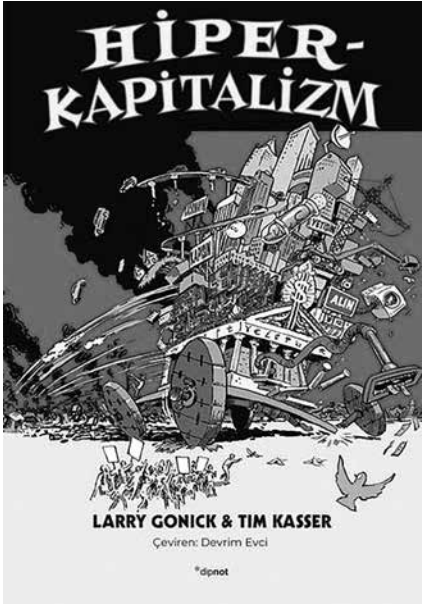


# ÇİZGİ ROMAN OLARAK HAZIRLANMIŞ BİR İKTİSAT KİTABI: HİPER-KAPİTALİZM

(<sup>1</sup>) **Naci ÖNSAL**

Dipnot Yayınları geçen yıl (2019) "Hiper-Kapitalizm" adında bir çizgi roman yayımladı. Kitap, 16x24 cm ölçülerinde, siyah-beyaz, 238 sayfa. Kitabın yazarı Tim Kasser, çizeri ise Larry Gonick.



Tim Kasser, psikoloji profesörü. Maddiyatçı değerler ile insanların esenliği arasında ne gibi bir ilişki olduğunu irdeleyenler arasında. İlk bulguları; para ve eşya peşinde koşmaya odaklı bir yaşam süren insanların daha mutsuz, daha depresif ve daha kaygılı olduğunu göstermiş. 1950'lerden itibaren maddiyatçılığı, tüketimi ve statüyü kutsayan bir sistem altında yaşadığımızı düşünüyor. Bu sistemi "Hiper-Kapitalizm" olarak tanımlıyor.

Larry Gonick ise bir çizer. O da bu sistemin; abartılı, kontrolden çıkmış, şişirilmiş bir garabet olduğunu ve alım-satım olmazsa Hiper-Kapitalizmin öleceğini düşünüyor. Kendisini 2001 yılında Türkçeye çevrilen Alice Outwater ile birlikte hazırladıkları "Karikatürlü Çevre Rehberi" kitabından tanıyoruz.

Kitabı kısaca şöyle özetleyebiliriz:

(<sup>1</sup>) **Dr.** / Türk Metal Sendikası Araştırma ve Eğitim Merkezi (TAEM) Başkanı, dergimiz Genel Yayın Yönetmeni, naci.onsal@hotmail.com

## BİRİNCİ KISIM

### 1. Bölüm: Değerler Devrimi

Mutluluk ile mülkiyet arasındaki ilişki çok eskilerden itibaren tartışılmış ve dinlerin dahi konusu olmuştur. İnsanların değer verdikleri şeyler farklıydı. Özgürlük ve otorite birbirine karşıtı.

Son kırk yıl içinde "mali açıdan rahat olmaya" önem veren üniversite öğrencilerinin sayısı yüzde 40'tan yüzde 80'in üzerine çıkmış durumda.

1900'lerden önce "tüketici" sözcüğüne nadiren atıf yapılırdı. 1920 yılında "yurttaş" kelimesi zirve yapmıştı. 1970 yılından sonra "yurttaş" kelimesi kullanımdan düşmeye başladı. Bugün "tüketici" kelimesi "yurttaş" kelimesinden iki kat fazla kullanılıyor.

Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'de toplumun en zengin yüzde biri servetin yüzde 22'sine sahip. 2012 yılında toplumun en zengin yüzde 10'u servetin yüzde 73'üne, ikinci yüzde 10 ise servetin yüzde 12'sine sahipti. İşçilerin ücretleri yerinde sayarken 350 en büyük şirketin CEO'larının ücretleri 9 kat arttı.

Bütün bu olumsuzluklara reklamlar sayesinde uyutularak katlanıyoruz. Reklamlar için 2016 yılında ABD'de kişi başına 550 dolar harlandı.

### 2. Bölüm: Kapitalizmin Temelleri

Hiper-kapitalizmi anlayabilmek için kapitalizmi anlamamız gerek.

O halde kapitalizmin temellerini araştıralım.

Betty ekmek yaparken herkesin ekmek yapmak için ne kadar zaman harcadığını düşündü. Bütün köyün ekmeğini kendisi yaparsa diğer insanlar bu zahmetli işi yapmaktan kurtulacak ve zaman kazanacaklardı. Betty'de para kazanacaktı. Betty ekmekleri satınca kâr etti. Bu yeterliydi. Ama artık sadece köye değil bütün dünyaya ekmek satmak istiyordu. Daha fazla kâr daha büyük yatırım için gerekliydi. Betty işini büyüttü, artık yanında işçiler çalıştırıyordu. Betty işveren olmuştu. İşyerinin geleceğinin işçilerine olabildiğince az ücret vermektен geçtiğini anladı. Başka bir iş bulamadığı için işçiler de "geçim düzeyindeki" bu ücrete razı oldular. İşverenler arasındaki rekabet malın fiyatını düşürürken, işçiler arasındaki rekabette ücretlerin düşmesine neden oluyordu. Rakip fırıncı fiyatlarını düşürünce Betty'de fiyat düşürmek zorunda kaldı. Rekabet yeni işyerlerinin açılmasına, kârın azalmasına, işçilere ihtiyaç artınca da ücretlerin yükselmesine yol açtı.

Devletin görevi kapitalizmi teşvik etmektir. Devlet bunları yapabilmek için vergi alır ve borçlanır. Demek ki kapitalizmde roller; devlet, patron, tüketici ve işçi arasında dağıtılmıştır.

Adam Smith:

Serbest piyasa kavramının mucididir. "Ulusların Zenginliği" adlı

kitabında kendi çıkarını gözeten bireyin toplumun çıkarını da sağlayacağını; rekabetin iyi olduğunu, fiyatları düşürdüğünü, kaliteyi yükselttiğini anlatır. Bir ulusun bu yolla kalkınacağını düşünmektedir. Ancak bazı uyarıları da olmuştur: Aynı işkolundaki işverenler bir araya gelirlerse fiyatları yükseltirler. Kanun koyucu ne zaman ustalarla onların çalışanları arasındaki uyuşmazlıklara bir düzen getirmeye kalksa akıl hocası ustalar olur. Adam Smith'in düşündüğü saf rekabet hiçbir zaman gerçekleşmedi.

### 3. Bölüm: Şirketler ve Sahipleri

Bir ara Betty'nin Manya isimli bir rakibi vardı. Bir işçisi hamur teknesine düşüp parçalanıncaya kadar Manya'nın işleri iyi idi. Manya işçinin ailesine yüklü bir tazminat ödemek zorunda kalmış ve iflas etmişti. Eğer bütün mal varlığı ile sorumlu olmasa bu duruma düşmeyecekti. Bundan kurtulmanın yolu sermayesi ile sorumluluğu sınırlı olan bir şirket kurmaktı. Bu iş bazı formları doldurarak kolayca yapılabilirdi.

Betty'nin artık şirketi vardı. İşlerini genişletmek için kredi alıyordu. Bazıları da parası karşılığında onun şirketine ortak olmak istiyorlardı. Betty bir süre sonra şirketinin hisselerini halka arz etti. Satıştan elde ettiği para ile daha büyük yatırımlar yaptı. Ortaklar kârın artmasını, hissedarlar hisse senetlerinin değerinin artmasını istiyorlardı. Hisse senedi sahipleri aldıkları hisseleri

satabiliyorlardı. Bu alım satım işleminin yapıldığı yer borsaydı.

Hissedarlar hisse senetlerinin değerinin yükselmesini istiyorlardı. Bunun için de kârların devamlı artması lazımdı. Betty ekmekçiymi, mâli konular onu aşmaya başlamıştı. Hissedarlar daha az işçi ile çalışmasını, kârı artırmasını istiyorlardı. Sonunda Betty kendi kurduğu şirketten kovuldu. Şirket hızla yeni kararlar aldı, ortaklıklar yaptı, çok büyümüşü ve adını değiştirdi. Böylesi şirketlerin ekonomik büyüklükleri hızla yükseldi. Dünyanın her tarafında iş yapmaya başladılar. Ücretlerin düşük olduğu ülkelerde fabrikalar kurdular, vergilerin düşük olduğu yerlerde büyük kazançlar elde ettiler. Bu şirketlerin hükümetleri etkilemek için halkla ilişkiler uzmanları, lobicileri, rüşvetçileri vardı. Amaç daha çok kârdı çünkü hisselerin değeri buna bağlıydı.

### 4. Bölüm: Kapitalizm ve Değerleri

İnsanlar neye değer verir? Psikologlar yıllarca bunu araştırmışlardı. Shalom Schwartz'ın geliştirdiği anket çok kullanılmıştı. Çember modeli, tahterevallı etkisi gibi kavramlar oluşmuştu. Psikolog Kathleen Vohs, akıllarında para olan insanların başka şeyler düşünen insanlardan farklı davranıp davranmadıklarını öğrenmek istiyordu. Eugene Caruso'nun bilgisayarda yanıtlanan anketinde bazı denek-

lerin anketinde arkada yüz dolarlık bir banknot görüntüsü oluyordu. Banknotu gören denekler kapitalizm ile ilgili sorulara daha olumlu yanıtlar veriyorlardı. Buna "kanatma etkisi" deniyordu.

Petrol şirketleri egzoz gazlarının etkisini incelemek için bir bilim kurulu oluşturmuşlardı. Bu gaz salınımının dünyayı pişireceği sonucuna varılınca bilim kurulu dağıtıldı. Yapılan araştırmalar çocukların reklamları gördükleri gibi algıladıklarını kanıtladı.

Kapitalizm para ve mülkiyet dışında ayrıca bir inaniŐa (bunların iyi olduğuna) sahipti.

### **5. Bölüm: Hiper-kapitalizmin BeŐ Emri**

1. Tüketeceksin.
2. Küresel ölçekte faaliyet göstereceksin.
3. Düzenlemeye tabi tutulmamacak vergilendirmeyeceksin, ya da işte, çok az.
4. Emeğe daha az harcayacaksın.
5. Özelleştireceksin.

*Tüketeceksin:*

Tüketim yok etmek demektir. Tüketim peşinde; devasa bir atık, kirlilik ve maliyet getirir. İnsanlar reklamlar sayesinde tüketici haline getirilir. Bilgisayarınızda, telefonunuzda izlediğiniz her şey bilinmekte ve ilgilendiğiniz şeyler size hatırlanmaktadır. Gizli pazarlamacılık alıp başını gitmiştir. Kredi kartınızı

kullandığınızda aldığınız şeyin bedelini banka satıcıya ödemektedir. Banka kredi kartını kullandıktan sonra faiz, satıcıdan komisyon alır. Ay sonunda bankaya ödeyeceğiniz asgari tutar bildirilir. Bunun önemli bir kısmı faiz olduğu için almaya devam ederseniz borcunuzu hiç bitiremezsiniz. Öğrenciler de tüketici olmuştur. Bankalar onlara eğitim kredileri vermektedir. Kısacası ABD'de kredi kartları borcu toplamı 700 milyar dolardır.

*Küresel Ölçekte Faaliyet Göstereceksin:*

Tarihçiler küreselleşmenin başlangıcını 1570 yılına kadar geri götürüyorlar. Gemilerini yapabilenler kendi ülkelerinin ve başka ülkelerin mallarını alıp satmak yanında köle ticareti de yaptılar. Krallar kendi gemilerine korsanlık yapma hakkı tanıdılar. Herkes kendi ülkesini korumaya çalıştı. Dışarıdan gelen mallara tarifeler koydular. Bu tarifeler ilk gümrük vergileriydi.

Ülkelerin korumacılığı 1944 yılında ABD'de Bretton Woods kasa-basında yapılan toplantıya kadar devam etti. Serbest ticaret barışı getirecekti. İktisatçı David Ricardo ülkelerin mukayeseli olarak üstün oldukları malları satacaklarını ve her ülkenin zenginleşeceğini söylememiş miydi?

Bretton Woods anlaşmaları yoksul ülkelere yardım etmek için Uluslararası Para Fonu'nu kurdu. Böylece ABD şirketleri Asya ve

Latin Amerika'da fabrikalar kurdular, Japon arabaları dünyaya yayıldı, zengin Araplar Batı'daki bankaları satın aldılar, çok uluslu şirketler oluştu. Küreselleşmenin olumlu yanları da olsa olumsuz yanları ağırdı. Emek ile ilgili düzenlemeler gibi. Bunları sonraya bırakalım ve "besin ve çevre" konusunu ele alalım.

Tarıma dayalı ekonomiler mukayeseli olarak üstün oldukları tarım ürünlerini satıp, ihtiyaçlarını alırlar. Sattıkları malın fiyatı düştüğünde, aldıkları malların fiyatları arttığında zarar görürler. Serbest ticaret bu ülkelerin kalkınmasını engelledi. Büyük ekonomilerde tarım şirketleri geniş topraklarda tek bir ürünün tarımını yapar. Buna "monokültür" denir. Tarım ürünleri Genetiği Değiştirilmiş Organizmalı (GDO) oldu. Bu sistemi destekleyen denetimsiz, vergisiz bir para akışı sağlandı.

#### *Düzenlemeye Tabi Tutmaya-caksın:*

Devlet var olduğundan beri ticareti düzenlemeye tabi tutmuş, sermaye de bundan şikayet etmiştir. Devlet düzenlemeleri ile toplum ve çevreyi korumayı amaçlarken sermaye bütün bunları bürokratik engeller olarak görmüştür.

Ronald Reagan "devlet sorunumuzun çözümü değildir; devlet sorunun ta kendisidir" dememiş miydi? Yaşanan krizler, bankaların batması durumu değiştirmede.

1993'te imzalanan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) anlaşmasından sonra engeller olmaksızın ticaret yapılabiliyordu. Sermaye medyayı da ele geçirmiş, gazetecilik alanındaki kurallar da ortadan kalkmıştı. Kampanyaların finansmanına gelince; Hillary Clinton davasını hatırlamak yeter.

#### *Emeğe Daha Az Harcayacaksınız:*

Mitolojik serbest piyasada ücretler de piyasada belirlenir. Hiper-Kapitalizm ise kar maksimizasyonunu hedefler. Bu nedenle ücretlere daha az harcanmalıdır. Modern zamanlarda işçiler birleşip sendikalar kurdular. Sendikalı işçi demek birbiriyle rekabet etmeye söz vermiş işçi demektir. İşçiler düşerken de kalkarken de birliktedir. Sendika, bütün üyeleri adına toplu olarak müzakerede bulunur. Yönetimle anlaşamazsa, işçiler işi bırakıp greve çıkar.

ABD'de sendika üyeliği yüzde 35'ler ile 1950 yılında zirveyi gördü. 1960'larda Japon otomobilleri otomobil sanayiini sıkıntıya soktu. Fabrikalar kapandı. Yeni fabrikalar ücretlerin düşük olduğu yerlerde açıldı. Devreye robotlar sokuldu. Sendikalar güç kaybetti. Bireysel iş sözleşmeleri arttı.1930'lardan beri uygulanan asgari ücret devamlı düştü.

Dev işletmeler çağında küçük devletten daha mantıklı bir şey olabilir mi?

**Özelleştireceksin:**

1980'lerden bu yana özel şirketler paralı yolları, parkları ve sulama sistemlerini, itfaiyeleri, hatta askerlik ve haber alma alanlarını devraldılar. Örneğin Chicago'da park sa-yaçları özelleştirildi. İşi 75 yıl için 1,2 milyar dolara alan şirket 4 kat zam yaptı. Her yıl verdiği paranın yüzde 10'u kadar para kazanıyor.

**6. Bölüm: Hiper-kapitalizm, Değerler ve Esenlik**

Soru şu: Hiper-kapitalizm kurlarına rağmen, insanın esenliğini artırıyor mu? Yoksa bu vaadin asılsız olduğu çoktan ortaya çıktı mı?

Hiper-kapitalist bir ekonomi, maddiyatçı değerleri, çocuklukta başlamak üzere, kafalarına vura vura yurttaşlarına belletir. Tüketim çılgınlığı öğretilmesi gereken bir şeydir.

Şu esenlik kelimesini de açmak lazım. Esenlik ne demektir?

- Akıl hastalığı ya da kusuru bulunmamak
- Haz almak
- Yaşamından hoşnut olmak
- Bir anlam ve amaca sahip olmak
- Kendine, başkalarına, gelecek kuşaklara ya da biyosfere zarar vermeyecek biçimde yaşamak

Birçok çalışma sonrası şunları söyleyebiliriz. Maddiyatçılar, çevrenin sürdürülebilirliğine daha az önem verir. İklim değişikliğini ve çevreyi önemsemediklerini söyle-

meleri de olasıdır. Geri-dönüştürme ya da verimli araç/araba kullanımı gibi çevre-dostu yaşam biçimlerini benimsemeleri daha az olasıdır.

**Kısa Bir Ara:**

Birinci Kısım Hiper-kapitalizmin size ne yaptığına dairdi; ikinci kısım ise sizin ona ne yapabileceğiniz konusunda!

**İKİNCİ KISIM****7. Bölüm: Dikkatli Satın Alma: Bir Tüketim Varsayımı**

Param var mı? Gerçekten ihtiyacım var mı? Almak istediğim şey geri dönüşümlü mü? Kaynağı neresi? Neden yapılmış? Yaşamımı iyi kılacak mı? Bir başkasının yaşamını iyi kılacak mı? Almak istediğim şeyin alternatifleri var mı? Markası ne? Bu markanın siyasi duruşu, emeğe ve çevreye verdiği değer ne? Param nereye gidecek? Bu ve benzeri sorular sizi dikkatli satın almaya yönlendirir.

Tek bir kişi anlamlı olmayabilir. Onun için örgütlü kampanyalara katılabilirsiniz. Örneğin bir ürün boykot edilir. Bu konuda başarılı birçok örnek verilebilir.

Satın alırken adil ticaret amblemini arayın. Bu ürünü üreten şirket; sendikal hakları kabul etmeli, yerel asgari ücreti ödemeli, sürdürülebilir üretim yöntemleri kullanmalı, toplumsal cinsiyet eşitliğini kabul etmiş olmalıdır ki bu amblemi kullanabilsin. Dünyada yaklaşık 30 bin ürün bu amblemi taşıyor.



### **Adil Ticaret Logosu**

Yerelden almak yerel ekonomiyi canlandırırken büyük şirketlerin mağazalarından satın almak parayı emip mahalle içinde dönme oranını düşürür.

### **8. Bölüm: Gönüllü Yalnlık**

Bir şeyin maliyeti onun için verilecek yaşam miktarına eşittir. Bu düşünce Vicki Robin-Joe Domiguez'in "Paranız mı Yaşamınız mı" isimli kitaplarında geliştirildi. Vakit zengini olanların daha esenlikli olduklarını yapılan çalışmalar gösterdi.

### **9. Bölüm: Paylaşım**

Paylaşım insanın kendisini iyi hissetmesine neden olmaktadır. Paylaşarak kullandığımız yerlere en güzel örnek kütüphanedir. Birçok yerde paylaşım evleri kurulmakta; aletler, oyuncaklar, tohumlar,... paylaşılmaktadır. Birinin verdiği matematik dersini, diğeri börek yaparak, bisikletini onararak vb. paylaşımına katılır. Yani iyilik verilir ve alınır. Bir komün binasına

yerleşilebilir. Birçok şehirde bisiklet ve otomobil paylaşım programları bulunmaktadır.

### **10. Bölüm: Daha İyi Ticaret**

Girişimcilik ruhu sırf para kazanmaya yönelik bir şey değildir. Bildiğimiz sermaye şu dört sonucu yaratır. Tekelleşmiş üretim, reklamını yaparak çok satmak, tüketicinin aşırı harcaması ve borçlanması, kirlilik.

Kendi ihtiyacını üretmek, bire bir satış, ortak erişim, çevrimsel ekonomi ile evrensel sürdürülebilirlik sağlanabilir.

Sorumlu yatırımcılık, tasfiye kampanyaları, alternatif mülkiyet yapıları, kooperatifler, işçilerin mülkiyetinde olan şirketler, kar amacı gütmeyen işletmeler...

Bütün bunlar kapitalizmin dev elinin hiper-kapitalizmi uzaklaştırmasını sağlayabilir.

### **11. Bölüm: Halk İçin Yönetim**

Ülke yönetimini şirket ya da sermaye tahakkümünden kurtarmak için bazı stratejiler uygulanabilir. Seçim kampanyalarını özel sektörün finanse etmesinden vazgeçilebilir. Doğanın hakları açıkça tanınabilir. Salt paraya dayalı ölçülerden vazgeçilebilir. Asgari ücretler yükseltip, sağlık hizmetleri genişletilebilir. Reklamlar denetlenebilir.

### **12. Bölüm: Protesto**

Protesto salt muhalefet severlik

olarak anlaşılıyor. Kelime, Latince özüne uygun olarak doğrulamak anlamındadır. Protesto genelde, iyileştirme, şeffaflık, eşitlik, adalet ve çevresel sürdürülebilirlik gibi taleplerden ortaya çıkar. Panolara Özgürlük (1996), Dünya Ticaret Örgütü Toplantısı, Seattle (1999), Altın Misket (2001), Worlcom'un İhbar Edilmesi (2002), Gerilla Bahçivanlık (2010), İşgal Et Hareketi (2011), Nokta Boru Hattı (2016) başarılı boykot örnekleridir.



### Sonsöz:

Tim Kasser, Knox College'de güzel bir bahar günü dersini bahçede yapıyordu. Öğrencilerinden Mary "her şeyi yapmak zorunda olmadığını, elinden geleni yapmakla sorumlu olduğunu" anladığını söylüyordu. Gruptaki herkes de elinden geleni yapmalıydı. Tim Kasser'e göre Mary'nin anladığı şeydu: Ni-

hayetinde hiper-kapitalizmde pek çok toplumsal sistemden yalnızca biri ve birçok insan, her nerede ve her ne şekilde olursa olsun hem bireysel hem de kolektif olarak, değişim yaratmak istediği takdirde, toplumsal sistemlerin değişmesi mümkündür.

Ve şimdi kitabın arka kapağını okuyabiliriz:

Hafıza-i beşer, malum, nisyan ile malul. Nisyanı isyana çevirme fikrini üreten Sol bakış en başta antikapitalisttir. Ancak unutmamak artık daha önemli, çünkü bugün kapitalizmin bambaşka bir aşamasını yaşıyoruz: Hiper-kapitalizm. Küreselleşmiş, özelleştirmeye ve piyasa-tapınmacılığına dayalı günümüz hiper-kapitalizminin insanların esenliğini, toplumsal adaleti ve tüm yeryüzünü tehdit ettiğini söyleyen çizer Larry Gonick ve yazar Tim Kasser bu ortak çalışmalarında mevcut sistemin nasıl çığırından çıktığını çözümlenemeye kalmıyor, aynı zamanda yaşanmış direniş pratiklerinden hareketle daha sağlıklı bir geleceğin nasıl kurulacağına da ipuçlarını veriyorlar.

Wall-Street'i İşgal Et kuşağından olan yazar ve çizer, değerler, insanın esenliği ve tüketim toplumu üzerine yapılan araştırmaları temel alarak, yaşadığımız dünyayı anlamak bakımından kritik önem taşıyan kavramları (şirket iktidarı, serbest ticaret, özelleştirme, kural-sızlaştırma) tanımlıyor ve mevcut sistemi değiştirme yönünde geliş-



tirilmiş tepkilerin (yalın bir yaşam sürmek, paylaşma, protesto vb.) dökümünü çıkarıyorlar.

Gonick ve Kasser'in bu sivri dilli ve derinlikli çizgi romanı küresel ekonomiyi ve onu değiştirmeyi hedefleyen hareketleri berrak bir dille anlatırken okurlarını eğlenceli bir anti-hiper-kapitalist yolculuğa çağırıyor.