki ihtiyaç ve talepleri ele alınacak. İkinci olarak, uluslararası piyasada sermaye kesimleri arası mücadelenin günümüzdeki parametreleri üzerinde durulacak. Yazıda üçüncü olarak, yapısal reformların oluşturduğu yeni koşullar altında sermayelerin, sermayeler arası işbölümünün ve sermaye emek ilişkilerinin dönüşümü incelenecek. Bu incelemeyi sonuç bölümü izleyecek.

2 Engineering News Record (ENR) Dergisi'nin yaptığı ankete göre Türkiye merkezli inşaat şirketlerinin yaptığı uluslararası işler öncelikle AB (%41,8), sonra Asya (%24,2), Ortadoğu (%21,0), Afrika'da (%13,1) bulunuyor.

II. Uluslararası piyasanın düzenlenme sürecinde sermaye kesimleri arası mücadele

Sermaye kesimleri arasında uluslararası piyasanın düzenlenme sürecinde yaşanan kesif mücadeleye sermayelerin sahip oldukları donanımlar damgasını vuruyor. Bu süreçte sermaye kesimleri piyasa düzenlemelerini kendi niteliklerini temel alacak ve bu niteliklere sahip olmayanları iş alım sürecinden dışlayacak şekilde yönlendirmeye çalışıyorlar. Bu yolla rekabette güçlü bir konum elde etmekle birlikte diğer sermayeleri kendilerine alt-sözleşme gibi ilişkilerle bağımlı hale getirmeyi amaçlıyorlar. Sermayeler donanımlarını bir yandan tarihsel *içsel birikimlerine* borçlular. Boyutları, sermayenin toplam döngüsü içinde bütünleşme düzeyleri, teknolojik düzeyleri, şirketlerin idari, mali yapıları bu donanımın farklı unsurlarını oluşturuyor. Diğer yandan, bu donanımın bir de mekansal boyutu var. *Yere bağlı koşullar*, yani bağlı oldukları devletin düzenlemeleri ve finansal gücü, yerel emek ilişkileri, yerel materyel birikim sermayelerin donanımlarını belirliyor. Bu iki belirleyen, farklı sermaye kesimlerini iki eksen çerçevesinde ele almanın anlamlı olduğunu göstermektedir. *İlk eksen* farklı boyut ve niteliklerde sermayeleri içermektedir. İnşaat pazarını kamu altyapı ihaleleri ve özel kesim için yapı üretimi oluşturur. İnşaat sanayiinde şirketlerin büyük çoğunluğu özel kesim konut üretiminde faaliyet gösterir. Bunlar küçük ve orta ölçekli şirketlerdir. Ancak büyük birikimler kamu altyapı ihalelerinde yapılır. Hem AB hem Türkiye’de kamu ihaleleri veya fabrika, enerji tesisi gibi büyük özel sektör işlerinde faaliyet gösteren inşaat sanayicileri birkaç kesimden oluşuyor. Bunlar, (i) uluslararasılaşmış ve büyük ölçekli uluslararası işlerde, işi alan şirket veya yatırımcı konumundaki büyük sermaye, (ii) uluslararasılaşmış ancak bu piyasada henüz güçlü bir rekabet konumunu elde edemediği için genellikle alt-sözleşme ilişkileri içinde yer alan ya da küçük uluslararası işleri alan görece büyük sermaye, (iii) ulusal ihalelere bağımlı olarak varlığını sürdüren orta ölçekli sermaye, (iv) küçük ulusal ihalelerde fiyat kırma yoluyla başarı kazanan küçük sermayedir. Yazının giriş bölümünden anlaşılabacağı gibi bu yazının esas konusunu ilk iki gruba dahil AB veya Türkiye kökenli sermayeler oluşturuyor. Büyük uluslararası altyapı ihalelerinde lider şirket konumunu çoğunlukla AB kökenli sermayeler elde ederken, daha küçük ihaleler veya lider şirketlerle ihale bazında ortaklık veya alt-sözleşme ilişkilerini daha çok Türkiye kökenli sermayeler kuruyor. *İkinci eksen* farklı ülke/bölge sermayelerini içermektedir. Aşağıda görüleceği gibi erken ve geç kapitalistleşmiş ülke temelli sermayeler hem tarihsel içsel birikimleri hem de yerel sosyal ilişkilerine bağlı olarak farklılıklar taşıyorlar. Bu nedenle bu sermayeleri ayrı kategoriler olarak ele alacağız.

II.1 Sermaye kesimlerinin farklı birikim ve koşulları

II.1.1 Erken kapitalistleşmiş bir bölge olarak AB temelli büyük sermaye

AB’de inşaat alanında merkezileşmiş ve sermayenin toplam döngüsü içinde bütünleşmiş sermayeler bulunuyor. Engineering News Record (ENR) Dergisi’nin ya-

yınladığı anket sonuçlarına göre, 2005 yılında uluslararası işlerde elde edilen ciro ile şirket sayısı oranında dünya ortalamasını 100 endeksi olarak kabul edince, sermayenin merkezileşmesinde Fransa (432) önde gelmektedir. Onu Almanya (417), Hollanda (335), İngiltere (269), diğer Avrupalı kategorisi (210), İspanya (168), Japonya (109), Amerika (79), İtalya (75), Kore (46), diğer Dünya (41), Çin (24), Türkiye (21), Kanada (10) izlemektedir. Bununla birlikte, bu sermayeler kurumsallaşmış şirketler bünyesinde barınıyorlar. Sermaye büyüklüğü, teknolojik gelişmişlik, para-üretken-ticari sermayenin biraradalığı gibi nedenlerle içsel birikimlerinden kaynaklanan önemli bir güce sahipler. Bunun yanı sıra içinde yer aldıkları devlet ve bölgenin özellikleri de bu sermayelere göreceli bir güç kazandırıyor. Bağlı oldukları devletler ve Avrupa Birliği bu sermayelere uluslararası rekabette birkaç yönden katkıda bulunuyor ve öncelikle uluslararası piyasanın düzenlenme sürecinde bu sermayelerin çıkarlarını gözetiyor. AB'nin politik genişleme yoluyla etki alanını büyütmesi, genişleme sürecinde aday ülkelerde yapısal reformları yapılandırması ve bu ülke pazarlarını fonlarla büyütmesi, giderek daha geniş bir pazarın AB merkezli belirli sermaye kesimleri lehine düzenlenmesinde etkili oluyor. Bununla birlikte bu devletler yurt dışı pazarlara aktardıkları para sermaye ile kendi şirketlerinin bu pazarlarda iş alma kapasitesini artırma gücüne sahipler. Bunu Eximbank'larının, özellikle gelişmekte olan ülkelerde, ihale finansman kredisi sağlaması yoluyla veya belirli mal ve hizmetlerde takas öngören devletlerarası ticari anlaşmalarla yapıyorlar. Bu yolla başka ülkelerin kaynaklarıyla kendi şirketlerinin birikim yapmasını sağlıyorlar. Sermayelerin yurt dışı pazarlarda karşılaştıkları riskleri belirli bir oranda kamunun üstlenmesini sağlayan 'politik risk sigortası' gibi araçlarla da sermayeleri yurt dışında mali olarak destekliyorlar. Ancak belirtmek gerekir ki AB'nin yurt dışında inşaat şirketlerine sağladığı olanaklar ABD, Japonya gibi ülkelerin kendi şirketlerine sağladığı olanaklar yanında yetersiz kalıyor. Bu da AB kökenli şirketleri bu ülke şirketleri karşısında dezavantajlı konuma sokuyor. Bu sermayelerin kullanabildiği nitelikli ve verimli bir emek gücü de sahip oldukları potansiyeller arasında yer alıyor. Görüldüğü gibi AB ve AB üyesi devletler kendi sermayelerine Murray'in tanımlamış olduğu her iki işlevle, yani hem saldırgan hem de savunmacı işlevle destek vermektedirler. Gerçekten de çeşitli kaynakların³ verilerine bakıldığında uluslararası inşaat işlerinde AB'li şirketlerin %50-60 arasında bir paya sahip oldukları görülüyor.

Buna karşılık AB'de kârları sınırlayan önemli faktörler var. Ücretlerin yüksekliği bu bölge sermayelerine önemli dezavantajlar yaratıyor. Bölgede emek verimliliğinin yüksek olması da bu dezavantajı gideremiyor. Bununla birlikte, AB devletle-

3 Avrupa Komisyonu İnşaat Sanayi Stratejileri Raporu'na göre, AB inşaat hizmetlerinde %52'lik payla dünyada en büyük ihracatçı konumunda bulunuyor. ENR anketi de benzer bir sonuç veriyor. Ona göre uluslararası işlerin %59.6'sını Avrupalı 56 şirket yürütüyor. (Turkish Time, s.102) Bu ankete göre ülke bazında sıralama şöyle: ABD (%19.3), Fransa (15.3), diğer Avrupa (14.9), Almanya (11.1), Japonya (8.7), İngiltere (6), Çin (5.3), İspanya (5.2), İtalya (4), diğer Dünya (3.8), Hollanda (3), Kore (1.8), Türkiye (1.3), Kanada (0.2) (ENR, s.102) AB inşaat üretimi Japonya üretiminden %10 ABD üretiminde %30 fazla bulunuyor.

ri ulusal piyasada yatırım için kaynak yaratabilme güçlerini önemli ölçüde kaybetmiş durumda bulunuyorlar. 1970'lerin krizini izleyen yıllarda uygulanan bütçe kısıtlamalarının kamu altyapı yatırımlarını azaltması inşaat pazarının büyümesini de yavaşlatmış durumda. Avrupa ekonomilerinin düşük büyüme hızları, Avrupa ülkelerinde nüfus artışı ve köyden kente göç olmaması, fiziksel altyapının büyük ölçüde tamamlanmış olması da uzun vadede inşaat pazarında bir daralma olabileceğine işaret ediyor. Ancak günümüzde uluslararası inşaat işlerinin en büyük bölümü AB pazarında yaratılmaktadır.⁴

11.1.2. Geç kapitalistleşmiş bir ülke olarak Türkiye temelli görece büyük sermaye

Yukarıda ENR Dergisi anketinden hareketle verilen endeks rakamlarına göre, Türkiye'de inşaat alanında uluslararası işler yapan sermayenin merkezileşme düzeyi AB'ye göre çok daha düşüktür.⁵ Bu sermayeler aynı zamanda sermayenin toplam döngüsü içinde bütünleşmemiş durumda bulunuyorlar. Daha küçük boyutta ve daha çok sayıda olmalarının yanı sıra özellikle para sermayeyi içlerinde barındırmıyorlar. Bu durum, para sermaye ile ilişkilerinde tikanıklıklara yol açan kendi sermaye boyutlarının küçüklüğü ile birleşince, para sermaye arayışını onlar için başlıca sorun haline getiriyor. Bu şirketler teknoloji kullanımı açısından oldukça gelişmiş olmalarına rağmen uzmanlaşmış işlerin bir kısmında teknik açıdan yetersiz kalıyorlar. İçsel birikimlerinden kaynaklanan bu sorunlarına rağmen içinde yer aldıkları sosyal ilişkiler açısından bir avantajları var. Nüfus artışı, köyden kente göç, fiziksel altyapının tamamlanmamış olması, hızlı ekonomik büyüme gibi faktörlerin yanı sıra, AB adaylığı nedeniyle Türkiye'ye para sermaye yöneliminin artma olasılığı, Türkiye pazarına geleceğe dair bir büyüme potansiyeli kazandırıyor. Ücret ve emek verimliliği açısından Türkiye, bir uçta Avrupa, bir uçta da Çin, Hindistan ve bazı Güneydoğu Asya ülkeleri olmak üzere orta düzeylerde bulunuyor. Ücretlerin AB'ye oranla düşük olması, büyük oranlarda kayıtsız çalışma, inşaat sanayiinde emeğin örgütsüzlüğü ve emeği korumaya yönelik yasal çerçevenin geriliği Avrupa sermayesiyle rekabet olanaklarını genişletiyor.

Bunlara karşılık, Türkiye'de devletin bu sermayeleri destekleme konusunda olanakları kısıtlı. Devlet uluslararası pazarın düzenlenmesi sürecinde belirleyici olma gücüne sahip olmadığı için, kendi ülkesindeki sermaye kesimlerinin çıkarlarını gütmeye konusunda az etkili bir konum ile sınırlı kalıyor. Benzer şekilde, mali yetersizliği nedeniyle sermayeye yurt dışı pazarlarda iş alanları açma konusunda da oldukça etkisiz kalıyor. Geçmişte uygulanmış, devletler arası ticari anlaşmalar veya

4 ENR anketine göre uluslararası işlerin önemli bir kesimi Avrupa'da (%36) yaratılıyor. Bunu Asya (18.2), Ortadoğu (15.2), ABD (13.6), Afrika (8.5), Orta ve Güney Amerika (5.4), Kanada (3)'ya izliyor. (Turkish Time, s. 102) Avrupa'daki uluslararası yatırımların %77'si Avrupalı şirketler tarafından yapılıyor. Avrupa'ya uluslararası yatırımların %77'si Avrupalı şirketler tarafından yapılırken Avrupalı şirketlerin uluslararası yatırımlarının yalnız %46'sının Avrupa'ya olması Avrupa'nın inşaat alanında ihracatçı olduğunu gösteriyor.

5 Türkiye'de genel olarak sermaye için bkz. Buğra, 2003. Genel olarak holding biçiminde örgütlenen büyük sermaye ve özelde büyük inşaat şirketleri için Sönmez, 1992, 35-37.

Rusya, Türkî Cumhuriyetler gibi ülkelere yönelmiş küçük miktarlarda Eximbank kredileri günümüzde artık ortadan kalkmış durumda. Avrupa devletlerinin sağladığı politik risk sigortasını da sağlayamıyor. Bu anlamda, Türkiye’de devletin Murray’in tanımlamış olduğu saldırgan işlevi sınırlı ölçüde yerine getirebildiğini görüyoruz. Bu nedenle, Türkiye’de sermaye açısından devletin en önemli rolü ulusal pazarda kaynak ve birikim için elverişli koşulları yaratmak olarak ortaya çıkıyor. Ancak bu rollerden ilkinde de sorun var. Geleceğe dair potansiyeline rağmen Türkiye pazarında son 10-15 yılda büyük bir daralma mevcut. Özellikle 1994’ten bu yana yüksek dış borç ile cari ve dış ticaret açığının gündeme getirdiği IMF denetimindeki stabilizasyon programları kapsamında kamu harcamalarının daraltılması ve bunun tüm ekonomiye yansarak özel yatırımları da daraltması inşaat pazarında önemli bir küçülmeye yol açtı.⁶ Bu da Türkiye merkezli büyük sermayeleri yurt dışına çıkmaya itti. Nitekim ENR Dergisi tarafından yıllık olarak saptanan en büyük 250 uluslararası inşaat şirketi arasında 2005’te 14, 2006’da 20 Türk şirketi bulunmaktadır. Bu şirketlerden dört tanesi yalnız yurt dışı piyasalarda iş yaparken dokuz tanesinin 2006’da aldığı işlerin yarısından fazlası yurt dışındadır.

II.2. Sermaye kesimleri arası mücadelenin zemini: yapısal reformlarla uluslararası piyasanın düzenlenmesi

Sermaye kesimleri arasında mücadelenin zeminini ulusal ve uluslararası ölçekte yapısal reformlar oluşturuyor.⁷ İnşaat alanında işleyen sermayenin uluslararasılaşmasını bizzat bu düzenlemeler mümkün kılıyor. Kendi ihtiyaç ve çıkarlarının yasal düzenlemelere yansıtılması ve bu düzenlemelerin mümkün olduğunca geniş bir coğrafyaya yayılması sermaye kesimleri açısından büyük önem taşıyor. Ercan ve Oğuz’un (2006) inşaat sanayiini en çok ilgilendiren yasalardan biri olan Kamu İhale Yasası örneğinde ortaya koydukları gibi, sermaye kesimleri bu çabalarında aynı mücadeleyi veren sınıf ve sınıf kesimleriyle ittifak kuruyor ya da ihtilafa düşüyorlar. Yapısal dönüşümler de böyle bir süreç sonucunda biçimleniyor. İnşaat sanayii göz önüne alındığında, erken kapitalistleşmiş ülkelerin güçlü sermayelerinin, uluslararası kurumlar, özellikle de AB Komisyonu ve IMF politikalarını önemli ölçüde etkileyebilmiş olduğunu görüyoruz. AB üyelik ve IMF kredi koşullarının dayattığı yasal düzenlemeler (kamu ihale, tahkim, bankacılık gibi) büyük sermayeyi kolaylayan ve küçük sermayeyi dışlayan hükümler içeriyor. Buna karşılık, bu kurumların koşul olarak öne sürdüğü düzenlemeler ulusal devletler tarafından kendi mev-

6 Mülakat yapılan şahıslardan biri istikrar programlarının inşaat sektörü üzerindeki etkisini şu şekilde açıkladı: “Yüksek dış borç ve faiz dışı fazla istikrar programlarına yol açıyor. Dış borç yatırım ödeneklerinden finanse ediliyor. Bu %45 kamuya iş yapan inşaat sektörünü olumsuz etkiliyor. Tüketici tasarrufları inşaat sektörüne yönelebilirdi, ancak bunlar da yine dış borcu finanse etmek amacıyla harekete geçirilen hazine bonolarına yöneldi. Yabancı sermaye girseydi orda toplanacak vergi ile dış borç finanse edilebilirdi. Yabancı sermaye gelmedi. Yap-işlet-devret yöntemiyle tasarruflar çekilebilirdi” (M.II).

7 Farklı sınıf ve grupların karşı karşıya geldikleri ve çıkarlarını müzakere ettikleri alan olarak ‘hukuk’un formülasyonu için bkz. İslamoğlu 2002.

zuatlarına yansıtılırken önemli bir çatışma/pazarlık sürecine tabi oluyor. Ortaya çıkan ulusal mevzuatlar ulusal sınıf ve sınıf kesimlerinin gerek kendi aralarında gerek uluslararası ölçekteki kesimler ile çatışma sürecini içinde barındırıyor. Uluslararası kurumların dikte ettikleri yasa hükümleri ile ulusal devletlerin benimsedikleri arasındaki farklar bu kesimleri ve aralarındaki güç ilişkilerini yansıtmaktadır.

Uluslararası piyasanın düzenlenmesi sürecinde sermaye kesimleri arası mücadelede iki boyut ön plana çıkıyor. Birinci boyutu farklı ülkelere mensup sermayeler arasındaki mücadele oluşturuyor. Uluslararasılaşma eğiliminde olan büyük sermayenin girdiği yatırımların önemli kısmını oluşturan kamu ihaleleri ele alındığında, bu mücadele ihaleye hangi ülke şirketlerinin girebileceği sorusuyla ilişkilidir. İkinci boyutu farklı düzeylerde içsel birikime sahip sermayeler arasındaki mücadele oluşturuyor. Bu mücadele kamu ihaleleri ele alındığında ihaleye hangi büyüklük ve ne tür donanım sahibi şirketlerin girebileceği sorusuyla ilişkilidir.

11.3 Farklı boyutlarda sermayeler arası mücadele

Piyasaların yeniden düzenlenme sürecinde, ulusal piyasa kadar bu piyasanın dışında da iş yapma kapasitesine sahip sermayeler ile ulusal kamu ihalelerine ve yerel politik ilişkilere bağımlı olarak birikimini sürdüren sermayeler arasında önemli çelişkiler doğuyor. Birinci tür sermayeler ortak taleplere sahip ve ortak hareket eden uluslararası bir sermaye kesimini oluşturuyor. Bu sermaye kesimi, Türkiye çapındaki temsilcileri TMB ve İNTES'in üyesi olduğu ve yönetici düzeyinde de katıldığı dünya ve Avrupa ölçeğinde örgütlenen birliklerde (FIEC, EIC, UEPC) örgütlenmiş durumdadır. Ancak bu kesime dahil bireysel sermayeler piyasada daha iyi bir konum elde edebilmek için kendi aralarında da mücadele ediyorlar. Bu mücadeleyi 'daha donanımlı'nın 'daha donanımsız' piyasada iş alım sürecinden dışlaması ve kendine alt-sözleşme gibi ilişkilerle bağımlı hale getirme çabası olarak tanımlayabiliriz. Aşağıda farklı boyutlarda sermayeler arasında yaşanan mücadelenin parametreleri üzerinde duracağız.

11.3.1 Ulusal pazarların yabancı sermayeye açılması mücadelesi

AB veya Türkiye merkezli uluslararasılaşmış, güçlü sermayeler açısından geniş bir coğrafyada serbest hareket edebilmek ve bu bölgelerdeki kaynaklardan yararlanabilmek için başka ülkelerin kamu ihalelerinin yabancı sermayeye açılması büyük önem taşıyor.⁸ AB'li sermaye bu doğrultuda, bir yandan Dünya Ticaret Örgütü'nün GATS ve Kamu İhaleleri Anlaşmaları'nın daha geniş bir coğrafyada uygulanmasını, bir yandan da AB'nin politik genişlemesini talep ediyorlar. Bu talebi AB'li büyük sermayenin ihtiyaçlarını seslendiren AB Komisyonu İnşaat Stratejileri Raporu dile getirmektedir:

⁸ Yazında bu bağlamda emperyalizm ve sermayenin uluslararasılaşması kavramları tartışılıyor. Bu tartışmanın değerlendirilmesi için bkz. Öztürk, 2006.

AB şirketlerinin, küresel pazardaki güçlü konumu ve söz konusu sözleşmelerin büyüklüğü karşısında, pazarların eşit koşullarda açık olmasını garanti etmekte bu şirketlerin açık çıkarları vardır. AB sanayii hangi ülkeden olursa olsun üçüncü ülkelere yatırım yapmakta, iş ortaklıkları ve konsorsiyumlar kurmakta ve ihalelere girmekte serbest olmalıdır. Bu hedeflere her tür uluslararası ortam, özellikle de DTÖ Kamu İhaleleri ve Ticaret ve Hizmetler Anlaşması (GATS) kullanılarak varılmalıdır (Avrupa Komisyonu, 2002).

Bu sermaye kesimi açısından gelişmekte olan pazarların kendi erişimine açılmalarının yanısıra büyütülmeleri de önem taşıyor. O nedenle AB genişlemesinin bu kesim açısından başka bir boyutu, bu ülkelere aktarılabilecek AB fonlarının bu ülke ekonomilerini, dolayısıyla da inşaat pazarını büyütecek olması. Avrupa Komisyonu İnşaat Stratejileri Raporu (2002) AB genişlemesinin ve yeni üye ülkelerde (o yıllarda Orta ve Doğu Avrupa) gerçekleştirilecek yapısal reformlar ile AB fonlarının yaratacağı refah artışının pazarda yaratacağı büyümeye işaret etmektedir:

...gayet iyi bilinir ki, bir toplum ne kadar gelişmişse inşaat ihtiyaçları o kadar artar; bunun nedeni hiç kuşkusuz talepteki kalitatif kaymalardır. Bu anlamda AB genişlemesinin inşaat sektörüne sağlayacağı fırsatlardan bahsedilebilir (Avrupa Komisyonu, 2002).

İhalelerin yabancı sermayeye açılması yalnız yabancı sermayenin ihalelere kabul edilmesi anlamını taşıyor. Aynı zamanda rekabette belirli sermaye kesimleri lehine koşullar oluşturacak ve bu sermayelerin bu ülkelerde güvenli bir şekilde hareket edebilmesini sağlayacak normların bu piyasalarda yerleştirilmesi gerekiyor. Bu normların yerleştirilmesi süreci, farklı boyutlarda sermayeler arasında çelişkilerin ortaya çıktığı alan olarak ortaya çıkıyor. Uluslararasılaşmış, büyük sermaye bu ülkelerde ihalelerin yerel özelliklerden, yerel politik süreçlerden, daha donanımsız sermayelerin sahip olduğu esneklik gibi avantajlardan sıyrılarak büyük sermayenin avantajlı olduğu sermaye büyüklüğü, teknik kapasite gibi alanları ön plana çıkaran, standartlaşmış, uluslararası kurallara oturtulmasını talep ediyorlar. Öngörülebilir hukuk kuralları, sözleşmelerde ve ihale kriterlerinde uluslararası standartları içeren FIDIC gibi sistemler, bağımsız mali denetim gibi küresel standartlar, bağımsız bir tarafça yargılanma olanağı (tahkim), ihalelerin politik kayırma veya rüşvet mekanizmalarından arındırılmış olması, ihalelerde aşırı tenzilatların engellenmesi için teknik kriterlerin ön plana çıkarılması gibi normların yerleştirilmesi mücadelesini veriyorlar. Uluslararasılaşmış sermaye ihtiyaç duyduğu birikim koşullarının geniş bir coğrafyada yaygınlaştırılması mücadelesini AB gibi ulus-ötesi birlikler nezdinde veriyor. Günümüzde AB'nin Türkiye'den talep ettiği yapısal reformların öncelik verilenlerinin bu toplumsal kesimin çıkar ve ihtiyaçlarını yansıttığını görüyoruz. Kamu ihale yasası başta olmak üzere tahkim, toprakta mülkiyet haklarını düzenleyen hükümler gibi pek çok yasa değişikliği bu durumu örneklemektedir.

Türkiye'deki büyük sermaye, ileriki bölümlerde görüleceği gibi, Türkiye pazarında AB normlarının yerleştirilmesi sonucu bu standartların altında kalarak, kısa vadede kayıplara uğrayacak olsa da, AB'ye giriş sürecini ve inşaat sanayiini ilgilendiren yasa değişikliklerini destekliyor. Bunun nedenini bir yandan AB'li büyük sermayenin hukuki düzenlemeler düzeyinde elde ettiği kazanımların Türkiye'de yerleşmesini istemesi oluşturuyor. Diğer yandan, AB'li büyük sermayenin etkisi altında biçimlenen normların kendisine uğratacağı kayıpların benzerini, kendisinin Türkiye'deki daha donanımsız sermayeye uğratabileceği kayıpların benzerini, kendisinin desteklemesine neden oluyor. Aşağıda görüleceği gibi, bu tür normlar 'daha donanımlı'nın 'daha donanımsız' iş alma potansiyelinden dışlamasına yol açıyor. Büyük ölçekli inşaat şirketlerini temsil eden bir örgüt yetkilisi AB'nin talep ettiği yapısal reformları şu şekilde değerlendirmektedir:

Empoze ediliyor ve biz bu empoze edilme sürecini olumlu değerlendiriyoruz. ...Kulağımızı çeke çeke bize olumlu reformları yaptırıyorlar (M.I).

Yapısal reformlar yoluyla ulusal pazarların yabancı sermayeye açılması ve bu pazarlarda büyük sermayenin lehine normların yerleştirilmesi, bu bölümde görüldüğü gibi, AB ve Türkiye merkezli büyük sermayeler arasında ittifakla gerçekleşiyor. Burada vurgulanması gereken, Ercan ve Oğuz'un (2006) işaret ettikleri gibi, piyasanın bütünleşmesi sürecinin erken kapitalistleşmiş ülke sermayelerinin tek yönlü etkinliğiyle değil, ulusal ölçekte büyük sermayeyle örtüşen çıkarlar çerçevesinde gerçekleştiğidir. İleride gösterileceği gibi, bu ittifak aynı pazarlarda rekabet söz konusu olduğunda farklı ülkelere mensup büyük sermayeler arasında çatışmaya yol açmaktadır.

11.3.2 'Daha donanımlı'nın 'daha donanımsız' iş alma potansiyelinden dışlama mekanizması: uluslararası piyasada standart kriterlerin oluşturulması

Günümüzde inşaat sanayiinde sermayeler arası rekabette etkili unsurları ikiye ayırabiliriz. Buna göre, bir yanda sermaye boyutu, idari, mali, teknik güç gibi kapasiteler, diğer yanda esnek emek kullanımı ile maliyetleri, dolayısıyla da fiyatı düşürme kapasitesi bulunmaktadır. Mali, idari, teknik güç ve bunlarla bağlantılı olarak emek verimliliğini artırma kapasitesi görece büyük sermayenin elinde bulunuyor. Bu tür şirketler kurumsal yapıları nedeniyle kayıt dışı kalma, kaliteyi düşürme gibi maliyet düşürme stratejilerini de uygulayamıyorlar. Buna karşılık ücretleri düşürme yoluyla maliyetleri azaltma kapasitesine görece küçük şirketler sahip. Bu şirketler kayıtsız işlem yapmak ve işçi çalıştırmaktan, eksik ve kötü projelendirme-malzeme kullanımı gibi yöntemlere kadar pek çok yöntemle maliyetleri düşürüyorlar. Bu iki kapasite üretim sürecinde alt-sözleşme ilişkileriyle hiyerarşik bir yapıda bir araya gelse de, iş alımı sırasında rakip unsurlar olarak karşı karşıya geliyorlar. İnşaat alanında bu iki tür kapasiteye sahip sermaye arasındaki mücadele günümüzde tüm dünyada uluslararası piyasalarının düzenlenmesinde, en başta da ihale

mevzuatının müzakere sürecinde başlıca mücadele alanlarından birini oluşturmaktadır. Bu bölümde, bu mücadelenin yürütüldüğü parametreler üzerinde duracağız.

Poulantzas'ın (1974) 1970'lerde başka bir bağlamda tespit ettiği gibi, büyük, kurumsallaşmış ve öngörülebilir ortamlarda hareket eden sermayenin daha küçük sermayeyi uluslararası piyasada rekabetten dışlama mücadelesinin önemli bir parçasını, uluslararası piyasada standartlaşmış kriterlerin yerleştirilmesi oluşturuyor. Standartlaşmış kriterler bu kriterlere uymayan, çıtanın altında kalan şirketleri rekabet sürecinin en başında, daha bu sermaye kesiminin inşaat sanayiinde avantajlı olduğu alan, yani fiyat rekabeti gündeme gelmeden dışlıyor. Standartlaşmanın başlıca örneklerini şirketlerin mali, idari, teknik yapılarını veya ürün kalitesini ölçen kriterler oluşturuyor. Bu kriterler bağımsız uluslararası şirketlerce denetlenerek raporlanıyor. Bu raporlar ilgili şirketin gerek bankalar ve diğer kredi kuruluşları, gerek iş sahibi ile ilişkilerinde belirli kategoriler içinde veya dışında addedilmesine, gerek finansman, gerek iş alma sürecinden dışlanmasına ya da içerilmesine yol açıyor. Küçük ve kurumsallaşmamış şirketler ancak bu kriterleri sağlayabilirlerse yerel süreçleri tanıma veya fiyatı düşürme gibi potansiyellerini harekete geçirebiliyorlar. Bu genel prensibi akılda tutarak uluslararası inşaat piyasasının düzenlenmesi sürecinde çetin mücadelelere konu olmuş birkaç noktayı inceleyelim. Unutmamak gerekir ki, bu süreç, bu piyasada sermayeler arası hiyerarşinin kurulmasını içermektedir.

11.3.3 Mali yapıya ilişkin standartlar ve teminat mektupları

Büyük sermayenin uluslararası ölçekte verdiği mücadele sonucunda, günümüzde, bağımsız, çokuluslu mali denetleme şirketlerinin tasdiklediği raporlar giderek daha yaygın bir şekilde ihale koşullarına dahil oluyor. Mali denetleme şirketleri kendilerine başvuran inşaat şirketlerinin mali yapılarını standartlaştırılmış prosedür ve kriterleri içeren Basel 2000 kriterlerine göre değerlendiriyorlar. Banka ve diğer finans kurumları inşaat şirketlerinin kredi derecelerini belirleme sürecinde bu şirketlerin değerlendirmelerini göz önüne alıyorlar. Bu nedenle özel bankalarla ancak mali denetleme sürecinden geçmiş şirketler ilişki kurabiliyor. Doğrudan iş sahibi devlet veya diğer politik kurumlarca finanse edilen ve koşulları bu kurumlarca belirlenen ihaleler de giderek bu koşulu öne sürüyorlar. Bu dönüşüm gerek yeni ihale yasalarında mali denetimin ihale şartları arasına alınması, gerek ihale şartları arasında mali denetim bulunmasa da, tüm ihalelerde koşul olarak bulunan 'banka teminat mektubu' gösterme zorunluluğuyla ortaya çıkıyor. İhalenin boyutu büyüdükçe gerekli teminat mektubu da büyüyor; buysa ancak büyük ve kredibilitesi yüksek bankalardan sağlanabiliyor. Bu tür bankalar büyük sermayeli ve mali yapısı sağlam şirketlere bu garantiyi sağlıyorlar. Mali denetleme şirketleri tarafından hazırlanan raporlara bağlı olarak bankalar inşaat şirketlerini belirli bir teminat kategorisi içine sokuyorlar. Özet olarak, inşaat şirketlerinin banka veya diğer kredi kurumlarından kredi almak, uluslararası piyasada ihalelere girmek veya ihalelere girebilmek üzere banka teminat mektubu almak için bilançolarını tasdikletmiş ve iyi

dereceler içinde yer alabilmiş olmaları gerekiyor. Bu da büyük şirketleri kayıran ve küçük şirketleri daha ihalenin başında ihaleden dışlayan bir durum oluşturuyor.

Türkiye'deki büyük şirketlerin çoğu mali denetim sonucunda düşük kategoriler içinde yer alıyor. Bunun sonucu olarak da uluslararası ihalelerde geçerli sayılan büyük, çokuluslu bankalardan yüksek teminat mektuplarını ucuza almalarını mümkün kılacak kriterlerin de altında kalıyorlar. Bu şirketler bu bankalar nezdinde düşük teminat kategorilerinde yer alıyor, ya da hiç yer almıyorlar.⁹ Bir büyük şirket yetkilisinin belirttiği gibi,

Uluslararası ihalelere girmek için gerekli teminat mektubunu Türk firmaları %6 komisyonla alabiliyor. Bunda hem Türk bankanın hem de yabancı bankanın komisyonu var. Yabancılar %0.5 komisyonla teminat mektubu alıyor. Bu, rekabeti olumsuz etkiliyor (M.3).

Şirketlerin mali yapılarının zayıflığının nedenlerinin başında ölçeklerinin küçüklüğünün yanında mali yapılarını derinden etkileyen bir bilanço sorunu geliyor. Bu sorunun kaynağında bu şirketlerin bugüne dek temel iş alanlarını oluşturan ulusal kamu ihalelerinde ödeneklerin uzun yıllara yayılması ve öngörülemez bir takvim içinde ödenmesi yatıyor. Şirketlerin harcamasını yaptıkları işin karşılığını zamanında alamamaları sonucu hemen her yıl bilançoları negatif çıkıyor. Bunun sonucu olarak, bağımsız mali denetleme şirketlerince, standart prosedürlere bağlı olarak denetlendiklerinde hemen her zaman zararda gözüküyorlar. Bu durum karşısında, uluslararası piyasada rekabete niyetlenen şirketler devlet harcamalarının ve yatırım programlarının denetim altına alınması yönünde mücadele veriyorlar. Büyük ölçekli müteahhitleri temsil eden TMB ve İNTES ile kurumsal bir kimliği olan orta ölçeklileri temsil eden Türkiye İnşaat Müteahhitleri İşveren Sendikası (TİMSE), bitirilmemiş proje stokunun sonuçlandırılmadan yeni projelere başlanmaması, mevcut projeler sonuçlandırıldıktan sonra yeni başlanacak projelerin gerçekçi bir bütçe çerçevesinde programlanması yönünde taleplerde bulunuyorlar. Büyük inşaat şirketlerini temsil eden örgütlerden bir yetkili bu talebi seslendirmektedir:

Kamudaki proje mezarlığı büyük sorun. Teknik öncelikler sıralaması (yatırım önceliği) yapılarak bu mezarlığın engellenmesi lazım. Bugüne dek 40 milyar YTL varsa 100 milyarlık bütçe yapıldı. Politik ihaleler yapılmamalı (M.III).

Kamunun bitirilmemiş proje stoku büyük sermaye açısından yalnız uluslararası piyasada yaşadığı bilanço sorunuyla değil, yurt içinde yarattığı kaynak kıtlığı nedeniyle de sorun teşkil ediyor. TMB bu sorunun üzerine gidiyor:

⁹ Uluslararası bankalardan teminat mektubu alma sorununun yanısıra Türkiye'deki bankalar da soruna çözüm oluşturmuyor. Yakın geçmişte Türkiye'de en büyük bankalar kamu bankalarıydı. Kamu bankalarının yatırımlarını nasıl dağıtacağı ise müteahhitlere göre politik kararlara bağlıydı. Onlara göre bu bankalar "tarım kredileri verip veya borçları ertelleyip birkaç milyon çiftçiyi sevindirmeyi tercih ediyorlardı" (M.I). Türk Eximbank ise büyük ihalelerde gerekli teminat mektuplarını veremeyecek kadar küçük. Diğer büyüklü küçüklü bankaların teminatları da uluslararası ihalelerde, bu banka ölçek ve yapılarının uluslararası kriterleri sağlayamaması nedeniyle kabul edilmiyor.

Türkiye Mühendisler Birliği kamu yatırımlarındaki israfı ilgili olarak bilimsel araştırma¹⁰ yaptırmakla kalmadı, aynı zamanda “İsrafı Önleme Kampanyası”nın da üç sponsorundan biri oldu. Araştırmanın ilk bulguları siyasi tercihlerle başlatılmış ve yetersiz ödenekler nedeniyle tamamlanamamış olan kamu yatırımlarının neden olduğu büyük kaynak israfının boyutlarını ortaya koydu (Gündem, 2005: 43).

Devlet yatırımları ile bütçesi arasındaki bağdaşmazlıktan kaynaklanan bu durumun hem müteahhitler hem de kamuoyunda akılcı bir bütçe yönetimi ve yatırım programlamasının teknik koşulları olarak tartışıldığını görüyoruz. Devlet idaresinin politik kaygılar tarafından yönlendirilmesi, bireysel sermayedarların politikacılar üzerinde etkisi veya bürokratik karar verme sürecinin irrasyonelliği çerçevesinde değerlendiriliyor. Ancak bu durum, emek sürecini esneterek fiyat kıran ve yerel ilişki ağlarına dayalı olarak iş alma kapasitesini artıran orta ve küçük ölçekli müteahhitler ile uluslararasılaşma eğilimi içine giren görece büyük müteahhitler arasında temel bir çelişkidir. Bütçenin denetim altına alınması talebinin altında inşaat alanında belirli bir sermaye kesiminin uluslararası piyasadaki ihtiyaçları yatıyor. İlk türdeki müteahhitler ile benzer koşullar altında birikim yaparak belirli bir ölçeğe erişen ikinci tür müteahhitler, bugün içinde büyüdükleri eski sistemden yarattığı bilanço sorunu nedeniyle zarar görürken, birinci tür müteahhitler eski sistemden yararlanmaya devam ediyorlar. Bu talepler ihale yasasına, yatırım programında bulunan projelerin karşılığının bütçe içinde gösterilmesine ilişkin hüküm¹¹ olarak yansdı. Ancak bu hükmün uygulamaya henüz yansımadağı, yeni ihale yasasına rağmen hala politik rant kaygılarıyla bütçede karşılığı olmayan projelere başlandığı iddia ediliyor. Bu düzenleme, hukuki içeriği açısından uluslararası piyasada rekabet eden sermaye kesimi lehine, buna karşılık ulusal piyasada siyasi ilişkileriyle birikim sağlayan yerel sermayenin aleyhine olarak değerlendirilebilir. Ancak düzenlemenin uygulamaya yansıma biçimine bakarak küçük sermayenin güç ilişkileri içinde ağırlığını hissettirdiğini ve kazanımlarını henüz sürdürdüğünü söyleyebiliriz.¹²

Mali yapıları uluslararası standartlara göre zayıf olan inşaat şirketleri açısından Türkiye’de bankacılık sektöründeki dönüşüm de büyük bir tehdit oluşturuyor. (M.II) Bankalar sisteminin uluslararası sistemle bütünleşmesi sonucu, hâlâ ayakta kalan Türkiye merkezli bankalar da inşaat şirketlerini uluslararası mali denetim şirketlerinden aldıkları raporlara istinaden değerlendirecekler. Yakın geçmişte Türk bankalar kamu alacaklarının er geç ödeneceğini bildikleri için inşaat şirketlerine negatif bilançolarına rağmen kredi sağlıyorlardı. Günümüzde inşaat şirketlerinin kredi ya da teminat mektubu sağlaması için tek yol mali yapıya ilişkin uluslararası kriterleri sağlamaktan geçiyor.

10 Kamu Yatırımlarında İsrafın Ekonomik Boyutları Araştırması

11 4734 Sayılı Kamu İhale yasası, Madde 5

12 Farklı boyutlarda sermayeler arasındaki çelişki alanına başka bir örneği teminat mektubunun ihale toplamı içindeki oranı oluşturuyor. Bu oran ihaleye hangi boyutlarda sermayelerin girebileceğini belirliyor. Örneğin Türkiye’de ihale yasasının oluşum sürecinde geçici teminat %4, kesin teminat %10 iken, bu oranlar özellikle orta ölçekli müteahhitleri temsil eden TİMSE’nin karşı çıkmasıyla %3 ve %6’ya indirildi.

11.3.4 Teknik yeterliğe ilişkin standartlar

Farklı boyut ve nitelikte sermayeler arasındaki mücadelenin geçtiği başka bir alanı teknik kriterlere ilişkin standartlar oluşturuyor. Bu kapsamda birkaç noktayı örnek olarak ele alacağız: ihalelerde fiyat kriterine karşı teknik yeterlilik kriterlerinin ön plana çıkarılması, ihale koşulu olarak iş bitirme belgesi istenmesi ve müteahhitlik yapabilmek için belirli eşiklerin belirlenmesi talepleri.

İhalelerde en düşük fiyat koşulu ücretler, kurumsal giderler gibi maliyet kalemlerini düşürebilen küçük şirketlerin lehine çalışıyor. Bu kriter bazen büyük sermayeyi ihale kazanımından dışlıyor. Bu nedenle büyük sermaye tüm dünyada bu koşula karşı mücadele veriyor. Bu sermaye kesimi ihale puanlama tablolarında fiyat kriterinin ağırlığının azaltılarak teknik kriterlerin ağırlığının artırılmasını istiyorlar. Teknik kriterlerin ön plana çıkarılması ve aşırı tenzilatların engellenmesi AB'li büyük sermayenin başlıca talepleri arasında bulunuyor (Avrupa Komisyonu, 2002). Bu mücadele Türkiye'de de yaşandı ve yaşanıyor. Türkiye'de uzun yıllardır, özellikle de 2000'li yıllarda, ihalelerde yüksek düzeyde fiyat kırımları/tenzilatlar yapılıyordu. Türkiye'de büyük sermaye görece daha küçük sermayeye (orta ölçek), orta ölçekli sermaye ise kendisinden daha küçük sermayeye (küçük ölçek) karşı rekabette fiyat konusundaki dezavantajını ortadan kaldırmak için aynı mücadeleyi veriyor. Nitekim kurumsallaşmış, orta ölçekli müteahhitlerin örgütü TİMSE de TMB ve İNTES'in yanısıra bu mücadeleye destek verdi. Bu mücadele ihale yasasında teknik kriterlerin ağırlığını artıran ve aşırı tenzilatlar karşı önlemler alan hükümlere¹³ yansdı. Bu hükümler görece büyük sermayenin lehine bir düzenleme getirdi. Tıpkı devletin yatırım programlarının rasyonelleştirilmesine ilişkin tartışmalarda olduğu gibi fiyat kriterine karşı teknik yeterlik kriterinin ön plana çıkarılması hakkındaki tartışmalarda da bu sorun sermaye kesimleri arası bir mücadele alanı olarak görülmekten çok teknik bir sorun olarak ele alındı. Bu konunun teknik boyutu yadsınmaz: Türkiye'de uzun yıllar, teknik olarak yeterli olup olmadığına veya verdiği fiyatla işi yapıp yapamayacağına bakılmaksızın, en düşük fiyatı veren şirkete ihalelerin verilmesi sonucu, kamu yapıları çok düşük kaliteli oldu ve/veya uzun yıllar inşaatlar bitirilemedi. Ancak, bu teknik boyutla birlikte, teknik yeterlilik tartışmalarının arkasında yatan, sermaye kesimleri arasındaki mücadeleyi de görmek gerekiyor.

Bu mücadeleye ilişkin analizimize örnek oluşturan, teknik kriterlere ilişkin ikinci bir mücadele alanı, bir ihaleye girerken şirketin daha önce benzer büyüklük ve nitelikte işleri yapmış olduğunu kanıtlayan iş bitirme belgesinin hangi süreleri kapsayacağı. Pek çok AB ülkesinde son beş yılda bitirilen işler kabul ediliyor. AB ülkeleri gibi iyi düzenlenmiş ortamlarda çalışan şirketler başladıkları işleri öngörülebilir bir süre içinde bitirebiliyor, iş bitirme belgelerini alabiliyorlar. Buna karşılık Türkiye'de kamunun ödenek sorunu nedeniyle başlayan işleri belirsiz süreler için durdurması şirketlerin iş bitirme belgelerini öngörülebilir bir süre içinde alabilmelelerini engelliyor. Bu süre on yılları bulabiliyor. Bu da iş bitirme belgesinin geçerli sa-

13 İhale Yasası, Madde 10

yıldığı sürenin kısa olması durumunda bu şirketlerin ihale koşullarını yerine getirememelerine yol açıyor. Türkiye merkezli şirketlerin bu sorun karşısında verdiği mücadeleye ihale yasasında iş bitirme belgesi için geçerli sürenin onbeş yıla kadar uzatılması ile açığa çıktı.¹⁴ Büyük inşaat şirketlerini temsil eden bir örgütün yetkilisinin aşağıdaki sözleri bu mücadeleyi en iyi şekilde açıklamaktadır:

İhalede rakam önemli değil. Lokasyon nedeniyle yerel firma avantajlı. Ancak Türk firmaların iki sorunu var. Bir, son on yıl içinde iş bitiremediysen, belirli bir ciroya ulaşamadıysan zaten devre dışısın. Bu nedenle kamunun geçmiş ihalelerine ait ödeneklerini tamamlanması hayati önem taşıyor. (...). İki, Türk finans sistemi bitti. (...) Türk bankalar yabancılar tarafından satın alındı. Bu durumda Türk müteahhitler teminat mektubu alamıyor. Yabancı banka isterse sizi devre dışı bırakabilir. Akredite olamazsınız. Senin akreditenden bende 3 trilyon, yüksek risk grubundasın sana %10'la mektup veriyorum diyebilir. (...) Bu iki nedenle Türkiye'deki kamu ihalelerini AB'li müteahhitler alacak. Türkler de taşeron olacaklar. (...) Türkiye'de 50 milyon Euro düzeyinde 3-4 firma var. Ancak bu rakam 250 milyon Euroya çıkınca hiç firma kalmıyor. Yusufeli barajı 1 milyar Euro. (M.III)

Büyük sermayenin kendi çıkarlarını standartlar aracılığıyla yerleştirmeye çalıştığı başka bir alan da müteahhit olabilmek için belirli eşiklerin koyulması. Görüşme yapılan kişilerden birinin (M.7) belirttiği gibi müteahhit, “başkasının taşıyla başkasının kuşunu vuran adam” olduğu için bu sektöre giriş ve çıkışta sermaye eşliği diğer sektörlerle göre düşük; eğitim gibi başka eşikler de yok. Bu da rekabeti kısıtlıyor. Bir şirket yöneticisi bu duruma değiniyor:

Müteahhit olmak için kurumsal veya teknolojik bir eşik yok. Sermaye eşliği de çok düşük. İnşaat sektörünü diğer sektörlerle göre farklı yapan da bu. Bunun sonucu olarak sektöre giriş çok oluyor, bu da para kazanmayı zorlaştırıyor... Çimento fabrikası olan çok para kazanır. Çünkü misal olarak 100 milyon olmayan bu işe giremez. 100 milyonu olan az olduğuna göre bu sektöre giriş az olur (M.9).

Bu durum karşısında AB ve Türkiye'de büyük sermaye örgütleri müteahhit olabilmek için bazı eşikler koyulmasını sağlamaya çalışıyorlar. Örneğin büyük ölçekli şirketlerin sendikası İNTES müteahhitlik için eğitim şartı getirilmesini istiyor, müteahhitliğin mutlaka mühendislik, mimarlık bilim dallarına dayanması gerektiğini savunuyor. Orta ölçekli müteahhitleri temsil eden Türkiye İnşaat Müteahhitleri İşveren Sendikası (TİMSE) ise odalaşma talebinde bulunarak örgütsel bir eşik koymaya çalışıyor. TİMSE yetkilisine göre Türkiye'de isteyen istediği gibi inşaat yapabilmektedir çünkü müteahhitlerden Ticaret Odası'na kaydolup şirket kurmak dışında başka bir talep yoktur. Bu şekilde sistem müteahhitler üzerindeki denetimsizliği üretmektedir. TİMSE bu durumu engellemek için TOBB bünyesinde Türkiye İnşaat ve Tesisat Müteahhitleri Odası'nın kurulmasını öneriyor.

14 İhale Yasası, Madde 10

11.3.5 Büyük sermayenin fiyat rekabetinde dezavantajlı konumdan kurtulma çabası: Verimlilik artışı

AB merkezli büyük sermaye özelinde Avrupa'daki sosyal düzenlemeler, yere bağlı koşullarından bağımsız olarak tüm büyük sermaye kesimi ise kurumsallaşmanın getirdiği giderler ve kayıtlı işleyişleri nedeniyle, küçük sermaye karşısında fiyat rekabetinde dezavantajlı konumdalar. Bu tür sermayedarların dezavantajlı konumlarından kurtulma çabalarının bir boyutunu da verimlilik artışı arayışları oluşturuyor. Verimlilik artışı, yüksek ücret ve ücret dışı ödemelere rağmen emek maliyetlerini düşürerek bu sermayelerin rekabet edebilirliğini artırıyor.¹⁵ İnşaat alanında işleyen sermayenin verimlilik artışı arayışlarını iki başlık altında ele alabiliriz: işgücünün niteliğinin yükseltilmesi ve hareketliliğinin sağlanması ve iş sürecine yeni teknolojilerin girmesi. Bu bölümde bunun yanısıra ücret ve ücret dışı ödemelerin azaltılması yönündeki çabalara da değineceğiz.

Dünyada en yüksek ücret ve ücret dışı ödemeleri üstlenen AB merkezli sermayeler işgücünün niteliğinin yükseltilmesi yoluyla birim emek zamanı daha yoğun kullanabilme yönünde çaba gösteriyorlar. Bu açıdan, eğitim sisteminde dönüşüm, yaşam boyu eğitim şemaları ve birden fazla niteliğe sahip bir işgücü hakkında talepleri var. AB'deki güçlü, uluslararasılaşmış sermayenin ihtiyaçlarını seslendiren Avrupa Komisyonu İnşaat Sanayii Stratejileri Raporu'na (2002) göre,

İnşaat, özellikle arazide uygulama aşamasında emek yoğun bir sanayidir. Geleneksel olarak bu sanayi, sanayi genelinde oluşan ücretlerin altında çalışmaya hazır, becerisiz, göçmen işçilerin yanısıra, en düşük eğitim katmanlarından gelen, büyük sayılarda niteliksiz emek kullanmıştır. Bu profil, giderek daha kaliteli, daha verimli bir üretim gerçekleştirecek ve yatırılan paranın değerini artıracak, kalıcı, nitelikli bir işgücü geliştirecek, modernize olmuş bir sektörün gelecekteki ihtiyaçlarıyla çarpıcı bir karşıtlık içindedir. İkinci senaryoyu yaşama geçirmek için inşaat sanayiinin stratejik amaçları, eğitim koşullarını ve iş tatminini, beceri ve yetkinlik düzeyini artırmak için her aşamada eğitim ve meslek kazandırma sürecini devreye sokmak, inşaat sürecindeki zorlu ve hoşa gitmeyen işleri azaltmak üzere, değişen teknolojiye adapte olmak ve istihdamı, işe yeni girişleri ve iş güvenliğini artırmak olmalıdır (Avrupa Komisyonu, 2002).

Emeğin niteliğini yükseltme çabası AB'nin yasal düzenlemelerinde önemli yer tutuyor. AB müktesebatında bulunan, inşaat sanayiinde sertifikalı işçi çalıştırma şartı bu çabanın önemli bir parçasını oluşturuyor. AB'de veya AB adayı ülkelerde kamu ihalelerinde veya AB fonlarından yararlanan projelerde yer almak isteyen şirketler sertifikalı işçi çalıştırmak zorunda. Sertifikalı, dolayısıyla daha yüksek ücretli işçi çalıştırmayan şirketleri ihalelerden dışlayan bu hüküm, ücretleri düşürme me-

15 Jenkins (1984) kapitalizmin emek verimliliğini artırarak görece artık değeri artırma yoluyla genişleme eğilimini görmezden gelmemek gerektiğini, kapitalizmin yalnız ücretleri düşürerek sömürü oranını artırma yoluyla genişlediğini söylemişti. Ona göre bu tezi olgusal olarak ta savunmak mümkün değil çünkü üçüncü dünya ülkelerinde ücretlerin daha düşük olması birim emek maliyetinin daha düşük olmasını getirmiyor. Emek verimliliği de önemli.

kanizmalarını kullanamayan ve/veya sosyal düzenlemelerin güçlü olduğu ülkelerin görece daha güçlü şirketlerinin, bu mekanizmaları kullanabilen küçük şirketler ve/veya sosyal düzenlemelerin zayıf olduğu ülke şirketleri karşısında rekabet gücünü artırıyor. Türkiye'deki büyük inşaat şirketlerini temsil eden örgütlerden bir yetkili bunu açıkça ifade ediyor:

AB'li firmaların maliyetleri çok yüksek. 28 Euro'ya varan saat ücreti Türkiye'de 2 Euro. Çin'de ise aylık 20 Dolar. Zaten Çin'i ayrıca ele almak lazım. AB sertifika sistemiyle bizim işçimizin niteliğini, böylelikle de ücretlerimizi yükseltmeye çalışıyor. Bizim maliyet avantajımızla böyle mücadele etmeye çalışıyor (M.III).

Emek verimliliği, ücretlerin Avrupa'dakilere göre çok düşük olduğu Türkiye'de uzun yıllar sermayedarların gündemine daha az girdi. Ancak son yıllarda uluslararası inşaat piyasasına çok daha düşük ücretler ödeyen Çin, Hindistan Güney Kore, Tayvan gibi ülke şirketlerinin girmesiyle Türk şirketler giderek fiyat alanında rekabet edememeye başladılar. Bu da verimliliği ön plana çıkardı. Bu ihtiyaca AB düzenlemelerinin ihalelerde yer alacak şirketlerin sertifikalı işçi çalıştırması yönündeki zorlaması da eşlik etti. Bu zorlamanın Türkiye'deki şirketler açısından ilk etapta yarattığı en büyük problem Türkiye'de inşaat işçilerine sertifika veren bir kurumun olmaması nedeniyle AB mevzuatının Türk mevzuatına yansıtıldığı andan itibaren kamu ihalelerine Türk şirketlerin girememesi tehlikesiydi. Bu durum karşısında İNTES ve Yol-İş emek niteliğinin yükseltilmesi ve işçilere sertifika sağlanmasına yönelik ortak projeler yürüttüler.¹⁶ Bu yolla sertifika sorunuyla birlikte verimlilik artışı yönünde de önemli adımlar atıldılar.

İnşaat sanayiinde emek verimliliğindeki artış süreci bir yandan da, şirketlerin baskısıyla şirket çalışanlarının giderek daha fazla alanda beceri kazanma çabalarıyla sürüyor. Yaşam boyu eğitim felsefesi kapsamında şirket çalışanlarına yüksek lisans veya kurs programları ile ek beceri kazandırılması, bu çalışanların şirkette daha fazla işlev taşımalarına, bunun sonucu olarak da istihdam edilen kişi sayısının azalmasına yol açıyor. Görüştüğümüz bir inşaat şirketi yöneticisi bu duruma işaret etmektedir:

İşgücü kendini sürekli yenileme baskısıyla karşı karşıya. Yeni beceriler kazanmalı: İngilizce, MBA, FIDIC öğrenmek. Bunlar için zorluyoruz (M.4).

AB sermayesinin verimlilik artışına yönelik arayışlarının bir boyutunu da ulusal devletler ve AB'den talep edilen kamusal ar-ge yatırımları oluşturuyor. Avrupa Komisyonu İnşaat Sanayii Stratejileri Raporu'na (2002) göre AB'de ar-ge yatırımları sektördeki geri dönüş oranının yalnız %0.3'ünü oluşturuyor. Bu oran, örneğin, bu oranın %2-3 olduğu Japonya karşısında çok düşük kalıyor. Türkiye merkezli müteahhitler teknolojiyi ithal ettikleri için ar-ge yatırımları sermaye örgütlerin gündeminin başında yer almıyor. Ancak TMB üyelerinin de kendi aralarında ortak bir

16 'İnşaat Sektöründe Meslek Standartları ve Pratik Eğitim Projesi' ve 'Yeterliliklere Dayalı Ölçme ve Değerlendirme Projesi'.

makina parkı oluşturma çabası ve makina kiralamanın yaygınlaşması gibi verimlilik artışı yönünde arayışları var.¹⁷

Emek verimliliğinin artırılmasının yanı sıra, kurumsallaşma düzeyleri nedeniyle kayıtlı bir şekilde işlemek zorunda olan ve sosyal düzenlemelerin görece daha güçlü olduğu bölgelere mensup şirketler rekabet edebilmek için ücret ve ücret dışı ödemelerin düşürülmesi yönünde de çaba harcamak durumundalar. Nitekim, emek verimliliğinin önemine işaret eden Avrupa Komisyonu İnşaat Sanayii Stratejileri Raporu ücret seviyesiyle emek verimliliği arasında bir denge kurulması gerektiğini söylemeden geçmiyor:

... inşaat sektörü, özellikle düşük-ücret ülkelerinde, beceri düzeyini ve verimliliği artırarak, ücret seviyesi ve koşullarını artırmayı amaçlamalıdır. Ancak, yüksek istihdam avantajları ve korumaları ile işgücünde esneklik ve hareketlilik ihtiyacı arasında bir denge korunmalıdır. Sürekli istihdamı sağlamak için özellikle ücret skalasının en alt ucunda ücret dışı ödemeler düşük tutulmalıdır (Avrupa Komisyonu, 2002).

Türkiye merkezli inşaat şirketleri dünyada bazı bölgelerdeki düşük ücret seviyeleri ve kayıtsız çalışma karşısında rekabet edemedikleri ve bu nedenle yurt dışı işlerde Türk işçileri istihdam etmekte zorlandıkları gerekçesiyle hükümetlerden ücret dışı ödemelerin, özellikle de ücret üzerindeki vergilerin azaltılmasını talep ediyorlar. İNTES bu talebi şu şekilde gerekçelendiriyor:

"1980-85 yılları arasında Türk müteahhitlerinin yanında sadece Kuzey Afrika ve Orta Doğu'da çalışan Türk işçi sayısı 200,000'in üstündeydi... 2000 yılında ise, 40 ülkeye gönderilen toplam işçi sayısı 13,645 olmuştur" (İNTES, 2002: 31).

Sermaye örgütlerinin hükümetlerden taleplerinin yanı sıra, bireysel sermayeler üstlendikleri ücret ve ücret dışı ödemeleri düşürme yönünde farklı yöntemler uyguluyorlar. Bunlar arasında bir şirket yöneticisinin aşağıda belirttiği gibi, kendi ülkesindeki yaşam maliyetleri ve iş piyasasının kötü koşulları nedeniyle daha ucuz olan emeğin doğrudan istihdam edilmesinden, başka bir şirket yöneticisinin belirttiği gibi taşeronla çalışma yoluyla kayıtsız emek kullanımına kadar çeşitli yöntemler bulunuyor.

Yurt dışına ilk gittiğimiz yıllarda gittiğimiz yerlerde kaliteli işçi yoktu. Mühendis, kalfa, ustabaşı, ustaları ve düz işçiyi götürdük. Özellikle Arabistan ve Libya'da hiç işçi yoktu. Araplar çalışmazlar. 80'lerden sonra Mısır, Kore, Filipinler'den gelen işçiyi düz işçi olarak kullandık... Çin, Kore, Filipinler bizim belki beş mislimiz kadar ucuz. Türk işgücü Avrupalı işgücünden ucuz

17 "Zaman içinde makinaya sahip olma ihtiyacı azaldı. İnşaat şirketleri makinalarını birbirlerine kiralyorlar. Şirketler açısından bu anlamlı çünkü şirket 3-4 ay çalışıyor, gerisinde makina parkını boş tutuyor. %60-70 şirket kullandığı makinaları kiralyor. Bizim kullandığımız makinaların %50'si kiralık, %50'si şirketin. Bu sektörde büyük bir verimlilik artışı sağladı. Bu sistem eskiden beri vardı ama 80'li yıllardan sonra arttı. Makina maliyeti toplam maliyetin yaklaşık %10'u civarında." (M.1)

ama saydığım ülkelerden pahalı. Libya'da bu ülke firmalarının düşük maliyetleri karşısında biz bile dayanamadık. (M.8)

Eskiden Türkiye'den işçi götürüyorduk. Artık götürmüyoruz. Türk işçisinin maliyeti arttı. Hem ücret, hem ücret dışı ödemeler yüksek. ... Taşeronlarımızı Türkiye'den seçiyoruz. Onlar işçilerini Türkiye'den götürüyorlar. (M.7)

11.4 Farklı ülke sermayeleri arası mücadele

11.4.1 Ulusal piyasaların korunması mücadelesi

Ulusal piyasaların yabancı sermayeye açılması, bu piyasaların çeşitli uluslararası fonlar ve özel sektör katılımı modelleriyle genişletilmesi, uluslararasılaşmış, güçlü sermayelerin lehine olan normların bu piyasalarda yerleştirilmesi gibi ortak çıkarlar etrafından birleşmiş farklı ülke merkezli büyük sermayeler, aynı zamanda, hem uluslararası pazarlarda, hem de kendi ulusal pazarlarında birbirlerine rakipler. Örneğin AB'li şirketler Türkiye pazarına girmek istiyorlar, Türk şirketler bu pazardaki paylarını kaybetmek istemiyorlar veya tam tersi. Bu nedenle sermayenin serbestleşmesini ön plana çıkaran AB müktesebatı ulusal düzeyde müzakere ediliyor. Ulusal düzeydeki yasa yapım süreci AB sermayesi ile Türk sermayesi, büyük sermaye ile orta-küçük sermaye ve emek ile sermaye arasında mücadeleye konu oluyor.

Türkiye merkezli büyük sermayenin önemli bir bölümü henüz uluslararası piyasalarda güçlü bir rekabet konumu elde edemediği için Türkiye'deki kamu ihalelerinin yabancı sermayeye açılması sürecine birbiriyle çelişir gibi gözükten iki şekilde yaklaşıyor. Bir yandan, uzun vadede, tüm piyasalar gibi Türkiye piyasasının da uluslararasılaşmasına destek veriyor; bu, uluslararasılaşmış kesimin genel ve uzun vadeli çıkarlarına uygun bir dönüşüm. Diğer yandan, bu kesim uluslararası piyasalarda rekabet gücünü artırınca kadar Türkiye'deki ihalelerde Türkiye menşeli şirketlerin korunması yönünde mücadele veriyor. Bu kesim temsilcilerine göre Türkiye'deki müteahhitler, Avrupalı müteahhitlere devletleri tarafından sağlanan olanaklara sahip olmadan ve Türkiye'nin ekonomik gelişmişlik düzeyi Avrupa'yı yakalamadan kendileri de gerekli rekabet gücünü yakalayamayacaklardır. (M.I) Bu gerçekleşmeden ulusal kamu ihalelerinin yabancı sermayeye korumasızca açılması Türkiye'deki sermayeyi zor duruma düşürecektir. Kamu ihalelerinde nihai serbestleşme ancak Türkiye'nin AB'ye girmesi ya da Birliğe girebilecek standartlara ulaşması sonucu Türkiye'deki müteahhitlerin rekabet gücüne erişmeleriyle gerçekleştirilmelidir. Büyük sermaye örgütlerinden birinin temsilcisi, yapılan görüşmede, AB müktesebatının aday ülkelerde AB'li sermayeler lehine yerleştirmeye çalıştığı standartlar karşısında Türk inşaat şirketlerinin düşebileceği durum hakkında şu görüşü beyan ediyor:

Avrupa Birliği siyasi bir birlik olmaktan çok ekonomik bir birlik. Avrupa Birliği firmaları yeni pazarlar arayışında. Kamu ihale yasaları yoluyla kendi standartlarını yerleştiriyorlar. Bu standartlar yerleşirse, özellikle sermaye ve finansman olanakları açısından Türkiye'de yalnızca beş firmanın stan-

dartları sağlayabileceğini düşünüyoruz. İlk etap yasanın çıkması. Bunu destekliyoruz. Ancak ikinci etapta Türk firmaları ortadan kalkma tehlikesiyle karşı karşıya kalacak. Macar firma temsilcileriyle yediğimiz bir yemekte firma genel müdürlerinin hemen hepsinin daha önce o firmanın sahibi olduğunu öğrendik. Bu tehdit karşısında üçüncü etapta firma birleşmeleri gündeme gelecek (M.I).

Başka bir büyük sermaye örgütü temsilcisi de bu görüşü destekliyor ve neden belirli korumaları istediklerini açıklıyor:

Avrupalı firmalar kendi Eximbank'ları tarafından sağlanan %25'e yakın finansman desteğine sahip. Ayrıca teminat mektubu alabilecek kapasiteye sahipler. Politik risk sigortası da sağlanıyor. (...) Biz ise iş deneyimi belgesini zor alıyoruz. Devlet ihalelerinde zamanında ödenek almamak büyük sorun. Gecikme zammı da alamıyoruz. Bu koşullar altında AB'nin taşeronu haline geliriz. (...) Bu nedenle yalnız 'geçiş döneminde', yani biz AB'de rekabetin koşullarını yakalayana kadar bu korumaları istiyoruz. Bu da ancak AB'ye üye olursak gerçekleşebilir. AB'ye üye olduktan sonra müktesebatına tam uyumu sağlamayı istiyoruz (M.III).

Büyük müteahhitlerin özellikle İNTES aracılığıyla yürüttükleri bu mücadele kamu ihale yasasının pek çok hükmüne yansdı. Bunlar arasında belirli bir eşik değer altındaki ihalelerden yabancı sermayenin dışlanması ve eşik değer üzerinde Türkiye menşeli müteahhitlere sağlanan avantaj sayılabilir.¹⁸ Bu hükümler gerek yasa taslak halindeyken kamuoyunda, gerek meclis komisyonlarında, gerekse meclis genel kurulunda¹⁹ sıcak tartışmalara neden olduğu gibi bu müzakere süreci yasa yapılan çok sayıda değişikliklerle sürmektedir. Meclis genel kurulunda korumacı önlemleri savunan bir milletvekilinin sözleri kamu ihaleleri ile ulusal bazlı sermaye arasındaki ilişkiye ve bugünkü dönüşüme değiniyor:

Türkiye'de, kamunun, sadece "yatırım" adı altında 2002 yılında harcayacağı kaynak 15 katrilyon Türk Lirası. Bu 15 katrilyon, işte, üzerinde çalışmakta olduğumuz harcama, daha doğrusu, kamu ihale sistemi içerisinde, devletin kasasından birilerine aktarılacak kaynağın tutarı. Bu kaynak, bugünkü yapı içerisinde, çok büyük ölçüde, Türk sistemine dahil müteahhitlik sektörü tarafından kullanılıyor. Harcayanı devlet ve bu işleri yapanı da, millî kuruluşlarımız çoğunlukla. Uzun zamandır, Türkiye'nin gündeminde yabancı taahhüt sektörü, Avrupa Birliği üyesi olan kuruluşların müteahhitleri ve

18 Sermaye kesimleri arasındaki Kamu İhale Yasası'nın ilişkin müzakere sürecinin analizi için bkz. Ercan ve Oğuz, 2006

19 "Her sektör, yani, bir Japonya bile, kendisine, eşik değeri 30 trilyon civarında -20 milyon dolar- seçerken, benim burada 11 trilyondan, Japonya'nın daha altında bir eşik değer seçmem, daha yukarısını hep yabancılara açmam, Türkiye'deki bu ihalelerin yabancılardan iş alanı haline gelmesine ve dolayısıyla, bunların Türkiye'deki işçileri çalıştıramamalarına, malzemeleri kullanamamalarına sebebiyet verecektir. Hem bizde işsizlikten bahsedeceğimiz, mühendislerimiz işsiz diyeceğiz hem de kendi alanlarımızı yabancılara açacağız. Biz bu alanları açarken, aynı emsali, istediğimiz kadar mukabeleyi bu maddeye koymadınız. Koysanız bile, karşılıklık esasının uygulaması olamaz. Ben, Türkiye'de, Japonya'yla, Danimarka'yla, İsveç'le ne kadar eşit şartlarda yarışabilirim ki? Senin fert başına düşen gelirin 2 000 dolar, onun 25 000-30 000 dolar olduğu zaman bu eşitliği nasıl sağlayacağım?" (Polat, 2002)

uluslararası sermayenin Türkiye'deki temsilcileri, Türk pazarını, hızla, uluslararası standartlar dediğimiz, Avrupa standartları dediğimiz sisteme taşımaya çalışıyorlar. Burada da diretiyorlar (Kabataş, 2002).

Türkiye piyasasının yabancı sermayeye açılmasının Türkiye merkezli müteahhitlerin rekabet gücünü nasıl etkileyeceği hakkında iki görüş var. Mülakatlarda bazı müteahhitlerin ortaya koyduğu birinci görüşe göre, AB müktesebatına uyumdan sonra çoğu Doğu Avrupa ülkesinde kamu ihalelerini yabancı müteahhitler kazandı. Çünkü bu ülkelerde gelişmiş bir inşaat sanayii yoktu. Türkiye'de ise müteahhitler sermaye, teknoloji ve yönetim açısından kamu ihalelerini alabilecek kapasiteye sahip bulunuyorlar. Bununla birlikte maliyetleri Avrupalı müteahhitlere göre çok düşük. Bu nedenle Türkiye pazarında serbestleşme sağlansa ve AB'li müteahhitlere Türkiye pazarı tümüyle açılsa bile Avrupalıların Türkiye'de rekabet edebilme olasılıkları çok düşük. TMB'nin seslendirdiği ikinci görüşe göre, kamu ihaleleri yabancılara açılınca Türk müteahhitleri işleri alamamaya başlayacak. Bunun en önemli nedeni finansman temininde ve/veya yeterli büyüklükte teminat mektuplarını elde etmekte Türk müteahhitlerin yaşadığı sorunlar. Bu durumda iki olasılık var, ya yabancı şirketler Türk şirketleri satın almaya başlayacak ya da Türk şirketler birleşmeler ve ortaklıklar yoluyla güçlerini birleştirmeye, büyümeye başlayacaklar. TMB Başkanı'na göre;

AB süreci biz müteahhitleri geçmişte olduğundan çok daha güçlü bir rekabetle karşı karşıya bırakacaktır. Firmalarımızı finansal güç, teknolojik yenilik, beşeri sermaye ve verimlilik boyutlarıyla değişime zorlayacaktır. Bugüne kadar uluslararası pazarda yarıştığımız yabancı rakipler, yakın gelecekte AB fonlarıyla finanse edilen yurt içi altyapı ihalelerinde karşımıza çıkacaklardır (Eren, 2005: 1).

Uluslararası piyasada farklı ülke sermayeleri arasındaki mücadele yerel piyasaların korunması çabalarının yanı sıra, başka bir alanda daha yürütülüyor. İzleyen bölümde bu alanı açmaya çalışacağız.

11.4.2 Para sermayenin denetimi yoluyla ihalelerin belirli ülke şirketlerine yönlendirilmesi

Devletler, uluslararası birlikler ya da bağımsız uluslararası finans kurumları özellikle gelişmekte olan ülkelerde altyapı inşaatları için çeşitli finansman olanakları yaratıyorlar. Bunlar arasında AB fonlarını, Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası, Afrika Kalkınma Bankası, İslam Kalkınma Bankası gibi bağımsız uluslararası finans kurumu kredilerini, ulusal devletlerin Eximbank'ları aracılığıyla sağladıkları kredileri (Alman, Japon hükümet kredileri gibi) ve yalnız nakdî değil aynı zamanda aynî değişimlere de konu olan devletler arası ikili anlaşmalara dayalı finansmanı sayabiliriz. ABD'nin Afganistan veya Irak'ta yeniden yapılanma için sağladığı finansman da aynı kategori içinde ele alınmalıdır. Bu şekilde finanse edilen

ihaleler uluslararası rekabete konu edilmiyor, şartnamelerde hangi ülke şirketlerinin ihaleye katılabileceği belirtiliyor. Bazen de şirketler uluslararası ihalelere kendi devletlerinden sağladıkları krediler ile giriyorlar ve bu sayede ihaleleri kazanıyorlar. Bu tür ihale finansmanı belirli ülke sermayelerine yatırım alanları açarak birikim yapmalarını sağlama işlevini taşıyor. Devletler bu yolla yabancı ülkelerdeki sermaye ve emek kaynaklarını kendi ülkelerindeki sermaye birikim sürecine akıtabiliyorlar. Mülakat yapılan şirket yöneticilerinden biri para sermayenin ihaleleri yönlendirme kapasitesini aşağıdaki gibi aktarmaktadır:

Uluslararası ölçekte paranın kontrolü kimdeyse o lider konumdadır. Japon kredisi, Alman kredisi gibi hükümet kredileri veya bağımsız uluslararası kurum fonları (DB, İslam Fonları) ile işler finanse ediliyor. Dünya Bankası ihaleye çıktığında şu ülkelerin firmaları ihaleye girebilir diye belirliyor (M.4).

Devletlerin kaynakları azalıp yatırım bütçeleri küçüldükçe, kamusal altyapı yatırımlarının gerçekleştirileceği ihalelerde kredi finansmanı giderek daha çok önem kazanıyor. Mülakat yapılan şirket yöneticilerinden biri bireysel sermayelerin bu durum karşısındaki konumuna değiniyor:

Yurt dışında 500 milyon dolarlık ihalelere kadar davet alıyoruz. Hatta 1.5 milyar dolarlık bir ihaleye bile davet edildik. Ancak ihaleleri alamıyoruz. İhaleleri kredisini getiren firmalar kazanıyor. 7-8 sene vadeli kredileriyle ihaleye katılıyorlar. Örneğin İstanbul tüp geçit. Japonlar senelik %0.5 faiz ile kredi desteği sağlayarak geldiler. Bu kredi Japonya'nın yoksul ülkelere sağladığı bir kredi (M.3).

Sermaye örgütleri kısıtlanan kamu finansmanı karşısında devletten bir yandan kamu-özel işbirliği modellerini kullanmasını, bir yandan da uluslararası finans kurumları nezdinde finansman arayışına girmesini talep ediyorlar. Bir yandan da, yukarıda anlatıldığı biçimde, devletin kendilerine yurt dışı piyasalarda kredi sağlamasını ve ihracat kredisi sigortası gibi finansal araçlarla kendilerini korumasını istiyorlar. Avrupa Komisyonu İnşaat Sanayii Stratejileri Raporu üçüncü ülkelerde kamu ihalelerinde finansmana dayalı rekabetin arttığına ancak AB şirketlerinin bu açıdan rakiplerine (ABD, Japonya, Çin) göre zayıf konumda olduğuna işaret ediyor:

Uluslararası kamu ihalelerinin kazanılmasında finansal boyut giderek önem kazanıyor. Gerçekten de, işlerin finansmanı rekabet edebilirlikte önemli bir faktör haline geldi. ... Bu açıdan Avrupa Topluluğu iş dünyasının konusu belli başlı rakipleri karşısında zayıf görünmektedir (Avrupa Komisyonu, 2002).

Türkiye merkezli sermayeler ise maddi gücü daha zayıf olan Türkiye devletinden doğrudan kredi yerine kendilerine dış ticaret anlaşmaları aracılığıyla yurt dışında pazarlar açmasını istiyorlar:

Yeni pazarlar açma adına, bize ihracatı fazla, bizden ithalatı az olan ülke-

lere yönelmemiz gerekmektedir. Ülkeler, Türkiye'ye doğalgaz, petrol, pamuk satıyor, fakat Türkiye'den az mal ithal etmektedirler. İşte bu açığı müteahhitlik hizmetleriyle kapatacak bir yaklaşıma gitmemiz lazım. Türkiye Rusya'dan aldığı doğalgazın karşılığını bazı işleri yaparak karşılamıştır. Bugün Türkiye Rusya'dan aldığı doğalgaz karşılığı maalesef herhangi bir anlaşma yapmamaktadır. Hizmet karşılığı doğalgaz almayıp, sadece parasını ödemektedir. ... Doğalgaz ya da petrol karşılığı orada iş yapma konusunda devlet ağırlığını koymalıdır. Aksi takdirde, bu yeni ülkelerde yeni işler almamız çok zor olacaktır (Varlıer, 2002: 73).

Serbest rekabete kapalı ihaleler çoğu zaman ihaleye katılabilen ülke şirketleriyle ihalenin açıldığı ülkedeki yerel şirketler arasındaki ortaklıklarla kazanılıyor veya bu şirketler arasındaki taşeronluk ilişkileriyle gerçekleştiriliyor. Yabancı şirketlerin yerel koşulları tanımaması, emek maliyetlerini düşürme stratejilerini bünyesinde barındıramaması ve yerel riskleri yerel sermaye kaynaklarıyla paylaşmak istemesi gibi faktörler buna yol açıyor. Bu durum ana şirketin yerel emek ve sermaye kaynaklarını daha yoğun kullanabilmesini de sağlıyor.

III. Uluslararası piyasada sermayelerin ve sermayeler arası ilişkilerin dönüşümü

Uluslararası piyasanın yeniden düzenlenmesi sürecinde bireysel sermayeler yeni koşullara uyum sağlayabilmek için çeşitli stratejiler güdüyor ve değişip, dönüşüyorlar. Birbirleriyle, emek ve devletle yeni türde ilişkiler kuruyor, el değiştiriyor, birleşiyor, yeni alanlara kayıyorlar. Bu bölümde bu yeni stratejileri inceleyeceğiz. Ancak öncelikle dünyada inşaat piyasasının, başka bir deyişle de, sermaye, emek ve devlet ilişkilerinin bölgesel olarak nasıl farklılaştığı üzerine bir giriş notu düşelim.

III.1 Günümüzde inşaat piyasasının bölgesel farklılaşması

İkinci bölümde de görüldüğü gibi, inşaat alanında işleyen sermaye homojen olmayan, farklılaşmış bir küresel coğrafya içinde hareket ediyor. Sermaye, emek, devlet, ve piyasa ilişkileri farklı coğrafyalarda farklı nitelikler sergiliyor. İnşaat sanayinin bugünkü coğrafyasında kabaca dört bölgeden bahsedebiliriz. (i) Birikimin ileri bir aşamaya ulaştığı ve sermayenin toplam döngüsü içinde bütünleşmenin gerçekleştiği, sermaye ve örgütlü emeğin yerleşik kurumsal düzenlemeler içinde hareket ettiği erken kapitalistleşmiş bölgeler. Bu bölgelerdeki güçlü sermayeler hem yere bağlı koşulların hem de kendi içsel birikiminin sağladığı olanaklarla sermayeler arası ilişkilerde lider konumda bulunuyor. Bu bölgelere dış yatırımlar ancak eşit büyüklük ve gelişmişlikte sermayeler tarafından yapılabilir. (ii) Sermaye ve emek ilişkilerinin oluşmuş ancak her ikisinin de yeterince güçlenmemiş, piyasayı oluşturan kurumsal düzenlemelerin yeterince yerleşmemiş olduğu geç kapitalistleşmiş, ancak bu süreçte önemli yol katetmiş bölgeler. Bu bölgelerde yatırım yapmak isteyen sermaye yerel sermayenin pazarını kaptırma karşısındaki direnci ile birlikte

hukuki ve fiziksel altyapı sorunlarıyla karşılaşılıyor. (iii) Sermaye ve emek ilişkilerinin ve piyasayı düzenleyen kurumların yeni oluşum aşamasında olmasına rağmen, petrol gibi doğal kaynaklar, AB genişlemesini izleyen fonlar veya ABD işgali sonrası yeniden yapılandırma fonları gibi nedenlerle para sermayenin mevcut/aktarılmış olduğu bölgeler. Kuveyt, Suudi Arabistan, kısmen Rusya, Orta Avrupa ülkeleri, Afganistan, Irak gibi bölgeler buna örnek oluşturuyor. Bu bölgelere kaymak isteyen sermaye hukuksal ve fiziksel altyapı sorunlarının yanısıra savaş ortamı, ekonomik istikrarsızlık gibi risklerle karşılaşılıyor. Buna rağmen bu bölgeler para sermayenin varlığı ve yerel üretken sermayenin gelişmemiş olması nedeniyle inşaat alanında işleyen sermaye açısından potansiyel taşıyor. Bu bölgelerdeki potansiyeli görüşme yapılan şirket yöneticilerinden biri çok güzel ifade etmektedir:

Katar çok müsait. Hiçbir şeyi yok, parası var. (M.5)

Başka bir şirket yöneticisi de bu ülkelerdeki koşullardan bahsediyor:

Türki Cumhuriyetlere giderken makina ve malzeme taşıyacak ulaşım altyapısı, yani demiryolu yok. Bu ülkelerde hiçbir şey yok. Çimento bile yok (M.2).

(iv) Bazı Afrika ve Asya ülkeleri gibi sermaye ve emek ilişkilerinin ve bunları biçimlendiren piyasa kurumlarının oluşmamış olduğu, kapitalistleşmenin çok erken aşamalarında bölgeler. Son kategoriyi oluşturan bu bölgeler bugün büyük ölçüde sermayenin erişebilirliği dışında bulunuyor. Ancak, yukarıda bugünkü koşullara göre betimlenen coğrafyanın sürekli bir değişme süreci içinde olduğunu belirtmeliyiz. Özellikle kapitalistleşme sürecine geç başlamış bölgeler büyük bir dinamizm sergilemektedir: sermaye birikiyor, bireysel sermayeler mutlak artık değer üretiminin nispeten düşük değer üretimine doğru evriliyorlar. Görüşme yapılan bir müteahhit bu dinamizmi şu şekilde anlatıyor:

80'lerde gittiğimiz ülkelerde hiçbir şey bilmiyorlardı. Şimdi orada da yerel taşeronlar gelişmeye başladı (M.7).

M.8'in belirttiği gibi, taşeronlar büyüdükten sonra işleri kendileri almaya başlıyorlar:

Biz Suudi Arabistan'a gittik. Oraya Alman ve Fransızların taşeronu olarak gitmiştik. Daha sonra tek başına iş alma durumuna geldik (M.8).

İnşaat sanayiinin bugünkü coğrafyasına ilişkin yukarıdaki nottan sonra bu bölümün konusunu oluşturan bireysel sermayelerin yeni koşullara uyum sağlamak için geçirdikleri dönüşümü inceleyelim.

III.2 Erken kapitalistleşmiş bir bölge olarak AB temelli büyük sermaye

Devlet tarafından desteklenen, görece düşük fiyatlarla banka kredi ve teminatı alabilen, büyük boyutlu, mali, teknik ve idari yönden üstün şirketler uluslararası ihalelerin artması ve bu ihalelerde kriterlerin kendi sahip oldukları özellikleri kapsamaması için çaba harcıyorlar. Bu şekilde kendilerinden daha düşük fiyatlarla iş yap-

ma kapasitesine sahip ancak kendi avantajlarına sahip olmayan daha zayıf şirketleri uluslararası piyasada doğrudan iş alma potansiyelinden dışlamaya çalışıyorlar. Geniş bir coğrafyada yeni kamu ihale yasaları ihaleleri korumacı önlemlerden, yerel siyasi ilişkilerden ve fiyat rekabetinin önceliğinden arındırabildiği ölçüde bu şirketler ihaleleri kazanıyorlar. Ancak birkaç faktör AB temelli güçlü şirketlerin gelişmekte olan piyasalarda kolayca hareketinin önünde engel teşkil ediyor ve bu şirketleri çeşitli stratejiler gütmeye itiyor.

AB sermayesinin geç kapitalistleşmiş bölgelerde kolayca hareketinin önündeki engellerin başında, bu bölgelerde inşaat sanayiinde görece güçlü sermayelerin mevcut olması ve yeni kamu ihale yasalarının kendilerini kayıran hükümlerine rağmen, bu sermayelerle fiyat rekabeti karşısında barınamamaları bulunuyor. Avrupa'daki sosyal düzenlemeler ve söz konusu şirketlerin yüksek kurumsallaşma düzeyleri nedeniyle sosyal düzenlemelerden kaçınamaması, bu şirketlerin dünyadaki en yüksek ücret ve ücret dışı ödemeleri üstlenmelerine neden oluyor. AB'deki emeğin yüksek verimliliği de bu durumu değiştirmiyor. Yerel sermayenin yerel koşulları tanıma avantajı bu zorluğu artırıyor. Türkiye, Güney Kore, Tayvan, Çin, Hindistan, Brezilya'nın hızlı büyüme potansiyeli taşıyan inşaat pazarları buna örnek verilebilir. Burada, görüştüğümüz bir inşaat sanayicisinin ifadesine başvuralım:

Avrupalı firmaların Türkiye'ye gelip iş alabilmesi çok zor. Ülke koşulları ve fiyat rekabeti bunun önünde engel teşkil eder. Yerli ortaklıklarla girebilirler. Bu da ancak büyük çaplı veya teknik uzmanlaşma gerektiren ihalelerde olabilir (M.7).

Başka bir inşaat şirketi yöneticisi de benzer bir görüş öne sürüyor:

Libya'ya önce Avrupa'lı firmalar gitmişti. Daha sonra Çin, Kore ve Türk firmalar gidince Avrupa'lılar rekabet edemedi ve geri döndüler. Avrupalılar sigorta olmadan iş yapmazlar. Onlar için kâr oranı değil garanti önemlidir. 100 yerine 2 kâr edeyim ama risk alıp negatife düşmemeyim derler. Bu onların fiyatlarını yükseltiyor (M.8).

İkinci olarak, söz konusu şirketlerin yatırımlarını yönlendirmek istedikleri, kapitalistleşme sürecinde daha geride bölgelerde sermayenin serbest işleyişi önünde hâlâ mevcut olan engel ve riskleri saymak gerekiyor. Kapitalist sosyal ilişkileri düzenleyen hukuk devletinin yerleşikleşmemiş olması bu riskler arasında ilk sıralarda. Özel mülkiyet düzenlemeleri, sözleşme hakkı, şirket hukuku veya yargının işleyişindeki aksaklıklar sermayenin işleyişi önünde engel teşkil ediyor. Türkiye'de, özellikle de İstanbul ve kıyı bölgelerinde emlak yatırımı yapmak isteyen yabancı inşaat şirketlerinin karşılaştığı toprak mülkiyeti düzenlemelerindeki sorunlar veya tahkim yasası çıkmadan önce, devlet kurumları ile yabancı şirketler arasındaki ihtilaflarda yaşanan yargı sorunları bu duruma örnek verilebilir. Bir şirketin imar hukuku ve bürokrasisi karşısında yaşadığı sorunlar buna iyi bir örnek oluşturmaktadır:

(...) arazi geliştirme kurumlarının düzenlediği toplantılar var. Burada Avrupa sermayesinin Türkiye'ye gelme konusunda iştahı olduğu görülüyor. Türkiye pazarı Avrupa'nın en büyük gelişen pazarı. Ama şimdilik bir husus bunları engelliyor. (...) İstanbul'un hemen yanında bir arazi buldunuz. Büyük bir site yapacaksınız. Bunun konut haline gelip içine insan girebilmesi için 250 imza gerekiyor. (...) Pek çok imzada da rüşvet sözkonusu. (...) Tüm bunlar rüşvet, enerji, bıkkınlık... Yabancı yatırımlarla ilgili gündemde yalnız şirket kurma bürokrasisi konuşuluyor. Oysa imar gibi konuların yanında bu hiçbir şey değil (M.9).

Kapitalist hukuk devletin yarattığı öngörülebilir ortama daha uzak ülkelerde bu sorunlar daha derin bir şekilde Türk müteahhitler tarafından da yaşanıyor. Bu konuda iki şirket yöneticisinin ifadesi anlamlı:

1980'lerde dışarıya gittik. Beş sene Suudi Arabistan'da çalıştık. Para kaybedip geri döndük. Bunun nedeni hukuk devleti olmaması. Türkiye'de de hukuk devleti yok ama burası bizim memleketimiz (M.9).

Müteahhitlik çok lokal bir iş. Yabancı bir ülkenin şartlarına uyum sağlamak çok zor. Örneğin arsa. Aldığınız arsa orada olmayabilir bile. Bizim gittiğimiz yerler hukukun çalışmadığı yerler. Bizi yabancı ülkede koruyacak yerel ortağa ihtiyacımız var (M.6).

Üçüncü bir engel olarak, neoliberal politikaların söz konusu bölgelerde yeterince yaygınlaşmamış, yapısal reformların önemli rezervlerle gerçekleşmiş olması, dolayısıyla da korumacı önlemlerin ve yerel siyasi ilişkilere dayalı piyasa ilişkilerinin sürmesi sayılmalıdır. Elbette bu engel ulusal sermayenin yabancı sermaye, özellikle de daha güçlü sermaye karşısında direnişi olarak yorumlanmalıdır. Avrupa Komisyonu İnşaat Sanayii Stratejileri Raporu'nun Orta ve Doğu Avrupa ülkelerindeki neoliberal dönüşüm hakkındaki saptaması şöyle:

Gerçekten de, kamu ihale ve inşaat malzemeleri direktiflerinin uygulanması konusunda ilerleme kaydedilmiş olsa bile, uyarlanma süreci çok yavaş geliyor ve ulusal hukuki sistemler iç piyasanın oluşturulması yolunda önemli sayıda engel oluşturmaya devam ediyorlar (Avrupa Komisyonu, 2002).

Burada sözü edilecek dördüncü bir faktör, geç kapitalistleşmiş bölgelerde emeğin ucuz ama göreceli olarak niteliksiz ve verimsiz olmasıdır. Bu, AB sermayesi tarafından yerel emek kullanımını önemli ölçüde engelliyor ve şirketleri belirli üretim kalemleri için kendi ülkelerinden yüksek ücretlerle çalışan işgücünü yurt dışına götürmeye itiyor. Bu da şirketlerin rekabet edememesine yol açıyor. Savaş, ekonomik istikrarsızlık gibi faktörlere dayalı riskler de şirketlerin yeni pazarlarda rahat hareketinin önündeki önemli engeller arasında yer alıyor. Son yıllarda ABD'nin Afganistan ve Irak'ın yeniden yapılandırılması için ayırdığı fonlar sayesinde özellikle inşaat şirketlerine açılan yeni pazarlar buna örnek verilebilir. Bu bölgeler, ihaleleri alan Amerikan şirketleri açısından büyük riskler taşıdığı için işlerin çoğunluk-

la taşeron şirketlere yaptırıldığı basında zaman zaman dile getirildi. Ekonomik istikrarsızlık, daha somut olarak devletlerin ihale ödeneklerini zamanında ödeyememesi de başka bir risk unsurunu oluşturuyor. Geç kapitalistleşmiş ülkelerde inşaat piyasasının risk ve kârlılık açısından durumunu bir büyük sermaye örgütü yetkilişi şu şekilde analiz ediyor:

Türk müteahhitler yurt dışında üçüncü dünya ülkelerinde iş yapabiliyor. Bunlar hukukun az olduğu ülkeler. Savaş durumu, politik sorunlar, toprak mülkiyeti, sözleşme özgürlüğü, yargının işleyişi gibi konularda hukuk yerinde yerleşikleşmemiş... Ancak riskin olduğu yerde para var, yüksek kâr marjları var. Eskiden Rusya'da böyleydi. Şimdi Irak, Afganistan. Bu bölgelerde Türk firmaları birbirinin rakibi. Firmanın ilgili bölgede şantiyesi varsa, gözü de karaysa kârdan fedakarlık ediyor ve fiyat kırıyor (M.III).

Kapitalistleşme sürecine geç başlamış bölgelerde sermayenin işleyişinin önünde yukarıda sayılan engeller AB temelli güçlü sermayeleri birkaç strateji izlemeye itiyor. Bunlar arasında (i) işi bizzat kendisi aldıktan sonra maliyetleri düşürebilen, yerel koşulları tanıyan, riskleri taşımaya hazır, ancak ihalenin yeterlik koşullarını karşılayamadığı için ihaleye kendisi giremeyen şirketlerle taşeronluk ilişkisi kurmak, (ii) yukarıda sayılan nitelikte yerel şirketlerle çeşitli hukuksal bazlarda ortaklık kurarak ihaleye birlikte girmek sayılabilir. Bu duruma Türkiye üzerinden bir örnek verelim. Büyük inşaat şirketlerinin örgütlerinden birinin yetkilisine göre:

Biz Avrupa'daki ihalelere giremeyiz. Çünkü bu ihalelerde istenen kriterleri sağlayamayız. Bu kriterleri belirli firmaları içerecek, belirli firmaları dışlayacak şekilde koyuyorlar. Türk firmaları ya Türkiye'de ya da üçüncü ülkelerde –ki bunlar riskli bölgeler oluyor– Avrupalı firmalarla işbirliği yapıyor. Avrupalı firmaların canı kıymetli. Afganistan gibi riskli bölgelere gidemiyorlar. Riskli bölgelerde Türk firmaları gibi firmalar taşeron olarak kullanılıyor. Avrupalı firmalar finansmanı sağlıyor ve tasarım becerilerini ortaya koyuyor (M.I).

Bu yazı Avrupa ölçeğinde karşılaştırmalı bir çalışmaya dayanmadığı için AB'li sermayelerin stratejilerini Türkiye'deki şirketlerle ilişkilerine referans veren bu noktada bırakıyoruz.

III.3 Geç kapitalistleşmiş bir ülke olarak Türkiye temelli görece büyük sermaye

Geç kapitalistleşmiş ülkelerin devlet tarafından finansal açıdan desteklenmeyen, düşük fiyatlı banka kredi ve teminatı alamayan, daha küçük boyutlu, mali, teknik, idari yönden daha zayıf şirketleri, uluslararası piyasanın düzenlenmesi sürecinde iki tür tavır alıyor. Daha önce belirtildiği gibi, bir yandan daha donanımsız sermayeyi iş alımından dışlayan süreçleri, yani ihalelerde standartlaşma ve teknik kriterlerin ön plana çıkarılması gibi gelişmeleri destekliyorlar. Bu şekilde kendilerine göre daha küçük sermayeyi eleme olanağına kavuşuyorlar. Ancak bu süreç ken-

dilerini de daha güçlü sermaye tarafından dışlanma tehlikesine sokuyor. Özellikle Türkiye pazarının, yabancı sermayeye açılması karşısında bu şirketler pazarlarını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalıyorlar. Bu durum karşısında güçlenmek ve ihalelerde gerekli kriterleri sağlayabilmek için bir dönüşüm sürecine giriyorlar. Günümüzde Türkiye’de uluslararası piyasada barınabilmek, ihalelere girebilmek için şirketlerin yaşadığı dönüşüm süreci aşağıdaki biçimleri alıyor.

İlk aşamada uygulanan stratejilerden biri aile/patron şirketlerinin kurumsallaşması, başka bir deyişle sermaye sahiplerinin sermaye karşısında ikincil konuma girmesi oluyor. Bu şekilde şirketin mali yapısı ve karar yapısı rasyonelleşiyor, sermayenin servete dönüşmesi engelleniyor. Sermayedarlar piyasa düzenlemeleri içinde ikincilleşiyor. Bu yolla şirketlerin güçlenmesi ve ihalelere girebilecek kapasiteye erişmesi amaçlanıyor. İkinci bir stratejiyi ihalelerin yeterlik kriterlerini karşılayabilmek için ihale bazında ortaklık kurulması oluşturuyor. Türk veya yabancı şirketlerle ihale bazında iş ortaklığı veya konsorsiyum kuruluyor. Ortaklar ihale yeterlik kriterleri açısından birbirini tamamlayıcı nitelikte oluyorlar. Büyük inşaat şirketlerinden birinin yetkilisi ile yapılan görüşme bu konuda bilgi sağlıyor:

İhalede açık rekabet koşulları hüküm sürüyor. Şartnamede herşey açıkça yazıyor. İhale şartnamedeki koşullara uygun olarak yapılıyor. Bir firma yeterliyse tek başına, yeterli değilse başka firmalarla ihaleye giriyor. Teknik, mali, idari yeterlik. Kimi firma sermaye, kimi firma teknik yeterlik, kimi firma da idari yeterlik sağlıyor. Bunlar ortaklığa gidiyor. Firmaları ortaklığa iten sermayeleri birleştirme güdüsü değil, teknik kapasiteleri birleştirerek yeterliği sağlama güdüsü. Firmalar teknik yeterliği sağladıktan sonra bankalar sermayeyi sağlıyor (M.4).

Bireysel ihaleler için kurulan ortaklıkların yanısıra daha uzun vadeli stratejik ortaklıklar da kurulabiliyor. İhale bazında ortaklıklara Ilısu Barajı için kurulan Nurol-Cengiz ortak girişimi veya Oymapınar Barajı ve Hidroelektrik Santrali için Bilfinger Berger-Rella-Nurol-Enka Ortak Girişimi örnek oluştururken uzun vadeli stratejik ortaklığa Tepe-Akfen-Vieux (TAV) örneği verilebilir. Türkiye’de yabancı şirketlerle ortaklıklar henüz büyük sayılara erişmiş değil; Turkish Time Dergisi’nin yayınladığı bilgiye göre, Türkiye’deki en büyük 250 inşaat projesinde yabancı ortaklıklar yalnız 12 adet olarak gözüktüyor. Ancak bu ortaklıkların sayısının hızla artacağı tahmin edilebilir.

Üçüncü bir strateji olarak belirli bir ihale/iş için farklı sermaye grupları tarafından ortaklaşa kurulan şirketler sayılabilir. Bu strateji de farklı tür avantajlara sahip olan şirketlerin ilgili ihalenin veya işin gerektirdiği özellik ve koşulları sağlamak için birleşmesini sağlıyor. Buna örnek olarak Rusya’da alışveriş merkezleri ve süpermarket zinciri inşaa etmek üzere Enka ve Koç Holding tarafından kurulan Ramenka isimli şirketi gösterebiliriz. Şirketlerin sermayelerini diğer sektörlerdeki yatırımlarla büyütürken mali yapılarını güçlendirmesi, bu yolla ihalelerin mali yeterlik kri-

terlerini sağlamaya çabalaması başka bir stratejiyi oluşturuyor. Müteahhitler ikinci, üçüncü sektörlerde yatırım yapmayı, bu yolla cirolarını artırarak teminat mektubu alırken gruplarını yükseltmeyi hedefliyorlar. (M.II) Ancak TMB'den alınan bilgiye göre müteahhitlerin %60'ının hâlâ yalnız inşaatçı olması bu stratejinin henüz çok yaygın olmadığını gösteriyor. Başka bir strateji olarak sermayenin toplam döngüsü içinde bütünleşmesini sayabiliriz. Bankaları da içerecek şekilde dikey entegrasyon güçlü şirketlerin başvurduğu önemli stratejiler arasında yer alıyor.²⁰ Bunun Türkiye'deki örneklerini Yüksel İnşaat ile Şekerbank ilişkisi veya Tekfenbank'ı içeren Tekfen Holding oluşturmaktadır.

Yukarıda ele alınan stratejiler, uluslararası piyasa koşullarının zorladığı, sermayenin farklı biçimler altında merkezileşmesinin örneklerini oluşturuyor. Belirli standartları karşılamak üzere birleşmeye yönelik stratejileri harekete geçiremeyen şirketlerin önündeki bir alternatif, ihalelere girecek kapasiteye erişmeden, ihalelere girebilecek yeterlik koşullarına sahip şirketlere taşeron olarak iş yapmak olarak ortaya çıkıyor. İnşaat sanayiinde taşeronlar pek çok sektörde olduğu gibi işçilik ve tedarik taşeronu olarak ayrılıyorlar. Bu konuda daha donanımlı bilgiyi şirket yöneticilerinin ifadelerinden hareketle dile getirebiliriz:

Tacikistan'da Türk firmaları taşeron olarak çalışıyor. İş kendi almaya Türk firmalarının yeterlik koşulları yetmiyor. Taşeron olarak gitmeye gelince, 10 milyon dolar gibi düşük fiyatlara Avrupalı firmalar gitmiyor. Taşeronluk piyasasında Çin ve Bangladeş bizim önümüzde. Bu firmalar maliyetten kazanıyorlar (M.2).

Bir başka örnek:

Büyük firmalar teminat mektubunu her zaman alabiliyorlar. KOBİ'ler hiçbir zaman alamıyor. Bu nedenle teminatsız iş yapmaya yöneliyorlar ve büyük firmaların taşeronu oluyorlar. Mesela Irak'taki sistem taşeronluk sistemi. Firmaların iş alabilmesinde üç kriter var: fiyat, yapabilirlik, zaman (M.IV).

Türkiye merkezli şirketlerin sermayeler arası hiyerarşide konumuyla ilgili bir diğer görüş:

Türkiye müteahhitlik sektörü şu anda Batılı firmalar ile mücadele edebilecek güçte. (...) Ancak uluslararası alanda çalışan firmaların bir takım sıkıntıları var. Birincisi teminat mektubu sıkıntısı. İkincisi ise yapılan işlerin çok büyük çaplı işler olması ve Türk firmalarının bu işleri tamamıyla yapabilecek finansman ve teknolojiye sahip olmaması. Böyle olunca da finansman ve teknoloji gerektiren işleri genelde İngiliz, Fransız ya da Japon firmalar alıyor. Türkler ise düşük fiyatlarla taşeronluk yapmak zorunda kalıyor (Üçer, 2005: 122).

Piyanın uluslararası ölçekte bütünleşmesi sürecinde geç kapitalistleşmiş bir ülke olarak Türkiye temelli büyük sermaye yabancı piyasalarda olduğu kadar ulu-

20 Türkiye'de sermayelerin gelişme süreçlerinde banka sermayesinin önemi için bkz. Ergüneş ve Gültekin-Karakaş'ın bu sayıdaki yazıları (Praksis 19)

sal piyasada da artan bir rekabet ortamıyla karşılaşılıyor. Bu ortamın sermayeyi çeşitli hukuksal biçimler altında birleşmeye ve Türkiye’de henüz hızlanmamış bir süreç olsa da merkezileşmeye ittiğini göstermeye çalıştık.

IV.Sonuç

İnşaat alanında büyük sermayenin etkinliğini genişletmek için ulusal pazarların yabancı sermayeye açılması ve bu pazarlarda daha donanımsız ancak fiyat rekabetinde önemli avantajlar elde edebilen küçük ve/veya yerel sermaye karşısında kendi lehine normları yerleştirme çabasını inceledik. Bu şekilde bu sermaye kesimi daha donanımsız sermayeyi iş alım sürecinden dışladığı gibi, onunla kendine bağımlı, hiyerarşik ilişkiler kurarak daha geniş bir sermaye kaynağından yararlanma olanağına kavuşuyor. Bu süreci Poulantzas (1974) ABD ile Avrupa sermayeleri arasındaki ilişkiler örneğinde ortaya koymuştu. Ona göre piyasa düzenlemelerinin şirketlere empoze ettiği standartlar daha zayıf sermayeler karşısında güçlü sermayelerin lehine bir durum yaratmakta ve sermayeler arası bağımlılığın biçimlerinden birini oluşturmaktadır. Teknik zorunluluklardan kaynaklanıyor gibi gösterilse bile daha çok politik seçmelere bağlı olan bu düzenlemeler, belirli bir alanda rekabet etmek isteyen Avrupa şirketlerini üretim ve emek sürecinde belirli standartları uygulamak zorunda bırakıyordu. Bu koşul, bu uyumu sağlayamayan şirketleri daha güçlü şirketlere bağımlı kılıyor ve çeşitli alt sözleşme ilişkilerine itiyordu. Bu yazıda inşaat şirketlerinin küresel standartlara uygun bağımsız mali denetime tabi tutulmasından devletin akılcı bütçe yönetimi uygulamalarına, ihalelerde teknik kriterlerin fiyat kriterinin önüne geçmesinden iş bitirme belgelerine, müteahhitlik yapabilmek için belirli eşiklerin belirlenmesinden sertifikalı işçi çalıştırma şartına kadar teknik sebeplere dayandırılan ancak arkasında sermaye içi politik mücadele alanları yatan talep ve düzenlemeleri inceledik. İnşaat sanayii özellikle arazide montaj aşamasında emek yoğun, dolayısıyla verimlilik artışı üzerinde önemli sınırları olan, aynı zamanda üretim yeri değiştirilemediği için ‘yer’in özelliklerine bağımlı bir sanayi. Bu nedenle diğer üretim sektörlerine göre, ücretleri düşürebilen, yerel özellikleri tanıyan, özellikle de yerel siyasi ilişkilerden faydalanabilen, görece küçük sermayelerin rekabetine daha açık bir sektör. Bu nedenle, Poulantzas’ın öne sürdüğü bağımlılık ilişkisi içinde de olsa farklı ölçeklerde sermayelerin bu sanayide varlığını sürdürdürebildiğini görüyoruz. Yazıda göstermeye çalıştığımız gibi alt-sözleşme ilişkileri çerçevesinde yoğunlaşan sermayeler iş alım sürecine dahil olabilmek için çeşitli stratejiler gütmekte ve zaman içinde piyasa içindeki hiyerarşik konumlarını iyileştirebilmektedirler.

Poulantzas’ın aynı yazısında bağımlılığın başka bir biçimi olarak tanımladığı para sermayenin merkezileşmesi de inşaat sanayii örneği açısından geçerli bir tespit oluşturuyor. İnşaat sanayiinin yapısı Poulantzas’ın tanımladığı bu süreçten derinden etkilenmektedir.²¹ Yazıda gösterildiği gibi büyük, çokuluslu bankalar uluslara-

21 Sermayenin uluslararasılaşması sürecinde para sermaye ile üretken sermaye arasındaki ilişki hakkında bir tartışma için bkz. Palloix (1975); Andreff (1984).

rası inşaat piyasasını ve bu piyasaya girişleri bir yandan ihale veya yatırım finansmanı, bir yandan da yukarıda bahsedilen standart kriterler, özellikle de teminat mektubu koşulu aracılığıyla denetliyorlar. Bu çerçevede sermayelerin uluslararası piyasadaki kriterleri sağlayabilmek ve birbirlerinin farklılaşmış kaynaklarına ulaşabilmek için yatay ve dikey ilişkiler kurmaları inşaat sanayiinin günümüzde yaşadığı yeniden yapılanma sürecinin temelini oluşturuyor. Sermayeler uluslararası piyasada varolabilmek için çeşitli biçimler altında birleşmeye zorlanıyorlar. Ancak daha önce belirtildiği gibi sermayenin merkezileşmesi Türkiye inşaat sektöründe 2000'lerin ilk yarısı itibarıyla yoğunluk kazanmış bir süreç olarak ortaya çıkmıyor.

İnşaat sanayiinin bugünkü yapısı, kapitalistleşme sürecine geç başlamış ülkelerde son yüzyılda gelişmiş sermayelerin erken kapitalistleşmiş ülkelere mensup sermayeler karşısında günümüzde nasıl bir konuma kavuştuğu ve ne tür sermayeler arası ilişkiler içinde yer aldığı yönünde veriler sunuyor. Geç kapitalistleşmiş ülkelere mensup sermayelerin gerek kendi ulusal pazarlarında, gerek uluslararası pazarlarda artan etkinliğine işaret eden yeni bir yazın var. (Jenkins, 1984; Ercan, 2004; Ercan ve Oğuz, 2006) Ercan, Ercan ve Oğuz dünya ölçeğinde sermayeler arasında eşitsiz bir ilişki olmasına rağmen, uluslararasılaşma sürecini erken kapitalistleşmiş ülkelere geç kapitalistleşmiş ülkelere doğru, birinci ülke sermayelerinin ihtiyaçlarından kaynaklanan, tek yönlü bir sermaye akışı olarak ele almanın yanlış olduğunu belirtmektedirler. Onlara göre böyle bir yaklaşım geç kapitalistleşmiş ülkelerde özellikle belirli sektörlerde gelişen sermayelerin etkinliğini göz ardı etmeye yol açmaktadır. Oysa sermayenin uluslararasılaşma süreci erken ve geç kapitalistleşmiş ülke sermayelerinin kendi çıkarları doğrultusunda zaman zaman ittifak, zaman zaman çatışma/çelişki içinde hareket ettikleri ve buna göre biçimlenen bir süreçtir. Türkiye inşaat sanayiinin incelenmesi bu çerçeveyi hem doğruluyor hem de onun başlıca örneklerinden birini oluşturuyor. İnşaat sanayii geç kapitalistleşmiş ülkelerde özellikle sermaye birikiminin sınırlı olduğu yıllarda temel birikim alanlarından birini oluşturdu. Bunun nedeni emek yoğun olduğu ve özellikle altyapı inşaatı alanında kamu kaynaklarını kullandığı için düşük sermaye eşikleriyle girilebilen bir sektör olmasıydı. Yazıda Türkiye'de bu alanda yoğunlaşmış sermayenin günümüzde uluslararası piyasalarda sayı ve iş kapasitesi açısından önemli yer tutmaya ve bazı piyasalarda erken kapitalistleşmiş ülke sermayelerine rakip olmaya başladığını, Çin, Güney Kore, Hindistan, Brezilya gibi ülke sermayelerinin de benzer gelişmeler gösterdiğini göstermeye çalıştık. Ancak gerek sermayelerin içsel birikiminden gerek yere bağlı koşullarından kaynaklanan eşitsizlikler bu iki tür sermayeyi hiyerarşik ilişkiler içine itiyordu. Araştırmamız, buna rağmen, özellikle Türkiye pazarının yabancı sermayeye açılması sürecine AB ve Türkiye merkezli büyük sermayeler arasında kurulan ittifakın damgasını vurduğunu ortaya koydu. Aynı zamanda bu sermayelerin bu pazarın paylaşımı konusunda yaşadığı çatışma sürecini de inceledik.

İnşaat sanayiinin uluslararasılaşma süreci sermayenin uluslararasılaşmasında

devletin rolü açısından da veriler sunuyor.²² Murray (1971) sermayenin uluslararasılaşma sürecinde devletin işlevlerini sıralamış, bunlar arasında bir *saldırgan* bir de *savunmacı* işlev tarif etmişti. Saldırgan işleve göre devlet kendi sermayedarlarını yabancı mekanlarda yerel sermayeleri kayıran tekелci duvarları yıkmaya çalışarak ya da kendi sermayedarlarını yabancı pazarlarda destekleyerek, hatta bu pazarlarda kendi sermayedarları için tekелci konumlar inşaa etmeye çalışarak desteklemektedir. Buna karşılık devletler kendi ulusal pazarlarında yabancı sermaye karşısında kendi sermayedarları için yarı-tekелci konumlar yaratarak savunmacı bir şekilde de destek vermektedirler. İnşaat sanayii örneği açısından bu verimli bir analiz oluşturuyor. AB ve AB üyesi devletler özellikle üye aday ülkelerde yapısal reformlar üzerindeki belirleyici güçleri yoluyla kendi sermaye kesimlerinin çıkarlarını yurt dışı piyasalarda kısmen de olsa yerleştirebiliyorlar. Hatta bu piyasaları fonlarla büyütmeye gücüne de sahipler. Bu yazıda sunulan araştırma bize bu devletlerin kendi sermayelerini uluslararası piyasada aynı zamanda ihale finansman kredisi, politik risk sigortası, devletler arası anlaşmalar gibi araçlarla finansal olarak destekleme gücüne de sahip olduklarını gösterdi. Buna karşılık Türkiye’de devletin bu güce çok sınırlı ölçüde sahip olduğunu gördük. Devletlerin bu işlevleri ne ölçüde yerine getirdiği sermayelerin uluslararası piyasadaki konumu üzerinde önemli bir belirleyici güce sahip bulunuyor.

Bryan (1995) sermayenin uluslararasılaşması sürecinde ulus devletin dönüşümünü analiz ederken, ulus devletlerin daha fazla uluslararası boyutu olan domestik roller oynamaya başladıklarını söylemişti. Ona göre uluslararasılaşmanın hızlandığı günümüzde ulus devlet politikaları bireysel sermayelerin uluslararası birikimle farklı biçimlerde bütünleşme süreçlerinin bir ürünüdür ve bu farklı biçimlere göre bireysel sermayelerin devletten beklentileri olacaktır. Buna göre ulusal devletler politika uygulamalarında ulusaldır ama aracı oldukları çıkarlar uluslararası bir çerçeve içinde oluşmaktadır. Yazıda uluslararası inşaat piyasasıyla bütünleşme seviyeleri farklı olan büyük, orta ve küçük ölçekli sermayelerin Türkiye pazarının korunması veya serbestleşmesi, ihale puanlamasında teknik veya fiyat kriterlerinin ön planda olması gibi politika seçmelerinde farklı taleplerde bulunduklarını göstermeye çalıştık. Bu yazıda ele alınan görece büyük ve uluslararasılaşmış sermayeler, kendi aralarında ve daha küçük sermayelerle devlet politika ve düzenlemeleri nezdinde bazen ittifak kurup bazen çatışıyorlar. Bu yazının inceleme alanına büyük sermayeleri ilgilendirdiği biçimiyle giren orta ve küçük ölçekli sermayelerin kendi sorun ve stratejileri de yeni bir araştırma alanını oluşturuyor.

22 Sermayenin uluslararasılaşmasında sermayenin mekansal tercihi ile ulusal sınırlar içinde hareket yeteneği arasındaki ilişki için bkz. Oğuz (2006).

Kaynakça

- Andreff, V. (1984). "The International Centralization of Capital and the Reordering of World Capitalism", *Capital and Class*, 22.
- Avrupa Komisyonu (2002) "Communication on the Competitiveness of the European Construction Industry", http://ec.europa.eu/enterprise/construction/compet/comm-on_competitiveness/com97_539_en.htm, indirilme tarihi 25 Ekim 2008.
- Buğra, A. (2003) *Devlet ve İşadamları*, İstanbul: İletişim.
- Bryan, D. (1995) *The Chase Across the Globe: International Accumulation and the Contradictions for Nation States*, Boulder: Westview.
- Engineering News Record Dergisi (ENR) (2005,2006) En büyük 225 Uluslararası Müteahhit Anketi
- Ercan, F. (2004) "Sermaye Birikiminin Çelişkili Sürekliliği. Türkiye'nin Küresel Kapitalizmle Bütünleşme Sürecine Eleştirel bir Bakış", N. Balkan ve S. Savran (der.), *Neoliberalizmin Tahribatı, 2000'li yıllarda Türkiye-2* içinde, İstanbul: Metis, 9-44
- Ercan, F ve Ş. Oğuz (2006) "Rescaling as a Class Relationship and Process: The Case of Public Procurement Law in Turkey", *Political Geography*, 25: 641-656.
- Eren, E. (2005), *Gündem*, 2.
- Ergüneş, N. (2009) "Banka Sermayesi Üzerinden Sınıf İçi Çatışmaları Anlamak", *Praksis*, 19
- Gültekin-Karakaş, D. (2009) "Sermayenin Uluslararasılaşma Sürecinde Türkiye Banka Reformu ve Finans Kapital İçi Çelişkiler", *Praksis*, 19
- İNTES (2002) Çözüm Arama Konferansları 1-2, Ankara.
- İNTES (2005) İnşaat Sektörü Sorunları Kitapçığı, Ankara
- İslamoğlu, H. (2002) "Yeni Düzenlemeler ve Ekonomi Politik IMF Kaynaklı Kurumsal Reformlar ve Tütün Yasası", *Birikim*, 158: 20-27
- Jenkins, R. (1984) "Divisions over the international division of labour", *Capital and Class*, 22: 28-57
- Kabataş, K. (2002) *Kamu İhale Yasası Meclis Görüşmesi Tutanakları*, 21.Dönem, 4.Yasama Yılı, 47. Birleşim
- Murray, R. (1971) "The Internationalization of Capital and the Nation State", *New Left Review*, 67: 84-109
- Oğuz, Ş. (2006) "Sermayenin uluslararasılaşması sürecinde mekansal farklılaşmalar ve devletin dönüşümü", *Yapıcılar Türkü Söylüyor-1: Kapitalizmi Anlamak*, Ankara: Dipnot.
- Öztürk, Ö. (2006) "Emperyalizm Kuramları ve Sermayenin Uluslararasılaşması", *Praksis* 15: 271-309
- Palloix, C. (1975). "The Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital", H.
- Radice (der.) *International Firms and Modern Imperialism* içinde, London: Penguin (orijinal basım: 1973).
- Poulantzas, N. (1974) "The Internationalization of Capitalist Relations and the Nation State", *Economy and Society*, 3(2): 145-178
- Polat, A. (2002) Meclis Konuşma Metni
- Sönmez, M. (1992) *Türkiye'de Holdingler: Kırk Haramiler*, Ankara: Arkadaş.
- Üçer, E. (2005) Söyleşi, *Turkish Time*, 44
- Varlier, O. (2002), *İNTES Geleneksel Toplantılarımız*, İnşaat Sanayii Yayınları No.4
- Mülakatlar
- M. 1-10: Büyük inşaat şirketleri yöneticileriyle yapılan mülakatlar
- M. I-IV: Büyük ve orta ölçekli sermaye örgütlerinin yetkilileriyle yapılan mülakatlar