T. C.
İstanbul Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Uluslararası İlişkiler Anabilimdalı

Yüksek Lisans Tezi

Savunma Sanayiinde Küreselleşme Biçimleri : Özel Askeri Şirketler

Ahmet Fuat Yayım
2501030412

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Gülay Günlük Şenesen

İstanbul, 2006

ÖZ

Bu tez kapsamında, küreselleşme olgusunun savunma sanayii üzerinde yarattığı etkiler tartışılmaktadır. Küreselleşme ile birlikte neo-liberal iktisat politikaları bir yandan üretim sisteminin değişimine uygun dinamikleri oluştururken, diğer yandan tüm dünyada sanayiden hizmet üretimine yönelim artmıştır. Bu durumda devlet, emek gücü ile mal ve hizmet piyasaları bir dönüşüm süreci içerisine girmiştir. Değişen koşullar savunma sanayiini de etkileyerek, burada biriken sermayenin kârlılığın arttırılabilmesi için yeni fırsatlar yaratmıştır. Küreselleşme, yarattığı güvensizlik ve kriz ortamı ile birlikte savunma sanayiinde silah satışlarını arttırıp temerküzü hızlandırırken; devletin yerini piyasaların alması gerektiğini savunan neo-liberal düşünce askeri hizmetlerin özelleşmesine ve bu hizmetleri sunan özel askeri şirketlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Özel askeri şirketlerin küreselleşme ile tüm dünyaya yayılan neo-liberalizmin piyasa odaklı yaklaşımının somut bir sonucu olduğuna dikkat çekebilmek amacıyla küreselleşme ve savunma sanayiinin temel özellikleri tartışıldıktan sonra özel askeri şirketleri ortaya çıkaran faktörler, sunulan hizmet türleri ve şirketlerin günümüze kadarki faaliyetleri incelenmiştir. Bu yeni durumun ortaya çıkardığı sonuçlar ele alınırken devletin asli görevlerinden biri olan güvenlik ve savunma hizmetinin özelleşmesinden doğan sonuçların demokratik hukuk rejimlerinde ciddi sorunlar yarattığı görülmüştür. Küresel ölçekte toplumsal, siyasal, askeri ve hukuki boyutları ile askeri hizmetlerin özelleşmesi karşısında hukuki ve siyasi denetim mekanizmalarının geliştirilerek kontrol altına alınmalarının bir zorunluluk halini aldığı incelenen somut örnekler ışığında ortaya konmaya çalışılmıştır.

ABSTRACT

This thesis examines the influences of globalization on defence industry. Neoliberal economic policies have been preparing the ground for the whole system of production to change for more than two decades and the move in the industrialized countries from manufacturing to services has accelarated in this span of time. This dynamics led the state sector along with labour, goods and services markets to enter

into a phase of change. The changing circumtances have also influenced defence industry and created new opportunities for the capital owners to raise their profitability.

While the insecurity and the increased perception of risk caused by globalization has resulted in an increase in arms sales and concentration in defence industry, neoliberal policies have paved the way for privatization of military services and the emergence of new private military firms. In order to emphasize the fact that private military firms are nothing but concrete products of globalization and free market notion of neoliberalism, basic aspects of globalization and defense industry are discussed. The factors that led to emergence of private military firms, the operations and services provided by them are investigated to length.

Privatizing the military services which has been so far offered by the state rather than the market, has significant implications and it is argued to be problematic in terms of democratic theory and the rule of law. Concrete examples drawn from the recent operations of private military firms are discussed to shed light on the fact that privatization of military services have rendered it an obligation to create mechanisms of legal and political control.

ÖNSÖZ

Bu tez asıl olarak içinde yaşadığımız ve küreselleşme olarak adlandırılan sürecin farklı yönlerinin kavranması amacıyla yazılmıştır. Ele alınan sürecin, özellikle savunma sanayii üzerindeki etkilerinin incelenmesi ise sadece kişisel bir merak ve öğrenme çabasına dayanmaktadır. İlk başta, 11 Eylül 2001 sonrasında nasıl bir küresel düzenin oluşmakta olduğu araştırılmaya çalışılırken, uluslararası iktisadi kuruluşların ve ABD, İngiltere gibi büyük güçlerin öncülüğünü üstlendikleri neo-liberal iktisat politikalarının gündelik hayat üzerindeki etkileri üzerine derinlemesine düşünülmesi ve araştırılması gerektiği kanaati uyanmıştır. Bu açıdan kamusal birer hizmet olan savunma ve güvenliğin özelleştiğini görmek, endişe uyandırdığı kadar bu sürecin çeşitli boyutlarının ortaya konması gerektiğini düşündürmüştür. Savunma ve güvenlik hizmetlerinin özelleşmesi ile birlikte bu tür askeri hizmetler sunan şirketlerin ortaya çıkışı, küreselleşme süreci ve bu sürecin dinamikleri ile yakından ilgilidir. Buna karşın, daha tezin hazırlık aşamasında konu ile ilgili literatürün genişliğine rağmen, savunma sanayii içindeki gelişmelerin, özellikle özel askeri şirketlerin bu bağlamda ele alınmadığı görülmüştür. Ayrıca, konu hakkında yapılan çalışmaların bolluğuna karşın, bir çoğunun birkaç çalışma etrafında toplandığı fark edilmiştir. Genellikle konu ile ilgili araştırmalar bu birkaç esere yapılan atıflar çerçevesinde tartışılmaktadır. Söz konusu durumun tezin hazırlık aşamasında karşılaşılan bir güçlük olduğunu belirtmek gerekir. Konu ile ilgili güvenilir bilgilerin kamuoyuna açıklanmaması, gerek hükümetlerin gerekse özel askeri şirketlerin şeffaf olmamaları karşısında bu durumun normal karşılanması gerektiği düşünülmektedir.

Tez danışmanım Gülay Günlük Şenesen'in bu konudaki katkıları olmasa hiç şüphesiz bu tezin tamamlanması mümkün olmazdı. Tezin farklı kaynaklarla zenginleştirilmesinde yaptığı katkıların yanı sıra yazım aşamasında gösterdiği sabır ve anlayış için kendisine minnettarım ve burada kendisine sonsuz şükranlarımı sunuyorum. Ancak kendisine çok daha önemli bir katkısı için daha teşekkür etmem gerektiği kanaatindeyim. Gerek lisans gerekse yüksek lisans eğitiminde kendisinden aldığım dersler olmadan beni bu tezi yazma noktasına getiren bilinç düzeyine ulaşmam düşünülemez. Bu nedenle birkaç sözcükle ifade edemeyeceğim teşekkürüm

sadece tezime olan katkılarından ötürü değil, tüm hayatım boyunca istifade edeceğimi düşündüğüm üzerimdeki emekleri içindir.

Aynı şekilde İstanbul Üniversite Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde derslerini aldığım tüm hocalarımın tezin yazımında büyük katkıları olduğunu biliyor ve onlara da teşekkür etmek istiyorum. Özellikle, yüksek lisans eğitimim boyunca uluslararası iktisat konularına ilgimin daha da artmasını sağlayan Dinç Alada'ya da teşekkür etmek isterim. Derslerinde yaptığımız tartışmaların, tezin temel argümanlarının oluşmasında etkisi büyüktür.

Ayrıca, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi çatısı altında lisans ve yüksek lisans döneminde aynı sıraları paylaştığım bütün arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Anıl Divarcı, Leyla Tığlay, İlkay Yılmaz, Murat Altun, İnanç Özekmekçi, Işık Kıribrahim ve aramızdan çok zamansız ayrılan Nilay Akıncı'yı burada anarak, yaptığımız sohbetler ve tezi yazmamdaki destekleri için teşekkür ediyorum. Tezin bazı bölümlerini okuyarak çeşitli düzeltmeler yapmamı sağlayan arkadaşım Kübra Varol'a da gösterdiği ilgi ve destek için minnettarım.

Son olarak bildiğim yolda ilerlememe izin verirken hep sırtımda hissettiğim ellerin sahiplerine, aileme gösterdikleri sabır ve verdikleri için destek için teşekkür etmek isterim. Babam, ablam, Ali Ağabey ve küçük Onat olmadan bu denli şevkle çalışamazdım. Bir de kendisi belki hiç farkında olmasa da annem, Nural Yayım'ın tezin yazılmasındaki emeği minnetimi birkaç kelimeye sığdıramayacağım kadar büyüktür.

Daha özgür, daha adil ve daha eşitlikçi yarınlar için.

TABLO LİSTESİ

TABLO 1 1991-2003 DÖNEMİNDE YABANCI YATIRIM REJİMLERİNE İLİŞKİN ULUSAL DÜZENLEMELERDE YAPILAN DEĞİŞİKLİKLER 19

TABLO 2 1987-2003 DÖNEMİNE AİT DEĞERİ 1 TRİLYON DOLARI AŞAN SINIR ÖTESİ ŞİRKET BİRLEŞMELERİ 36

TABLO 3 REEL ASKERİ HARCAMARDAKİ DEĞİŞİM (%) 1989-1998 68

TABLO 4 SİLAH SATIŞLARINDA BÖLGESEL DEĞİŞİM ORANLARI 71

TABLO 5 EN BÜYÜK ON SİLAH ÜRETİCİSİ ŞİRKETİN SİLAH SATIŞLARI 72

TABLO 6 SİLAH SATIŞLARI EN HIZLI ARTAN İLK ON ŞİRKET 74

TABLO 7 SAVUNMA SANAYİİNDE YAŞANAN YOĞUNLAŞMA 76

TABLO 8 SAVUNMA SANAYİİNDE 2003 YILINDA YAŞANAN SATIN ALMALAR 78

TABLO 9 SAVUNMA SANAYİİNDE YOĞUNLAŞMAYA İLİŞKİN VERİLER 79

TABLO 10 ÖZEL ASKERİ VE GÜVENLİK ŞİRKETLERİNE ÖRNEKLER, AKTİVİTELERİ VE KULLANICILARI 116

TABLO 11 ASKERİ HİZMET TEDARİKÇİLERİNİN SINIFLANDIRILMASI 117

TABLO 12 SİNGER'IN SINIFLANDIRMASI 118

TABLO 13 EXECUTİVE OUTCOMES'IN ANGOLA'YA MALİYETİ 125

İÇİNDEKİLER

ÖZ (ABSTRACT) **i**

ÖNSÖZ **iii**

TABLO LİSTESİ **v**

İÇİNDEKİLER **vi**

GİRİŞ **1**

1. KÜRESELLEŞME: DEĞİŞİM VE SÜREKLİLİK **7**

1.1. Üretimde Değişim: Fordizm'den Post Fordizm'e 12

1.2. Üretimde Değişimin Gerçekleştirilmesi: Teknolojik Gelişme 15

1.3. Sanayiiden Hizmetlere Yönelim 17

1.4. Devletin Değişen Rolü: Devletten Piyasaya 20

1.5. Değişimin Sonuçları: 26

1.5.1. Emek Piyasalarının Esnekleştirilmesi ve "Küreselleşmesi" 26

1.5.2. Sermayenin Küreselleşmesi, Küresel Mal ve Hizmet Akışı: Artan Eşitsizlik 31

1.5.3. Küresel 'Barış', Küreselleşen Krizler 37

2. SAVUNMA MAL VE HİZMETLERİNDE KÜRESELLEŞME BİÇİMLERİ **40**

2.1. Temel Kavramlara İlişkin Özellikler: Güvenlik ve Savunma 41

2.2. Askeri Sanayii Kompleks: Savunma Sanayii ve Siyasi Otorite Arasındaki İlişkiler 45

2.3. Savunma Sanayiinin Başlıca Özellikleri 52

2.3.1. Savunma Harcamaları ve Askeri Teknolojinin Ekonomideki Yeri: "Spin-off" mu yoksa "Spin-in" mi? 52

2.3.2. Piyasanın Yapısı 66

2.3.2.1. Son dönemde Artan Silah Satışları 71

2.3.2.2. Savunma Sanayiinde Yoğunlaşma 75

2.3.2.3. Küreselleşme ile Savunma Sanayiinde Yeniden Yapılanma Süreci: Teknolojik Gelişim ve Hizmetler Alanına Yönelim 80

3. KÜRESELLEŞEN SAVUNMA SANAYİİ: ÖZEL ASKERİ ŞİRKETLER **84**

3.1. Özel Askeri Hizmet Üretiminde Bulunan Kurumlara İlişkin Tanımlar 88

3.2. Özel Askeri Şirketlere İlişkin Genel Özellikler 95

4.2.1. Özel Askeri Şirketleri Ortaya Çıkışı 95

4.2.2. Özel Askeri Şirketlerin Faaliyet Alanları 97

4.2.3. Özel Askeri Şirketlerin Müşterileri 98

4.2.4. Özel Askeri Hizmet Sektörünün Yapısal Özellikleri 98

3.3. Özel Askeri Şirketleri Doğuran ve Güvenliğin Özelleşmesine Yol Açan Faktörler 100

3.4. Özel Askeri Şirketler Tarafından Sunulan Hizmetler 105

3.5. Özel Askeri Şirketlerin Sınıflandırılması 114
3.6. "Bir Çek Yaz ve Savaşa Son Ver": Özel Askeri Şirketlerin Faaliyetleri 120
3.6.1. Askeri Tedarikçi Şirketlerin Afrika'daki Faaliyetleri: Afrika Madenlerinin "Küreselleşmesi" 120
3.6.2. Askeri Danışmanlık Şirketleri'nin Balkanlar'daki Faaliyetleri 131
3.6.3. Askeri Destek Şirketlerinin Irak'taki Faaliyetleri – Savaşın Galipleri: Halliburton ve KBR 134
3.7. Uluslararası ve Ulusal Düzeyde Özel Askeri Hizmetlere Yönelik Düzenlemeler 143
3.7.1. Uluslararası Hukuk Açısından Özel Askeri Şirketler 143
3.7.2. Ulusal Düzeyde Askeri Hizmet Sunumuna İlişkin Düzenlemeler 146
3.7.3. Özel Askeri Şirketlerin Hukuki Denetim Altına Alınmasına Yönelik Çabalar 154
3.8. Özel Askeri Şirketlerin Özelleşmesinden Doğabilecek Olumlu Sonuçlar 157
3.8.1. İktisadi Avantajlar 157
3.8.2. Askeri Avantajlar 158
3.8.3. Siyasi Avantajlar 160
3.9. Askeri Hizmetlerin Özelleşmesi ile Ortaya Çıkan Sorunlar : "Görünmez El" Uluslararası Güvenliği Düzenlerse. 160
3.9.1. Askeri Hizmet Arzının Sözleşme ile Düzenlenmesinden Doğan Sorunlar 161
3.9.2. Hukuki Boşluklar ve Özel Askeri Şirketlerin Hukukla Bağlı Olmamalarından Doğan Sorunlar: Hesap Verebilirlik 163
3.9.3. Bilgilerin Açıklanmamasından Doğan Sorunlar: Şeffaflık 165
3.9.4. Ortaya Çıkan Siyasi Sorunlar: Yasamanın Etkisizleştirilmesi, Devletin Zedelenen Egemenlik Hakları – Pecunia Nervus Belli 166
3.9.5. "Etkin ve Verimli" Özel Sektör, İktisadi Sömürüden Doğan Sorunlar: Stratejik Özelleştirme 170
3.9.6. Özel Askeri Şirketlerin Ordu ve Asker – Sivil İlişkisi Üzerinde Yarattığı Sorunlar 173
3.9.7. Çifte Standartlar 178
SONUÇ **180**
KAYNAKÇA **188**

GİRİŞ

Son otuz yıla damgasını vuran bir olgu olarak küreselleşme her alanda değişik etkiler yaratmaktadır. Özellikle teknolojik gelişme, iletişim ve ulaşım olanakları sayesinde üretimin her aşaması parçalara ayrılarak, maliyetin en düşük olduğu bölgelere kaydırılabilmektedir. Teknolojik gelişme bir diğer taraftan hizmet üretiminde hızlı bir artış yaşanmasına neden olmaktadır. Lojistik, bilgisayar teknolojileri, ulaşım, ticaret, turizm ve benzeri alanlarda hizmet sektörü hızlı bir gelişme süreci içerine girmiştir.

İktisadi alanda yaşanan bu değişimlere paralel olarak, siyasi alanda da devlet kendine biçtiği rolde bir dönüşüm içerisine girmiştir. 1970'li yılların sonunda sermaye birikiminin içine düştüğü krizle birlikte, takip eden yıllarda neo-liberal iktisat politikaları ile yaşanan sorunlara bir çözüm olarak her türlü müdahaleden azade piyasa mekanizmasının işletilmesi tüm dünyada bir çözüm olarak görülmeye başlamıştır. Buradan hareketle, devlet yönetimindeki kamu sektörünün etkin ve verimli çalışmadığı sürekli gündeme getirilerek, bunların özel sektöre devredilmesiyle devletin piyasa mekanizmasına olan müdahaleleri en alt düzeye indirilmeye çalışılmıştır. Böylelikle eğitim, sağlık ve savunma gibi devletin aktif rol üstlendiği, kimi zaman tekel konumunda bulunduğu alanlar hızla devlet kontrolünden çıkartılarak piyasalara açılmıştır.

Ancak piyasa kendi başına tarafsız ve her türlü sorunun çözümü olabilecek bir mekanizma olarak görülmemelidir. Buna karşın, küreselleşme ile devletten beklenen artık sermaye ve piyasanın işleyebilmesi için önündeki tüm engelleri kaldırmasıdır. Piyasaların, dışsal müdahalelerin olmaması halinde 'kıt kaynakları en etkin biçimde kullanacağı' varsayımından hareketle mal ve hizmet üretimi ile kaynakların dağılımında işleyen süreçler hızla piyasa mekanizmasına bırakılmıştır. Sermaye dolaşımını sınırlayan engellerin ortadan kalkması ile birlikte, ulus-devletin gücü büyük ölçüde azalırken, uygulanan neo-liberal politikalar karşısında örgütlü emeğin kazanımları da ortadan kalkmaya başlamıştır. Emek piyasalarının küreselleşmesinden bahsedilememekle birlikte, ücretlerin ve çalışma saatlerinin esnekleşmesine bağlı olarak, sermayenin bulunduğu ülkeyi her an terk edeceği tehdidi karşısında emek gücünü kaybetmiştir.

Piyasa hakimiyetine dayalı neo-liberal görüşün hakimiyetinin yarattığı bir diğer olumsuz etki, sermayenin küreselleşmesi karşısında mal ve hizmet akışında yaşanan ve küreselleşme ile birlikte artan eşitsizliktir. Neo-liberal politikalar yüzünden ulusal düzeyde gelir ve fırsat eşitsizlikleri görülmedik boyutlara varırken, küreselleşme ile birlikte uluslararası anlamda bir eşitlik ortamının yaratıldığını söylemek güçtür. Küreselleşme sağladığı esnek üretim ortamı ile birlikte maliyetlerin düşmesi için *outsourcing* (dış kaynak kullanımı/taşeronluk) uygulamalarına olanak sağlayarak, gelişmekte olan ülkelerde çocuk işçi kullanımı gibi enformel uygulamaların da önünü açmaktadır. Bu durumda uluslararası işbölümü gelişmiş ülkeler lehine şekillenmekte ve uluslararası gelir eşitsizlikleri buna bağlı olarak artmaktadır.

Dünya Bankası eski başekonomisti Stiglitz (2002, 241) küreselleşme ile sağlık ve eğitim şartlarının küresel düzeyde iyileştirilmesine, demokrasi için mücadele veren aktif küresel bir sivil toplumun ortaya çıkmasına, ticari fırsatlara, piyasalara ve teknolojiye ulaşma olanaklarının artmasına, hatta Doğu Asya ülkelerinin ekonomik başarısının bunlara dayanmasına karşın, küreselleşmeyi *"büyük hayal kırıklığı"* olarak tanımlamaktadır. Stiglitz'e göre küreselleşme şu anki haliyle dünyadaki fakirlerin lehine bir süreç değildir ve küresel ekonomide istikrar sağlamak için de çalışmamaktadır.

Artan eşitsizliğin yanı sıra büyüyen finans sektörü ile birlikte iktisadi istikrarsızlıkların ortaya çıkması, güvenlik sorununu daha önemli hale getirmiştir. Bir yandan spekülatif sermaye karşısında iktisadi risklerin artması, diğer taraftan Soğuk Savaş'ın son ermesi ile süper güçlerin küresel düzenin bekçiliğini yaptıkları uluslararası sistemin sona ermesi, küreselleşmeyi barışın küreselleştiği bir süreç haline getirmemiştir. Tam aksine Soğuk Savaş döneminde askıya alınan ya da dondurulan pek çok siyasi, askeri, etnik ya da dini sorun, bu dönemin bitmesi ile yeniden ortaya çıkmıştır.

Küreselleşme aynı zamanda Soğuk Savaş ertesinde çok sayıda çatışmanın ortaya çıktığı bir süreç olmanın yanı sıra sermaye gücünün silahlı güç kullanımı ile giderek daha yakın ve karmaşık ilişkiler içine de girdiği bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Güvenlik ve savunma problemi, Soğuk Savaş'ın sona ermesi ile birlikte sona ermiş değildir. Daha Birinci Dünya Savaşı ile birlikte askeri güç ile sermaye arasında kurulan sıkı bağlar, küreselleşme ile devam etmektedir. Bir taraftan savunma alanında biriken sermayenin küreselleşmenin sağladığı yeni olanaklardan faydalanması sağlanmaktadır. Örneğin, bu alandaki sermaye tıpkı diğer alanlarda olduğu gibi maliyetleri düşürmek amacıyla dünyanın farklı bölgelerinde üretim ya da montaj işlemlerini gerçekleştirebilmektedir. Diğer taraftan, askeri sanayii kompleks, küreselleşmenin neo-liberal mantığı içinde askeri hizmetlerin özelleşmesine imkan tanıyan uygulamaları sayesinde, sermaye birikimi açısından oldukça kârlı yeni bir alana kavuşmuştur.

Böylelikle küreselleşme, yarattığı istikrarsızlık ortamı ile güvenlik ve savunma kavramlarına ilişkin temel tanımlamaları değiştirirken, kamusal bir hizmet olan bu görevlerin yerine getirilmesi konusunda da önemli değişimler yaratmıştır. Neo-liberal görüşün, devletin, kaynakları verimli ve etkin kullanmadığı savı doğrultusunda savunma ve güvenlik hizmetinin de özel sektöre devredilmesi gerektiği giderek daha çok kabul görmeye başlamıştır. Özellikle teknoloji alanında ordunun öncülüğünü kaybetmesi ve özel sektörün teknoloji geliştirme konusundaki başarısı bu tür görüşleri daha da destekleyen argümanlar olarak kullanılmaktadır.

Savunma sanayiinin oluşturduğu piyasa, benzerlerinden birkaç yönüyle ayrılmaktadır. Örneğin devlet satılan malların (silahların) tek alıcısı konumundadır, birkaç üreticinin bulunması oligapol bir yapı meydana getirmektedir ve piyasaya girişler oldukça zordur. Satılan ürünler son derece özelleştirilmiş ürünler olup, teknolojik gelişim tüm politikalara yön vermektedir. (Kennedy: 1983, 164) Küreselleşmenin bu farklı yapı üzerinde üç önemli etkisi bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, özellikle son beş yıl içerisinde daha net olarak göze çarptığı gibi silah satışlarında görülen artışlardır. Soğuk Savaş'ın ardından reel askeri harcamalarda önemli düşüşler görülmekle birlikte 2000'li yılların başından bu yana büyük silah üreticisi firmaların silah satışlarında kayda değer artışlar görülmektedir. (SIPRI : 2004, 392)

Küreselleşmenin savunma sanayii üzerindeki ikinci önemli etkisi savunma şirketlerinin son on yıl içerisindeki temerküzüdür. Teknolojik gelişme karşısında rekabet güçlerini kaybetmek istemeyen şirketler tıpkı diğer alanlarda görüldüğü gibi

diğer şirketler ile birleşme ya da daha küçük şirketleri satın almaları ile savunma sanayiinde ciddi bir yoğunlaşma eğilimi ortaya çıkmıştır. Bu durumda zaten oligopol bir yapı arz eden savunma sanayii birkaç büyük şirketin tekelinde toplanmaya başlamış, arzu edilen etkinliğin sağlanması için bir önkoşul olan rekabet şartları zedelenmiştir. Alıcılar birkaç satıcı arasında seçim yapmak zorunda kalmıştır.

Son olarak küreselleşme süreci ile artan hizmetler alanına yönelim, savunma sanayii içerisinde de kendisini etkili bir şekilde göstermiştir. Savunma sanayii içerisinde birçok şirketin yanı sıra enerji ve inşaat şirketleri de yan iştirakleri olarak kurulan şirketler aracılığı ile özel askeri şirketler kurarak çeşitli hizmetleri talep eden müşterilerine satmaya başlamıştır. Özel askeri şirketler, tarihteki paralı askerlik gibi kurumlardan farklı olarak günümüz çok uluslu şirketleri gibi örgütsel bir yapılanma içerisindedirler. Küreselleşme ile ortaya çıkan bu şirketler tıpkı diğer ticari organizasyonlar gibi belli ticari hukuk kuralları çerçevesinde kurulmuş olup, hisse sahipleri ile müşterilerine karşı sorumludurlar.

Özel askeri şirketler, neo-liberal görüşü savunanların devletin rolünün azaltılması konusundaki baskıları karşısında, devletin özel sektöre devrettiği askeri hizmetlerin üretimi karşısında doğan talebi karşılamaktadır. Öte yandan Soğuk Savaş ile azalan askeri harcamalar ve ordudaki istihdamın azaltılması karşısında açıkta kalan emek gücünün istihdam edildiği yerler olarak da karşımıza çıkmaktadırlar. Dünyanın hemen hemen her bölgesinde faaliyet gösteren bu şirketler, savaşın teknolojik gelişme ile birlikte değişen doğası ve neo-liberal ideolojinin öncülüğünde hızlı bir gelişim süreci içerisinde bulunmaktadır. Özellikle 11 Eylül 2001'de ABD'ye yapılan terörist saldırılar ve 2003 yılında ABD öncülüğündeki Koalisyon güçlerinin Irak'ı işgal etmesinin ardından bu şirketlerin hizmetlerine yönelik talepler hızla artmıştır. Ancak salt piyasa koşullarına bırakılan özel askeri hizmet arzı çeşitli siyasi, iktisadi, askeri, toplumsal ve hukuki sorunlar yaratmıştır.

Bu sorunların ortaya çıkış nedeni olarak temelde, kapitalist birikim süreci ve neo-liberal iktisat politikalarının küreselleşme ile birlikte tüm dünyada hakim görüş olmasından kaynaklandığı düşünüldüğünden savunma sanayiinin küreselleşme biçimleri üç bölüm altında ele alınmaktadır. Birinci bölümde küreselleşmenin aslen ne olduğu, geçmişle arasındaki süreklilikler ve değişimler tartışılmaktadır. Küreselleşmenin savunma sanayii üzerindeki etkilerini ortaya koyan değişimler

tartışmaların ana eksenini oluşturmaktadır. Bu açıdan ilk olarak üretimde yaşanan değişim süreci ve ardından üretimde değişimin gerçekleşmesine imkan veren teknolojik gelişme üzerinde durulmuştur. Daha sonra savunma sanayiinde hizmetlere yönelimin anlaşılabilmesi için hizmetler alanındaki gelişmenin genel özelliklerine bakılmaktadır. Küreselleşmenin yarattığı değişimlerin başında devletin kendine biçtiği rolün nasıl bir dönüşüm sürecinden geçtiğini tartışarak, askeri hizmetlerin özelleşmesinde devletin hangi mantık içerisinde hareket ettiği ortaya konmaya çalışılmıştır. Bu bölümde son olarak küreselleşmenin neden olduğu değişimler, savunma sanayii açısından yarattığı sonuçlar bağlamında değerlendirilmiştir. Bu açıdan ilk olarak emek piyasalarının 'küreselleşmesi', ikinci olarak sermayenin küreselleşmesi, küresel mal ve hizmet akışı ile artan eşitsizlik değerlendirilmiştir. Üçüncü bir sonuç olarak küreselleşmenin post-militer bir yapı ortaya çıkarmadığına dikkat çekilerek, küreselleşmenin neden olduğu istikrarsız yapı ile savunma sanayiine yönelik talepleri arttırıcı bir etki yaptığı ele alınmıştır.

İkinci bölümde, küreselleşme karşısında bir değişim içerisine giren savunma sanayiinini genel özellikleri değerlendirilmiştir. Bu anlamda ilk olarak kamusal birer hizmet olan savunma ve güvenlik hizmetlerine ilişkin temel kavramlara yer verilmiştir. İkinci olarak, savunma sanayiini diğer alanlardan ayıran özelliklere değinilmeye çalışılmıştır. Bu açıdan savunma sanayii ile siyasi otorite arasındaki ilişkiler ve askeri sanayii kompleksin genel özellikleri incelenmiştir. Ardından savunma sanayiinin genel özellikleri kapsamında savunmaya yönelik harcamalar ile askeri teknolojinin ekonomide ağırlığı tartışılmaktadır. Son olarak, piyasanın yapısında küreselleşme ile ortaya çıkan değişmelere yer verilmiştir. Son yıllarda artan silah satışları, savunma sanayiinde yaşanan yoğunlaşma ve savunma sanayiinin geçirdiği yeniden yapılanma süreci ile teknolojik gelişim ve hizmetler alanına yönelim konusundaki gelişmeler değerlendirilmiştir.

Üçüncü bölümde, küreselleşen savunma sanayii ile ortaya çıkan özel askeri şirketler tüm yönleri ile ele alınmaya çalışılmıştır. Bu açıdan özel askeri şirketlerin küreselleşmenin bir ürünü olup olmadığının değerlendirilebilmesi amacıyla devlet otoritesi dışında özel askeri hizmet veren kişi ve kurumlara değinilerek bunlara ilişkin tanımlara yer verilmektedir. Bu tanımları netleştirdikten sonra özel askeri şirketlere ilişkin genel bilgiler değerlendirilmiştir. Özel askeri şirketlerin tarihsel

anlamda ilk kez ortaya çıkışları, faaliyet alanları, hizmetlerini sattıkları müşterileri ve askeri hizmet sektörünün yapısal özellikleri bu genel bilgiler kapsamında ele alındıktan sonra özel askeri şirketlerin ortaya çıkmasını sağlayan dinamikler sıralanmıştır. Sonrasında ise özel askeri şirketlerin müşterilerine sattıkları hizmetler bütünüyle açıklanmaya çalışılmıştır. Özel askeri şirketlerle ilgili beşinci olarak, bu şirketlerle ilgili yapılan sınıflandırmalara yer verilmiştir. İncelenen sınıflandırmalardan Peter Singer'ın sınıflandırılması benimsenerek, üç kategoride ele alınan şirketlerin her bir kategorisindeki şirketin farklı bölgelerdeki faaliyetleri incelenmiştir. Özellikle üçüncü kategoride yer alan askeri destek firmaları için 2003'te Irak'ın işgali ile en aktif duruma gelen Halliburton ve onun bir iştiraki olan KBR'nin küreselleşme ile yaygın hale gelen neo-liberal görüşün savunma sanayii için nasıl kârlı bir alan yarattığının üzerinde durulmuştur. Ardından, özel askeri şirketler konusunda mevcut uluslararası ve ulusal düzenlemeler ile daha sıkı denetim mekanizmalarının oluşturulmasına dönük çabalar değerlendirilmiştir. Özel askeri şirketlerle ilgili sekizinci olarak sağlayacakları iktisadi, siyasi ve askeri avantajlara yönelik tartışmalara değinilmiştir. Son olarak, özel askeri şirketlerin neden olduğu olumsuzluklara ve özel askeri hizmet satışının salt piyasa mantığı ile yapılması sonucu ortaya çıkan tehlikeler tartışılmıştır.

Sonuç bölümünde ise tüm bu tartışmalar ışığında küreselleşmenin savunma sanayii üzerinde yaptığı etkilerin sonuçları üzerinde durulmaktadır. Özellikle, devletin küçülmesi gerektiğini savunan neo-liberal iktisat politikaları doğrultusunda savunma ve güvenlik hizmetlerinin özel askeri şirketlere devredilmesinden kaynaklanan sonuçların siyasi, iktisadi ve hukuki tezahürleri bu son bölümde değerlendirilmeye çalışılmıştır.

1. KÜRESELLEŞME: DEĞİŞİM VE SÜREKLİLİK

Küreselleşme, geçtiğimiz beş-altı yüzyıla damgasını vuran ve günümüze kadar ortaya çıkmış krizleri atlatma başarısını gösteren kapitalizmin, son birkaç on yılda büründüğü yeni şekli ifade etmektedir. Scholte (2000, 130) kapitalizmin, küreselleşmenin sadece birincil nedeni değil, aynı zamanda temel sonucu olduğunu belirtmektedir. İki kavram arasındaki bu yakın ilişki, onları ortaya çıkaran dinamikleri ve yarattıkları sonuçları bir arada incelemeyi gerektirmektedir. Tarihsel olarak baktığımızda, Ortaçağın sonlarına doğru o zamana kadar bilim ve teknik alanında kaydedilen gelişmeler, üretim biçimlerinin değişimine olanak tanıyarak, kayda değer verimlilik artışları sağlamış, böylece dışa kapalı bir ekonomik yapısı olan feodal düzenin çökmesine zemin hazırlamıştır. Üretimde önemli artışlar sağlandıkça, ticari sermaye sahibi burjuvazi, dünyanın her yerinde serbest ticaretin gelişimi için gerekli düzenlemelerin yapılmasının öncülüğünü üstlenmiştir. Bir yandan serbest ticaret önündeki engeller kaldırılırken, feodal sözleşme geçerliliğini yitirmeye, öte yandan toplumsal yapı parçalanmaya başlamıştır. Feodal sözleşmenin toprak sahipleri tarafından terk edilmesiyle birlikte; topraklar çevrilmeye, serf konumundaki insanlar kentlere göç etmeye ve burada kurulmakta olan büyük fabrikalarda çok kötü şartlarda çalışmaya başlamıştır. Toplumsal yapının parçalanmasıyla eşanlı olarak siyasi yapıda da önemli değişiklikler olmaya başlamıştır. Serbest ticaret önünde önemli bir engel olan heterojen siyasi yapı karşısında burjuvazi, aristokrasi ve feodal beylere karşı merkezi siyasi güçleri desteklemiş, yaptığı maddi katkılarla ticaretin güvenliğini sağlayacak ulusal orduların kurulmasına kaynak sağlarken, diğer yandan sınırları belirlenmiş ulusal bir pazarın oluşumunda da önemli bir rol oynamıştır.

Böylelikle, Aydınlanma düşüncesi, dinde Reform ve üretimde Sanayi Devrimini tamamlayan Batı Avrupa'da, özü sürekli sermaye birikimine dayanan kapitalizm, farklı bir üretim biçimi, farklı birer iktisadi ve siyasi yapı ile feodalizmin yerini almıştır. Ortaçağ sonrasında toplumsal yapının çözülmesiyle birlikte kuralsız bir şekilde ortaya çıkan kapitalizm; meşruiyetini sağlamak zorunda kalan siyasi otoritenin ve farklı toplumsal güçlerin mücadeleleri sonucunda çeşitli düzenlemelere

tâbi tutulmaya başlanmıştır. Çalışma koşullarına ilişkin düzenlemelerin yanı sıra ulus-devletler içinde merkantil iktisat politikaları yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Bu süreçte sermaye, devletin ihtiyaç duyduğu fonları sağlarken, siyasi otorite de ulusal sermayenin güçlenmesine yönelik düzenlemeleri uygulamaya koymuştur. Özellikle ticarete getirilen kotalarla, devletler aldıklarından çok mal satmak suretiyle ulusal zenginliklerini arttırmayı hedeflemiştir. Ulusal-siyasi birliklerini kuran ve iktisadi kalkışı daha erken tarihlerde gerçekleştirmeyi başaran Batı Avrupa toplumları kendi aralarında ticari duvarlar örerken, askeri bakımdan daha üstün oldukları dünyanın geri kalanı üzerinde bir sömürge yarışına girmişlerdir. Ancak iletişim ve ulaşımın olanaklarının giderek artmasıyla birlikte, uluslararası ticaretin hız kazandığı bu dönemde, Batı uygarlığının sömürge/pazar yarışı Birinci ve İkinci Dünya Savaşı ile kesintiye uğramıştır. Her iki dünya savaşının ardından ortaya çıkan iktisadi çöküntü karşısında; iktisadi, siyasi ve toplumsal güçler bir işbirliği içerisine girerek, ekonomik canlanmayı yeniden sağlayacak düzenlemeler konusunda uzlaşıya varmıştır. İkinci Dünya Savaşı ile 1970'lerin ortasına kadar geçen sürede sermaye; talebin ve ekonominin yeniden canlanmasını sağlayacak sosyal maliyetleri üstlenirken, devlet savaşın yarattığı etkileri silecek kalkınma politikalarını uygulamaya koymuş, Sovyetler Birliği'nin alternatif bir örnek teşkil etmesinin de etkisiyle iktisadi kalkınma politikaları rağbet görmeye başlamıştır. Fakat hem aşırı üretim ve eksik talep sorunu, hem de uluslararası konjonktürel durumdan kaynaklanan nedenler yüzünden, sermaye birikimi 1970'lerin ortalarından itibaren yeni bir kriz içine düşmüştür. Sermaye birikiminin içine düştüğü krizden kurtulması, teknik ve bilim alanında yaşanan değişimlerin üretim biçimlerini dönüştürmesi ile olanaklı olmuştur.

Teknik ve bilimsel ilerlemenin, tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar hızlanıp, günlük hayatın içine girdiği bu son birkaç on yıl içerisinde, üretim biçimleri ile birlikte yaşam tarzları da yine önemli ölçüde değişime uğramıştır. Bir yandan üretim biçimleri ve yaşam tarzları bilim ve teknikteki ilerleme sayesinde dönüşürken, diğer yandan bu ilerlemenin şeklini ve hızını da belirlemektedir. Bir başka açıdan ise değişim, iktisadi ve siyasi yapı üzerinde de etkili olmaktadır; bu değişimlerin bir sonucu olarak ama aynı zamanda birbirleri ile karşılıklı ilişkili içinde iktisadi ve siyasi yapılarda da yaşanan değişime uygun bir dönüşüm gerçekleşmiştir.

Söz konusu değişim günümüzde, özünde devletin ekonomiye her türlü müdahalesini ortadan kaldırarak kamusal mal ve hizmetlerle, kamusal üretimin özelleştirilmesine; yerli- yabancı sermaye ayrımını anlamsız kılacak şekilde sermaye önündeki tüm düzenlemelerin yerini, küresel entegrasyonu kolaylaştıracak devlet kontrolünden çıkartmak anlamında deregülasyon uygulamalarının alması esasına dayanan neo-liberal iktisat politikalarının küreselleşmesi şeklinde tezahür etmektedir. Aslında kapitalist sermaye birikim rejiminin ortaya çıkışından bu yana siyaset ve ekonomi kurumsal olarak ayrılmıştır, Polanyi'nin antropolojik argümanlarla ortaya koyduğu gibi devletin de bilinçli müdahaleleri sonucunda tüm iktisadi hayata piyasanın yön verdiği 'piyasa toplumu' ortaya çıkarak *"ekonomi toplumsal ilişkiler içine yerleşecek (embedded) yerde, sosyal ilişkiler sistemin içine yerleş*(miştir)*."* (Polanyi: 2002, 101) 'İktisadi olanın' diğer her şeye üstün ve kapsar bir şekilde kurgulandığı; kaynak dağılımı, üretim ve bölüşüm başta olmak üzere her türlü karar mekanizmasının piyasa öncelikleri tarafından belirlenmesi, kapitalist birikim rejiminin temelini teşkil etmekle birlikte, kapitalizmin 1980 öncesinde içine düştüğü krize bir çözüm reçetesi olarak ortaya çıkan ve kapitalizmin yeni bir evresini ifade eden 'Küreselleşme' olarak adlandırılan süreç bir değişimden ziyade devlet-toplum, toplum-birey ve bunların sermaye ile olan ilişkileri başta olmak üzere; üretim ve bölüşüm süreçleri, bunun da ötesinde sermaye birikim rejimine ilişkin girift, radikal ve topyekun bir dönüşümü ifade etmektedir.

Küreselleşmenin doğasına nüfuz edebilmek için öncelikle küreselleşmenin sihirli bir sözcük olmadığını kabul etmek yerinde bir başlangıç olacaktır. Scholte'nin (2000:9) de belirtmiş olduğu gibi *"küreselleşme içsel olarak iyi ya da kötü değildir; küreselleşme önemli ölçüde üzerinde tartışılabilecek ve değiştirilebilecek insan kararlarının bir sonucudur."* Ancak, amaçla-sınırlı bir tanım yapacak olursak, Panitch'in küreselleşmenin unsurları olarak ele aldığı noktalar bir başlangıç olarak düşünülebilir. Küreselleşme, en genel anlamıyla, kapitalizmin mekansal bir genişlemesi, kapitalist değer ve düşüncelerin ideolojik ve kültürel zaferi, kapitalist sınıfların ulus-ötesi bütünleşmesi, dünya ölçeğinde sermaye birikiminin yeni bir aşaması ve nihayet sermaye birikimini teşvik edip, piyasa koşullarına göre hareket eden devletin uluslararasılaşması olarak ele alınabilir. (Panitch: 2000, 204-205)

Diğer bir taraftan, küreselleşmenin bir dönüşümü ifade ettiği kadar, tarihsel süreklilikler taşıyan ve neden-sonuç ilişkileri içerisinde ortaya çıkmış tarihsel bir olgu olduğunu da göz önünde tutmak gerekir. Sözü edilen tüm bu değişimler kapitalist sistemin kendi içerisinde görülen değişimler olmakla birlikte, küresel sistemin neredeyse bütününde geçerlilik kazanan bu sistemin özünü teşkil eden kâr için üretim hâla geçerli olup; meydana gelen değişmeler, iktisadi etmenlerin asıl belirleyici faktörler olduğu bir toplumsal düzenin hüküm sürmesinde ve kapitalist üretim tarzında temel olarak bir değişim yaratmamıştır. (Harvey: 2003, 143) Bir başka ifade ile tüm bu değişimler ve küreselleşme süreci kapitalist sistemin özüne içkin bir değişime neden olmamıştır.

Öte yandan uygulanan iktisadi politikalardan ve değişen politik söylemden de anlaşılabileceği üzere, kendi gelişimi önündeki tüm engelleri kaldırmak amacında olan uluslararası sermayenin kâr maksimizasyonunu temel hedef olarak kabul edip, arz/talep rasyonalitesini geçerli tek doğru olarak vaaz etmesi sonucunda 'siyasi olan' ile 'iktisadi olan' her geçen gün daha kalın hatlarla birbirlerinden ayrılmaya devam etmektedir. Belirtmek gerekir ki, her ne kadar 'piyasa toplumu' kendi rasyonalitesini kabul ettirebiliyor olsa da ekonomik alan ile siyasi alanın birbirlerinden ayrılması çok da anlamlı değildir. Ekonominin dinamikleri ve siyasi konular birbirleriyle karşılıklı olarak ilişki içindedir ve birbirlerini şekillendirebilmektedir. Bunun da ötesinde piyasa bireylerin karşılıklı ilişkileri esnasında, spontane bir şekilde ortaya çıkan doğal bir kurum değildir. Piyasa, Underhill'in (1994, 28) belirttiği gibi, üretimin, kaynak dağılımının ve politik kaynakların dağılımının yapıldığı kompleks bir *siyasi* kurumdur. Dolayısıyla, neo-liberalizmle yeniden gündeme getirildiği gibi piyasaların kendiliğinden sosyal ve iktisadi güçler arasında optimal dengeyi sağlayabilecek ve iddia edildiği gibi 'tarafsız' bir fenomen olmadığı açıktır.

Piyasaların 'tarafsız', küreselleşme adı altında sunulanların ise her türlü iktisadi, siyasi ve sosyal soruna çözüm olarak algılanmasında, 1989'da Berlin Duvarı'nın yıkılması ve ardından Sovyetler Birliği'nin dağılıp sosyalist alternatifin ortadan kalkmasıyla birlikte; kapitalizmin, küresel ekonomiye entegre olmaya çalışan geçiş ekonomileri ile tek bir küresel pazar yaratmaya muktedir oluşu, bir başka deyişle alternatifinin ortadan kalkması temel nedendir.

Aslında tek bir küresel pazarın oluşup oluşmadığı da muğlak bir konudur. Çünkü, dünya çapında, ücretler, fiyatlar ve işgücü koşulları büyük farklılıklar göstermekte, özellikle küreselleşme ile birlikte eşitsizlikler, tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar büyük bir hızla artmaktadır. Ancak küresel piyasanın eşitsiz yapısı, küreselleşmenin başarısızlığı anlamına gelmez, tam aksine küreselleşme, entegre olmuş bir piyasayı teşvik etmekten öte onu engellemektedir. (Meiksins-Wood: 2003, 245) Çünkü üretim ve istihdam alanındaki yenilikler ile teknolojik gelişimin geldiği noktada küresel piyasanın heterojen olması, sermaye birikimini arttırıcı bir özellik arz etmektedir. Tüm bunlar devletin geleneksel yapısını ve uluslararası yapıyı çift yönlü bir ilişki içinde dönüşüme uğratan faktörlerdir.

Devletin geleneksel rolüne ve uluslararası yapıya yansıyan bu değişim, devletin iç ve dış konjonktüre göre karar aldığı ve tek alıcı konumunda olduğu savunma sanayi için de köklü bir değişimi ifade etmektedir. Yaşanan bu dönüşümün savunma sanayii açısından ne anlam ifade ettiğini ve savunma sanayiinin nasıl 'küreselleştiğini' inceleyebilmek için benimsenen yöntem, kendi içerisinde kaotik bir dönüşümü ifade eden küreselleşmenin, iktisadi ve siyasi alanda yaratmış olduğu etkilerden bir dizi seçme yaparak, savunma sanayiinin değişimine etki eden dinamikleri ortaya koymaktır. Bu bağlamda ilk olarak, üretimde yaşanan değişimler ve ardından buna imkan sağlayan teknolojik ilerleme ele alınmıştır. Daha sonra sanayiden hizmet sektörüne yönelim incelenmektedir. Dördüncü olarak, incelenen dönemde devletin değişen geleneksel rolü ve devletten piyasaya geçiş süreci açıklanmaya çalışılmaktadır. Beşinci bölümde tüm değişimlerden kaynaklanan sonuçlar ele alınmaya çalışılmış, ilk olarak emek piyasalarının esnekleşmesi/'küreselleşmesi' değerlendirilmiştir. Ardından, teknolojik açıdan üstün Batı toplumlarının, küresel ticarette sömürgecilik döneminden başlayarak silahlı güç kullanımı ile eşitsiz bir uluslararası iktisadi yapı oluştururken, küreselleşme ile bu eşitsizliğin nasıl pekiştiği ve son olarak da küreselleşmenin bu eşitsizlik içinde militarizmle olan ilişkisinde ne tür değişmeler yaşandığı ele alınmaya çalışılmıştır.

1.1. Üretimde Değişim: Fordizm'den Post Fordizm'e

Mal ve faktör piyasalarının küreselleşmesi günümüzden beş yüzyıl önce Colombus ve de Gama'nın Avrupa'dan denize açılması ile başlatılabilir Ancak 'küreselleşmenin' bir dünya rejimi olarak ortaya çıkışı 1820'lerle birlikte gerçekleşmiştir. (Williamson: 2002, 4) Merkantilist korumacılık anlayışı; Sanayi Devrimi ve teknolojideki önemli değişimler, sömürgecilik sayesinde elde edilen büyük sermaye birikimi ile 19. yüzyılın başlarında liberalizm tarafından parçalanmaya başlamıştır. Böylelikle küresel mal ve faktör akışı hızlanırken büyük kapitalist güçler arasında sonu Birinci Dünya Savaşı'na varan pazar elde etme mücadelesine tanık olunmuştur. Savaşın ardından, ABD dışındaki büyük güçler iktisadi ve sosyal açıdan zayıflarken gümrük duvarları başta olmak üzere iktisadi anlamda koruyucu önlemler artmış, ticari liberalizm iki savaş arasında itibarını kaybetmiştir. İkinci Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa ekonomisi tamamen çökmüş, ancak topyekun savaşların yeniden çıkmasını önlemek amacıyla ülkeler arasında ticaretin canlandırılması bir çözüm olarak görülmüş ve bu yönde çabalar sarf edilmiştir. Bu konuda özellikle büyük sermaye etkin bir rol üstlenmiş, yeniden şekillenmekte olan uluslararası iktisadi yapı içerisinde, kendi rasyonalitesini geçerli kılacak kurumların oluşumuna ve Avrupa Birliği'nin temellerinin atılmasına müdahil olmuştur.[1]

Öncelikle 1944 yılında toplanan Bretton Woods Konferansı ile on dokuzuncu yüzyılın katı altın standardına dayalı sistem düzenlenmiş (Pauly: 2000, 120), sermaye akımlarından ve döviz kuru manipülasyonlarından kaynaklanacak olumsuzluklara karşı koruyucu önlemler getirilmiştir. Sistemin işleyişinde gerekli fonları oluşturmak üzere Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası

[1] Bu dönemle ilgili genel olarak liberalizasyonun ABD'nin isteği ve onun sponsorluğunda gerçekleştirildiği ileri sürülmektedir. Oysa Underhill, liberalizasyonun önceden planlanmamış dolar standardı sistemi, devletlerin uluslararası parasal ilişkilerinde uygulayamayacakları hedefler, Euro-pazarların ortaya çıkışı ve özel kesimin düzenli olarak yaptığı lobi çalışmalarının sonucunda ortaya çıktığını ileri sürmektedir. Underhill'e göre ABD izolasyonist bir politika izleyerek liberalizasyona direnmiş, ABD'nin hegemonik gücünün zayıflaması ile liberalleşme hız kazanabilmiştir. ABD, ticari liberalizasyonun sağlanması amacıyla kurulması istenen International Trade Organization'a katılmayı Kongre'de kabul etmemiştir. Ancak sermaye çevrelerinin uzun vadede liberalizasyonu kendi yararlarına görmeleri sonucunda yaptıkları çalışmalar sonucunda liberalizasyon sağlanabilmiştir. ABD'nin dış ticareti genel olarak yüksek gümrük duvarları ile karakterize edilebilir.(Bkz. Underhill: 2000)

kurulmuştur. Ticari liberalizasyonu sağlamaya yönelik adımlar atılırken 1930 Krizinden de kaynaklanan etkilerle birlikte Keynescilik iktisadi düşünce alanında etkin olmaya başlamış, devlet faal bir şekilde, üretim ve gelir bölüşümüne müdahil olarak iktisadi rolünü pekiştirmiştir. Devletin etkin bir rol üstlendiği bu dönemde Keynesçilik güçlü bağlarla Fordizm olarak geçen üretim sistemine bağlanmıştır. (Harvey: 2003, 152) Fordizm özü itibari ile bant sistemi üzerinde, üretim sürecinin her aşamasını ayrıştırarak emek verimliliğini artırmayı hedefleyen bir üretim tarzını ifade etmektedir. 1940'ların ikinci yarısından 1970'lerin ikinci yarısına kadar geçen sürede uluslararası bir olgu haline gelen Fordizm, aynı zamanda kitlesel üretim ve kitlesel tüketimi ifade eden bir yaşam tarzını da anlatır. Fordizmin hayat bulmasında, hem üretimin hem de tüketimin yeniden artarak ölçek ekonomilerinin canlandırılmasında devletin, kaynak dağılımı, üretim ve gelir bölüşümüne doğrudan müdahalesi ile uyguladığı sosyal güvenlik politikalarıyla örgütlü emeği kontrol altına almış olması önemli bir noktadır. Devletin sosyal harcamalarının arttığı, gelir bölüşümüne müdahale ederek talebi arttırdığı 'refah devleti' dönemi içerisinde yaşam standartları yükselmiştir. Ancak Giddens 'refah devletinin' örtük ya da açık olarak kabul edilmiş bir geleneksel aile ve cinsiyet sistemi modeline bağlı olduğunu, refah programlarının ana hedefinin ücretli işgücünde yer alan erkeğin desteklenmesi olduğunu belirtir. (Giddens: 2002, 24,79) Buradan da çıkarsanabileceği gibi refah devletinin tam istihdam politikaları sadece erkek işgücünün istihdamına yönelik politikalardan oluşmaktadır. Diğer yandan 1952-85 döneminde ABD'de sosyal refah devleti politikaları incelendiğinde 1969-75 dönemi dışında, ücretlilerin ödedikleri vergilerin, sosyal harcamaların üzerinde olduğu, devletten işçilere negatif yönde kaynak transferi yapıldığı ortaya çıkmaktadır. (Shaikh ve Tonak: 1998, 53)

ABD bu dönemde doları uluslararası rezerv para haline getirerek diğer ülkeleri kendine bağımlı hale getirmiş, sistemin kreditörü gibi davranarak, uluslararası dış ticaret rejimlerini giderek liberalleştirmiş böylelikle, enerji girdileri başta olmak üzere hammadde arzının artması ile yeniden küresel bir pazarın oluşması sağlanmıştır.

Örgütlü emek, ulus-devlet ve uluslararası sermayenin uzlaşısı sonucu ortaya çıkan refah devleti (Keynesçilik ve Fordizm gibi) 1960'ların sonlarından itibaren krize girmiştir. Kriz genel olarak ABD yardımlarından faydalanan Japonya ve

Avrupa'nın ekonomilerini toparlamaları ve pazar kapma yarışına yeniden katılmaları ile Fordizm'in sağladığı verimlilik artışı sonucunda ortaya çıkan aşırı üretimden kaynaklanmıştır. Kâr oranlarının düşmesiyle başlayan kriz, yatırımların azalmasına, dolayısıyla da emek ve tüketim talebinin azalmasına yol açmıştır. (Özar ve Ercan : 2004, 191) 1970'lerin başında patlayan Arap-İsrail Savaşı uluslararası ekonomide petrol şokunun yaşanmasına yol açmıştır. Bir yandan kâr oranlarının aşırı üretim nedeniyle düşmesi, diğer yandan ABD'nin Vietnam Savaşı yüzünden hegemonik gücünün azalması ve petrol fiyatları gibi üretim maliyetini arttıran etkenler yüzünden üretim ve istihdam alanlarında köklü değişikliklere gidilmiştir.

Söz edilen köklü değişimlerin başında büyük ölçekli fabrikalardaki bant sistemine dayalı Fordizm'den, giderek merkezsizleşen işletmelerdeki esnek üretime dayanan Post-Fordist üretim tarzına geçilmesi gelmektedir. Günümüzde de geçerli olan Post-Fordist üretim tarzı, sermaye birikimi rejiminin esnekleşmesini ifade etmektedir. Aşırı üretim krizi nedeniyle kârları azalan ve maliyetlerini düşürmek zorunda kalan şirketler, üretim yapısını değiştirmek için ilk olarak üretimdeki öncelikli hedeflerinde bir değişim yaparak, stoksuz çalışmaya, küçük miktarlarda üretim yapmaya başladılar. Post-Fordizm'e geçişi sağlayan ilk ülke olan Japonya özellikle otomobil üretimde bunu gerçekleştirerek büyük bir iktisadi atılım içine girdi. Toyotizm olarak da anılan üretim sistemi içinde, *'tam zamanında üretim' (just in time)* ve *'toplam kalite yönetimi' (total quality management)* iki temel hareket noktasını oluşturmaktadır. Tam zamanında üretim ile anlatılmak istenen, gelen sipariş talebine en uygun mal ya da hizmetin en kısa sürede, en ucuz ve hatasız şekilde üretilmesidir. Toplam Kalite Yönetimi ise, kalite kontrolünün üretimin belirli aşamalarında değil de sürekli olarak yapılmasıdır. (Öke ve Kurt: 2003, 413) Bu esnek üretim tarzı içinde üretimin her aşaması birbirinden mekansal olarak ayrışarak, maliyetinin en ucuza geleceği yere taşınmakta, montaj da yine maliyetin en düşük olduğu yerde yapılarak maliyet en az düzeye çekilmeye çalışılmaktadır. Böylelikle, üretim aynı mamulün bileşenlerinin farklı ülkelerde üretilip başka bir ülkede birleştirilmesi sonucunda küreselleşmektedir.

Post-Fordist üretimi benimseyen Japonya kısa sürede dünyanın önde gelen makine üreticisi oldu, uluslararası ticarette önemli bir rekabet avantajı elde ederek diğer büyük ihracatçı güçleri geride bıraktı. Bu yüzden Japon üretimi bugün

küreselleşme dediğimiz süreç üzerinde sonuçları itibariyle çok etkili olmuştur. Japonya'nın ardından ABD başta olmak üzere dünyanın geri kalanı üretim yapılarını Japon modeline uygun şekilde dönüştürerek kendilerini rekabet edebilecek düzeye çekmek için gerekli önlemleri almaya başlamıştır. Japonya'daki inovasyon uygulamalarının ardından konjonktürel yapının da olanaklı kılmasıyla Doğu Asya dünyanın üretim merkezi haline gelmiştir.

Ancak tüm bunlardan daha önemlisi Bernard'ın Post-Fordizmi ele alırken belirtmiş olduğu gibi küreselleşme sermaye birikiminin küresel ölçekte yeni bir aşamasını ifade ettiği kadar, çalışma yerinin yeniden yapılandırılması ve üretim sürecine yeni bir şekil verilemesidir ki, üretimin bu siyasi yönünün ortaya konması, küreselleşmenin ne nötr bir süreç ne de sadece Çok Uluslu Şirketlerin (ÇUS) ulus-devlet yapılarından kaçışından ibaret olduğunu ortaya koymaktadır. Makro bölgelerin büyük ölçekli üretim alanları olarak ortaya çıktığı küreselleşme daha çok gücün yeniden konfigürasyonunu ifade etmektedir. Bu yeniden yapılanmayı, devletin yeniden örgütlenmesi, devlet-toplum ilişkilerinin konfigürasyonu ve finansın uluslararasılaşması takip etmiştir. (Bernard: 2000,152-153) Üretimde bu denli köklü değişimleri ve dolayısıyla diğer toplumsal, siyasi ve iktisadi değişimleri olanaklı kılan ise gerek askeri gerekse ticari rekabet ile ortaya çıkan teknolojik değişimler olmuştur.

1.2. Üretimde Değişimin Gerçekleştirilmesi: Teknolojik Gelişme

Üretimin her aşamasının, maliyetin en düşük olduğu yerde yapılmasına dayalı esnek üretim sisteminin ortaya çıkışını sağlayan Giddens'a göre *"düşünerek davranma"* adını verdiği olgudur. Giddens'ın ifade etmiş olduğu gibi *"Post – Fordizmin ortaya çıkması genellikle teknolojik değişim açısından incelenir, ama 'esnek üretim' ve 'aşağıdan yukarıya doğru karar almanın gelişmesinin altında yatan neden, bir düşünerek davranma evreninin işletme tarafından da fark edilip uyulması gereken daha büyük bir hareket özelliğine yol açmasıdır"* (Giddens: 2002, 14) Elbette Reform, Rönesans ve Sanayi Devriminin ardından ortaya çıkan modernizmin pozitivist, rasyonel yaklaşımı ile insanın zaman ve mekan

algılayışındaki değişiklikler başta olmak üzere düşünme gücü üzerindeki katkısı inkar edilemez. İnsanlığın bilim alanındaki kümülatif gelişimi, teknolojik alanda büyük atılımlar yapılmasını sağlamıştır. Özellikle askeri amaçlarla geliştirilen bilgisayar teknolojisinin gelişimi, yine çoğunluğu askeri teknoloji kaynaklı olan iletişim ve ulaşım teknolojilerinin gelişimi, maliyetleri önemli ölçüde azaltarak küresel üretimi mümkün kılmıştır.(Yeldan: 2003, 433; Story: 2000, 132) Krugman (2001:17) düşük gümrük duvarları, gelişen telekominikasyon, ucuz hava taşımacılığının gelişmekte olan ülkelerde üretim yapmasının olumsuzluklarını azalttığını belirtmektedir. Bu durumda küreselleşme ile birlikte gelişmiş ülkeler ağır sanayilerini, kârlılıklarının daha yüksek oldukları alanlarda gelişme gösterebilmek amacıyla gelişmekte olan ülkelere doğru kaydırarak uluslararası işbölümünde bir dizi değişime imkan sağlanmış, bununla birlikte doğrudan yabancı yatırım ve benzeri yollarla sermaye üretim maliyetlerinin daha düşük olduğu bölgelerde kâr oranlarını yükselteme olanağına kavuşmuştur.

Teknoloji üretim sürecinde olduğu kadar hizmet üretiminde, özellikle finans sektörünün gelişiminde önemli bir rol oynamaktadır. Teknoloji tek başına ne üretimin esnekleşmesini ne de küresel finans piyasalarının ortaya çıkışını sağlamıştır. Teknolojinin asıl olarak gerçekleştirmiş olduğu şey önceden planlanmış ya da arzu edilenlere ulaşılması yönünde uygun ortamı sağlamış olmasıdır. Deibert (2000, 202) finansal sermaye ile iletişim teknolojileri arasında karşılıklı birbirlerini zorlayan bir ilişki olduğunu belirtmektedir. Bu ilişki içerisinde günümüzde geleneksel olarak ilk sırada yer alan askeri araştırma geliştirme harcamalarının yerini, bilgisayar ile ilgili inovasyonlara yönelik harcamalar almış ve küresel finans hizmetleri bu alanın gelişiminde önemli bir rol oynamıştır. Yalnızca ABD'de bir günde ortalama olarak $21 trilyon, muhasebe dengelerinin sağlanması için 14.000 banka tarafından yerel bilgi ağı üzerinden transfer edilmektedir. Nomura Securities ve Prudential-Baxhe gibi finansal kurumlar, dünyadaki telekomünikasyon gelişmelerinin ardındaki temel sponsorlar konumundadır. (Deibert: 2000, 203)

Teknoloji bir yandan işlem maliyetlerini azaltırken, diğer yandan artan rekabet nedeni ile şirket birleşmelerinin hız kazanmasının önemli bir nedeni konumundadır. Esnek üretim ve değişen tüketim kalıpları kapsamında rekabet edebilirlik büyük ölçüde teknolojik yenilik yapmakla mümkün olmaktadır. Bu da

şirketlerin ar-ge harcamalarını, her geçen gün yenisi çıkan teknolojik alt yapılarını geliştirmek zorunda bırakan maliyet unsurlarını arttıran bir özelliktir. Şirketler teknolojik olarak rekabet edebilirliklerini koruyabilmek için teknoloji üretimine yönelik şirketleri satın alma yoluna gittikleri gibi aynı sektördeki şirketler kendi aralarında birleşerek teknolojik rekabet edebilirliklerini korumayı amaçlamaktadır.

Tüm bunlardan daha önemlisi, teknolojik gelişim ve teknolojinin değinilen bu özellikleri üretim içerisinde sanayiden hizmetlere doğru bir kaymanın ortaya çıkmasında etkili olmuştur. Özellikle, ulaşım ve iletişim alanında ulaşılan hız, kolaylık ve düşük maliyet, değişen tüketim kalıpları ile birlikte bankacılık ve finans hizmetlerini genişletirken, bunun dışındaki hizmet ürünleri de çeşitlenerek, dünya ekonomisinde önemli bir yer edinmiştir.

1.3. Sanayiinden Hizmetlere Yönelim

Üretim yapısının değişmesi ve farklı tüketim kalıplarının oluşmasıyla birlikte, hizmet sektörünün payı toplam üretim içerisinde önemli artışlar göstermiştir. World Investment Report 2004'te hizmetlerin, gelişmiş ülkelerin ulusal gelirlerindeki payının %72'ye, gelişmekte olan ülkelerde %52'ye, Orta ve Doğu Avrupa'da %57'ye ulaştığı belirtilmektedir. (UNCTAD: 2004, xxi) Bu durum doğal olarak uluslararası doğrudan yatırımların küresel dağılımını da etkilemektedir. Hizmetlerin, 1970'lerin başlarında, doğrudan yabancı yatırımlar içindeki payı dörtte birden az iken, bu oran 1990'da %50'ye yaklaşmış, 2002'de ise $4 trilyon ile yaklaşık %60'lık bir paya ulaşmıştır. Aynı dönem içinde üretimin payı ise %42'den %34'e gerilemiştir.(UNCTAD: 2004, xx) Öte yandan hizmetlere yönelen yatırımların bileşimi de aynı dönem içinde değişim göstermiştir. Günümüzde hizmetler alanına giren doğrudan yabancı yatırımların içeriye yönelik hizmet stokunun %47'si, sermaye akışının ise %35'i ticaret ve finans alanında yoğunlaşmış durumdadır. Oysa 1990 yılında bu oranlar sırayı ile %65 ve %59 olarak gerçekleşmiştir. (UNCTAD: 2004, xxi) Hizmetler alanındaki yabancı sermaye akışı artık giderek elektrik, su, telekominikasyon ve IT teknolojisine dayanan *iş hizmetlerine (business services)*

doğru kaymaktadır. Hizmetler alanındaki bu yer değiştirmenin nedenleri iki türlü açıklanabilir.

İlk olarak, *"esnek birikim(in), tüketim cephesinde, çabucak değişen modaya çok daha büyük bir dikkat ve ihtiyaç uyarma yolunda her türlü göz boyamanın seferber edilmesi ve bunun gerekli kıldığı kültürel dönüşüm ile el ele git(tiğini)"* (Harvey: 2003, 180) belirtmemiz gerekir. Tıpkı Fordizm'de olduğu gibi Post-Fordizm de kendi yaşam tarzını oluşturmuştur. Öte yandan genişlemenin bir bölümü hukuk, pazarlama, reklam, muhasebe, araştırma-geliştirme gibi daha önce imalat firmalarının içinde yürütülen faaliyetlerin, taşeronlaşma ve danışmanlık hizmetlerinin artışı ile ayrı işletmelere devredilmesinden kaynaklanmaktadır. (Harvey: 2003, 181) Artan rekabet yüzünden, gerek maliyetlerin düşürülmesi gerekse tüketim talebinin canlı tutulabilmesi açısından teknolojik know-how giderek önem kazanmıştır. Salt bilginin kendisi alıp satılan bir metâ haline gelmiştir. Bu nedenle danışmanlık şirketleri hızla büyüyerek büyük şirketler arasındaki yerlerini almış, nitelikli işgücü için de önemli bir istihdam alanı yaratmıştır. Diğer önemli bir nokta da artan rekabetin bir sonucu olarak şirketler sürekli olarak kamuoyu önünde bir imaj oluşturma çabası içine girmiş bu da reklam harcamalarını arttırırken, uzmanlaşma eğiliminin sonucu olarak reklam şirketlerinin hızla gelişip büyümelerine yol açmıştır.

İkinci olarak deregülasyon süreci, hizmetler sektörünün genişlemesinde son derece önemli bir rol üstlenmiştir. Bire bir müşteri talebine dayanan üretim ve buna imkan sağlayan teknolojik gelişmelerin yanı sıra deregülasyonlar sonucunda bankacılık ve finans sektöründe yaşanan gelişmelerle birlikte hizmet sektörü hızla genişlemiştir. Yeni finansal araçların, altın, döviz borsaları gibi yeni piyasa alanlarının ortaya çıkışı, bu alana yönelik talebin artması ve finans hizmetlerinin çeşitlenmesi ile sonuçlanmıştır.

Hizmetlerin çeşitlenmesi ve uluslararası iktisadi alanda önemli bir paya sahip olmasına paralel olarak, Post-Fordist üretim yapısı içerisinde şirketlerin dış kaynak kullanımı (outsourcing) giderek yaygınlaşmaktadır. Şirketler tek bir ürün üretiminde uzmanlaşma yönünde ilerlerken, bilgi işlem, finans muhasebe, insan kaynakları, bilgi servisleri gibi dış kaynak kullanımına dayalı hizmetlerin küresel piyasadaki hacmi, 2002 sonu itibariyle $110 trilyondur ve tahminler bu rakamın 2007'de $173 trilyona ulaşacağı yönündedir. (UNCTAD: 2004, 156) Öte yandan; hizmetlerin çoğunun,

tüketildikleri yer ve zamanda üretilmelerinin gerekiyor oluşu, yoğun bir şekilde doğrudan yabancı yatırımı gerektirmektedir. Bu durumda devletler daha çok yabancı sermaye çekebilmek amacıyla yasal çerçevelerinde liberalizasyona yönelmektedir.

Tablo 1'de, 1991-2003 yılları arasında yabancı yatırım rejiminde değişiklik yapan ülke sayıları gösterilmiştir. Buna göre, incelenen dönemde yatırım rejiminde değişiklik yapan ülke sayısı artarak çoğalmıştır. Ayrıca yapılan değişiklik sayısına bakıldığında da aynı durum söz konusudur. Diğer yandan, yapılan bu değişikliklerin neredeyse tamamına yakının doğrudan yabancı sermaye lehine düzenlemeler olduğu gözlenmektedir. Hizmetlere yönelime ilişkin diğer bir veri de finans dışı sektörlerde, dünyanın en büyük 100 uluslararası şirketine bakıldığında 1995 yılında hizmet alanında faaliyet gösteren 12 şirket bulunmasına rağmen bu sayının 2002 yılında 31'e yükselmesi, buna karşılık üretim alnında bu sayıların aynı yıllar için 68'den 56'ya gerilemiş olmasıdır. Gelişmekte olan ülkelerde ise finansal olmayan en büyük 50 uluslararası şirket sıralamasında hizmetler alanında faaliyet gösteren şirket sayısı 1995 yılında 8 iken, 2002'de bu sayı ikiye katlanarak 16'ya ulaşmış, üretim yapan şirket sayısı ise aynı yıllar için 24'ten 23'e gerilemiştir.

TABLO 1

1991-2003 Döneminde Yabancı Yatırım Rejimlerine İlişkin Ulusal Düzenlemelerde Yapılan Değişiklikler

	'91	'92	'93	'94	'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03
Ülke sayısı	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82
Değişiklik sayısı	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244
DYY* Lehine	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	220
DYY* Aleyhine	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24

Kaynak: World Investment Report (UNCTAD: 2004, 8)
*DYY Doğrudan Yabancı Yatırım

Uluslararası iktisadi yapının değişen şekli ve farklılaşan üretim biçimleri, devletleri de giderek buna uygun davranmaya, bunun da ötesinde kendisinin üstlendiği misyonun değişmesine yol açmaktadır. Siyasal açıdan bakıldığında, siyasi otoritenin meşruiyeti ve gösterdiği performans, kitlesel destekten çok uluslararası sermaye çekebilme başarısı ile ölçülür hale gelmektedir. Meşruiyetin temeli değiştikçe, devletlerin dayandığı sosyal taban da değişmektedir. Bu durumda

devletler, giderek üstlendikleri rolü, görevleri ve toplumsal sınıflara yönelik sorumluluklarını yeniden biçimlendirmektedir.

1.4. Devletin Değişen Rolü: Devletten Piyasaya Geçiş

1970'lerde sermaye birikiminin girdiği krizin ardından, 1980'lerin en yaygın söylemi devletin küçülmesi olmuştur. Böylelikle sermaye, örgütlü emeğin kazanımlarını ele alırken, bunları koruma altına alma ve diğer düzenlemeleri gücünü elinde tutan devlete karşı da gücünü arttırmaya başlamıştır. Yalman (2004, 44) sermayenin devlete karşı bu şekilde bir tavır almasını şöyle açıklamaktadır: *"Kerim devletin yerini alacak olan bu mit, otomatik olarak dengeye gelen piyasa mitiydi. Günümüzün deregülasyon ve liberalizasyon furyası nedeniyle devlete, gerek toplumsal değişimi gerekse kapitalist gelişmenin olumsuz sonuçlarını önleme aracı olarak eskiden duyulan güven ortadan kalkmakta. Bu nedenle de, neo-liberal saldırının Aydınlanma geleneğinin bir mirasını, devletin belirli bir amaca yönelik rasyonel bir araç olarak algılanması anlayışını hedef alması hiç şaşırtıcı değil. Zira son otuz yıldır hem sanayileşmiş kapitalist ülkeleri hem de az gelişmiş ekonomileri etkileyen uzun erimli iktisadi kriz nedeniyle, kalkınma ve refah sağlayıcı bir araç olarak devletin yapabileceklerinin sınırlılığı ortaya çıkmıştır."* Bu durumun temelinde de üretim ve piyasaların küreselleşmesine paralel olarak ulusal pazar alanın uluslararası pazarlara göre önemini yitirmesi yatmaktadır. (Sachs: 1998, 73)

Devletin iktisadi alandaki tüm etkinlikleri, kamusal hizmetler üstlenmiş olması da dahil olmak üzere eleştirilmeye başlanmış, siyaset ile iktisat birbirlerinden ayrılabilirlermişçesine ayrılmaya çalışılmış, bu sürede siyaset, devlet gibi kavramlara pejoratif anlamlar yüklenmiştir. Devletin etkinsizliği karşısında getirilen öneri, tüm iktisadi alanın piyasanın kontrolüne bırakılması, devletin müdahalelerinin olmadığı bir yapıda piyasanın ortaya çıkacak tüm sorunları otomatik olarak çözmesine izin verilmesi olmuştur. Sonuçta, ABD'de Reagan, İngiltere'de ise Thatcher dönemi ile ticari liberalizasyon, deregülasyon ve özelleştirme politikaları uygulanmaya başlanmış, genel olarak neo-liberal politikalar tüm dünyada her türlü sorunun çözümü olarak sunulmuş, bunun da ötesinde Dünya Bankası ve IMF gibi uluslararası

finans kuruluşları tarafından yapısal uyum programları ve DTÖ anlaşmaları ile tüm dünyaya yayılmıştır.

Tüm bu gelişmeler karşısında devletin gücünün azaldığını ya da arttığını ileri sürmek yerine, devletin köklü bir değişim içine girdiğini görmek gerekir.[2] Küreselleşen ekonomi otomatik olarak politikanın da küreselleşmesi sonucunu doğurmamaktadır, küreselleşme ile birlikte devletin içteki otonomisi ve politik etkinliği zayıflarken, diğer yandan piyasalaşma ve rekabetçilik adına devlet müdahalelerini ve düzenlemelerini de facto olarak genişleterek, Cerny'nin *'rekabet devleti' (competition state)* adını verdiği farklı bir devlet düzenlemesini ortaya çıkarmıştır. (Cerny: 2000, 300) Bu süreçte devlet, artık bölgesel bir rekabet yerine, mal ve hizmet pazarında daha çok pay kapmaya yönelik bir rekabet içine girmekte ve buna uygun iktisadi politikalar uygulamaktadır. ABD hükümeti başta olmak üzere, hükümetler serbest pazar ekonomisi içindeki hakim güçleri kendi bilinçli iradeleri ile özgür ve kontrol dışı bırakmaktadırlar ki; tam da bu noktada devletin gücünün azalmakta olduğundan söz edilebilir. (Strange: 2000, 85) Ancak bir başka açıdan devlet paradoksal bir şekilde küreselleşmenin gelişimini sağlayacak, küresel yapıyı istikrara kavuşturacak, kuralları koyup uygulayan bir yapı olarak önemli bir rol oynamaktadırlar.[3] Kısacası, devlet artık küresel sermaye lehine ve onun ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde kendisini dönüştürmektedir.

Devlet küreselleşmenin bir parçası haline gelerek, yeni kurallar koyup sınıfsal güçler arasındaki dengeyi değiştirmesinin yanı sıra, ekonomiye müdahale etmekten de geri kalmamaktadır. İktisadi kurumların ve her birinin toplumsal aktörlerinin, piyasaların düzenlenmesinde oynadıkları rolle hem iktisadi kurumları hem de kendilerini yeniden yapılandırmaktadırlar. (Panitch: 2000, 206) Bu yapılanma devlet ve sermayenin birbirlerine karşılıklı bağımlılıkları ölçüsünde çift yönlü bir etkileşim taşımaktadır.[4] Çünkü, Story'nin (2000, 129) ifade ettiği gibi devletler, şirketlerle

---

[2] Devletin içinde bulunduğu dönüşümün devletin gücünün azaldığı şeklinde yorumlanmaması gerektiğini belirten Stubbs (2000b, 298), küreselleşmenin devletler IMF ve DTÖ gibi dışsal otoritelerin doğrudan müdahalesini de içeren ortak politikalar yarattığını ileri sürmektedir.

[3] Hükümetlerin uluslararası sermaye karşısında güçsüzlüğüne dair inanç büyük ölçüde bir abartmadır. Örneğin, Japonya elinde yüksek miktarda rezerv tutarak uluslararası sermayeye karşı koyabilecek güçtedir.(Webb: 2000, 146) Bu denli yüksek rezervleri tutmanın yüksek maliyetini her ülkenin karşılaması beklenemese de devletlerin bu noktada bir tercih yapmakta olduğu açıktır.

[4] Devletin iktisadi alandan mutlak şekilde ayrılması, müdahalelerin en aza indirilmesi gerektiğine dayanan Washington Konsensüsü, Dünya Bankası gibi bir kuruluş tarafından bile bugün yetersiz

birlikte piyasaların içine gömülüdür ve her ikisi birlikte devletler cemiyetinin ya da dünya sisteminin üyeleridir.[5] Devletler oluşumuna katkıda bulundukları finansal piyasaların katılımcıları olarak onlardan ayrı değildir.

Baker'ın (2000, 362) İngiliz devletinin sosyal temelindeki değişimi incelediği çalışması, çağdaş devlet sistemi ile küresel ekonominin birbiri ile ne kadar yakından bağlı olduğunu açık bir şekilde ortaya koymaktadır. İngiltere örneğinde, 70'lerin ekonomik sorunları ve finansal piyasaların hükümetler üzerindeki yaptırım gücünün artması ile birlikte, hükümet sabit döviz kuru politikası yüzünden aşırı değerlenen sterlinin dışarıya akışını sağlama amacıyla ABD'nin ardından sermaye hareketini serbestleştirmiştir. Yabancı sermaye üzerindeki kontrollerin kaldırılması ile finans tamamen liberal ve uluslararası bir hale gelirken, İngiliz devleti sermayeye karşı rekabetçi maliyeti azaltan, emeğin aşağı doğru esnekleşmesini sağlayan bir dizi politika uygulayarak uluslararasılaşmıştır. Özellikle Londra, New York ve Tokyo'dan farklı olarak tamamen uluslararası sermayeye hizmet vermeye başlayarak dünyanın tek finans merkezi haline gelmiştir. Sonuçta, devletin sosyal temelini oluşturan unsur uluslararası hareketli sermaye olmuştur. Bu durumda devletin toplum ve sınıfsal güçlerle ilişkisi ile birlikte öncelikli hedefleri ve dikkate alması gereken konular değişmiş, ancak diğer taraftan devletin meşruiyeti de sorgulanmaya başlamıştır.

Aslında demokratik meşruiyetin tartışma konusu olması, uygulanan politikaların doğal bir sonucudur. 1980 sonrasında artık tam istihdam sağlanması gündemden kalkarken, devletin küçülmesi adı altında sosyal yardımlar azalarak, yeniden bölüşüm yapısı sermaye lehine dönüşüme uğratılmıştır. Bir diğer ifade ile iktisadi politikalarda, genel refahın maksimizasyonu, yerini hem özel hem de kamu sektöründe kârlılık, inovasyon ve girişimciliğin geliştirilmesi gibi politikalara

---

bulunmakta ve Güney Doğu Asya ülkelerinin iktisadi gelişmenin incelendiği bir rapordan yola çıkılarak, piyasayı denetleyen devlet müdahalesinin, piyasayı desteklemeye yönelik olduğu sürece ekonomik büyüme için yararlı olduğu sonucuna varılmaktadır. 1999'da yayınlanan bir diğer Dünya Bankası raporunda da sermaye akışlarının olumsuz sonuçlarına karşı sınırlandırmalar getirilmesi gerektiği, devletin uluslararası piyasaya yönelik olarak da düzenlemeler yapması gerektiği ifade edilmektedir. (Lo: 2003, 101-103)

[5] Devlet ve kapitalist güçlerin aynı düzlemde yer almaları arada hiçbir gerilim olmadığı anlamına gelmez. *"Kapitalist devlet bazı koşullarda kapitalist sınıfa rağmen sermayenin genel çıkarlarını korumayı tercih edebilir."* (Köse ve Öncü: 2003, 109) Ancak genel olarak bir birlerine tahammül etme dereceleri yüksektir. Burada önemli olan devletin her koşulda sermaye birikimini birincil amaç olarak görmesidir.

bırakmış, deregülasyon ve sanayi politikalarından anlaşıldığı gibi makroekonomik müdahaleler yerine mikro ekonomik müdahaleler yapılmış, bu müdahalelerde kalkınma hedefi yerine minimal ekonomik yeterlilik hedefi gözetilmiştir.[6] (Cerny: 2000, 302)

Neo-liberal politikalar uygulayan ülkelerin ortak hedefi küresel entegrasyon ile küreselleşmenin getirdiği olanaklardan –çoğunlukla riskler göz ardı edilmektedir- yararlanmak, daha net bir ifade ile küresel sermayeden daha çok pay alabilmektir. Böylelikle devletler mali finansman sorunlarını çözme olanağına kavuşurken, yatırımlar için gerekli kaynak bulunarak büyüme ve istihdam artışının sağlanacağı umut edilmektedir. Böyle bir ortamda her devlet küreselleşmeye farklı farklı tepkiler vermektedir. Örneğin 1998'de görülen Güney Doğu Asya Krizinde, krizden etkilenen ülkelerden sadece Malezya IMF ile anlaşma yapmak yerine, IMF'in önerdiği politikalar yerine kendi tercihleri doğrultusunda hareket etmiş ve diğer birçok ülkeye göre de krizin olumsuz etkilerini daha çabuk silebilmiştir. (Krugman: 2001, xv)

Bir yandan yeni-korumacılık uygulamaları ile gelişmiş ülkeler gelişmekte olan ülkelerden gelen mal ve işgücü akınına sınırlandırmalar getirmeye çalışırken diğer yandan bölgeselleşme eğilimi de artmaktadır.[7] Bu bölgeselleşmenin, küreselleşmeye hizmet mi ettiği yoksa tek bir piyasa oluşumuna bir engel mi teşkil ettiği tartışması bir yana, bu yeni bölgeselleşme hareketi daha önce ortaya çıkan haliyle kendini koruma politikası olmaktan uzaktır.[8] Tam aksine artık bölgesel ittifaklar içine girmek, devletler için küresel entegrasyonu hızlandırabilmenin bir aracı haline gelmiştir. (Stubbs: 2000a, 231) Bölgeselleşme içinde büyük ekonomik güçler asıl etkin faktörler oldukları gibi bu büyük kapitalist güçlerin farklı kapitalist yapıları küreselleşmeye nasıl bir tepki verdiklerini de belirlemektedir.

---

[6] Makro ekonomik müdahaleler yerine mikro ekonomik müdahaleler yapılmakla birlikte, küresel sermayenin ihtiyaç duyduğu makro müdahalelerin de yapıldığını belirtmek gerekir. Örneğin enflasyonun tüm ülkelerde düşük seviyelerde tutularak, sermayenin istikrarlı bir yapıda kâr oranı korunarak dolaşımı sağlanmış ve böylelikle daha çok sermaye çekmeye yönelik anti-enflasyonist politikalar tercih edilir olmuştur.

[7] Higgot (1996, 26) yeni korumacılığın beş bileşenini, yönetimsel düzenlemeler, düzenlenmiş ticaret (örneğin kota uygulamaları), agresif tek taraflılık, ticaret blokları gibi coğrafi olarak ayrımcı düzenlemeler, stratejik sanayi ve ticaret politikaları olarak sıralamaktadır.

[8] Bölgeselleşme ve ticaret bloklarının ortaya çıkışı ile ilgili tartışmalar için bkz. Drach: 2000.

Örneğin, Moon diğer ülkelerin küreselleşme karşısında sadece tepki verebilmelerine karşın ABD'nin küreselleşme gücüne sahip olduğunu ileri sürer. (Moon: 2000, 342) ABD uzun bir süre hakim güç olmasına karşın izolasyonist politikalar uygulamıştır. Uluslararası ekonomik yapıyı belirleme gücüne sahip olmasına karşın çok geniş bir iç pazara sahip olduğundan buna ihtiyaç duymamıştır.[9] Diğer yandan etnik olarak bölünen işgücü Avrupa'da olduğu gibi örgütlenmemiştir. Ayrıca yüksek taşıma maliyetleri nedeni ile her hangi bir önlem almadan bile dış rekabetten korunma imkanına sahip olmuştur. Ancak Japonya ve Avrupa'nın II. Dünya Savaşından sonra ekonomilerini güçlendirip, rekabetçi avantaj elde etmeleri sonucunda ABD hegemonyası sarsılmaya, bazı teknolojik gelişmelerle önceki avantajlarını kaybetmeye başlayınca, 1940'larda kendi hegemonyası sarsılmasın diye IMF ve Dünya Bankası'nın etkinleştirilmesine karşı çıkan ABD, bu kurumları giderek kendi çıkarları için etkinleştirmiştir. (Underhill : 2000, 113; Cox : 1994, 54) Böylelikle, liberal mal ve sermaye piyasalarından en çok yararlanabilecek ülke olarak tüm dünyada neo-liberal politikaları başarıyla yaymayı başarmıştır. ABD, bu doğrultuda savaşarak kendi çıkarına olan politikaları yaymaya devam etmekten geri kalmamakta, küresel kaynak ve pazarların paylaşımında ağırlığını koymaktadır. Bu anlamada Cox (1994, 55) Körfez Savaşı'nı sistemin *modus operandi*'si olarak ifade etmektedir.

Almanya'da ABD'de görülenin aksine bir durum söz konusudur. 1980 sonrasında, Doğu ve Batı Almanya'nın birleşmesi, artan rekabet karşısında avantajlı konumunu yitirmesi, kadınların işgücüne katılımı ile işsizliğin artması ve Avrupa Birliği'ne entegrasyondan kaynaklanan sorunlar yüzünden ekonomik dengeleri sarsılan Almanya, küreselleşmeye karşı, neo-liberal devletin aksine, piyasa güçlerine karşı proaktif ve koordine bir tepki geliştirmiştir. Rekabetin korunabilmesini gerekçe gösteren sermaye çevreleri Almanya'da neo-liberal politikaları talep etmekle birlikte, daha çok korporatist bir model hakim gözükmektedir. (Vitols: 2000, 374-375) Ancak Almanya küreselleşmenin getirdiği nimetlerden de olabildiğince yararlanmaktadır. Özellikle Doğu Avrupa, Almanya için giderek daha çok ucuz bir emek piyasası ve kendisi için uygun bir pazar oluşturmakta, Alman yatırımları da bu bölgede

[9] 1950'de ABD sanayi ihracatının üçte birini oluşturan ABD ihracatı gayri safi milli hasıla içinde yalnızca yüzde beşlik bir paya sahipti. (Moon: 2000, 342)

yoğunlaşmaktadır. Alman sermayesi, istihdam alanlarını Doğu Avrupa'ya kaydırırken, Doğu Avrupa ülkelerinde sermaye hareketlerinin serbest bırakılmasından en çok yararlanan kesim, ihracata dayalı büyüme stratejisinin öncülüğünü yapan sermaye grupları olmuştur. (Yalman: 2003, 469)

Japonya'nın sanayi ve devlet arasındaki işbirliğine dayalı kapitalist gelişim modeli, *keiretsu* olarak bilinen şirketler arası sıkı bağlarla Batı kapitalizminden farklı yönetim ve emek ilişkileri sergilemektedir. Japon kapitalist modelini inceleyen Hatch, Japon üretim ve yönetim ağının Doğu Asya'da yayılması sonucunda, küreselleşme tarafından kaldırılmak istenen ilişkiselciliğe dayalı politik-ekonomik sistemin ömrünü uzattığını tespit etmiştir. (Hatch: 2000, 389) Çin ise diğer tüm örneklerden farklı bir tarihsel gelişime sahne olmuştur. Çin'in devasa gücü Çinli liderlere, küreselleşmenin, Çin'in çıkarları ile çeliştiği noktada direnme imkanı vermektedir. (Breslin: 2000, 394) Çin diğer ticaret ortaklarına göre daha çok korumacı politika uygulayarak küreselleşmenin yararına olduğu noktada onu destekleyip gelişimine katkıda bulunurken, çıkarları çeliştiği noktada mümkün olduğunca direnç göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerin ise genel olarak IMF ve Dünya Bankası tarafından kabul gören politikaları uyguladıkları, diğer ülkelere kıyasla daha az inisiyatif sahibi oldukları söylenebilir.

Küreselleşmenin doğurduğu sonuçları ele almadan önce, farklı kapitalist yapılara sahip ülkelerin özelliklerine göre farklı tepkiler verdikleri, sistemde muktedir olanların küreselleşmeye müdahale edebildikleri ölçüde süreci kendi lehlerine çevirebildiklerini söylemek mümkündür. Ancak küreselleşme doğurduğu sonuçlar itibariyle salt devletler düzeyinde bir değişime neden olmamaktadır. Küreselleşmeye karşı her ülke, kendi olanakları dahilinde farklı tepkiler geliştirirken, küreselleşme siyaset alanındaki aktörler aralarındaki ilişkilerin de farklılaşmasına yol açmıştır. John Stopford ve Susan Strange *Üçlü Diplomasi (triangular diplomacy)* kavramı ile uluslararası yapıda devletlerin tek egemen oldukları bir sistemden devlet-devlet, devlet-şirket ve şirket-şirket ilişkilerini içeren bir uluslararası yapıya geçildiğini ifade etmektedir. (aktaran Cerny: 2000,306) Sermayeleri birçok ülkenin milli gelirini aşan uluslararası şirketler iktisadi ve siyasi karar alma mekanizmalarında etkin olabilmektedir. Bu durumda küreselleşmenin emek piyasaları ile küresel mal ve hizmet akışı üzerinde devletlerin tek inisiyatif sahibi

birimler olmadıkları, şirketlerin önceliklerinin de belirleyici etkenler olduğu öne sürülebilir. Sonuç itibariyle, bir yandan üretimin yapısı değişirken, emek talebinde bir farklılaşma ortaya çıkmış ve devletin rolündeki değişme ile birlikte emeği korumaya yönelik politikalar ortadan kalkmaya başlamıştır. Diğer bir yandan ise deregülasyonlarla birlikte mal, hizmet ve sermaye akışında devlet müdahalesi azaldıkça, küresel düzeydeki eşitsizlikler giderek daha çok derinleşmiştir.

1.5. Değişimin Sonuçları:

1.5. 1. Emek Piyasalarının Esnekleştirilmesi ve "Küreselleşmesi"

Gelişen teknoloji ve Post-Fordizm ile sağlanan üretim artışı, eksik talep ve artan rekabet yüzünden ortaya çıkan kâr sıkışması karşısında tek bir küresel pazar yaratarak kârlılığını yükseltmek isteyen sermayenin önünde iki stratejik hedef bulunmaktadır. Bunlardan birincisi ulus-devletin gücünün sınırlanması, ikincisi ise örgütlü emeğin kazanımlarının kaldırılmasıdır. (Yeldan: 2000, 35) Fordist dönemin üçlü uzlaşısına dayanan, sermayenin gücünü engelleyen katılıklar öncelikle devletin uyguladığı neo-liberal politikalar, özellikle deregülasyon ve özelleştirmelerle, daha sonra da ulus aşırı üretimi mümkün kılan teknolojik gelişmeler ile son birkaç on yıl içerisinde 'esnekleştirilmiştir'. Mishra (2002, 9) esnekliğin, emeğin metâlaşmasının diğer adı olduğunu belirtmektedir. Özellikle, Sovyetler Birliği'nin çöküşünün ardından kapitalist dünya ile sosyalist dünyayı ayıran sınırın ortadan kalkması ile küresel bir emek pazarı oluşturularak, emek maliyetleri düşmüş, yeni teknolojiler ise uzak piyasalarda daha ucuza üretim yapılmasını mümkün kılmıştır. (Story: 2000, 132)

Üretim sürecinin kendi içinde daha küçük parçalara ayrılarak, her parçanın en uygun yerde konuşlandırılması, sermayeye en düşük maliyetle emek kullanımı olanağını sağlamıştır. Bu durumda emek, sermaye karşısındaki gücünü kaybederken, siyasi alanda piyasaların liberalleşmesi adına emek kesimini koruyan düzenlemelerin giderek ortadan kaldırılması, formel kesimin enformelleşmesi ile sonuçlanmıştır. (Özar ve Ercan: 2003, 206) Piyasaların liberalleşmesi için uygulanan politikalar ve gelişmekte olan ülkelere 'sunulan' uyum programlarının temel mantığı içinde

politikaların ilk uygulanma aşamasında ekonomik istikrar sağlanırken işsizliğin artması halinde, ücretlerin aşağı doğru esnek olmasının kilit bir rolü oynaması yatmaktadır. (Onaran: 2004, 215) Buna göre kısa vadede ortaya çıkan olumsuzluklar da istikrarın sağlanmasının ardından yatırımlar, dolayısıyla istihdam artışını, işsizliğin ve yoksulluğun azalmasını sağlayacaktır. Ancak günümüzdeki yüksek oranlardaki işsizliğin nedeni esnek emek piyasalarına yönelik deregülasyonlar olduğu söylenebilir. (Webb: 2000, 144) Uygulanan politikaların sonuçları incelendiğinde reel ücretlerin azalmasına karşın verimlilik ve istihdamdaki artışların yüksek seviyelere ulaşmadığı görülmektedir.[10] Öte yandan iç talebi sürekli olarak bastıran politikalar orta vadede imalat sanayiini de olumsuz yönde etkilemiştir.[11]

Deregülasyonlardan kaynaklanan enformelleşme ve yüksek işsizlik oranlarının ardından refah devleti döneminden kalan tam istihdam dönemi –yalnızca erkek işgücü için geçerli olan- sona ermiştir. Zaten büyük bir yedek işgücü ordusunun bulunduğu, enformelleşmenin arttığı bir dönemde devletlerin tam istihdam politikaları uygulaması beklenemez, ancak enformel yapıların arttığı bu durumda yaşanan sorunların katı emek piyasalarından kaynaklandığının ileri sürülmesi de güçtür.

Sermayenin emek karşısındaki gücü artarken, kadın ve çocuk işgücü yoğun bir şekilde emek piyasalarına dahil olmaya başlamıştır. İşgücünün feminizasyonu olarak adlandırılan bu süreçte, kadın ve çocuklar çok kötü şartlarda ve erkek işgücüne göre çok daha ucuza çalıştırılmaya başlanmıştır. Özellikle fason üretim yapan *ter atölyeleri (sweatshop)* olarak adlandırılan üretim mekanlarında kötü çalışma koşulları gelişmekte olan bir çok ülkede hızla çoğalmıştır. Emeğin gücünün zayıflaması ve çalışma koşulları, iş güvencesi, sosyal haklar gibi kazanımlarını yitiren emek karşısında ulus-devletler sermaye çekebilmek için herhangi bir müdahalede bulunmazken, sendikaların üye sayısı hızla düşmüştür.

---

[10] Giddens (2002,178) emeğin de sermayenin de verimliliğinin yalnızca ekonomik koşullara dayanmadığını, neo-liberalizmin temel hatasının bu ikisini yalnızca piyasa koşulları ve piyasa rekabetçiliğiyle ilişkili olarak görmesinden kaynaklandığını ileri sürmektedir. Giddens'a göre her ikisi de ekonomik koşullardan çok organizasyonla ilgili şeylerdir.

[11] Onaran'ın (2004) Türkiye üzerine yaptığı araştırmada, ileri sürülenin aksine ücretlerde bir katılık olmadığı, tam aksine Türkiye örneğinde dünya kapitalizmine entegre olma sürecinde ücretlerin esnek oluşunun kilit bir rol oynadığı belirtilmektedir.

Emek piyasalarının esnekleşmesi tüm bunların yanı sıra, istihdamın, ücretlerin ve çalışma saatlerinin esnekleşmesini de içermektedir. (Öke ve Kurt: 2003, 402) Bir yandan dönemsel işçilik ve saat başı ücret gibi uygulanmalar hız kazanırken, emek kesimi sosyal güvencelerden yoksun kalmaktadır. Öte yandan esnek üretim içerisinde yeni bir işçi tipi yaratılarak birkaç kişinin yapabileceği iş tek bir kişiye yüklenerek *'işgücü yoğunlaşması'* olarak adlandırılan kavramla işçinin işletmenin her biriminde çalışabilmesi sağlanmıştır. (Öke ve Kurt: 2003, 415)

Emek piyasalarının esnekleşmesinin yanı sıra istihdam edilen işgücünün özelliklerinde de önemli değişiklikler olmuştur. Emek piyasalarının liberalleşmesi, istihdam yapısını daha yüksek vasıflı işgücüne doğru kaydırmıştır.[12] G-7 ülkelerinde yüksek vasıflı işgücüne dayalı endüstrilerde toplamda bir artış görülmekle birlikte bu artış 1970'den 1993'e kadar sadece %1,5'ta kalırken, orta düzeyde vasıf gerektiren emeğe dayalı sektörlerde istihdam %9,4 oranında düşmüş, düşük vasıflı emeğe dayalı endüstrilerde ise daha dramatik bir düşüş yaşanarak iş olanaklarının yaklaşık %27'si kaybedilmiştir.(Akyüz, Flassbeck ve Kozul-Wright: 2003, 478) Buradan anlaşılabileceği gibi düşük vasfa dayalı sektörlerde yüksek oranlı iş kayıpları yaşanırken, yüksek vasfa dayalı sektörlerde aynı oranda istihdam alanları yaratılamamıştır.[13] Gelişmiş ülkelerdeki işsizlik artışının nedenlerine bakıldığında, işsizlik artışının gelişmekte olan ülkelerden gelen imalat sanayi ihracat akınından önce oluşmaya başladığı gözlemlenmektedir. İşsizliğin teknolojik gelişmeden kaynaklı olduğunu da düşünmek pek olanaklı değildir. Çünkü teknolojik gelişme sonucunda ücretler sabitse düşük vasıflı emek işsiz kalmaktadır, ancak ücretlerin esnek olduğu durumda ücret farklılıkları artmaktadır. Dolayısıyla, teknolojik gelişme ile artan ücret eşitsizliği arasında pozitif bir korelasyon kurulabilir. İşsizliğin nedeni, ticaret ve yeni teknolojilerden ziyade, yatırımlarla ilgili makro ekonomik koşullarda

[12] Vasıflı işgücü derken vasfın insana mı yoksa işe mi içsel olduğu konusundaki anlaşmazlığa da değinmek gerekmektedir. Özellikle bilgisayar sistemlerinin ve bilgisayar destekli üretimin daha vasıflı emek gerektirdiğinin büyük oranda yanlış olduğu, bu türden bir iş için ortalama 30 saatlik bir eğitimin yeterli olduğu belirtilmektedir. (Dikmen: 2003, 529) Özellikle büyük şirketlerde işgücünün eğitilmesi giderek yaygınlaşmakta ve bu eğitimler giderek daha düzenli hale gelmeye başlamaktadır.

[13] Aynı durum doğrudan yabancı sermaye akışı için de geçerlidir. Emek yoğun üretim ve bu alandaki istihdam genel olarak azalıp, teknolojik değişimle emeğin yerini sermaye ve bilgi aldıkça; şirketler özellikle gelişmekte olan ülkelerde kendi girişimlerini kurarak ucuz emek kullanma olanağına kavuşurken, devletler de ucuz-emek arzı ile sermaye ve teknoloji yoğun doğrudan yabancı sermaye çekme yarışına girmiş, sonuç olarak emek yoğun üretime yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının da önemi azalmıştır. (UNCTAD: 2004, 31)

aranmalıdır.[14] İşsizlik sorunun kökleri *"talep, üretim ve yatırımdaki yavaş seyrin çoğu sanayileşmiş ülkede son yirmi yıl içerisinde giderek yayılmasında yatmaktadır"* (Akyüz, Flassbeck ve Kozul-Wright: 2003, 509)

Gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı diğer önemli bir sorun kayıt dışı istihdamın artmasıdır. Bu ülkelerde bir yandan nitelikli işgücü talebi artıp, işsizlik sorunu büyürken, diğer yandan kayıt dışı istihdam sorunu ile de yüz yüze gelinmektedir.[15]

Görüldüğü gibi firmalar için sadece emek ve hammadde kaynaklarından yararlanmaya dayanan yaygın söylem artık yetersiz kalmaktadır. Bugün firmalar, kaynak teknolojilerine, yüksek nitelikli insana ve fikirlere de yatırım yapmaktadırlar. Günümüzde entegre olmuş, bilgiye dayalı dünya ekonomisinde zihinsel emeğin uluslararası bölüşümü söz konusudur. (Kogut: 1998, 136) Ancak buradan emek piyasalarının sermaye piyasalarında olduğu şekliyle küreselleştiği sonucu çıkartılamaz. Bir yandan gerek uluslararası düzeyde gerekse ulusal düzeyde esnek emek piyasasında ücret farkları giderek artarken, diğer yandan işgücünün sermaye için geçerli olduğu gibi küresel dolaşımından söz etmek imkansızdır. Her devlet kendi ülkesindeki işsizlik sorunu ile boğuşurken, dışarıdan gelecek işgücü arzına karşı sınırlarını kapatmaktadır. Bu nedenle işgücünün küreselleşmesi yüksek vasfa sahip ve işgücü arzının yalnızca çok küçük bir oranını kapsayan işgücü için geçerli olduğu söylenebilir.[16]

Cox (2000, 27), üretimin yeniden yapılandırıldığı bu dönemde daha önce belirtildiği gibi sendikaların gücünü yitirdiğini, merkez ve çevrede gerçekleşen üretime bağlı olarak iki tür istihdam modelinin ortaya çıktığını ileri sürmektedir. Buna göre, daha küçük olan çevre üretim alanlarında, görece sabit bir işe sahip olan işgücü daha çok finans, ar-ge, teknoloji, organizasyon ve inovasyon alanlarında

---

[14] Örneğin neo-liberal makro iktisat politikalarının ABD'de uygulanmaya başladığı Reagan döneminde bir miktar istihdam yaratılmış olmakla birlikte bunlar hizmetler kesiminde düşük ücretli, güvencesiz işlerdir. Yükselen hanehalkı gelirleri de sadece daha çok kadının işgücü piyasasına katılmasından kaynaklanmıştır. (Harvey: 2003, 365)

[15] Gelişmekte olan ülkelerdeki istihdamın yapısı üzerine yapılan bir çalışmanın sonuçları Brezilya, Hindistan, Tayland ve Türkiye'de kayıt dışı istihdamın arttığını ortaya koymaktadır. Aynı çalışma sonucunda, Brezilya, Macaristan, Hindistan, Kore, Filipinler, Polonya ve Vietnam'da vasıflı işgücü talebinin arttığı kaydedilirken, sadece Türkiye'deki vasıfsız işgücünün istihdam payının arttığı belirtilmektedir. (Taylor: 2003, 66-67)

[16] Harvey (2003, 220) gelir eşitsizliği sonucunda ortaya çıkan bu zümreyi 'yeni işçi aristokrasisi olarak adlandırmaktadır.

istihdam edilirken, üretim sürecinin bağımlı bileşenlerinin yapıldığı çevrede işgücünün taşeron firmalar tarafından geçici, dönemsel olarak ya da part-time istihdamı söz konusudur. Bununla birlikte küresel kapitalist pazar yapıları içinde, uluslararası ekonomi Cerny'nin (1996, 83) belirtmiş olduğu gibi ulusal ekonomiler olarak değil de, farklı tip ve düzeylerdeki pazar yapıları olarak ayrılabildiğinden, fiziki coğrafi haritaların yerini quasi-coğrafik piyasa yapıları almıştır. Bir başka ifade ile gelişmiş Kuzey/Batı ya da gelişmekte olan Güney/Doğu kavramları yerine gelişmiş ada ekonomileri ile bunların periferisinden söz etmek mümkündür. Zira gelişmiş ülkelerde de işsizlik, yoksulluk ve eşitsizlik hızla artmıştır. Laclau bir röportajında bu durumu şöyle ifade etmektedir: *"3. dünya ülkelerinin bazı bölgelerinde refah aşırı yoğunlaşırken gelişmiş ülkelerde mahrumiyet bölgeleri oluşuyor. Demek ki, geleneksel anlamıyla emperyalizmin artık yürürlükte olmadığını söyleyebiliriz... Sosyal eşitsizlik eğilimi, küreselleşme sürecinin bir sonucu olarak devam etmektedir."* (Yeğen : 2002, 32)

Mal ve hizmetlerin küresel akış biçimi sözü edilen merkez ve çevre arasındaki eşitsizliklerin artışında büyük bir rol oynamaktadır. Özellikle küresel rekabetten kaynaklanan bu durum karşısında eşitsizlik her açıdan tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar çok artıp, tüm dünyada emek küreselleşmeden son derece olumsuz şekilde etkilenirken, istihdamın yapısı da eşitsizlikleri yeniden üreten bir şekle bürünmüştür.[17] Eşitsizliğin bu denli artışının önemli nedenlerinden biri de küreselleşme ile birlikte sermayenin küresel olarak hareket edebilme gücüne kavuşurken, mal ve hizmetlerinde aynı ölçekte akışını sağlayan düzenlemeler yapılmasıdır.

[17] Emeğin geçmiş dönemlerdeki kazanımlarını esnek birikim rejimi boyunca kaybetmesinden ve sendikaların gücünü yitirmesinden emeğin günümüzde tamamen pasif bir role sahip olduğu sonucu çıkarılmamalıdır. Örneğin değişen küresel düzende emeğin rolünü inceleyen O'Brien (2000, 45), emeğin küresel düzende sanıldığı kadar pasif bir aktör olmadığını, aksine hükümet ve büyük sermaye arasında kilit bir rol oynayarak piyasa yapıları ve uygulanan politikalar üzerinde etkili olduğunu belirtir. Burada önemli olan emeğin hak arama biçiminde de önemli değişiklikler olmuş olmasıdır. Artık emek sendika gibi katı, hiyerarşik örgütlenmeler yerine daha esnek ve merkezsizleşmiş sivil toplum örgütleri içinde mücadele etmektir.

1.5. 2. Sermayenin Küreselleşmesi, Küresel Mal ve Hizmet Akışı: Artan Eşitsizlik

İktisadi olarak 1970'lerden itibaren başlayan yavaşlama, 1980'lerde daha kötü bir hal almıştır. Gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında 1990'larda bir düzelme olmakla birlikte yine de 1950-70 arasındaki büyüme oranlarının yakalanamadığı görülmektedir. (Türel: 2003, 13) Bu durum, son birkaç on yılda kapitalist sistemin sermayenin organik bileşimindeki artışın yol açtığı aşırı birikim sorunundan kaynaklanan bir tıkanıklığa işaret etmektedir. Reel sektörde üretim ve üretkenlik artışlarının yavaşlamasıyla başlayan durgunluk, istihdam düşüşlerini ve enflasyon oranlarında yüksek artışları beraberinde getirmiştir. 1980 sonrasında finansal küreselleşmenin ardından yaşanan dalgalanmalar sorunu küresel bir boyuta taşımıştır.(Öngen: 2004, 76) Gelişmiş ülkelerde sermayenin yoğun birikimi ve aşırı sermayenin, bu ülkelerde yeniden değerlendirme koşullarının azalması üretken sermayenin uluslararasılaşmasının temel nedeni olmuştur. (Ercan: 2004, 16) Bu uluslararasılaşmanın amacı küresel bir entegrasyondan ziyade dışa yönelik sermaye birikim kanalıyla daha fazla artı-değer yaratılması ve bunun yeniden paylaşımıdır. (Ercan: 2004, 17)

Sermayenin bu şekilde uluslararasılaşması, gelişmekte olan ülkeler açısından kalkınma için gerekli fon ihtiyacını sağlarken, bu ülkelerin döviz ihtiyacını arttırarak giderek daha bağımlı hale getirmiştir. Bu bağımlılık arttıkça, uluslararası rekabet edebilirliklerini korumak isteyen devletler sermaye ihtiyaçlarını giderebilmek için spekülatif sermayeyi ülkelerine çekmeye yönelik politikalar uygulamaya başlamış, bu da yukarıda olumsuz sonuçları dile getirilen deregülasyon uygulamaları ve ekonominin dışa açılması ile sonuçlanmıştır. (Cerny: 1996, 96) Sonuçta ulusal sermaye giderek uluslararası sermaye ile eklemlenerek, hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ülkeler içerisinde ada ekonomilerinin oluşmasına neden olmuştur. Küreselleşmenin, gelişmiş ülkelerde böyle bir etki yaratmış olmasının temel nedenlerinden biri esnek üretim modeli sayesinde sermayenin kâr oranlarını arttırmak amacıyla, sağlanan kısmi entegrasyon sayesinde üretimi parçalara ayırarak farklı ülkelere taşıyabilme kapasitesinden doğmuştur.

Sermaye çekmeye yönelik politikalara rağmen, doğrudan yatırımların çoğu yine de TRIAD olarak adlandırılan, Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Japonya merkezli Doğu Asya bölgesinde yoğunlaşmıştır. Çünkü sermaye ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücünü ve görece istikrarlı siyasi ve ekonomik yapıyı burada bulmaktadır. Bununla birlikte, yabancı sermaye kârlılık oranlarının daha yüksek olduğu spekülatif alanlara geçerek doğrudan yabancı yatırımlardan uzaklaşma eğilimi içindedir. (Tonak: 1998, 33) Sermayenin küresel düzeyde bu denli etkin olması refah devleti dönemindeki ulus-devlet ve emekle arasındaki ahengin bozulmasına neden olmuştur. Cox *sermayenin yapısal gücü* olarak tam da sermayenin hükümet karşısındaki yaptırım gücünü ifade etmektedir. (Cox: 2000, 26)

Sermaye böylesine hızla güçlenirken, bir zamanlar devlet yönetimi ya da kamusal düzenleme alanına ait pek çok toplumsal işlev ekonomik alanın kapsamına girmeye başlamıştır. Özellikle üretim ve dağıtımın örgütlenmesinde sermaye etkin konuma geçmiştir. Ne var ki Meiksins-Wood'un belirtmiş olduğu gibi gerçekte sermaye tüm diğer toplumsal formlardan çok daha fazla bir biçimde devletin düzeni korumasına bağlıdır. (Meiksins-Wood: 2003, 242)

Cerny (1996, 84), bugünkü farklılaşmış, yeniden birleşmiş küresel yapının devlet ya da ulusal finansal sistemler aracılığı ile değil de, uluslararası finansal piyasalar tarafından birleştirildiğini vurgulayarak, uluslararası finansın; sanayi, ticaret ve emekle ilgili alanlarda karar alma sürecini domine ettiğini belirtmektedir. Higgot (1996, 33) de uluslararası politik ekonominin yeni modelinde küresel üretimde uluslararası işbölümünün spekülatif sermaye ve teknoloji tarafından belirlenip, devlet kontrolünden çıktığını savunmaktadır. Etkin olan sermaye, sürekli olarak liberalleşmeyi vaaz etmesine karşın, sermayenin kâr maksimizasyonunu sürekli arzuladığı liberal serbest pazar düzeni içinde sağlayamadığı, gerektiğinde kendini koruyacak önlemler alarak liberal retoriğinden saptığı bilinmektedir. Bu nedenle 'yeni korumacılık' adı altında, etkin korumacı politikalar ortaya çıkmaktadır ya da zaten gücü yeten devletler bunu kendi iradeleri ile gerçekleştirebilmektedirler.

Buna karşılık borç kriz içindeki gelişmekte olan ülkeler hem kredi alabilmek hem de mali finansmanlarını sağlamak ya da yatırım alanlarının genişletilmesi amacıyla yabancı sermayeyi ülkelerine çekebilmek amacıyla küresel ekonomiyle kendi ekonomilerini tamamen dışa açarak bütünleşme yoluna gittikleri bilinmektedir

ancak Rodrik (2000, 57) örneğin Dünya Ticaret Örgütünün tüm gereklerinin yerine getirilmesinin faturasının 150 milyon dolar tutarında olduğunu, küresel ekonomi ile bütünleşmenin planlı bir kalkınmanın yerini almak yerine onun bir bileşeni olması gerektiğini ifade etmektedir. Gelişmiş ülkeler ile borç tuzağına düşmüş gelişmekte olan ülkeler arasındaki bu ayrım, söylemin liberal olarak kalmasına karşın temel aktörlerin pratikte daha stratejik ve ayrımcı kararlar aldığını ortaya koymaktadır. (Higgot: 1996, 31) Sistemin aktörlerinin finansal sermaye olduğunu belirtmek hem sistemin mantığını ortaya koymayı kolaylaştırırken, diğer yandan kapitalizmin esnekliğini ve dayanıklılığını nasıl sağladığını da daha net göstermektedir. Buna göre, çevrenin varlığı kapitalizme yaşama olanağı vermektedir. Çevre sayesinde, gelişmiş ülkelerde bir yandan krizleri atlatılabilirken bir yandan da enflasyonsuz büyüme sağlanmaktadır. (Kazgan: 1999, 16)

Periferi olarak adlandırılan, merkezi çevreleyen her şeyi içermemektedir; periferi sistemin dışında kalan bir unsur değil, tam aksine merkezle bir ilişki içinde olan bir unsurdur. Periferi ülkelerinin yatırım, üretim ve istihdam politikalarını belirleyen uyum programları sayesinde, *"periferik üretimler, yerel ihtiyaçları karşılamaktan uzaklaşarak, küresel pazara doğrudan bağlanır. ... Bu süreçler Avrupalı dünya ekonomisini saman altından yürütülen askeri güçlerin ilişkilerinden ayrı düşünülemez"* (Adda: 2003, 58) Periferi ile merkez arasında uluslararası ekonomik işbölümünün böyle belirlenmesi daha baştan eşitsizliği ortaya koymaktadır.[18] 1970 sonrasında mal ve hizmet akışının küreselleşmesi neo-liberal politikaların tüm dünyada yayılması ile siyasi, hukuki ve iktisadi alanda gözlenen görece tek tipleşme ile olanaklı hale gelmiştir. Başka bir ifade ile eşitsizlik her alanda artarak heterojen yapılar üretirken, diğer yandan küreselleşmenin ihtiyaçlarına yönelik homojenleştirici bir süreçte eş zamanlı olarak sürmektedir. Bu süreç içinde iktisadi yapının işleyişini devlet kontrolünden çıkarmaya dönük uygulamalar, aslında mevcut düzenlemelerin kaldırılmasından çok küresel sermayenin ihtiyaçlarına cevap verecek yeni düzenlemeleri ifade etmektedir. Ancak bu noktada Cerny'nin (1996, 84) belirtmiş olduğu gibi finansal küreselleşme ile üretim ve ticaretin farklı

[18] Yeni dünya ekonomisinin en büyük özelliğinin, yüksek ve düşük gelirli ülkeler arasında giderek artan bağlar olduğunu söyleyen Sachs (1998, 73) , ilişkinin niteliğini şöyle açıklamaktadır: *"Şimdiki dönemin en büyük yeniliği, dünyanın daha fakir ülkelerinin küresel ticaret, finans ve üretim sistemine sömürge bağımlılığından çok, birer ortak ve piyasa katılımcısı olarak dahil olma derecesidir"*

ihtiyaçları bir gerilim alanı oluşturmaktadır. Örneğin, Avrupa Birliğinde uygulanan iktisat politikalarını, Maastrich kriterlerini "*(embedded) neo-liberal sentez"* olarak niteleyen Apeldoorn da bu gerilime dikkat çekmektedir. Apeldoorn'a göre saf neo-liberal strateji uzun dönemde zorunlu olarak, hâla işgücünün eğitimi, üst yapının oluşturulması, büyüme ve yatırım için uygun makro ekonomik politikaları, sosyal-siyasi istikrarı sağlayacak devlete ihtiyaç duyan sanayi sermayeye zarar verecektir. Çünkü sanayi sermaye Polanyi'nin kendi kendini düzenleyen piyasa mantığı ile yaşayamaz. (Apeldoorn: 2000, 241)

Öncelikle sanayi üretimini ele alacak olursak, 70'lerden bu yana köklü bir değişim geçirerek daralan sanayi sektörü için, gelişmiş merkezin teknolojik bilgi, az gelişmiş çevrenin ise sınai mallar ürettiği uluslararası işbölümü soyutlaması bir *fanteziden ibarettir*. (Türel: 2003, 22) Yani, merkezin sanayi üretimini giderek çevreye aktarması gibi bir durum tam olarak gerçeği yansıtmamaktadır. Gerçekte, sınai üretim genel olarak doğal kaynak ve düşük teknoloji kullanan üretim yapısından giderek uzaklaşırken, üretimde eşitsiz bir coğrafi dağılım meydana gelmektedir.Yüksek teknolojili ürünlerin parçaları, gelişmiş ülkelerden ithal edilip emek maliyeti yüzünden gelişmekte olan ülkelerde montaj edilmekte ve tüm dünyada düşük ücret, yüksek kar modeli uygulanmaktadır.[19]

Deregülasyon sürecinin hizmetler sektöründeki yansıması, hizmetlerin anlık olarak üretilip tüketilen, stoklanamaz ürünler olmasından da kaynaklanan nedenlerle doğrudan uluslararası yatırımlar hizmet sektöründe önemli bir atılım gerçekleştirmiştir. (Adda: 2003, 90) Bu alanda uluslararası düzeyde bir avantaj elde etmenin tek yolu yabancı piyasalara yatırım yapmakla mümkün olmaktadır. Hizmet sektörü hem üretim hem de mal ve paranın dolaşımı ile yakından bağlantılı olup, bunların uluslararasılaşması ile hizmetlerin de uluslararasılaşması birbirleriyle ilişkili süreçlerdir. Özellikle üretken sermayenin uluslararası dolaşım içine girmesinin ardından hizmet üretiminin uluslararasılaşmasında büyük bir artış olmuştur. Hizmetler arasında yabancı yatırımın gerçekleşmesi ise ancak hizmet sektörünün liberalizasyonun ardından mümkün olmuştur. Sermaye için son derece kârlı bir alan

[19] Dünya Ticaret Örgütü kapsamında yürütülen TRIPs (Trade Related Aspects of Intellectual Property Measures) anlaşması ile daha çok ar-ge harcaması yapabilen gelişmiş ülkelerin yüzyıllardır bilinen ve kullanılan konuları bile patentleri altına alarak gelişmekte olan ülkeleri ekonomik açıdan zor durumda bıraktıkları bilinmektedir.

olduğundan kamu hizmetleri başta olmak üzere tüm hizmetlerin özel sektöre açılması için sermayenin baskısı sürekli artmaktadır. Bu konuyla ilgili olarak Dünya Ticaret Örgütü tarafından görüşmeleri süren GATS anlaşması *"muğlak, anlaşılmaz ve son derece esnek düzenlenmiş... (ve)... esas genişleme alanı kamu hizmetleri"* olarak ortaya çıkmıştır. (Güzelsarı: 2003, 122) Anlaşmada *"milli muamele ilkesi"* doğrultusunda uluslararası sermayeye ulusal sermaye ile aynı haklar verildiği gibi devletin düzenleyici uygulamalarına karşı DTÖ'ye başvurma yetkisi de verilmektedir.

Hizmet sektöründe sermaye ve teknolojinin çok önemli olması nedeni ile hizmetlerin birkaç büyük sermaye grubu arasında paylaşılması söz konusudur. Bu durumda doğal olarak bazı ülkeler satıcı, bazıları ise pazar konumundadır. (Güzelsarı: 2003, 126) Tam da bu yüzden küresel hizmet akışı- ki bu durumda akışın tek yönlü olduğu da söylenebilir- eşitsizliği yeniden üretmektedir.[20]

Hem mal hem de hizmet üretiminde ortak olarak yaygınlaşan önemli bir eğilim, üretim sürecinde çeşitli sözleşmeler ağı ile kurulan dış kaynak kullanımı ya da taşeronluk ağının giderek yaygınlaşmış olmasıdır. 1960'larda bir şirketin her şubesi kendi başına diğer şubelerle bağlantısı olmayan kendi içinde bir kâr merkezi iken bugün her şube nihai ürünün belli bir parçasının imalatında uzmanlaşmıştır. (Adda: 2003, 98) Günümüzde ticaretin önemli bir kısmını aynı şirketin farklı şubeleri arasında yapılan alım-satımlardan oluşturmaktadır. Sachs (1998, 76) , günümüz ticaretine ilişkin olarak, mal ticaretinin tahminen üçte birinin aslında tek bir şirketin şubelerinin birbirleriyle ticareti sonucunda gerçekleştiğini ifade etmektedir.

Üretim ve hizmet üretiminde organizasyonel olarak da küresel anlamda bir farklılaşmadan söz edilebilir. Artan rekabet ve teknolojik değişimlere ayak uydurabilmek amacıyla şirketler arasında birleşmeler gerçekleşip, büyük şirketlerin faaliyetlerini teşvik edici bir nitelik arz etmektedir. Artan rekabet karşısında rekabet edebilirliklerini korumak isteyen şirketleri birleşmeler ve temerküz yoluyla güçlerini korumaya çalışmaktadır. Ancak bu durumda da başta bilgisayar ve iletişim sektörleri olmak üzere küresel çapta oligapol yapılar çıkmaktadır. Tablo 2'de 1987'den 2003 yılının sonuna kadar geçen sürede yalnızca 1 trilyon doların üzerindeki ve yalnızca

[20] Higgot (1996, 38), GATS'ın ABD'nin post-hegemonik dönemde dış siyasetinin manifestosu olduğunu belirtmektedir.

sınır ötesi özellikteki birleşmelerin sayıları ve trilyon dolar cinsinden değerleri gösterilmektedir. Günümüze doğru birleşmelere ilişkin şirketler arası anlaşmalar ve bunların parasal değeri artmakla birlikte, bunlara 1 trilyon doların altındaki ve sınır ötesi kapsamında olmayan birleşmeler eklendiğinde şirketler arası birleşmelerin küreselleşme içerisinde ne denli önemli bir yer tuttuğu ve sermayenin nasıl küreselleştiği daha net bir şekilde görülmektedir.

TABLO 2

1987-2003 Dönemine Ait Değeri 1 Trilyon Doları Aşan Sınır Ötesi Şirket Birleşmeleri

	Anlaşma Sayısı	**Değeri ($ trilyon)**
1987	14	30.0
1988	22	46.6
1989	26	59.5
1990	33	60.9
1991	7	20.4
1992	10	21.3
1993	14	23.5
1994	24	50.9
1995	36	80.4
1996	43	94.0
1997	64	129.2
1998	86	329.7
1999	114	522.0
2000	175	866.2
2001	113	378.1
2002	81	213.9
2003	56	141.1

Kaynak: World Investment Report 2004 (UNCTAD: 2004,6)

Diğer yandan, kitlesel üretimden ziyade müşteri talebini ve tam zamanında üretimi dikkate alan Post-Fordist üretim yapısı içinde küçük sermaye ile kurulan ufak işletmelerin de yıldızı parlamaktadır. (Harvey: 2003, 182) Özellikle, bilgisayar

teknolojisi alanında bu tür şirketler önemli fırsatlar elde edebilmektedir. Örneğin, iki üniversite öğrencisi tarafından kurulan, internette bir arama motoru olan "google" kendi alanında en büyüklerden biri olmayı başarabilmiştir. Buğra (2004, 131), üretim düzenine genel olarak atfedilen özelliklerden biri olarak değerlendirdiği bu durumu şöyle açıklamaktadır: *"Bürokratik bir yönetim yapısına sahip büyük şirketlerin ufalmaya başlamaları ve daha az merkezi bir yapılanmaya gitmeleriyle birlikte, orta ve küçük işletmelerin ekonomideki ağırlığının artması ve bu tür işletmeleri verimsiz veya teknolojik açıdan geri olarak görme eğiliminin zayıflaması."* Yine de temerküzün bu denli yaygınlaştığı bir dönemde büyük sermaye piyasaya hakim olarak küçük sermaye ile kurulan orta büyüklükteki işletmelerin başarı şanslarını azaltmaktadır.

Küresel mal ve hizmet akışı sermayenin de küreselleşmesini daha da hızlandırarak, sermaye birikimini hızlandırmıştır. Ancak sürecin eşitsiz gelişimi, ulusal ve uluslararası düzeyde var olan eşitsizliği daha da arttırarak yeni çatışma alanlarının doğmasına neden olmuştur.

1.5. 3. Küresel 'Barış', Küreselleşen Krizler

1980 sonrasında uygulamaya konulan, piyasa ve kâr odaklı neo-liberal politikalar yine aşırı üretim ve eksik talep sorunlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. (Gill: 2000, 55) Devletin iktisadi alana müdahalesini ortadan kaldırmaya, sosyal harcamaları kısmaya yönelik daraltıcı iktisat politikaları imalat sanayiini olumsuz yönde etkileyip, istihdam olanaklarını azaltmış, üretim ve ticaretin küreselleşmesi emek piyasaları üzerindeki koruyucu düzenlemeleri etkisiz hale getirerek yıkıcı sonuçların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Yine 1980 sonrasına özel olarak, hızla gelişip küreselleşen finans sektöründe giderek sıklaşan krizler ve hizmet sektörü başta olmak üzere işten çıkarmalar hızla artmakta, uluslararası spekülatif sermaye ülkeleri iflasın eşiğine kadar getirebilmektedir. Bu durum finansal ürünlerin kendilerine has özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Klasik liberal teori, serbest bir pazar ekonomisi içinde artan rekabetin, hem daha ucuz hem de daha kaliteli mal ve hizmet üretimi sağladığını öne sürer. Oysa finans alanında bu teori

tümüyle geçersizdir. Ampirik örnekler, küreselleşme ile geleneksel işlevleri değişmiş olan bankaların, küreselleşmeden kaynaklanan rekabet yüzünden başkalarının parası ile giderek daha çok riske girdiğini ortaya koymaktadır. Susan Strange (2000, 83) bu özelliği nedeniyle finans hizmetlerinin daha kârlı hale gelip küreselleştiği uluslararası ekonomik yapıyı *"küresel gazino"* olarak adlandırmaktadır. Böyle bir ortamda büyük sermayenin üstlendiği bir risk ya da ortaya çıkabilecek herhangi bir sorunda üstlendiği bir maliyet yoktur. Çünkü deregülasyon uygulamaları sayesinde devletlerin yabancı sermaye üzerinde bir yaptırım gücü bulunmadığından, spekülatif yabancı sermaye hızla ülkeyi terk ederek, ekonomik sorunları daha da arttırarak buradaki sabit gelirli halkı kendi kaderleriyle baş başa bırakmaktadır. Ortaya çıkan kriz ortamları da sosyal harcamaların daha da azaltılması, emek piyasalarının esnekleştirilmesi, ekonomik sistemin liberalizasyonuna meşru bir ortam hazırlamaktadır.Bu durum Öngen'in (2004,103) ifade etmiş olduğu gibi kapitalizmin üretim koşullarında krizlerin geçici durumlar olmadığını, kriz yönetimlerinin de burjuva siyasetinin istisnai iktidar biçimleri olmadığını ortaya koymaktadır. Aynı zamanda eşitsizliklerin artışı toplumsal çatışmaların artmasına da neden olmaktadır. Hem ulusal hem de uluslararası düzeyde gelir farklılıklarının bir uçuruma dönüşmesi, küreselleşme ile birlikte silahlı çatışmaların, savaşların gerek amaçlarının gerekse araçlarının değişimine yol açmıştır.

Küreselleşme, hangi açıdan bakılırsa bakılsa post-militer bir yapının ortaya çıkışına yol açmamıştır. Aksine, küreselleşme ile birlikte devletlerin kendi sınırları içinde silahlı güç kullanımı artış göstermiştir. Yarattığı ekonomik sorunların yanı sıra küreselleşme kendisinden beklenenin aksine ethno-milliyetçiliklerin ve bundan doğan çatışmaların artmasına yol açmıştır. 1989'dan 1998'e kadar ortaya çıkan büyük çaplı 61 silahlı çatışmanın üçü dışında hepsi iç savaşlardır. (Scholte: 2000, 142)

Öte yandan küreselleşme, iktisadi entegrasyonla birlikte devletler arası savaşların ortaya çıkma olasılıklarının azaldığı ileri sürülebilir. Scholte, (2002, 208) küreselleşmeye bağlı olarak, OECD üyesi ülkelerin 1945'den beri birbirleriyle hiç silahlı çatışma içine girmediklerini, ayrıca McDonalds dükkanı bulunan iki ülkenin silahlı çatışma içine girmediğini belirtmektedir. Ancak yine de bu post-militer bir yapı oluştuğu anlamına gelmez. Günümüzde büyük ekonomik güçlerin, başta ABD

olmak üzere çok sayıda ve dünyanın çeşitli yerlerine dağılmış silahlı gücü bulunmaktadır. Bu silahlı güçler, son olarak Irak'ın işgalinde ortaya çıktığı gibi ekonomik sistemin gereklerine uygun ve bölgesel çıkarların geliştirilmesini sağlayacak şekilde, herhangi bir meşru zemin oluşmasa dahi kullanılmaktadır.

İlginç olan bir nokta da küreselleşme ile birlikte, silahlı güç kullanımı ve sermaye arasındaki ilişkilerin birbirlerine daha da yakınlaşmasıdır. Örneğin, 1990-91 Körfez Savaşı sırasında küresel finans sermayesi savaşın maliyetlerinin önemli bir kısmını finanse etmiştir. (Scholte: 2000,210) Küreselleşme ile militarizmin birbirileriyle ilişkili oldukları bir diğer nokta da teknolojik gelişmedir. Teknolojik gelişme bir yandan küreselleşmenin itici gücünü oluştururken, bugün günlük hayata giren radyo, bilgisayar gibi çok sayıda ürün askeri amaçlarla üretilmiş, öte yandan telefon icadından iki yıl sonra savaş alanında kullanılmıştır. Özetle, militarizm ile kapitalizmin yeni yüzü küreselleşme arasında da yakın bir ilişki bulunmaktadır. Küreselleşme, artan iktisadi risklerle birlikte ulusal güvenlik tanımlarını, devletin güç kullanma yollarını ve savaşların amaç ve araçlarını değiştirirken, militarizm de kendini bu küresel düzenin gereklerine göre yeniden kurgulamaktadır.

2. SAVUNMA MAL VE HİZMETLERİNDE KÜRESELLEŞME BİÇİMLERİ

Güvenlik; siyasi, iktisadi ve sosyal boyutları ile birlikte insanlığın en temel sorunlarından biri olagelmiştir. Şiddetin kontrol altına alınması, can ve mal güvenliğinin sağlanması kapitalist üretim ve toplum düzenine geçişle birlikte farklı bir hal almıştır. Modern öncesi devletlerde şiddet aracı üzerinde hiçbir zaman tam bir tekel oluşturulamamasına karşın, ulus-devletlerin inşası ile birlikte, teknolojideki gelişmeler merkezin çevreye nüfuz etmesine olanak vermiştir. Zorunlu askerlik uygulaması gibi yöntemlerle ulusal ordular kurulup geliştirilmiştir. Ulus-devletin egemen güç haline gelmesi ile birlikte hükümet kurumu, yönettiği kurumlar üzerinde daha önce hiç olmadığı kadar etkin bir idari denetim gücüne kavuşmuş, sonuçta her ne kadar devlet içi şiddet ortadan kalkmamış olsa da iç barışın yayılması sağlanmıştır. Bu süreçte özellikle parlamenter demokratik rejimlerin kapitalist üretim süreçlerinin cevaplarına ihtiyaç verecek şekilde gelişme göstermesi, merkezi hukuk sistemlerinin de oluşturulması ile birlikte şiddeti "dışarı atma" konusunda önemli bir rol oynamıştır. (Giddens: 2002, 232)

Merkezi iktidarın gücü artarken ulusal ihtiyaçlara cevap verecek güvenlik, iktisat ve sanayi politikaları eşgüdümlü olarak şekillenmeye başlamış, Sanayi Devrimi ve sonrasında bilim ve teknik alanında atılan adımlar sonucunda güvenlik sorununa yönelik çözümler geliştirilirken, diğer yandan güvenlik açısından daha kitlesel sorunların ortaya çıkmasına neden olabilecek gelişmeler yaşanmıştır. Örneğin insanların makinelerle savaşmaya başlamaları ile savaşların yapıları en başta asker-sivil ayrımını ortadan kaldıracak şekilde kökten bir değişime uğramıştır. Savaş makineleri üreten büyük şirketler ortaya çıkarken, silah üretimi için belli bir oranda istihdam yaratılmış, ancak diğer taraftan bu alanda kullanılan emek aynı anda üretimini yaptığı aletlerin doğrudan hedefi haline gelmiştir. Özellikle Birinci Dünya Savaşı ile birlikte askeri güç ile endüstriyel sistem arasında öyle bir bağ sağlanmış oldu ki; endüstriyel bir bağlantı kurulmadığı bir durumda askeri güç de artık bir anlam ifade etmez hale gelmiş oldu. (Kennedy: 1983, 15) Böylelikle devletlerin merkezi birliklerini kurarak iç barışı sağladıkları dönemde aynı zamanda

endüstrileşmenin bir sonucu olarak savaşlar da bir endüstri olarak gelişmiş, savunma-güvenlik sorunu sanayileşmiş ve de kapitalist emek-sermaye ilişkileri içindeki yerini almıştır.

Savaşın endüstrileşmesiyle birlikte ortaya çıkan yapıda, savunma sanayiinin giderek yoğun teknoloji içeren ürünlere yönelmesi askerlik ve ordu kurumunu dönüşüme uğratırken, diğer yandan devlet de savaş endüstrisinin hem gerekli alt yapısını hazırlayıp hem de üretilen ürünleri talep eder. Kapitalizmin gelişmesi ile birlikte savaş sanayi, devletler arası güvenlik yönelimli etkilerini korumakla birlikte, süreç içerisinde devlet ya da özel sermaye kesimi arasında oldukça kompleks bir dizi ilişkiden oluşan karmaşık bir yapı ortaya çıkar. Savaş endüstrisinin bu şekilde gelişmesi sonucunda, kapitalizm kârlılığını artırmak için sermayenin toplam döngü hızını arttıracak yenilikleri bulduğu ölçüde şiddet üretimini arttırırken, sermayenin verili toplumsal ilişkileri üzerinde egemenliğe ihtiyaç duyduğu ölçüde şiddetin sanayileştiğinden, bunun sonucu olarak da şiddetin sermayeleşmesinden söz edebiliriz. (Ercan: 2003, 76) Kapitalizm ile savunma sanayi arasındaki bu yakın ilişki nedeniyledir ki; kapitalist üretim süreçlerinde yaşanan değişimlerin belli başlı sonuçlarının savunma sanayiine yansıması doğaldır. Bu durumda kapitalizmin yeni bir aşamasını ifade ettiğini söylediğimiz küreselleşmenin de savunma sanayii üzerinde bir takım etkileri olacağı açıktır. Öyle ki; savunma sanayiine ilişkin belli başlı tanımlar ve bunların kapsamları bile değişime uğramaya başlamıştır. Küreselleşmeyle birlikte iktisadi, siyasi ve sosyal yapıdaki değişimler devletlerin tehdit algılarında önemli değişiklikler yaparak güvenlik, savunma gibi temel kavramların yeniden tanımlanmasını gerekli kılmıştır.

2. 1. Temel Kavramlara İlişkin Özellikler: Güvenlik ve Savunma

Esas olarak güvenlik ve ulusal-güvenlik kavramları için net bir tanım yapılamamış olmakla birlikte, güvenlik tanımına ilişkin olarak iki temel yaklaşımdan hareket edilebilir. Bunlardan ilki kökleri Hobbes'un, insanın özünde kötü olduğu düşüncesine ve Machiavelli'nin devlet teorisine yapmış olduğu katkılara dayanan realist yaklaşımdır. Realist yaklaşıma göre güvenlik, gücün bir uzantısıdır. "İnsan

insanın kurdudur" fikrine dayanan bu görüşte, güvenliğin sağlanması ancak diğer tüm tehdit ve güç odaklarının ortadan kaldırılması ya da baskı altında tutulabilmeleri ile mümkündür. Bir diğer yaklaşım olan idealist yaklaşım ise güvenliği barışın bir sonucu olarak algılar; güvenliği sağlayan hukuk ve normlardır. İnsan özünde kötü bir varlık değildir, bu nedenle de hukukun üstünlüğü ve hukuka riayet edilmesi başlı başına güvenliği sağlayacak unsurlardır. Güç ve şiddet uygulanması ise yalnızca kabul görmüş olan normlara uyulmadığı takdirde meşru sayılan bir araçtır. Kurallara uyulduğu taktirde yine ortadan kalması gerekmektedir. Ancak üretim ve teknolojide ortaya çıkan yenikler güvenlik sorununu giderek daha karmaşık bir hale getirip, sorunun bileşenlerini çeşitlendirmiştir. İktisadi ve toplumsal krizler, çevre felaketleri, ulusal ve uluslararası alanda görülen insan hakları ihlalleri ve etnik çatışmalarla birlikte güvenlik sorunu farklı alanları da kapsarken, küresel anlamda iktisadi bütünleşme güvenliğin ulus-devlet sınırlarını aşarak bölgesel hatta küresel olarak ele alınmasını gerekli kılmıştır. Dolayısıyla, 1980'li yıllardan itibaren ekonomik, siyasi, toplumsal ve çevresel konular da güvenlikle ile ilgili sorunlara dahil edilmeye başlanarak 'kapsamlı güvenlik' kavramı ortaya çıkmıştır. (İzci: 1998, 405) Kapsamlı güvenlik tanımı çerçevesinde artık ülke içi ve ülkeler arasındaki hayat standartlarındaki uçurumlar, nükleer savaş ve küresel çevre sorunları da güvenlik sorununa dahil edilmektedir. Buradan hareketle Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun 1987 yılındaki Silahsızlanma ve Kalkınma Arasındaki İlişki konulu konferansta güvenlik şu şekilde tanımlanmaktadır:

"Güvenlik, tüm uluslar için başta gelen bir önceliktir. Güvenlik aynı zamanda hem silahsızlanma hem de kalkınma için esastır. Güvenliğin sadece askeri yönü yoktur. Güvenlik aynı zamanda siyasi, ekonomik, insani ve çevresel yönlere de sahiptir" (aktaran İzci: 1998, 406) Buradan hareketle güvenliğin, bir ulusal güvenlik sorunu olarak ele alınmasının; tehdidin türü, tehdide maruz kalan devletin tehdidi nasıl algıladığı ve tehdidin yoğunluk derecesi ile ilgili olduğunu belirtmek gerekir.

Devletin savunma görevine ilişkin olarak üç temel yaklaşımdan söz edilebilir. Köklerini Adam Smith'te bulabileceğimiz klasik liberal anlayış, savunma hizmetinin toplumsal refahın ve serbest pazar sisteminin işleyişi için gerekli koşulları sağlayıp koruyacak kaçınılmaz bir zorunluluk olarak görür. Smith, devletin güvenliği sağlamasının birincil görevi olduğunu, bunu sağlamak için önünde, yarı zamanlı bir

milis kuvvet oluşturmak ya da sürekli ordular kurmak gibi iki seçeneği olduğunu belirtir. Smith'e göre sürekli orduların kurulması ilk seçeneğe göre daha etkin bir çözüm olduğu gibi çoğulcu bir toplumsal yapı, demokrasi ve özgürlükler önünde bir engel de teşkil etmez. (Kennedy: 1983, 69)

Marksist yaklaşım ise savunma hizmetini sınıfsal yapılar arasındaki güç ilişkilerinin muhafazasını sağlayan bir araç olarak görür. Marksist yaklaşımda askeri gücün kapitalist-devlet örgütü içinde etkili bir güce sahip olmasının ülke dışında gerçek bir tehlikeye işaret eden saldırgan bir duruşu, ülke içerinde ise baskıcı bir rejimi ifade ettiği kabul edilir.

Bu iki yaklaşım arasında kalan ve sosyo-ekonomik bir görüşe dayanan bir diğer düşünce okulu ise gücün yalnızca Marksist sınıf kavramında ele alındığı gibi servet mülkiyeti olmadığını, aynı zamanda kaynakların kontrolü anlamına geldiğini ileri sürer.(Kennedy: 1983, 150) Bir anlamda klasik liberal anlayışın serbest pazar ekonomisinin işleyişi için gerekli gördüğü savunma harcamaları, toplumsal iktidar ilişkilerinin ve servet mülkiyetinin muhafazasının yanı sıra, toplumsal sınıflara kaynak akışını ve gelir dağılımını, harcamaları yapan gücün taleplerine göre şekillendirebilmenin bir aracıdır.

Devletin güvenliği sağlaması için yapacağı savunma işlemi kısaca şöyle tanımlanabilir: *"Savunma devletin egemenliğinin ... diğer devletlerin egemenlik iddialarına, müdahalelerine karşı korumasıdır"* (Bulutoğlu: 1997, 268) Öte yandan devlet tarafından sağlanan bu savunma hizmeti her şeyden önce kendine has özellikleri olan bir *kamusal maldır*. Savunma tüm toplum için üretilen, vatandaşların eşit olarak yararlandıkları bir kamusal maldır ve bu anlamda bireysel olarak ve sadece malı satın alanların yararlanabildiği özel mallardan ayrılırlar. Buradan hareketle savunma hizmetinin bölünmezliğinden bahsedilebilir. Bu bölünmezlik yalnızca vatandaşlar için değil, egemenlik alanın tümü için geçerlidir. Savunma hizmetinden yararlanmada hizmetten yararlanma da bir rekabet ya da dışlama söz konusu olmadığı içi savunma hizmetinin fiyatlandırılmasından da söz edilemez ve finansmanı başta vergi olmak üzere diğer farklı kaynaklardan elde edilir. (Kennedy: 1983, 24) Savunma hizmeti için bireylerden çok bölgelerin birbirlerine rakip olduğu düşünülebilir. Örneğin caydırma gücü belli bir bölge ile sınırlı silahların belli bir bölgede konuşlandırılmış olması diğer bölgelerle arasında bir eşitsizlik yaratabilir.

Öte yandan iktisadi açıdan daha gelişmiş bölgelere diğer bölgelere ayrıldığından daha fazla kaynak ayrılabilir. Ulusal gelire daha fazla katkı yapan bölgelerin, kaynakların dağılımında daha fazla paya sahip olmaları doğal olabilir ancak devletin vatandaşlar arasında bir ayrım yapamayacağı düşünülecek olursa bir bölgedeki vatandaşın güvenliğine daha çok kaynak ayırması bölgeler arasında bir rekabet yaratacaktır. Aynı zamanda bu durumun tersi de söz konusu olabilir, bir bölgede hem iktisadi açıdan ulusal gelire daha az katkı yapmasına karşın – örneğin etnik bir çatışma yüzünden – diğer bölgelere tahsis edilenden daha fazla savunma harcaması yapılması suretiyle diğer bölgelere bu açıdan rakip olabilir.

Savunma aynı zamanda *birleşik üründür (joint product)* (Bulutoğlu: 1997, 270) Çünkü savunmanın başlıca iki yararı bulunmaktadır. Bunlardan birincisi koruma, ikincisi ise caydırmadır. Caydırıcı silahlar kullanılmasalar bile tüm vatandaşlar için aynı oranda fayda sağlar ve bu açıdan saf kamusal mallardır, koruyucu silahlar ise kısmi/yarı kamusal mallardır. (Kennedy: 1983, 42) Öte yandan savunma harcamaları vatandaşların mutluluğuna/refahına herhangi bir ilave sağlamış sayılmadıklarından, ulusal gelir hesaplarında, savunma hizmeti için yapılan giderler ulusal gelire maliyeti kadar katkıda bulunmuş sayılır.

Konuya kamu ekonomisi açısından bakıldığında, belli bir bütçe ile savunma hizmetinden elde edilecek faydayı en üst düzeye ulaştırmak için, savunma hizmetinin caydırma ve korumadan oluşan çıktısını ölçmek gerekir. Bütçe ödeneği ile en yüksek ve etkin programların nasıl belirleneceği ise ekonomik-teknik bir konudur. (Bulutoğlu: 1997, 273) Ancak karar alma konusunda farklı rasyonaliteler olabileceği gibi, karar almanın kendisi karmaşık bir süreçtir ve diğer aktörlerin kararlarını etkilediğinden karar alma diğer alınan kararlardan bağımsız olarak gerçekleşemez. Bu nedenle Brzoska (2004, 12) kararların uzman olduğunu iddia eden kişilere bırakılamayacağını, tüm aşamalarda olaya çok yönlü yaklaşılarak politik süreç içerisinde karardan bir şekilde etkilenecek herkesin temsilcileri aracılığı ile de olsa konuyu tartışıp müdahil olması gerektiği, böylelikle daha sağlıklı kararlar alınabileceğini ileri sürmektedir.

Karar almanın karmaşık bir süreç olmasının önemli bir nedeni çok sayıda faktörün etkili olmasıdır, ancak bunun yanında savunma sanayiine ilişkin piyasanın da oldukça karmaşık bir yapısı bulunmaktadır. Silah piyasası (defense market) olarak

adlandırılabilecek bu yapı kısaca silah üreticileri ile bunları talep edenleri bir araya getiren silah pazarı olarak tanımlanabilir. Kennedy'nin (1983, 152) tanımı ile savunma ajanı gibi belirli bir alıcı ile savunma kapasitesini genişletmeye yönelik belirli ürünler için oluşmuş bir piyasadır. Daha dar bir tanımla ile ulusal güvenlik adına savunma ajanının, insan gücü de dahil olmak üzere yaptığı tüm mal ve hizmet alımlarını kapsamaktadır. Daha geniş bir tanımda ise silah pazarı (defense market) ile kastedilen ulusal güvenliğe katkıda bulunacak herhangi bir mal ya da hizmeti içermektedir. Bu pazar içerisinde yapılan askeri harcamalar, ana kalemlerini personel (maaş ve diğer gereksinimler), ulaşım, operasyon ile silahlara ilişkin harcamaların yer aldığı teçhizat ve yatırım harcamalarından müteşekkil savaşa yönelik tüm harcamalardır. (Günlük-Şenesen : 2004b, 164)

Savunma sanayii ve oluşturduğu pazara ilişkin tanımlar diğer mal ve hizmet piyasaları için yapılabilecek tanımlara benziyor olsa da savunma sanayii kendine has özelliklere sahiptir. Özellikle savunma sanayiinin ulusal güvenlikle olan yakın bağı, devletin piyasanın işleyişinde diğer piyasalarda olduğundan daha etkin olması, hatta birebir işleyişi düzenleyip tek alıcı olarak karşımıza çıkması, savunma sanayiinin diğer bir çok özelliği ile birlikte diğerlerinden ayrı bir yere konulmasını gerektirmektedir. Savunma sanayiinin kurulmasında, üretilen mal ve hizmetlere yönelik arzın belirlenmesinde etkili olan siyasi otorite ile olan ilişkiler, savunma sanayiinin kendine has özelliklerini de ortaya koymaktadır.

2.2. Askeri-Sanayii Kompleks: Savunma Sanayii ve Siyasi Otorite Arasındaki İlişkiler

Askeri-Sanayii Kompleks bir kavram olarak savunma/silah piyasasını ifade etmekle birlikte, bir kurum olarak ordu ile bu kuruma ihtiyaç duyduğu donanımları sağlayan sanayii arasındaki ilişkiyi ifade etmektedir ve hükümetin bu kompleks içindeki rolünden bahsedilmese bile hükümetin askeri-sanayii kompleksi kontrol etmediği bir durumda kompleksin hükümeti kontrol ettiği varsayımı yapılır. (Kennedy: 1983, 149) Daha net olarak ifade etmek gerekirse, siyasi güç ile savunma sanayiini oluşturan aktörler arasında karşılıklı bir ilişki bulunmakta, biri diğerini

sahip olduğu güç ölçüsünde etkileyip şekillendirmektedir. Askeri sanayii içinde yer alan şirketler, maliyetleri maksimize ederken, iktisadi olarak yaşamın devamı için ya da daha sonraki üretim süreçlerinde kullanılması mümkün olmayan, her hangi bir iktisadi değeri bulunmayan mal ve hizmetler üretirken, diğer yandan örneğin Amerika'da araştırma-geliştirme mühendislerini, bilim adamlarının yarıdan fazlasının Savunma Bakanlığı ya da ona bağlı ajanslarla ilişkili olduğu saptanmakta, coğrafi olarak bakıldığında ise California, Teksas, Connecticut, Massachusetts gibi sınırlı sayıda yerin askeri sanayi aktivitelerinin yarıdan fazlasına ev sahipliği yaparak bölgesel bir yoğunlaşma olduğu gözlemlenmektedir. (Melman: 1972, 312) Bu durumda hükümet askeri sanayiinin gelişimini bir yandan kendi siyasi kararları ile oluşturup, sahip olduğu talep tekeli ile de gelişiminin hızını ve yönünü belirleyebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında silah üreticileri ya da genel olarak savunma sanayii içinde yer alan şirketler emsallerinden farklı olarak özerk bir konumda değillerdir. Öte yandan hükümetlerin, ulusal bir askeri sanayii kurulmasında ve gelişiminde çeşitli nedenlere dayanarak hareket edebilirler ve hükümetlerin konuya verdikleri öncelik doğrultusunda askeri sanayiinin gelişim hızı değişken olabilir. Savunma sanayii ile birlikte bir istihdam yaratılabileceği, savunmaya ilişkin donanımların ülke içerisinde üretilmesi ile ithalatın azalması sonucunda bütçe dengesinin sağlanması ve silah ihracatı ile döviz elde edilmesi gibi ekonomik nedenler ileri sürülebilir. Ekonomik nedenlerin dışında iç ve dış düşmanlara karşı ulusal güvenliği sağlamaya yönelik stratejik nedenler belirtilebilir.

Bir ülkenin ordusunu etkin kılacak silah ve ihtiyaç duyulabilecek her türlü teçhizatı dâhilî olarak üretebilmesini ifade eden *Savunma Sanayii Tabanı (Defense Industrial Base)* yüksek yatırımlar gerektirmesi ve pazarda tek alıcının devlet olması gibi nedenler yüzünden yoğun devlet müdahalelerini ve devlet teşviklerini zorunlu kılmaktadır. Devlet teşviklerinin boyutunu en çarpıcı biçimde ABD'de görmek mümkündür. World Policy Institute, ABD'nin silah satışlarının yarısından fazlasının yabancı silah alıcıları yerine vergi mükellefleri tarafından ödendiğini ortaya koyarken, 1996 mali yılında ABD hükümeti 12 milyar dolarlık uluslararası silah satışı yapabilmeleri için şirketlere 7,9 milyar dolar vermektedir. (Burrows: 2003, 76) Aynı şekilde Fransa'da silah ihracatının kontrolü konusunu inceleyen araştırma komisyonunun raporunda yurtdışına silah satışının her zaman Fransız ekonomisine

net bir katkı yapmadığı saptanmıştır. (Burrows: 2003, 76) Ulusal güvenlik açısından bakıldığında ise savunma sanayii gerekli olmakla birlikte ulusal güvenlik kavramının kendisinin net bir tanımının yapılamaması, savunma sanayiine hükümetlerin bütçede önemli paylar ayırmalarını açıklamamaktadır. Bir başka ifade ile siyasi otoritenin savunma sanayii için ileri sürdüğü gerek ekonomik gerekse ulusal güvenlik nedenleri elle tutulur nedenlere dayanmamaktadır.

Brzoska (2004, 14) savunma kararlarının alınmasını incelerken, Varşova Paktı'nın çöküp SSCB'nin dağılmasından sonra savunma harcamalarında NATO için sadece %30 ve ABD için %28'lik bir azalış olduğunu kaydederek, düşüşlerin olması gerekenden az olduğunu ve harcamaların irrasyonel olduğunu belirtmektedir. Savunma harcamalarının düşme yönünde esnek olmaması iki nedenle açıklanabilir. Bunlardan birincisi savunma harcamalarının belirsiz olan geleceğe yönelik bir sigorta olarak düşünülmesi, ikincisi ise güçlü çıkar gruplarının varlığıdır. (Brzoska: 2004, 15) Savunma harcamalarının düşmesine izin vermeyecek derecede güçlü çıkar gruplarının varlığı askeri-sanayii komplekslerin oluşum ve gelişiminde tek söz sahibi olanın siyasi otorite olmadığını, sermaye ile arasında birbirini karşılıklı olarak etkileyen, kararların oluşumunu sağlayan bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Silah şirketleri ile hükümet/ordu arasındaki yakın ilişki, savunma harcamalarındaki irrasyonel miktarlardan ya da esnek olmamasından çıkarsanabilecek olmasına karşın, somut kanıtlarla ilişkinin varlığını ortaya koymak pek mümkün değildir. Özellikle *"ulusal güvenliğin"* korunması gerekçesi ile hükümetlerin silah şirketleriyle yaptıkları anlaşmaların kamuya açıklanmaması, denetime tâbi tutulmamaları, fahiş fiyatları, yolsuzluk ve rüşveti beraberinde getirmektedir.

Döner Kapı Sendromu olarak bilinen, eski bakanların, devlet kadrolarında görev almış danışmanların, üst düzey silahlı kuvvet mensuplarının sık sık silah şirketlerinde önemli görevlere gelmesi ya da bu durumun tam tersi, bir yandan savunma sanayiindeki sermaye ile hükümet arasındaki ilişkileri güçlendirip, daha muğlak bir hale getirirken oluşan sağlıksız yapıdaki çarpıklıkların ortaya çıkması

güçleşmektedir.[1] Döner Kapı Sendromu iki şekilde yolsuzluklara neden olmaktadır; ilk olarak devlet/ordu mensubu bir kişi özel sektörde kârlı bir iş bulmak amacıyla ihalelerde bir firma lehine daha etkin olabilir, ikinci olarak ise bu tür kişiler silah şirketlerinde çalışmaya başladıklarında sahip oldukları bilgi birikimini çalıştıkları şirket lehine kullanarak ihalelerde yolsuzluğa neden olabilirler.[2] Silah şirketleri bu sağlıksız yapıdan yararlanarak, istihdam kaybına neden olmak, ulusal güvenliğe zarar vermek gibi gerekçelerle devlet teşviklerinden, sübvansiyonlarından yararlanmaya devam ederken, açılacak olan ihalelerde şanslarını arttırabilmek, siyasi nüfuz elde edebilmek amacıyla seçim kampanyalarına önemli miktarlarda bağışlar yatırmaktadır. Örneğin 1995-96 genel seçimleri kampanyasında ABD'nin en büyük 25 silah ihracatçısı şirket, siyasi partilere $10.8 milyon gibi yüksek bir bağışta bulunmuştur. Bu dönemde en büyük bağışı Lockheed Martin yaparken, bağışların önemli bir kısmı "askeri hevesleri" daha çok olan Cumhuriyetçi Parti'ye gitmiştir. (Burrows: 2003, 116)

Yapılan bağışların yanı sıra siyasiler, hükümet üyeleri ile silah şirketleri arasında çeşitli menfaat ilişkileri olduğu, silah şirketlerinin hükümetteki parti üyelerine yürüttükleri faaliyetlerde açıkça maddi destek verdikleri bilinmektedir. Bununla birlikte, 2001 yılında İngiliz İşçi Partisi milletvekillerinin emeklilik fonlarından çok yüksek bir miktarı British Aerospace hisselerine yatırdıklarının kamuoyuna açıklanması ülkede siyasi bir skandala yol açmıştır. (Mayhew: 2003, 1)

---

[1] Bu tür çarpıklıklara verilebilecek çok sayıda örnekten biri de yargıya yansımış bir konu olan ve yaptığı şirket alımları ve birleşmeler ile günümüzün en önemli silah şirketlerinden biri olan Lockheed (şimdiki adı ile Lockheed Martin) ile ilgilidir. Lockheed Skandalı 1976 yılında ABD Kongresinde görüşülmüş bir konu olup sonuçta Lockheed'in ticari uçak satışı yapmak amacıyla Japonya'da dönemin Başbakanı Tanaka ve Ulaştırma Bakanı da dahil olmak üzere bir grup politikacıya 3 milyar yen tutarında rüşvet verdiği ortaya çıkmış, şüpheli politikacılar soruşturmalar neticesinde 1987 yılında suçlu bulunmuştur. (Ikegami-Andersson: 1998, 151)

[2] Döner kapı sendromuna çok sayıda örnek verilebilir. Örneğin daha 1960'ların ortalarında itibaren İsrail'de emekli subayların büyük bir kısmı savunma sanayiinde kendilerine bir yer edinmeye başladılar. (Singh: 1998b, 261) Ayrıca İngiltere'de Sir Colin Chandler, British Aerospace'e bağlı bir şirketten ayrılarak devlete bağlı Savunma İhracatı Hizmetleri Kurumu'nun başına geçti, daha sonra pazarlama müdürü olarak aynı şirkete geri döndü, 1998 yılında ise tank imalatı yapan Vickers'ın genel müdürü oldu. (Burrows: 2003, 114) ABD'de bu tür örnekler daha çok bulunmakla birlikte George W. Bush döneminde savunma şirketlerinin Pentagon'u ele geçirdiği yorumlarının yapılmasına yetecek kadar çok sayıda silah şirketi çalışanı önemli devlet görevlerine atanmıştır. Savunma Bakanı olan Donald Rumsfeld, ABD'nin önemli silah şirketlerinden Northrop Grumman'ın başkan yardımcısı olan James Roche'un Hava Kuvvetleri Sekreteri olması, silah ve savaş gemisi üreticisi olan General Dynamics'ten Gordon England'ın Donanma Sekreterliği'ne getirilmesi, Başkan Yardımcısı Dick Cheney'nin eşi Lynne Cheney'nin Lockheed Martin'in yönetim kurulunda yer alması verilebilecek somut örneklerin en önemlilerindendir.

Silah üreticileri değişen küresel iktisadi yapıda siyasi nüfuzlarını yalnızca ulusal düzeyde artırmakla yetinmemektedir. Silah üreticileri, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ve benzer kurumlar aracılığıyla yaygınlaşan serbest ticaret uygulanmalarından yararlanırken, ticari anlaşmaların silah ticareti açısından geçerli olmaması nedeniyle getirilen kısıtlamaların pek azına tâbi olduğu bilinmektedir. Böyle bir ortamda artan silah ticareti, özellikle savunma sanayisi gelişmiş zengin ülkeler lehine bir durum yaratmaktadır. 1999 yılında Seattle'da yapılan DTÖ toplantısının ana sponsoru dünyanın önde gelen uçak ve silah üreticisi Boeing, DTÖ çalışmalarının geliştirilmesi yönünde önemli bir yatırım yapmıştır. (Burrows: 2003, 736) Silah şirketlerinin bu türden girişimleri, artık siyasi otorite ile olan ilişkilerin küreselleşme ile birlikte ulusal hükümet ile silah üreticileri arasındaki ilişkileri aşarak, silah şirketlerinin küresel iktisadi düzende söz sahibi olma çabalarını ifade etmektedir.

Silah şirketlerinin gerek küresel gerek ulusal düzeyde yaptıkları yatırımlar sonuçsuz kalmamaktadır. Bir yandan ulus-üstü kurumlar gerekli küresel silah ticaretinin alt yapısına izin verir ya da en azından her hangi bir kısıtlama getirmezken, hükümetler de çeşitli çalışmalarla silah şirketlerinin en kârlı anlaşmaları yapması yönünde gerekli çabayı ortaya koymaktadır.

Hükümetlerin uluslararası alandaki siyasi nüfuzlarını silah şirketleri lehine kullandıkları çok sayıda örnekten bahsetmek mümkündür. Devletler bir yandan gelişmiş silah sanayilerini uluslararası ilişkilerde diplomatik bir araç olarak kullanırken, silah şirketlerinin de kârlı anlaşmalar yapmalarının önünü açmaktadır. Britanya ile Suudi Arabistan arasında imzalanan çok sayıda silah satışına ilişkin anlaşma, bu duruma tipik bir örnek olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu anlaşmaların çoğunun imzalanmasında Suudi yetkililere anlaşmaların imzalanması için birkaç milyon dolarlık komisyon ücreti ödendiği gibi, silah şirketlerinin baskısı sonucu Suudi rejimine muhalif olanların Britanya'dan çıkarılmıştır. Ayrıca dönemin muhafazakâr Başbakanı Margaret Thatcher'ın oğlu Mark Thatcher'ın silah satışlarından $17.3 milyon aldığı iddia edilmektedir. (Burrows: 2003, 111; Walker ve Whyte: 2005, 667) Son yıllar da ise İşçi Partisi lideri Başbakan Tony Blair de hükümet olarak silah şirketlerinin önemli ihaleler kazanabilmesi yönünde çeşitli çalışmalar sürdürmektedir. Blair, Hindistan'ı en büyük silah tedarikçisi olan

Rusya'dan, Pakistan'ı ise silah sağladığı Çin'den vazgeçirip, İngiliz şirketleri ile anlaşma yapması için her iki ülkeye 2002 yılında ziyaretlerde bulunup, özellikle Hindistan'ın 60 adet Hawk savaş uçağını British Aerospace'den alması için teşvik etmiştir. (Burrows: 2003, 43)

Hükümetlerin siyasi nüfuzlarını nasıl kendi silah şirketleri lehine kullandıkları, silah sanayileri gelişmiş ancak uluslararası alanda siyasi gücü fazla olmayan ülke örneklerinde daha belirgin olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin ABD, savunma bütçesinde dış ülkelere yönelik yardımlar için ayırdığı tutarın yarıdan fazlasını İsrail'e kullandırmaktadır. Bu durumda İsrail'e yönelen Amerikan askeri yardımı kısa vadede net savunma maliyetini düşürdüğü için İsrail'in lehine bir durum yaratmaktadır. Ancak yapılan araştırmalar, yapılan yardımların uzun vadede savunma sanayiinin kârlılığını düşürdüğü için silah sanayiinin sürdürülebilirliğine zarar verdiğini ortaya koymaktadır. (Shefi ve Tishler: 2004, 8) İsrail'in silah sanayisisinin kârlı anlaşmalara imza atması yönünde ABD tarafından konulan engeller hükümetlerin silah piyasasının işleyişine nasıl müdahale edebildiklerini açıkça göstermektedir. İsrail'in silah satışlarında yaşadığı bazı örnekler, ürünleri daha iyi olmasa, hatta daha pahalı bile olsa ABD ve Batı Avrupa'daki hükümetlerin ekonomik ve politik güçlerini kullanarak kendi ürünlerinin satılmasını sağladıklarını göstermektedir. Örneğin, İsrail'de kurulmuş kamuya ait silah üretimi yapan IAI, Airborne Early Warning Aircraft'ların (AEWA) satışında 2002 yılında Çin'e yapılması kararlaştırılan satışlarını iptal etmek zorunda kaldı; çünkü aynı tip uçakların üretimini yapan Boeing, daha güçlü bir rakip olarak Amerikan hükümetinin baskısını kullanarak İsrail'in satışını durdurdu. Aynı zamanda İsrail; Avustralya ve Türkiye'de de bu ürünlerin satışını gerçekleştiremedi. Ancak ABD ile yapılan uzun görüşmeler sonunda 2004 yılına gelindiğinde Hindistan'a üç adet AWEA satılabildi. Aynı şekilde İsrail, saldırı helikopterlerini yenileyecek olan Bulgaristan'ın açtığı ihalelerde de başarı gösteremedi. Siyasi baskılar bu ihalelerin de Batı Avrupa ülkelerinin kurduğu EADS tarafından kazanılması ile sonuçlandı. Öte yandan Amerikan hükümetinin baskısı sonucu İsrail kendi üretimi olan Merkova tanklarının Türkiye'ye satışını durdurmak zorunda kaldı. ABD, tankların silah sistemlerinde yer alan Amerikan yapımı olan ya da yapımı Amerika tarafından finanse edilen parçalar

bulunduğunu gerekçe göstererek 2000 yılında yapılmak istenen satışı durdurabildi. (Shefi ve Tishler: 2004, 4)

Hükümetlerin silah piyasasının işleyişine yönelik bir diğer müdahalesi de sağlamış oldukları ihracat kredileridir. Hükümetlerin sağladığı bu krediler anlaşmalar için gerekli finansmanı sağlamaya yönelik ya da alıcı ülke borcunu ödemediği durumlarda bir sigorta şeklinde işlemektedir. İngiltere'de İhracat Kredileri Garantisi Dairesi kanalıyla hükümetin silah sanayiine yılda $327 milyon net sübvansiyon aktarıldığı hesaplanmaktadır. 1995-1998 yıllarında bir Fransız kuruluşu olan COFACE'ın ihracat kredisi sigortası $11.65 milyar ile tüm ihracat kredilerinin yaklaşık beşte biri düzeyine ulaşmıştır. ABD'de Kongre tarafından izin verilen istisnalar dışında Export – Import Credit Bank'ın silah anlaşmalarına kredi vermesi yasak olmasına karşın 1999 yılında ABD Dış Askeri Finans Programı ile Mısır, İsrail, Ürdün, Türkiye ve Ukrayna'nın da aralarında bulunduğu 24 ülkeye hibe ve kredi uygulamasının önünü açtı. Fransa'daki COFACE benzer bir kuruluş olan Hermes de Almanya adına Endonezya, Türkiye, Cezayir, Kuveyt, Filipinler ve Güney Kore'ye yapılan silah sevkıyatları için ihracat kredileri sağlamaktadır. (Burrows: 2003, 80) Sağlanan krediler ile bir yandan silah şirketlerinin satışları artırılıp, sübvansiyon verilirken diğer yandan da bu silahları alacak olan gelişmekte olan ülkeler artan borç stoku yüzünden önemli bir yük altına girmekte, dış ticaret açığı ve finansman sorunları ile karşılaşan bu ülkelerin uluslararası alandaki siyasi güçleri azalarak sonuçta kendilerine sunulan neo-liberal iktisat politikalarını kabul etmek zorunda kalmaktadırlar.

Küreselleşmenin yarattığı uluslararası ortam ve rekabetçi yapıda, hükümet ve askeri-sanayii kompleks arasındaki dengeler değişime uğrarken, savunma sanayii giderek kendini daha gayri resmi ve daha az görünür bir yapı içerisinde şekillendirmektedir. Askeri sanayii kompleksler kontrol edilebilirliklerini ortadan kaldıracak kadar uluslararası bir örgütlenme için girerek daha gayri resmi bir hale bürünmüş, bu arada hükümet üzerindeki etkileri giderek daha az gözlenebilir olmuştur. Silah şirketleri giderek ortaya çıkabilecek tehditleri ve bunlara karşı uygulanması gereken silah geliştirme programlarını tespit etme görevini üstlenerek, silah ihracatına yönelik sübvansiyonlar ile doğrudan hükümetler tarafından desteklenmeye başlamıştır. Ayrıca, silah piyasasındaki en büyükler uluslararası birer

aktör haline gelerek yaygın bir uluslararası ağ ile yerel hükümetler üzerindeki etkilerini artırmayı başarmıştır. (Dunne: 1999, 11) Diğer yandan küreselleşme ile birlikte ulusal güvenlik ve savunma konularında ulusal elitlerin karar alma özerkliklerinin giderek azalmakta olduğu, ulusal güvenliği ilgilendiren karar alma mekanizmalarında belli bir grubun tek başına karar alma gücünün ortadan kalkacağı da ileri sürülmektedir. (Singh: 1998a, 1) Askeri-sanayii kompleksin hükümetler üzerindeki etkisinin artması ve giderek uluslararası bir örgütlenmeye gitmeleri, özellikle Soğuk Savaş'ın ardından savunma sanayii piyasasında meydana gelen bir dizi değişimle yakından ilgilidir. Özellikle teknolojik gelişme piyasanın yapısında önemli etkiler yaratmış, Soğuk Savaş'ın sona ermesi ile birlikte azalan talep ve artan rekabet, kendine özgü bir işleyiş düzeni olan silah piyasasının küreselleşme ile başa çıkabilmek için küreselleşmenin doğasına uygun bir yapılanma süreci içerisine girmesine yol açmıştır.

2.3. Savunma Sanayiinin Başlıca Özellikleri

2.3. 1. Savunma Harcamaları ve Askeri Teknolojinin Ekonomideki Yeri: "Spin-off" mu Yoksa "Spin-in" mi?

Savunma piyasasının işleyişinde siyasi otorite ile olan etkileşimin yanı sıra teknolojik ilerlemelerin neden olduğu gelişmeler de piyasanın işleyişinde belirleyici bir unsurdur. Savunma piyasası, siyasi otorite ile daha yakın bir etkileşim içerisinde olması nedeniyle diğer mal ve hizmet piyasalarından ayrılırken, iktisadi olarak savunmaya ayrılan kaynakların bir yük teşkil edip etmediği tartışmaları da savunma harcamalarının oluşturduğu piyasanın ayırt edici bir özelliğini teşkil etmektedir. Öncelikle belirtilmesi gereken bir nokta, savunma sanayiinin sermaye ve teknoloji yoğun olması, savunma sanayiinin gelişiminin, ulusal güvenlik sorununun yanı sıra iktisadi gelişmeye de katkıda bulunacak bir alan olarak algılanmasına neden olmaktadır. Adam Smith, savunma için yapılan harcamaların; iç güvenliğin sağlanması, uluslararası kaynaklara ulaşım imkanı vermesi, yurtiçi istihdam ve kârların sürdürülmesi, sivil alanda teknolojik ilerlemelere yol açacak etkileri olmak

üzere başlıca dört olumlu yanından bahsederken, Kennedy, (1983, 198) savunmanın yatırımlar pahasına arttığı gelişmiş, zengin ülkelerde ödünleşimin (trade-off) daha açık ve gözlenebilir olmasına karşın gelişmekte olan ülkelerde durumun bu kadar net olmadığını belirtmektedir.

Değer, 50 kadar gelişmekte olan ülke üzerinde yaptığı ekonometrik araştırmalar sonucunda, birbiri ile ilgili tüm faktörler göz önüne alındığında, savunma harcamaları ile yatırım-büyüme arasında negatif bir ilişki olduğunu ve büyümeyi sağlayacak yatırımların savunma harcamalarının artması ile birlikte düşeceği için savunma harcamalarının kaçınılmaz olarak iktisadi büyümeyi negatif yönde etkileyeceğini belirterek, savunma harcamalarının olumsuz yönlerini ortaya koymuştur. Değer, savunma yükünün (savunma harcamalarının ulusal gelir içindeki payın) artmasının, tasarruf oranlarını düşürüp, ithalatı arttırırken, ithalat içerisinde yatırım malına ayrılan payın azalmasına karşın, dış ticaret açığını arttıracağına dikkat çekerken, savunma yükünün %1 azalmasının büyüme oranının yaklaşık olarak %1.1 arttıracağını hesaplamaktadır. (Kennedy: 1983 , 199) Öte yandan yatırımlar, iktisadi kalkınma için büyük bir önem taşımakla birlikte tüm yatırım harcamalarının üretken ve büyümeyi arttırıcı özellikte olmadığı da bilinmektedir. Dolayısıyla, savunma yükünü azaltarak, yatırımların artması ile birlikte otomatik olarak büyüme sağlanamaz. Diğer yandan savunma sanayii kalkınma anlamında zorunlu ya da tercih edilebilir bir sektör olmamakla birlikte, belli bazı koşullar altında ülkenin kalkınmasında olumlu etkileri olduğu kabul edilmektedir. Teknolojik yenilik ve nitelikli insan gücü yaratılması gibi olumlu etkilerinin yanı sıra kalkınma planlarının hayata geçirilmesinde iç ve dış tehditlere karşı güvenliğin sağlanması da oldukça önemlidir. Örneğin savunma harcamalarının azaltılarak, kalkınma programlarının uygulandığı Nijerya örneğinde yıllık büyüme oranları % 6'dan % 3'e düşerek savunma harcamalarının optimum bir düzeyde tutulması gerektiğini ortaya koymaktadır. (Kennedy: 1983, 200) Optimum düzeyin sağlanmasında da sürecin herkesin katılımına açık olması gerekliliğinin ve hesap verebilirliğin önemini bir kez daha vurgulamak gerekir. Çünkü savunma çıktısının ölçümü genel olarak beklentiler ve olasılıklara dayandığından oldukça karmaşık bir konudur. Buna karşın savunma harcamalarının gelişimine bakıldığında karar alıcıların daha çok bir grup siyasi ve

savunma konusunda uzman kişi ile sınırlı kaldığı, savunma harcamalarına ilişkin tartışmaların kamuoyuna açık olmadığı görülmektedir.

Savunma harcamalarının her zaman olumsuz etkiler yaratmadığını ya da savunma harcamalarının azaltılmasının otomatik olarak olumlu etkiler yapmayacağı gibi savunma sanayiinin ekonomi açısından sanıldığı ya da ileri sürüldüğü kadar önemli olmadığını da belirtmek gerekir. Bir ülkenin sahip olduğu savunma sanayii, ülke ekonomisine çeşitli yollardan etki edebilir. İlk olarak istihdam yaratıcı özelliğinden bahsedilebilir, ancak kaynakların farklı alanlarda kullanımını önlemektedir. İkinci olarak sivil sektöre yönelik yatırımları ortadan kaldırmaktadır. Ayrıca bu alandaki harcamalar bir yandan ekonomide talep yaratmakla birlikte diğer yandan ekonomide dar boğazlar da oluşturmaktadır. Farklı bir açıdan militer bir milliyetçilik oluşturmak ya da emek gücünü kontrol altına almak gibi sosyo-politik etkileri olduğu gibi ülkenin askeri sanayii kompleksi, ülkenin yararından çok kendi menfaatleri ve kâr peşinde koşmaktadır. Tüm bunlar göz önüne alındığında sonuçlar, askeri harcamaların gelişmiş ülkeler açısından bakıldığında ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etki yaptığını ortaya koymaktadır. (Dunne: 1999, 9) Son dönemde silah üretiminde ihracata ağırlık verilmesi ise ekonomiye iddia edildiği kadar büyük bir katkı sağlamamaktadır. Çünkü ihracat bedeli piyasada oluşmamakta, gizli anlaşmalar ve siyasi kararlar doğrultusunda verilmekte ve gizli maliyetler içermektedir. Ayrıca bu ihracatlar, ihracatı yapan şirket açısından kârlı olsa bile silah üretiminin yapılmasında hükümet teşvikleri ve sübvansiyonlar göz önüne alındığında vergi mükelleflerinden önemli bir kaynak aktarımı yapıldığı görülmektedir. (Dunne: 1999, 10)

Savunma harcamalarının ekonomi üzerindeki etkileri incelenirken önemli bir konu da askeri harcamaların "spin-off" etkisi yarattığı yönündeki argümanlardır. Buna göre askeri harcamalar sonucu gelişen askeri teknoloji, sivil alana yansıyarak büyümeye olumlu katkılar yapmaktadır. Ne var ki; yapılan harcamaların sonuçları incelendiğinde bu konu netlik kazanmış değildir. Öncelikle tarihsel olarak bakıldığında, savaş ve savaşta kullanılan askeri teknolojiye yönelik farklı algılamalar göze çarpmaktadır.

On dokuzuncu yüzyılda ulus-devletlerin kurulmasının ardından uluslararası ticaretin yoğunlaşması ve sermayenin küresel ölçekte birikiminin artması ile birlikte

savaş gibi uluslararası ticareti bozacak, sermaye birikimi önünde engel teşkil edebilecek olgular karşısında olumsuz düşünceler hızla yaygınlık kazanmaya başladı. Böylelikle savaş artık feodal dönemden kalma, aristokrat sınıfa ait bir kavram olarak, önceki dönemlerdeki gibi bir güç gösterisi ve bir ritüel olmaktan çıkıverdi. Öte yandan gelişen teknoloji hem yeni mal ve hizmetlerin ortaya çıkışında hem de iletişim ve ulaşımda sağladığı kolaylıklarla yeni ürünlerin pazara sunulmasında oynadığı rol ile giderek daha önemli hale geldi. Bu dönemde bilim ve teknolojinin gelişimi, yalnızca özgür ve silahlı çatışmalardan azade toplumların varlığına bağlıymış gibi algılanıyordu. Dolayısıyla on dokuzuncu yüzyılda liberal yaklaşım askeri teknolojiyi, devlet ajanları tarafından üretildiğinde savaşa neden olacak, teknolojinin bozulmuş hali olarak görüyordu. Pahalı silahların devlet tarafından üretilmesi, aristokratik yozlaşmanın savaşa yol açan açık bir örneği olarak görülüyordu.

İki dünya savaşı arasında geçen sürede ise liberallerin savunduğu bu görüş terk edilmiştir.[3] İki savaş arası geçen dönemde, Vickers, Krupps ve Schneider gibi özel sektöre ait büyük silah üreticileri savaşın önemli bir nedeni olarak görülmeye başlanmıştır. Savaştan kâr eden özel sektör silah üreticileri, medya araçları ve siyasi otorite üzerinde etkilerini kullanarak savaşa yol açan temel unsur olarak görülmüş, ABD Senatosu'nun da yaptığı gibi Milletler Cemiyeti'nin oluşturduğu Nye Komisyonu aracılığı ile silah trafiğini inceleme altına almıştır. (Edgerton: 1988 , 110) Ne var ki, Birinci Dünya Savaşı'nda askeri ar-ge sonucu ortaya çıkan zehirli gazların tarım alanında böcek ilacı olarak kullanılması, askeri tanklardan traktörlerin üretilmesi, çok daha sonraları uzay teknolojisi için geliştirilen teflonun mutfak aletlerinde kullanılması, bazı elektrikli ev aletlerinin günlük hayatta yer edinmesi sonucunda, askeri ar-ge çalışmalarının sivil sektöre yansıması olarak tanımladığımız askeri teknolojinin "spin-off" etkisi üzerinde durulmaya başlanmıştır. (Flax: 1988, 117)

[3] Teknolojiye ilişkin olarak Marksist yaklaşım liberal yaklaşımdan farklı olarak, kapitalizme içkin emperyalist ve savaşa yönelik bir eğilim olduğunu, bilim ve teknolojinin de bu nedenle yozlaştığı görüşünü ileri sürmektedir. Gerek Marksistler gerekse Alman Nasyonalizmi askeri teknolojinin kapitalizm tarafından şekillenen belli bir sosyal, ekonomik ve siyasi bir yapıdan ortaya çıktığı görüşündedir. (Edgerton: 1988, 111)

Askeri teknolojinin spin-off etkisine özellikle İkinci Dünya Savaşı'nın ardından daha çok vurgu yapılarak, her türlü teknolojinin özünde iktisadi olarak ilerlemeci olduğu görüşü yaygınlık kazanmıştır. Öte yandan İkinci Dünya Savaşı sonrasında askeri teknolojinin sivil teknolojiye uyarlanabilir ve uyarlanması gereken bir teknoloji olarak modern teknolojinin gelişiminin öncülüğünü yaptığı görüşüne karşı çıkan Edgerton (1988, 106) ister sivil ister askeri tüm teknolojinin sosyal, ekonomik ve siyasi faktörlerin etkisiyle oluştuğunu belirtmektedir. Edgerton, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra makinelerin gelişiminde, modern teknolojinin şekillenmesinde ordunun merkezi bir rol oynadığına dikkat çeken David Noble'ın askeri teknolojinin sivil üretime etki eden yönlerine değinmektedir. Örneğin Amerika'da ordu, sayısal olarak kontrol edilen makinelerin gelişiminde önemli bir rol oynayarak üretim süreci içinde işçilerin yeteneklerine duyulan ihtiyacı azaltıp, askeri ve sivil üretim süreçleri içerisinde onları katı bir hiyerarşik sistemin parçası haline getirmiştir. Artık modern kapitalizmin ve modern militarizmin dinamikleri on dokuzuncu yüzyılın ilerlemeci vizyonunda olduğu gibi birbiri ile çelişen ideal tipler olarak görülemez. Bu durumda sorun *'sabanın kılıca dönüşmesinden çok, sabanın giderek kılıca dönüşmesidir'*. Ordu ve onun üretmiş olduğu teknoloji toplumsal organizasyon ve iktisadi üretim süreçlerini militer fikirler doğrultusunda şekillendirirken, buna alternatif sivil gelişmeleri dışlamaktadır. Sivil ve askeri teknolojiler arasındaki bağlantıları kavrayabilmekse teknolojiye ilişkin görüşlerimiz dahil bir çok olguya sirayet etmiş olan liberal önyargılardan kurtulmayı gerektirir. (Edgerton: 1988, 112) Edgerton (1988, 109) buradan hareketle, üretim süreci askeri teknolojik araştırma ile başlamış ve daha sonra günlük hayatta kullanılmaya başlayan bir ürün listesinin kanıt olarak gösterilerek, askeri harcamaların arttırılması yönünde retorik bir araç olarak kullanılmaya başlayan spin-off etkisinin teknolojik ilerlemenin analizinde ya da planlanmasında kullanılacak bir araç olamayacağı sonucuna varmaktadır.

Bu açıdan askeri ar-ge harcamaların faydasının yalnızca savunma kapasitesini arttırmakla sınırlı olmadığı, aynı zamanda sivil teknolojinin gelişiminde de motor rolü oynadığı özellikle 1980'li yılların sonlarına kadar kabul görmekteydi. Özellikle, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra savunma bütçelerinin önemli bir kısmı askeri ar-ge harcamalarına ayrılmaya başlanmış, örneğin ABD'de 2003 yılında 400 milyar

dolarlık savunma bütçesinin % 15'i askeri araştırmalar için kullanılmış, böylelikle federal bütçe tarafından ayrılan araştırma fonlarının % 50'den fazlası askeri amaçlara için sarf edilmiştir. (Setter ve Tishler: 2004, 1) Buna karşın askeri ve sivil teknolojileri birbirinden ayırmak günümüzde giderek zorlaşmaktadır. Bilgi işlem, bilgi depolama, bilgi toplama ve iletişim, makine ve şebeke kontrolünü içeren jenerik teknolojiler (generic technologies) askeri amaçlar için ortaya çıkmış olsalar da giderek sivil alanda kullanılmaya başlanmıştır. (Walker, Graham, Harbor: 1988 , 36) Son yıllarda hızlı bir gelişim gösteren tekil sistemleri bileşik, koordine ve sinerjik bir bütünün parçası haline getirmeye yönelik bütünleştirici teknolojiler (integrative technologies) adı verilen bilgi ve iletişim teknolojilerinin askeri harcamalar içindeki payı ise yaklaşık olarak % 20'ler düzeyindedir. (Setter ve Tishler: 2004, 4) Askeri alanda daha çok sistem kontrol ve kumanda, küresel iletişim ağlarının geliştirilmesinde kullanılan bütünleştirici teknolojiler aslında sivil hayattın da önemli bir parçası haline gelmeye başlamaktadır.

Askeri teknolojiler giderek günlük hayatın önemli bir parçası haline gelmesine karşın askeri araştırmaların spin-off etkileri tartışma konusudur. 1960'lı yılların iyimser havası ile askeri ar-ge'ye yoğun bir destek varken, 1970'lerde yaşanan krizlerin ardından şüphe ile yaklaşılmaya başlanmıştır. 1980'li yıllarda ise çok-amaçlı teknolojilerin (multiple-use technologies) yaygınlaşması, yukarıda belirtildiği gibi askeri ve sivil teknoloji ayrımını zorlaştırmıştır.

Askeri araştırmaların ve askeri teknolojinin sivil teknolojiye zannedildiği kadar büyük bir etkisi olmadığı ve hatta askeri araştırmaların iktisadi anlamda bir takım olumsuz etkilerinin olduğu da ileri sürülmektedir.[4] Öncelikle modern askeri sistemlere ilişkin araştırmalar ekonomiyi güçlendirmek amacıyla yapılmadığı gibi bunların askeri amaçlar dışında herhangi bir amacı yoktur. Bu nedenle bazı projelerin hiçbir yararı olmadığı gibi bunların sonuçları gizli tutulduğundan sırf bu yüzden bile herhangi bir katkı sağlanması söz konusu olmamaktadır. (Albrecht: 1988, 43) Özellikle askeri programların çoğunda tamamen askeri ihtiyaçlara yönelik parça

[4] Askeri ar-ge faaliyetlerinin iktisadi anlamda olumsuz etkileri olsa dahi askeri ar-ge faaliyetlerinden kaynaklanan sonuçların ölçülebilir olmaması nedeniyle, bunların iktisadi, ticari daralmaların ya da başarıların nedeni olarak görülmemesi gerekir. (Flax: 1988 , 134)

yapımına doğru bir eğilim giderek artmakta, bu da askeri teknolojiden kaynaklanacak spin-off etkisini daha da azaltmaktadır. (Hughes : 1988, 159)

Bir diğer nokta da savunma bütçesinden karşılanan askeri araştırmaların yarattıkları bilgi birikimi ile özel sektörde inovasyonu arttırarak üretkenliğe katkıda bulunacağı durumlar söz konusu olsa dahi, temelde kamusal harcamalar yoluyla yapılan askeri araştırmalar, yaratacağı talep etkisi nedeniyle ar-ge girdi fiyatlarının artmasına yol açarak, özel sektörün yapacağı ar-ge çalışmalarında düşüşe neden olmaktadır. Örneğin, kamusal ar-ge harcamalarının reel olarak artması kısa dönemde bilim adamlarının ve mühendislerin maaşlarında bir artışa neden olmaktadır. Böylelikle araştırmalarda kullanılacak önemli bir maliyet unsurunun değeri artmıştır. Aynı örnekte uzun vadede düşünüldüğünde bilim adamlarının ve mühendislerin maaşları yükselmesine karşın, uzun vadede bu durumdan kaynaklanan nedenlerle sayıları artacağından maaşları yeniden düşecektir. Sonuç olarak kamusal ar-ge harcamaları bilim adamı ve mühendis piyasasında istikrar bozucu bir etki yaratmakta ve özel yatırım kararları olumsuz etkilenmektedir.[5] (Lichtenberg: 1988, 72)

Görüldüğü gibi askeri teknoloji ve ar-ge faaliyetlerine ilişkin can alıcı noktayı, askeri ar-ge'nin sivil alana kolayca transfer edilip edilemediği oluşturmaktadır. Çünkü transfer olması halinde toplumsal maliyeti çok azalmış olacaktır, aksi durumda ise ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediği sonucu ortaya çıkmaktadır. Askeri ürünlerin ileri teknoloji içeren ürünler olması ya da bu yönde bir beklentinin varlığı, askeri teknoloji sayesinde erişilen yüksek teknolojinin verimlilik artışları sağlayacağını düşündürmektedir. Öte yandan elde edilen yeni teknoloji maliyeti düşürmez ancak kaliteyi arttırır ki bu da fiyat indekslerine yansır. Şayet askeri ar-ge faaliyetlerinin sivil olanlardan farklı ekonomik etkileri varsa bu durumda ileri teknoloji içeren ürünlerin ihracat içerisindeki paylarına bakılabilir. (Reppy: 1988, 92)

Tüm ele alınan noktalar ışığında spin-off etkisini ölçmenin oldukça zor bir iş olduğu (Gummet ve Reppy: 1988,4), çeşitli kaynaklarda % 90 ile % 10 arasında değişen spin-off oranları belirtilmekle birlikte, askeri teknolojinin spin-off etkisinin

[5] Bu durum önemsiz gibi görünse de örneğin ABD'de savunma bütçesi ulusal gelirin yaklaşık %6'sı dolaylarında olmasına karşın etkisi oldukça fazladır, savunma ulusal ar-ge faaliyetlerinin üçte birisini ödeyip yeni sanayilere katkıda bulunurken bilim adamlarının üçte biri savunma ile bağlantılı sanayii kolları içerisinde çalışmaktadır. (Gensler : 1988, 138)

en nihayetinde ölçülebilir bir olgu olmadığını sonucuna varılabilir.[6] (Albrecht: 1988, 39) Ölçülebilir olmamakla birlikte askeri araştırmaların, sivil araştırma programları gibi belli özellikleri olduğunu kabul edip, genelleştirmelerden uzak durarak her ikisi arasında sürekli bir değişim ve etkileşim olduğu da kabul edilebilir. (Clementson: 1988, 67) Ancak askeri teknoloji ile sivil teknoloji arasında etkileşim olması yönünde bir takım engellerin varlığı da ayrı bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Özetle askeri teknolojinin sivil alana olan etkilerinin incelenmesinde ve dolayısıyla ekonomi üzerindeki etkileri hakkında sunulan verileri dikkatle ele alarak genellemelere gitmekten kaçınmak gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Özellikle tekil ülke örnekleri incelendiğinde konuyla ilgili genellemeler yapılmaması gerektiği daha açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

İlk olarak savunma sanayiinin tüm dünyada en gelişmiş sektör olduğu ABD ele alınacak olursa; ABD'de Savunma Bakanlığı maliyetten bağımsız olarak performans maksimizasyonunu hedeflediği ve bu nedenle de tüm parçaları kendisi ürettiği için ticari şirketlerden parça almaması, maliyetleri yükseltmektedir. Özel sektörün maliyetlere, savunma ile ilgili birimlerin ise performansa önem vermeleri nedeni ile askeri teknoloji ile sivil teknolojinin entegrasyonu yönünde somut adımlar atılması temel hedeflerden biri değildir. Ayrıca başarısız entegrasyon denemeleri bu konuda bir diğer engeli oluşturmaktadır. (Gensler: 1988, 139) Bu noktada, ABD, İngiltere ve Fransa gibi yüksek fonlu projelerin uygulandığı ülkelerde göreve odaklı (mission oriented) teknoloji politikaları olmasına karşın, ar-ge fonlarının payının düşük olduğu ülkelerde entegrasyona odaklı teknoloji (diffusion oriented) politikaları uygulandığını belirtmek gerekir. (Gummet ve Reppy: 1988, 9)

Sivil ve askeri teknolojiler arasında bir etkileşim yaratmak üzere her ülke farklı yollar denemektedir. Örneğin ABD'de 1980 yılında yürürlüğe giren Stevenson-Wyndler Kanunu ve daha sonrasında yapılan düzenlemeler ile federal

[6] Lichtenberg'in araştırmasında ve diğer bazı araştırmalarda kamu fonları ve özel fonlar tarafından yürütülen ar-ge çalışmalarının etkileri incelendiğinde büyük bir kısmı savunma ve uzay araştırmalarına yönelmiş olan kamu fonları ile yürütülen araştırmaların verimlilik büyüme oranları (productivity growth rate) üzerinde çok az bir etkisi olduğunu ortaya konmaktadır. Fakat bu araştırmalar sayesinde elde edilen kalite artışları ve inovasyonlar gibi maliyet azaltıcı unsurlar fiyat endekslerinde dikkate alınmadığından ar-ge faaliyetlerinin etkileri tam olarak yansıtılamamaktadır. Bunun dışında diğer kamusal mallarda olduğu gibi savunma mal ve hizmetleri de ulusal gelir hesaplarında maliyetleri ile ölçülmekte, bu tanımlamadan kaynaklanan nedenlerle savunma sektörüne ait verimlilik artışları ölçülememektedir. (Reppy: 1988, 90)

laboratuarlar ile sanayi arasında bilgi transferi yapılması yolunda çaba sarf edilmesi öngörülmüştür. Ne var ki bu girişim, daha çok asıl hedefi sivil alana herhangi bir fayda sağlamak olmayan programlara ve daha genel olarak Reagan döneminin şişen savunma bütçelerinde Savunma Bakanlığı'nın ar-ge bütçesine meşruluk kaynağı sağlamaktan öteye geçmemiştir. (Flax: 1988, 118)

ABD askeri teknolojide oldukça ileri olduğu ve son derece gelişmiş bir savunma sanayiine sahip olduğunu düşünerek katlandığı maliyetin buna değdiğini düşünmekle birlikte son on beş yıl içerisinde ABD'de de transfer programları uygulanmaktadır. Örneğin, 1980 yılında Pentagon tarafından başlatılan Çok Hızlı Entegre Devre Programının (Very High Speed Integrated Circuits) daha sonra sivil alanda kullanılabilmesi için 650 milyon dolar harcanmıştır.[7] Bunun yanı sıra Savunma Bakanlığı yıllık olarak 200 ile 300 milyon dolar arasında değişen bir miktarı gelişmiş üretim teknolojilerine ayırmaktadır. Kongre ise yarı iletkenlerin askeri ve sivil amaçlar için kullanılabilmesi için 600 milyon dolarlık kaynak ayırmıştır. (Gensler: 1988, 148) Diğer ülkelerde askeri teknolojinin sivil alana transferinde daha yoğun bir çaba göze çarpmaktadır. Bu ülkeler savunma sanayiine genel olarak ulusal bir kaynak olarak bakmakta ve teknolojinin transferi için özel programlar uygulamaya koymaktadır. Özellikle sanayii alanına hükümet tarafından daha büyük oranda ar-ge fonları ayrılmaktadır. (Gensler: 1988, 143)

İncelenen örnekler içerisinde en istisnai durumu teşkil eden İngiltere'de ise genel olarak savunma sanayiini geliştirmeye yönelik olarak kurulan laboratuarlar, hükümet fonları ile desteklenen üniversiteler, özel sektörle işbirliği yapan ve askeri teknoloji transferi ile özel sektörde kullanılacak ürünler geliştirmeye yönelik merkezler koordine bir çalışma sürdürmektedir. İngiltere'de bunun dışında özel sektör ile askeri teknolojiyi birleştirmeye yönelik çok sayıda girişim de bulunmaktadır. Özellikle Savunma Bakanlığına ait personel ile sanayide çalışan personelin bir araya getirilmesi ile yürütülen programların çok daha verimli sonuçlar ortaya koyduğu görülmektedir. Bu tür programlar sonucu elde edilen başarılı ticari uygulamaların başında Karbon Dioksit Lazerler, arama-kurtarma, tıp gibi alanlarda

[7] Kubbig (1988 , 254) 100 kat daha hızlı veri işlemeye ve askeri performansı arttırmaya yönelik, askeri amaçlara odaklı bir program olduğunu, VHSIC'in sivil alana bir teknoloji transferi doğurmuş olsa bile bunun baştaki amacının dışında geliştiğini vurgulamaktadır.

kullanılan ve maliyetleri son derece düşüren bir uygulama olan kızılötesi görüntüleme sistemleri (infrad imaging systems), likit kristal ekran sistemleri (liquid crystal display systems), entegre devre teknolojisi (integrated circuit technology) gelmektedir. (Hughes: 1988, 161-163)

İngiltere'de bu başarılı uygulamaların hayata geçirilmesinde 1983 yılında kurulan ve 1985 yılında çalışmalarına başlayan Defence Technology Enterprises Ltd.'nin (DTE) önemli bir payı bulunmaktadır. Söz konusu kuruluş Savunma Bakanlığı ile Citicorp Venture Capital ltd., Lazard Brothers Co. Ltd., Barclays Bank, Base International, Electra Investment Trust gibi sanayi ve finans alanlarında faaliyet gösteren firmalardan oluşmuş bir konsorsiyumdur. (Herdan: 1988, 167) Hükümet tarafından kurulmuş, özel sermaye iştiraklerini kullanarak askeri teknolojinin sivil sektöre transferini amaçlamaktadır. Tüm ürünleri özelleştirilmiş ileri teknoloji içeren ürünlerden oluşan DTE'nin başarılı çalışmaları, tüm alanlarda ve her ülkede uygulanabilecek bir model olarak görülmektedir. İngiltere'de uygulanan bu model ayrıca ortaya koyduğu başarılı sonuçlar ile teknoloji politikalarında askeri ve ticari amaçların birbirine karıştırılmaması gerektiği yönündeki tespitleri boşa çıkarmaktadır. Gummett ve Bate (1988,295) İngiltere örneğinden yola çıkarak, asıl askeri ve ticari birbirlerine karıştırılmamasının bir hata olduğu belirterek, tuzağın sadece ticari baskılara ve kaygılara önem vermekten kaynaklandığını vurgulamaktadır.

Fransa'da, İngiltere'den daha farklı bir uygulanma göze çarpmaktadır. Fransa'da kurulan bir konsey, 1987'den beri askeri ve sivil inovasyonlar yapılması üzerinde çalışmaktadır. Savunma Bakanlığı'nın da katıldığı çalışma grupları transfer programları geliştirirken, araştırma kurumları sivil ve askeri araştırmaları beraber yapmaktadır. Bu doğrultuda kurumlar arası yakın işbirliği ve personel değişimi yapılarak genç araştırmacıların çalışmalarına destek verilmeye çalışılmaktadır. (Bindel: 1988, 185) Ayrıca araştırmacıların, savunma birimlerinde çalışanların ve ticaret odalarının katılımı ile *"Ekonomi ve Savunma Toplantıları"* yapılmaktadır.

Diğer ülkelerde de teknoloji ve ar-ge faaliyetlerine büyük bir önem verilmekte, askeri teknolojinin geliştirilmesi ve bunun sivil sektöre aktarılması konusunda farklı uygulamalar bulunmaktadır. Örneğin Japonya'da savunma sanayii stratejisi belirgin bir şekilde artan savunma üretimi kapasitesinin sivil sektöre

entegrasyonunu hedeflemektedir. (Gensler: 1988, 144) Japonya'nın ABD'den başka bir ülke ile askeri işbirliği yapması yasak olması nedeniyle askeri araştırma programları sivil teknolojiye bağlı olduğundan spin-off örnekler az olmasına karşın çok başarılı spin-on uygulamaları bulunmaktadır. (Ikegami-Andersson: 1998, 155) Ancak Japonya'da sivil teknolojinin askeri alana taşınmasını sağlayacak her hangi bir kuruluş bulunmamaktadır. ABD'nin önemli bir dışsal faktör konumunda olduğu Japonya'da savunma sanayiine ilişkin üretimin oldukça az olduğu, Japonya'nın savunma bütçesini ancak 1980'lerin ortasından sonra ABD'nin çabaları sonucunda artırması ile askeri gücünü geliştirme yönünde bir çaba içine girdiği gözlenmektedir. (Ikegami-Andersson: 1998, 155)

İtalya'da ise 1984'den bu yana savunma ve sivil ar-ge faaliyetlerin koordinasyonunu sağlayan bakanlıklar arası bir yapı bulunmaktadır. İtalya'da ar-ge faaliyetlerinin üçte ikisinin yeni fikirlerden çok taklitlerden oluştuğu belirtilmekle birlikte, 1980 öncesinde Savunma Bakanlığı tarafından yürütülen ar-ge çalışmaları 1980 sonrasında uluslararası işbirliği programları şeklinde yürütülmeye başlamıştır. (Groziola ve Nones: 1988 , 223) İkinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası izolasyon yaşayan İspanya'da ise askeri sanayiinin mümkün olduğunca geliştirme çabaları hakim olmuştur. Bu konuda özellikle 1941 yılında kurulan Ulusal Savunma Enstitüsü (National Institute of Industry) etkin çalışmalar yürütmüştür. Öte yandan 1953 yılında ABD ile askeri üs anlaşması imzalanmasının ardından yapılan yardımlar sayesinde askeri üretime ve askeri teknoloji üretimine verilen önem azalmıştır. Ancak, İspanya'nın 1960'lı yıllar boyunca Fas ile yaşadığı koloniyel sorunlar sırasında ABD'den aldığı silahları kullanamaması üzerine yeni bir savunma politikası kapsamında silah şirketleri ile işbirliği yapılıp, çeşitli araştırma merkezleri kurulmuştur. Bu dönemde İspanya askeri işbirliği anlamında ABD'den uzaklaşıp Fransa ile yakınlaşırken, Savunma Bakanlığı kurulmuştur. İspanya örneğinde yabancı teknoloji alımında siyasi iradenin ne kadar önemli olduğu görülmektedir. Uygulanan devlet politikaları ile savunma sanayiinde büyük değişimler yaşanırken, sanayileşme ve büyümenin askeri sanayiinin itici gücüne bırakılamayacağı açıkça ortaya çıkmıştır. (Molero: 1988, 208) İspanya'da nasyonalist bir sanayileşme programı ile dışa bağımlı bir model ortaya çıkmıştır.

Uygulanan askeri teknoloji politikalarında İspanya ile benzerlikler gösteren bir diğer ülke de silah pazarında dünyada önde gelen bir alıcı konumunda olan Türkiye'dir. 1985 yılında uygulanmaya konan askeri modernleşme programı ile yerli bir silah sanayiinin kurulup silah ve askeri teknolojide dışa bağımlılığın azaltılması hedeflenirken, yine dışa bağımlı bir model ortaya çıkmıştır. Türkiye'nin en eski silah üreticisi konumunda olan Makine Kimya Endüstrisi Kurumu, Körfez Savaşı sırasında uluslararası firmalar ile rekabet edemeyerek geri çekilmek zorunda kaldığı gibi, üretim ortaklarının Türkiye'ye ihracat izni vermemesi gibi sorunlar da bulunmaktadır. (Günlük - Şenesen: 1998, 593) Diğer yandan bağımsız bir savunma sanayii kurulması ve askeri teknolojinin geliştirilmesi konusundaki kararlı tutum sürdürülmüştür. Türk sanayiinin genel bir özelliği olan ve ileri teknoloji getirmenin temel gereği olan yabancı ortaklık, askeri sanayii için de geçerli olmuştur. Bu açıdan 1984 yılında kurulan TUSAŞ - TAI (Turkish Aerospace Industries) yerli ve yabancı firmaları Türkiye'de silah üretimine çekmektedir. (Günlük-Şenesen: 1998, 596) Öte yandan tüm dünyada askeri teknolojinin sivil sektöre aktarılıp, askeri sanayiinin sivil amaçlara yönelik olarak dönüştürülmeye çalışıldığı bir dönemde Türkiye, bu eğilime aykırı örneklerden biri konumundadır. Zira ülkenin önde gelen bilim kuruluşlarından TÜBİTAK bünyesinde 1998 yılında milli savunma teknolojisi geliştirmeye yönelik özel bir bölümün kurulması sanayiinin askerileşmesi süreci olarak yorumlanmaktadır. (Günlük-Şenesen: 2004a, 115) Türkiye örneğinde göze çarpan bir diğer unsur da ihracat yapma kapasitesi açısından yetersiz olan Türkiye'de, yabancı ortaklıklar yoluyla dışa bağımlılığın azaltılması yolundaki hedeflerin tam tersi sonuçlar vermesidir, artan silah ithalatı dış borçlanma sorununu ağırlaştırmakta, finansman konusunda olağanüstü bir kârlılığın bulunduğu bu pazarda yerli ve yabancı sermaye ile askeri-siyasi karar alıcılar arasında daha yoğun işbirliği kurulmasına neden olmaktadır.[8]

[8] Türkiye'de 1985 yılında uygulanmaya başlayan askeri modernizasyon programına yüksek miktarlı fonlar ayrılmasına karşın, programın uygulanmaya başlamasından ancak 20 yıl sonra Türkiye bir NATO ülkesine silah satabilmiştir. Türk Savunma Sanayiinin önemli kuruluşlarından biri olan Aselsan, Hollanda Kraliyet Ordusu'nun açtığı ihaleyi 18 adet kaideye monteli Stinger füze ihalesini kazanırken, Stinger füzelerini askeri araçlara monte eden dünyadaki sayılı firmalar arasında yer alan Aselsan kazandığı sözleşmeyi İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'na iletmekte gecikmemiştir. (Ergan: 16.08.2005, 11)

Görece küçük ülkeler olan Hollanda ve Norveç'te ise askeri teknoloji ve ar-ge çalışmaları konusunda birbirlerinden farklı iki örnek bulunmaktadır. Norveç, II. Dünya Savaşı sırasında ABD'de geliştirilen *merkezi teknoloji* ya da *otomasyon* olarak bilinen *servo teknolojinin* sivil sektörün hizmetine yönelik kullanımında başarılı bir örnek oluşturmaktadır. 1956 yılından kurulan Norveç Verimlilik Enstitüsü (the Norwegian Productivity Institute) Norveç Sanayiinde Otomasyon raporu yayınlamakta ve daha sonrasında yapılan uygulamalar, askeri sektörün Norveç gibi yarı-endüstriyel bir ülkeye ileri teknoloji transferinde nasıl etkili bir araç olarak kullanıldığını göstermektedir. (Wicken: 1988, 274) Öte yandan Hollanda; gerek Norveç gerekse İsveç, İsviçre ve İsrail gibi küçük ama savunmaya yönelik ar-ge harcamaları yüksek ülkelerden farklı özelliklere sahiptir. Hollanda'da toplam ar-ge harcamalarının yalnızca yüzde 3'lük bir oranı savunmaya yönelik ar-ge harcamalarına yöneltilirken, görece küçük bir savunma sanayiinin olduğu ülkede, savunma/silah üretiminde de düşük oranlı bir uzmanlaşma vardır. Öte yandan askeri ve sivil sanayiler arasındaki ilişkiler de oldukça zayıftır. Hükümete ait savunma laboratuarları ile diğer ar-ge laboratuarlar arasında ilişkiler çok zayıf olduğu gibi Savunma Bakanlığı, Savunma Laboratuarları ve üniversiteler arasında kurulmaya çalışılan işbirliği programlarına karşı üniversitelerin araştırma kuruluşları direnç göstermektedir. Tüm bunların dışında ve Hollanda'ya özgü olarak savunma sanayii küçük olup, askeri silah ve teçhizat üretimi olmamasına karşın askeri ar-ge fonlarının yaklaşık %75'i askeri operasyon ve teçhizatların bakım-onarımına yönelmiş durumdadır. Savunmaya yönelik araştırma merkezlerinin, bilimsel ve teknik bakım hizmetlerinde uzmanlaşmaya yönelmiş olması sivil sektöre teknoloji transferini minimum düzeye indiren bir diğer önemli unsurdur. (Schwarz ve Soete: 1988, 232) Askeri ar-ge fonları Hollanda'nın 2-3 katı olan Norveç'in aksine, hükümet politikaları ile askeri ve sivil sanayi arasında teknoloji transferi konusunda önemli engeller bulunmaktadır.

Ele alınan birkaç ülke uygulamasına ve genel olarak askeri teknolojinin ülkenin gelişimi açısından rolüne bakıldığında teknolojik gelişmenin savunma sanayii açısından önemli bir yeri olduğu açıktır. Ancak askeri teknolojinin, sanayileşme ve büyüme açısından kaçınılmaz ya da doğal olarak bir motor işlevi görmediği çeşitli örneklerden ortaya çıkmaktadır. Özellikle askeri teknolojinin spin-

off etkisinin ölçülebilir olmayışı bu konudaki şüpheleri arttırmaktadır. Bu konuda somut adımlar olmadığı ya da siyasi iradenin askeri teknolojinin sivil sektöre transferi konusunda etkin politikalar uygulamadığı sürece spin-off etkisi daha çok rastlantısaldır. Buradan hareketle, askeri teknoloji gelişimine yönelik harcanan miktarların meşruiyetinin sivil sanayiinin gelişimine yaptığı katkılara dayandırılması gerçeklikten uzak görünmektedir. Aynı miktarda parasal kaynağın, nitelikli insan gücü ve zamanın, doğrudan ülke sanayiinde teknolojik gelişme için kullanılması halinde çok daha etkin sonuçlar alınacağı ileri sürülmekle birlikte, askeri harcamalardan, özel olarak da askeri ar-ge faaliyetlerinden yapılacak kesintilerin, kendiliğinden bir büyüme sağlayacağı ya da teknolojik ilerlemeyi hızlandıracağı görüşü de doğru değildir.[9] Dolayısıyla uygulanan hükümet politikaları ve sorunları çözmeye yönelik geliştirilen politikalar önem kazanmaktadır. İngiltere örneğinde görüldüğü gibi başarılı hükümet politikaları askeri teknolojinin sivil alana transferinde ve ticarete katkıda büyük önem arz etmektedir. Siyasi kararlar teknolojik ilerlemeyi belirlerken, teknoloji ile birlikte ortaya çıkan yenilikler de savunma sanayii ve silah piyasası içerisinde önemli değişimler yaşanmasına neden olmaktadır. Gelişen teknoloji bir yandan maliyetleri arttırırken, diğer yandan piyasada karar alıcı aktörlerin davranışları üzerinde etkili olmaktadır. Örneğin tıpkı elektronik sanayiinin gelişiminde olduğu gibi hükümetlerin yüksek alım güçleri, firmaların inovasyon ve ar-ge çalışmalarına daha çok önem vermelerini sağlarken, teknolojinin gelişimi ile birlikte firmalar daha çok işbirliği yapmak zorunda kalmaktadır. (Gummet ve Reppy: 1988, 11) Bu durum bir yandan siyasi-askeri karar alıcıları etkilerken, diğer bir yandan firmaları ticari işbirliği ya da birleşmeye zorlamakta, bir diğer taraftan da ağır finansman sorunları yüzünden askeri sanayi ile sivil sektör arasındaki bağların daha da derinleşmesine ve savunma piyasasının giderek daha kârlı bir yatırım alanı haline gelmesine yol açmaktadır. Söz konusu gelişmeler, savunma sanayiinin ulusal/uluslararası ekonomi içerisindeki konumu ve yarattığı etkiler açısından yenilikler getirirken, piyasanın yapısında köklü değişikliklere neden olmaktadır.

[9] Bu konuyla ile ilgili olarak Reifer militarizme harcanan paraların sosyal adalet ve barışa yöneltilmesi yönündeki beklentilerin yerini, Panama, Körfez Savaşı, Balkan Savaşları ve son olarak Irak'a yöneldiğini belirtmektedir. (aktaran Ercan: 2003, 78)

2.3. 2. Piyasanın Yapısı

Savunma hizmetinin devlet tarafından verilen bir hizmet olması, aynı zamanda da özel sermayenin gerçekleştiremeyeceği kadar büyük yatırım ve harcamalar gerektirmesi nedeniyle askeri araç ve gereçler çoğunlukla devlet ya da devlet teşviki ile kurulan özel işletmeler tarafından üretilmektedir. Diğer yandan modern-devlet kuramı içerisinde meşru şiddet tekelinin yalnızca devlete ait olması, pazarın tek alıcısının, savunma görevini devlet adına yürüten savunma ajanı olması anlamına gelmektedir. Modern-devletin ortaya çıkışından Soğuk Savaş'ın sona erdiği 20. yüzyıla kadar silah şirketleri, ülkenin savunma ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik silah sistemleri, silah ve diğer teçhizatları karşılamaya yönelik ulusal kuruluşlardı. Söz konusu şirketlerin çoğu devlete ait olmakla birlikte, aynı zamanda ülkelerinin savunma planları ile yakın bir ilişki içerisindeydi, öyle ki ; silah şirketleri ülkenin silahlı kuvvetlerinin ayrılmaz bir parçası olarak uluslararası, ulusal ve askeri girişimlerle stratejik bir bağlantı içerisindeydi. Soğuk Savaş'ın sona ermesinin ardından bazı özellikler değişim göstermiş olsa bile Kennedy (1983, 164) savunma piyasasına ilişkin temel özellikleri şu şekilde özetlemektedir:

1. Devletin sahip olduğu meşru şiddet tekeli nedeniyle piyasada tek bir alıcı söz konusudur. (monopsony)
2. Sayıları çok fazla olmayan, görece büyük ölçekli tedarikçiler. (oligapol)
3. Son derece özelleştirilmiş ürünler.
4. Rekabeti azaltacak oranda piyasaya giriş ve çıkışı önleyici engellerin olması.
5. Maliyet esasından ziyade karşılıklı görüşmelerle belirlenen fiyatlar.
6. Malların tesliminde çok uzun süreler uygulanması ve alıcının yapacağı ödemelere bağımlılık.
7. "Locking in" adı verilen sivil kullanım alternatif olmayan sözleşmeler gibi özelleştirilmiş sermaye araçlarının yaygın olması.

8. Ulusal güvenlik kaygıları nedeniyle iç piyasa alımlarının birincil tercih olması.

9. Pazar büyüklüğünün hükümet bütçesi tarafından belirlenmesi.

10. Bir zorunluluk olarak teknolojik gelişimin tüm politikalara yön vermesi.

Savunma sanayiinin serbest piyasa kurallarına göre işlemiyor olması, bu alandaki ticaretin işleyişine dair ilgi uyandırmaktadır. İkinci Dünya Savaşı'ndan Soğuk Savaş'ın sonuna kadar geçen dönemde mal akışına bakıldığında, yurtdışına yapılan silah transferlerinin büyük bir bölümünü, Soğuk Savaş ile ortaya çıkan ittifaklarda ortaklara satılan ya da verilen silahlar oluşturduğu görülmektedir. Başka ülkelere yapılan silah satışları da olmakla birlikte bunlar daha çok yerel silah sanayii olmayan ülkelere silah üretimini arttırmak ve üretimin birim maliyetini azaltmak amacıyla yapılmaktaydı. Bu dönemde askeri ar-ge harcamaları büyük ölçüde devletin kendisi tarafından finanse edilip, kendisinin ya da müttefiklerinin ihtiyaçları doğrultusunda yerli silah şirketleri ile işbirliği doğrultusunda hayata geçirilmekteydi. Sınır ötesi silah üretim projelerinin yürürlüğe konması da Soğuk Savaş dönemine ait ittifakların güçlenmesi ile gündeme gelmiştir. Bu dönemde yürürlüğe konan projeler arasında 1970'li yıllarda Britanya ve Fransa'nın Jaguar taarruz uçağını geliştirmesi; 1980'li yıllarda ise Britanya, Almanya ve İtalya'nın Tornada savaş uçağını geliştirmek üzere bir araya gelmeleri sayılabilir. (Burrows: 2003,16)

Soğuk Savaş'ın sona ermesi, savunma sanayii için bir kırılma noktası olarak düşünülebilir. Bunun dışında teknolojik ilerleme de savunma piyasasında önemli değişimler meydana getirmiştir. Bu iki etkenin ortaya çıkardığı en önemli sonuç, Soğuk Savaş'ın sona ermesinin ardından talebin önemli ölçüde düşmesi ile birlikte hem askeri harcamaların hem de silah satışlarının çok yüksek oranlarda gerilemesidir. Küresel olarak bakıldığında askeri harcamalarda en büyük düşüşler başta dağılan SSCR olmak üzere tüm doğu bloğu ülkelerinde görülmüştür. Tarihsel olarak Ortadoğu ve Avrupa ülkeleri arasında en yüksek askeri harcamaları yapan ülkelerde bile önemli düşüşler görülmüştür. Tablo 3'de 1989-1998 yılları arasında reel askeri harcamalardaki değişim gösterilmiştir.

TABLO 3

REEL ASKERİ HARCAMARDAKİ DEĞİŞİM (%) 1989-1998	
DÜNYA	- 34
BATI AVRUPA	-14
KUZEY AMERİKA	-32
BAĞIMSIZ DEVLETLER TOPLULUĞU (1992-1998)	- 76
ASYA	+ 27*

(**Kaynak:** Dunne : 1999, 2)

Silahlanmaya ayrılan payların düşmesi, küresel olarak silah talebinin azalması sonucunda silah ihracatı şirketler açısından giderek daha önemli olmaya başlamış, devletler de bu konuda şirketleri desteklemeye başlamıştır. Hükümetler, silah talebinin azalması ve silahlanmaya ayrılan payların düşmesiyle birlikte silah şirketlerinin etkin ölçeklerinin altına düşüreceğinden endişelenirken, diğer taraftan azalan taleple birlikte rekabetin artması fiyatları düşürürken, şirketlerin inovasyon çalışmalarını hızlandırıcı bir etki yapmaktadır. Ölçek kârlılığı (the benefits of scale) ile rekabetten doğan fayda (the benefits of competition) arasındaki bu gerilimli ilişki son dönem savunma sanayii politikaları arasında en çok tartışılan konulardan biri haline gelmiştir.(Dunne,Alonso, Levine, Smith: 2005, 1)

Artan rekabet ile birlikte bir yandan savunma sanayiine yönelik hükümet politikaları değişirken, diğer yandan üretimin homojen olmadığı savunma sanayiinde tüketilen mallar arasında standart ticari ürünlerin önemli bir bileşen haline gelmesi, savunma sanayiinde son yıllarda ortaya çıkan bir diğer önemli gelişmedir. 1990'lı yıllarda elektronik başta olmak üzere çok sayıda alanda askeri teknoloji, sivil teknolojinin gerisinde kalmıştır. Teknolojide meydana gelen değişimlerle birlikte artık ülkelerin bağımsız olarak geniş ölçekli silah geliştirme kapasiteleri azalmış, sanayiinin devamlılığı açısından stratejik öncelikler yerine ekonomik koşullar daha önemli hale gelmiştir.

* 1997 yılında meydana gelen Asya Ekonomik Krizi silah satışları ve savunma sanayiini geliştirmeye yönelik harcamalarda yüksek oranlı kesintiler yapılmasına neden olmuştur.

Yaşanan bu değişimler piyasada arzı sağlayan savunma şirketleri açısından oldukça önemli değişimler yarattı. Savunma şirketleri, geniş ölçekli bir üretim yapmaktan uzaklaşarak, diğer şirketlerle sözleşmeler yapıp ihtiyaç duyulan ürünleri bir araya getiren sistem bütünleştiricileri (system integrators) haline geldiler. Böylelikle sözleşmeler ya da yapılan anlaşmalar (subcontracting) taşeronluğun (outsourcing) yayılması ile birlikte savunma şirketleri (defence contractors) açısından giderek önem kazanmaya başladı. (Dunne: 1999, 4)

Savunma şirketlerinde ortaya çıkan diğer önemli bir değişim de savunma şirketlerinin giderek daha çok sivil şirketlerde görülen yönetim yapılarını benimseyerek, söz konusu şirketlere benzemeleridir. Özellikle halka açılan bu şirketlerde farklı sermaye gruplarının öneminin kabul edilmesi, bu şirketler açısından diğer önemli bir değişimdir. (Dunne: 1999, 5) Bu durumda şirketler artık Savunma Bakanlıklarına bağlı birimler gibi görülmekten çıkarak giderek daha çok ticari bir görünüm aldılar. Öte yandan savunma harcamalarının giderek azaldığı bir dönemde devlet yardımları düşerken, küresel finans sermaye, savunma şirketlerinin talep düşüşleri ve teknolojik değişimle meydana gelen maliyet artışları karşısında yapısal dönüşümlerini gerçekleştirmelerinde önemli bir rol oynamıştır. Finans sermaye, bir yandan savunma şirketlerinin ayakta kalmaları için ihtiyaç duyduğu sermayeyi sağlarken, bir diğer taraftan savunma sanayiinin yeniden yapılanmasında karar alma mekanizmalarına dahil olmaktadır. Finans sermayenin savunma sanayii açısından önem kazanması sadece şirketler açısından önemli değildir; çoğunlukla ülkeler de silah alımlarını finanse edebilmek için uluslararası kredi kuruluşlarından kredi almak zorunda kalmaktadır. (Burrows: 2003, 63)

Finans sermayenin yeni yatırım alanları olarak savunma şirketlerini keşfetmeleri, küresel silah talebindeki düşüş, teknoloji ve uluslararası iletişim olanaklarındaki gelişmelerle birlikte silah sanayii uluslararası sınırları aşarak tıpkı diğer bir çok alanda olduğu gibi bütünleşmeye başladı. Özellikle devletlerin silah şirketlerine doğrudan desteğini azaltıp, askeri harcamalarını düşürdükçe, silah şirketleri hem daha sivil hem de daha bağımsız hale gelmeye başladılar. Silah şirketleri, artan rekabetin etkisi ile ekonomik açıdan stratejik ortaklıklar kurarak küresel ekonomi ile eklemlenen Ortadoğu, Asya ve Güneydoğu Asya gibi bölgelerde yeni pazar arayışları içine girmeye başladılar. Liberal ekonomi politikalarının tüm

dünyada geçerli hale gelmesi ile bu şirketlerin uluslararası ihalelere katılmaları ve birbirleri ile açıkça rekabet etmeye başlamalarıyla kâr marjları küçüldü ve silah şirketleri ayakta kalmak için birleşerek uluslararası anlamda bütünleşmiş şirketler haline dönüşmek ya da daha çok teknoloji alanında uzmanlaşan küçük ikincil şirketlerle kaynak ilişkilerine girmek zorunda kaldı. (Burrows: 2003, 17)

Silah şirketlerinin bu şekilde bütünleşme süreci içine girmeleri, azalan küresel silah talebine karşın sivil üretime yönelmelerine yol açmadığı gibi ortaya çıkan uluslararasılaşma umulduğu şekliyle küresel silah şirketlerinin ortaya çıkması ile sonuçlanmamıştır. (Dunne: 1999, 4) Küreselleşmenin üretim alanında sunduğu olanaklarla savunma sanayiinin üretimde küreselleştiği gözlense de küresel silah şirketlerinden bahsetmek güçtür. Silah şirketleri giderek daha düşük maliyetle talebi karşılamaya yönelen üretim alanından uzaklaşan tedarikçi ağları ile sistem bütünleştiricileri haline dönüşmüşlerdir.

Silah şirketleri açısından yaşanan değişim, önceden *"ulusal düzeyde faaliyet gösteren Boeing, GM ve BAE Systems gibi şirketler*(in) *artık daha çok devlet sübvansiyonu, vergi teşvikleri, düşük ücretler ve daha gevşek iş standartları peşinde koşan uluslararası şirketlere"* (Burrows: 2003, 18) dönüşmeleridir. Örneğin önceden British Aerospace olarak bilinen ancak birleşmelerin ardından BAE Systems adını alan firma, bugün ABD Savunma Bakanlığı'na Birleşik Krallık Savunma Bakanlığı'na sattığından daha fazlasını satmaktadır. Ancak önceki adıyla Thomson CSF olarak bilinen, ancak birleşmelerle Thales adını alan Fransız şirketi, Birleşik Krallık'ta savunma alanında hizmet veren ikinci şirket durumuna yükselmiştir. (Dunne,Alonso, Levine, Smith: 2005, 3)

Silah şirketlerinin tüm bu uluslararasılaşma sürecine karşın, ABD ve Batı Avrupa'da az sayıda ancak büyük ölçekli birkaç firmanın satışlarının büyük bir kısmını (yaklaşık olarak % 90) kendi hükümetlerine sattıkları, küresel pazarda birbirleri ile rekabet halinde oldukları ancak varlıklarının küresel pazardaki satışlara bağlı olmadığı da belirtilmektedir.[10] (Shefi ve Tishler: 2004, 3)

[10] İsrail'de ise görece küçük firmaların kalite ve fiyat politikaları benzer olmasına karşın varlıkları küresel pazardaki satışlara bağımlıdır çünkü buradaki şirketlerin üretimlerinin %70'i ihracata yöneliktir. (Shefi ve Tishler: 2004, 3)

TABLO 4

SİLAH SATIŞLARINDA BÖLGESEL DEĞİŞİM ORANLARI

ŞİRKET SAYISI	BÖLGE	SİLAH SATIŞI ABD $ ml. 2001	2002	DEĞİŞİM % 2001-2002	TOPLAM SATIŞ İÇİNDEKİ PAY (%) 2002
42	KUZEY AMERİKA	98.4	120.8	23	62.8
38	AVRUPA	52.2	57.9	11	30.2
10	DİĞER OECD ÜYELERİ	7.2	7.4	3	3.9
10	OECD ÜYESİ OLMAYAN	6.3	6.0	-4	3.1
100	**TOPLAM**	**164.1**	**192.1**	**17**	**100**

(**Kaynak:** SIPRI: 2004, 390)

Soğuk Savaş'ın ardından küresel, siyasi ve iktisadi yapıdan yaşanan gelişmeler, savunma sanayii açısından silah satışları ve askeri harcamalara ayrılan kaynaklarda önemli bir düşüşe neden olmakla birlikte, son 5 yıl gibi kısa bir dönem içinde 3 faktör, piyasanın yapısında bir takım farklılaşmalar olduğunu göstermektedir. Son dönemde ortaya çıkan bu üç faktör silah satışlarının yeniden artmaya başlaması, silah üreticisi ve genel olarak savunma sanayiine dahil şirketler arasında temerküzün/yoğunlaşmanın artarak devam etmesi, piyasanın büyümesi ve yeniden yapılanmasına etki eden faktörlerin değişmesidir. (SIPRI: 2004, 389)

2. 3. 2. 1. Son Dönemde Artan Silah Satışları

Yakın dönemdeki silah satışlarındaki artışlar incelendiğinde, silah satışlarında ilk yüz içerisinde bulunan silah üreticisi şirketlerin silah satışlarının 2002'de 2001'e göre arttığı görülmekte, tahminler bu artış eğiliminin 2003'te özellikle ABD için geçerli olmak üzere, devam edeceği yönündedir. Tablo 5'te 2002 yılında Çin'e ait silah üreticilerinin bulunmadığı SIPRI'nın verileri ile ilk onda bulunan silah üretici firmaların 2001 ve 2002 yılına ait silah satışlarındaki değişimler gösterilmiştir.

TABLO 5

EN BÜYÜK ON SİLAH ÜRETİCİSİ ŞİRKETİN SİLAH SATIŞLARI

SIRALAMA		ŞİRKET	ÜLKE	SİLAHSATIŞI ABD $ milyon		TOPLAM SATIŞ ABD $ milyon	Kâr	İSTİHDAM
2002	2001			2002	2001	2002	**2002**	**2002**
1	1	BOEING	ABD	20 500	18000	54 069	492	166 000
2	2	Lockheed Martin	ABD	18 870	17 860	26 578	500	125 000
3	5	Northrop Grumman	ABD	17 800	10 580	22 652	175	120 000
4	4	Raytheon	ABD	15 250	14 340	16 760	-640	76 400
5	3	BAE SYSTEMS	İNGİLTERE	14 070	14 440	18 233	-1030	96 300
6	6	General Dynamics	ABD	9 820	7 790	13 829	917	53 900
7	7	Thales	FRANSA	6 840	5 630	10 451	104	60 660
8	8	EADS[11]	B.AVRUPA	5 630	5 510	28 139	-281	103 970
9	9	United Technologies	ABD	4 550	3 800	28 212	2236	155 000
10	11	Finmeccanica	İTALYA	3 720	2 860	7 351	191	44 960

(**Kaynak**: SIPRI: 2004, 392)

Tablo 5'te yer alan veriler değerlendirildiğinde, 2002'de 3. sıradan 5. sıraya gerileyen BAE Systems dışında kalan tüm silah üreticisi firmaların silah satışları artış göstermiştir. Yine BAE Systems ve Alman, Fransız ve İspanyol şirketlerine ait ortak bir iştirak olan EADS dışında silah üreten şirketlerin kârları yüz milyon dolarlarla ifade edilen rakamlara ulaşmıştır. Sadece ilk onda bulunan şirketlerin istihdam rakamlarına bakıldığında bile bu şirketlerin 1 milyondan fazla çalışanı olduğu görülmektedir. Büyük firmalardaki istihdam rakamlarına bakıldığında, emek güçlerinin silah/metâ üretimine verilmesi emek piyasasının militerleşmesi olarak yorumlanmaktadır. (Ercan: 2003, 80) Kennedy (1983, 56) silah üreten savunma şirketlerinin siyasi motivasyonunu belirleyen faktörün, silah şirketlerinin ticari olarak varlıklarını koruyabilmelerinin ne ölçüde savunma/silah üretimine dayandığına bağlı olduğunu belirtmektedir. Bunun iki göstergesi de en büyük silah üreticisi savunma şirketlerinin tüm şirketler içerisinde en büyükler içerisinde yer alıp almadığı ve büyük şirketlerin ayakta kalmalarının savunma ile ilgili üretime bağlı olup

[11] EADS (The Eupropean Aeronautic Defence and Space Company) hisselerinin %30,1'i Daimler Chrysler'e (Almanya), %30,1'i Lagardére (Fransa), Fransız finans kurumları ve kamuya ait bir holding olan Sogepa'ya; %5,5', İspanya devletine ait bir holding olan SEPI'ye ait olup, EADS Hollanda'da kayıtlı bir şirkettir.

olmadığıdır. 1975-1984 yılları arasında ABD'de 500 en büyük firmanın kâr oranı % 18.65 iken askeri firmaların bu 500 firma içindeki ortalama kârları % 26.76 düzeyinde olup, on yıl içerisinde bu alandaki yatırımlardaki artışlarla birlikte bu oran % 37'lere varan bir düzeye ulaşmıştır. Buradan hareketle, aynı dönemdeki iktisadi krizin, savunma sanayii dışında kalan kesimleri yoğun olarak etkilerken, savunma sanayiini/sermayesini aynı şekilde etkilemediği görülmektedir. (Ercan: 2003, 80) Bu durumda sermaye, değerlenme aracı olarak savunma sanayiini seçtiği ölçüde bu alanda yoğunlaşırken, özellikle ABD'de önemli bir istihdam alanı haline gelmektedir. Daha ilginç olan nokta, savunma sanayiindeki "üretken" sermaye ile finans sermaye arasındaki ilişkilerin giderek gelişmesidir. Örneğin Tablo 5'te 2002'de silah üreten şirketler arasında 2. sırada yer alan Lockheed Martin şirketinin hisselerinin %75'i finans ve finans bağlantılı şirketlere aitken, birinci sıradaki Boeing için bu oran %60 olup, bu durum ABD'nin Irak'ı işgal etmesiyle New York borsasının son yirmi yılın en yüksek seviyesine ulaşması aradaki ilişkinin gelişimini ortaya koymaktadır.[12] (Ercan : 2003, 84)

Tablo 5'te yer alan 2002 yılına ait verilerde görüldüğü gibi silah satışlarında belirgin bir artış olmakla birlikte, tüm göstergeler ABD başta olmak üzere satışların daha da artacağı yönündedir. Tablo 6'te silah artışlarında en yüksek artışları gerçekleştiren ilk on şirkete ait veriler, özellikle ABD'de artışların ne denli yüksek bir orana ulaştığını göstermektedir.

[12] İktisadi krizin başta ABD'de olmak üzere 2000'li yıllarda yoğunlaşarak artma eğiliminde olmasına karşın, savunma sanayiinde kârların önemli bir şekilde arttığı, 1980'lerle birlikte yoğunlaşarak artan kuralsızlaştırma ve devlet denetiminden çıkarma uygulamaları ile birlikte savunma sanayiinde ulus-devlet yapılarını aşarak daha çok özel ilişkilerin ağırlık kazandığı görülmektedir. (Ercan: 2003, 77)

TABLO 6

SİLAH SATIŞLARI EN HIZLI ARTAN İLK ON ŞİRKET

		Silah Satışı ($ milyon)		DEĞİŞİM 2001-2002	
ŞİRKET	**ÜLKE**	**2001**	**2002**	**%**	**$ milyon**
Northrop Grumman	ABD	10 580	17 800	68	7 220
Boeing	ABD	18 000	20 500	14	2 500
Generel Dynamics	ABD	7 790	9 820	26	2 030
L-3 Communications	ABD	1 720	3 020	76	1 300
Thales	Fransa	5 630	6 880	22	1 250
Computer Sciences	ABD	1 770	2 900	64	1 130
Lockheed Martin	ABD	17 860	18 870	6	1 010
Raytheon	ABD	14 340	15 250	6	910
Finmeccanica	İtalya	2 860	3 720	30	860
United Technologies	ABD	3 800	4 550	20	750

(**Kaynak:** SIPRI : 2004,392)

2002 yılında silah satışları 2001 yılına göre bazı firmalarda %60-70 dolaylarında yüksek bir artış gerçekleştirirken, ABD'nin yanı sıra Fransa, İtalya, İngiltere ve Rusya'nın silah satışları da artmıştır. Belirtmek gerekir ki bu artış oranları, enflasyon ve döviz kurlarındaki dalgalanmaları da dikkate almaktadır. Özellikle, Avrupa ve Rusya'daki silah üreticileri döviz kurlarındaki dalgalanmalardan büyük ölçüde etkilenmiştir. Doların değer kaybetmesiyle birlikte uluslararası piyasada rekabet eden silah üreticilerinin rekabet güçleri zayıflamıştır. Örneğin, bir Fransız şirketi olan Thales'in sermayesi, 2003 yılında döviz kurlarındaki dalgalanmalar sonucunda €378 milyon dolayında (yaklaşık $420 milyon) düşmüştür. (SIPRI: 2004, 393)

Bir yandan silah satışlarının artması, diğer bir yandan teknolojinin hızla gelişmesi sonucunda rekabetin ve piyasaya sunulan ürün çeşitliliğinin artması ile birlikte, savunma sanayiinin kendi dışında kalan sektörlere duyduğu ihtiyaç da artmıştır. Özellikle bilgisayar ve elektronik alanındaki teknik ilerlemeler, savunma şirketlerinde görülen şirket satın almaların ve yoğunlaşma eğiliminin son yıllarda ivme kazanmasına yol açmıştır.

2. 3. 2. 2. Savunma Sanayiinde Yoğunlaşma

Soğuk Savaş sonrasında silah satışlarında yaşanan düşüş karşısında hükümetler, rekabetin azalması ve yabancı ortakların savunma şirketlerinin hissedarı haline gelmesi pahasına, ulusal savunma kapasitelerini korumak ve savunma sanayiinin gelişimini sağlamak amacıyla savunma şirketlerinin birleşmelerine izin vermeye başlamıştır. Bunun dışında teknolojide meydana gelen değişimler sonucunda sivil teknolojinin askeri teknolojinin önüne geçmesi ile birlikte, askeri şirketlerin teknoloji üretimi yapan diğer şirketlerle işbirliğine gitmeleri bir zorunluluk haline gelmiştir. Böylelikle 1990'lı yıllar savunma sanayii açısından şirketlerin birleşmeleri ya da büyük şirketlerin küçük şirketleri satın alması ile savunma sanayii üreticilerinin değişerek bu alandaki sermayenin yoğunlaşmasına sahne olmuştur.

Şirket birleşmeleri ve satın almalar ilk olarak ABD'de ortaya çıkmıştır. 1993 yılında başlayan birleşme dalgası ile günümüzün büyük silah üreticisi olan şirketler piyasadaki yerlerini koruma adına büyük çabalar sarf etmektedir. ABD'de şirketler arası birleşmeler özellikle Clinton yönetimi döneminde cesaretlendirilmiş, böylelikle de Reagan dönemindeki askeri harcamaların aynı düzeyde devam etmeyeceğinin sinyalleri verilmiştir. Üretilen silah sistemlerinin yerine yeni kuşak silah sistemlerinin üretimine ağırlık verilerek, bu alanda birim başına maliyetler düşürülmek istenmiş, verimli olmayan fabrikaların kapatılmasının gerekliliğine dikkat çekilmiştir. (Ercan: 2003, 80) Siyasi otoritenin aldığı bu karar sonucunda Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon ve diğer şirketler arasında birleşmeler 1998 yılına kadar hızla devam etmiştir. Endüstriyel üretim verimliliğinin ve silah ihracatının arttırılmasını da hedefleyen bu kararla birlikte, sayıları 50'yi bulan büyük silah üreticilerinin sayısı 2000'li yıllara gelmeden tek haneli sayılarla ifade edilebilir olmuştur. Tablo 7'de 1993 yılında başlayan yoğunlaşma dalgası içinde çok sayıdaki şirketin giderek tek bir çatı altında toplanması ile piyasada aktörlerin sayısal olarak nasıl azaldığı gösterilmektedir. 1998 yılında ise Amerikan Savunma Bakanlığı'nın Lockheed Martin Co. ve Northrop Grumman Inc. arasındaki birleşmeyi onaylamamasının ardından, şirket birleşmeleri devam etmekle birlikte

yavaşlamaya başlamıştır. Ancak belirtmek gerekir ki, 1998 yılında ABD'de Lockheed Martin ile Northrop Grumman arasındaki birleşmenin engellenmesine karşın, Hughes Space and Communications adlı şirketin Boeing tarafından alınmasına izin verilmesiyle birlikte izlenen politikada bir değişiklik olmadığı görülmüştür. Nitekim 2003 yılında da sadece bir talep ABD Savunma Bakanlığı tarafından reddedilmiştir.

Siyasi kararların savunma sanayiine olan etkilerine bakılacak olursa, temerküz üretim kapasitesi ve olanakları açısından bir etkinleşmeye yol açmamıştır, diğer taraftan ABD hükümetinin seçim olanakları azalmıştır. (Heigo: 2003, 93) Piyasadaki oligapol yapının, birleşmelerle daha belirgin hale gelmesi siyasi karar alıcıları birkaç firma arasında seçim yapmak zorunda bıraktığı gibi, bu yapı hükümetler üzerinde bir baskı kurulmasını kolaylaştırdığını söylemek mümkündür.

TABLO 7

SAVUNMA SANAYİİNDE YAŞANAN YOĞUNLAŞMA

1993 YILINDAKİ ADI	YIL	1996 YILINDAKİ ADI
BOEING		**BOEING**
ROCKWELL		
McDONNEL DOUGLES	1997	
LOCKHEED		**LOCKHEED MARTIN**
MARTIN MARIETTA	1994	
GE AEROSPACE	1992/3	
LORAL		
GENERAL DYNAMICS	1992/3	
GM HUGHES	1998	**RAYTHEON**
E SYSTEMS	1995	
RAYTHEON		
TEXAS INSTRUMENTS	1997	
NORTHROP		**NORTHROP GRUMMAN**
WESTINGHOUSE	1996	
GRUMMAN	1994	
TRW	2002	

(**Kaynak:** .(Dunne,Alonso, Levine, Smith: 2005, 1)1 2)

1990'ların ikinci yarısından itibaren hızlanan birleşme eğilimi, 1999'dan itibaren hızını kaybetmiştir. 1999-2002 dönemi arasında şirketlerin birleşme eğilimi belirgin ölçüde azalırken, 2003'ün ilk altı ayında savunma ile ilgili şirket satın

alımlarının sayısının 129 olduğu, böylelikle sayısal olarak bakıldığında şirket birleşmeleri ve satın alımlarında 2002 yılına göre %30'luk bir artış olduğu saptanmıştır. Ancak şirket satın alımlarındaki bu artış, parasal değerden çok nicelik açısından bir artış olduğunu göstermektedir. Amerikan Savunma Bakanlığı tarafından yapılan bir araştırma da bu durumu desteklemektedir. Aralık 2003'te Savunma Bakanlığı'nda 37 birleşme ve satın alma işlemi kaydedilmiştir. 1994-2003 yılları arasındaki döneme bakıldığında, bu sayının yıllık ortalama 23 olduğu düşünülecek olursa 2003 yılında yapılan işlem sayısı daha fazla olmasına karşın, bu 37 anlaşmanın toplam değeri sadece 8 milyar dolar olup, 2001 yılında yapılan 28 anlaşmanın değerinin sadece sekizde birini ifade etmektedir. (SIPRI: 2004, 394)

Tablo 6'da belirtildiği gibi 2002 yılında silah satışları açısından birinci sırada bulunan Northrop Grumman'ın ve diğer birçoğunun silah satışlarını artırması, silah üretim birimlerini yeni şirketler satın alarak büyütmeleri sonucunda sağlanmıştır. Northrop Grumman'ın bilgi teknolojisi (IT) ve uzay şirketi olan TRW'yi 7.8 milyar dolar karşılığında, L-3 Communications şirketini 1.12 milyar dolar karşılığında satın alması gibi örnekler, silah satışlarının artmasına olanak sağlamıştır.

Aynı durumun Batı Avrupa için de geçerli olduğu söylenebilir; 2002'de silah satışlarını arttıran dokuzuncu şirket olan Finmeccanica'nın 2002'de 557 milyon dolara Marconi Mobiles'ı satın alması gibi, silah satışlarını arttıran Alvis, Thales ve VT Group gibi şirketler de büyümelerini şirket satın alma yoluyla gerçekleştirebilmiştir. (SIPRI: 2004, 395) Asıl olarak Avrupa'da da 1990'ların ikinci yarısından itibaren şirket birleşmeleri artmakla birlikte, burada ABD'den farklı olarak sanayii içinde yoğunlaşmanın ulusal sınırlara dayanması, sınır ötesi birleşmelerde de çeşitli engellere takılması nedeniyle yoğunlaşma görece daha yavaş bir seyir izlemiştir. Öte yandan şirket birleşmeleri ve satın almalarda sayıları az olmakla birlikte transatlantik anlaşmalar da bulunmaktadır. Örneğin 2003 yılında uçak motoru üreticisi olan Fiat Avio ve MTU Aeri Engines, Amerikan şirketleri tarafından satın alınırken; Amerikan General Dynamics, Avusturya'da kurulmuş bir şirket olan askeri araç üreticisi Steyr Spezialfahrzeug'u satın almıştır. Buna karşılık Avrupa'da şirketler değeri daha az anlaşmalarla Amerika'da kurulmuş şirketleri satın alırken bu alımları yapanların daha çok İngiliz şirketleri olduğu görülmektedir.

TABLO 8

SAVUNMA SANAYİİNDE 2003 YILINDA YAŞANAN SATIN ALMALAR

SATIN ALAN	SATIN ALINAN	DEĞERİ ($ mil.)
BAE Systems (İNG.)	Advanced Power Techn. (ABD)	27
BAE Systems (İNG.)	MEVATEC (ABD)	82
GKN(İNG.)	Pilkington unit(ABD)	--
Labinal (Fransa)	Boeing plant(ABD)	--
Ultra Electronics (İng.)	Ocean Systems(ABD)	10
The Carlyle Group(ABD)	FiatAvio (İtayla)	565
General Dynamics(ABD)	Steyr Spezialfahrzeug (Avusturya)	--
Kohlberg Kravis(ABD)	MTU Aero Engines (Almanya)	1 770
United Technologies(ABD)	Chubb (İng.)	1 000

(**Kaynak:** SIPRI: 2004, Appendix 11B)

Tablo 8'de 2003 yılında yapılan transatlantik anlaşmalar gösterilmiştir. Buradaki veriler incelendiğinde; Avrupalı şirketler, Amerikan şirketlerini satın alırken özellikle İngiliz şirketlerin diğer Avrupalı şirketlerden daha aktif oldukları görülmektedir. Buna karşılık bu alımların miktarı Amerikan şirketlerinin yaptıkları alımlara göre oldukça küçük miktarlarda kalmaktadır.

Silah şirketleri arasında yaşanan bu birleşme ve satın alma süreci sonucunda silah piyasası ve savunma sanayiinde yaşanan yoğunlaşmanın giderek arttığı söylenebilir. 1990'lardan günümüze genel olarak bakıldığında, Soğuk Savaş'ın sonunda uluslararası silah sanayiinin görece daha az yoğun olduğu ancak son on beş yılda hızlanan yoğunlaşma sürecine rağmen karşılaştırılabilir diğer sanayiler kadar yoğunlaşmış olmadığı söylenebilir. Buradan hareketle, yoğunlaşmanın devam edeceği ve güçlü uluslararası silah tekelleri karşısında siyasi birimlerin, çeşitli politik sorunlar ortaya çıktığında bir takım zorluklarla karşılaşabileceği yönünde tahminler yapılmaktadır. (Dunne,Alonso, Levine, Smith: 2005, 14) Öte yandan 2003 yılının sonlarından itibaren ticari ve endüstriyel olarak şirket birleşme ve satın alımlarına yönelik artan ilginin azalmaya başladığı da gözlenmektedir. Amerika'da yatırım sektöründeki analizlerden yola çıkılarak ticari havacılık ve bilgi teknolojisi (IT) şirketlerine yeniden ilginin artacağı, böylelikle de yatırımcıların silah ve savunma piyasasından uzaklaşacağı yönünde tahminler yapılmaktadır. (SIPRI: 2004, 395)

TABLO 9

SAVUNMA SANAYİİNDE YOĞUNLAŞMAYA İLİŞKİN VERİLER						
	1990	**1995**	**2002**	1990	1995	2002
	Silah %	**Silah %**	**Silah %**	Toplam %	Toplam %	Toplam %
EN BÜYÜK5	22	28	42	33	34	40
EN BÜYÜK 10	37	42	58	51	53	57
EN BÜYÜK 15	48	53	66	61	65	68
EN BÜYÜK 20	57	61	72	69	73	76

(Kaynak: Dunne,Alonso, Levine, Smith: 2005, 7)

İlginç olan bir diğer nokta da yoğunlaşmaya, sivil alana dönük ürünler de dahil olmak üzere toplam satış bazında bakıldığında, Tablo 9'da belirtildiği gibi 1990 yılında toplam satışlarda yoğunlaşma silah satışlarında olduğundan daha yoğun olmasına karşın çok daha az bir artış göstermiş, buna karşılık silah satışlarındaki yoğunlaşma oranları hızla yükselerek 2002 yılında birbirlerine çok yakın oranlara gelmiştir. Bu durum silah piyasasındaki büyük şirketler öncülüğünde savunma sanayiinde artan bir uzmanlaşmaya giderek ağırlık verildiğinin de bir göstergesidir. (Dunne, Alonso, Levine, Smith: 2005, 7) Buradan hareketle 1990'lı yıllarda başlayıp hızlanan yoğunlaşma sürecinde şirket satın alma ve birleşmelerinde amacın, buna bağlı olarak yönünün değiştiği söylenebilir. Artık şirket satın almalar şirketlerin azalan talep karşısında küçülme ihtiyaçlarından çok, yeni ulusal ve uluslararası sözleşmeleri elde etmek isteyen şirketlerin bu konudaki ihtiyaçları doğrultusunda kapasitelerini geliştirmeye yönelmiştir. Şirket birleşmeleri ve satın almaların amacı ve yönünde yaşanan bu değişim, savunma sanayiinde yaşanan yeniden yapılanma sürecini ve küreselleşme süreci ile ortaya çıkan farklı dinamikler olduğunu ortaya koymaktadır.

2. 3. 2. 3. Küreselleşme ile Savunma Sanayiinde Yeniden Yapılanma Süreci: Teknolojik Gelişim ve Hizmetler Alanına Yönelim

Savunma sanayii içinde yer alan şirketlerin stratejilerini belirlemede ve genel olarak savunma sanayiinin içinde bulunduğu yeniden yapılanma sürecinde en önemli etkeni, yeni gelişen askeri teknoloji uygulamaları ve bu alanda yapılan geleceğe yönelik tahminler oluşturmaktadır. Yeni teknoloji uygulamalarının askeri alana aktarılarak rekabet gücünün korunması amacıyla, son yirmi yılda hızlı bir gelişim gösteren elektronik, iletişim, bilgi teknolojileri (IT) ve hizmet sektörü giderek şirketlerin stratejilerini belirlemede etkilerini arttırmakta ve şirket satın almaların yönünün bu alanlara doğru kayması ile sonuçlanmaktadır. Asıl olarak 1990'lı yılların başından itibaren gelişen bu uzun dönemli eğilim, ABD'de 11 Eylül 2001 yılında yaşanan olayların ardından artan savunma harcamaları ile birlikte daha da hız kazanmıştır. Savunma bütçesinin artan kalemleri savunma şirketlerinin de bu alanlara yönelmesine yol açmıştır. ABD Savunma Bakanlığı yeni teknoloji elde etmek amacı da güden sözleşme-taşeronluk (outsourcing) politikasını aktif bir şekilde uygulayarak savunma pazarını yabancı şirketlere açmış, Amerikan şirketi olmayan şirketler de bu politikaya ABD pazarına girmeye yönelik stratejiler ile karşılık vermiştir. (SIPRI: 2004, 396) Aslında ABD, küreselleşme sürecinde savunma sanayiinin azalan talep ve artan rekabet ortamıyla başa çıkabilmesi için hem küresel hem de bunun tam tersi bir yaklaşım uygulamaktadır. ABD bir yandan savunma sanayiinde temerküze izin verip bu süreci teşvik ederken, sınır ötesi satın alma ve birleşmeler de gerçekleşmekte ve silahlanmada uluslararası işbirliğini geliştirmektedir. Öte yandan ABD iki uygulama ile küresel yaklaşımdan uzaklaşmaktadır.

İlk olarak, ABD *'buy American'* politikasıyla, Amerikan malı kullanımına önem vererek, özellikle savunma alanında dışa bağımlılığı en aza indirmektedir. Irak'taki savaşın ardından 2003 yılında ABD kongresi tarafından yapılan araştırmalar, ABD'nin sözleşmeler yoluyla dış kaynak kullanımının uzun dönemde ABD'nin savunma kapasitesini azaltmayacağını, yabancı kaynak kullanımının göz ardı edilebilir bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Yabancı kaynak kullanımında

sadece küçük bir oranı askeri donanım ihtiyacı oluştururken, büyük ölçüde dışarıdan sağlananlar yakıt, inşaat hizmetleri ve diğer askeri olmayan malzemeler oluşturmaktadır. (SIPRI: 2004, 405) Yabancı kaynak kullanımının Amerikan ekonomisine ve savunma kapasitesine olumsuz bir etkisi olmadığı gibi uluslararası anlaşmalarla Amerikan müttefik ülkeleri ile istikrarlı ve dostane ilişkilerin sürdürülmesi, Amerikan sanayiinin küresel pazara girmesinin kolaylaşması ve küresel rekabete maruz kalan ulusal sanayinin, teknolojik olarak rekabet edebilirliğini korumaya itmesi gibi olumlu etkileri de bulunmaktadır.

İkinci olarak ABD teknoloji transferi konusunda yabancı kaynak kullanımı, uluslararası şirket satın almak ve uluslararası işbirliğine girerek yeni teknoloji elde etmek için her türlü imkanı değerlendirirken, yeni teknolojinin ülke dışına çıkmaması için çeşitli kısıtlamalar getirerek savunma sanayiindeki teknolojik üstünlüğünü korumaktadır. Dünyadaki en büyük silah sanayiine sahip olan, aynı zamanda da askeri teknoloji alanında gelişimin ana merkezi olan ABD, teknoloji ihracatı konusunda denetimini kaybetmemek amacıyla bu konuda sıkı denetimler uygulamaktadır (SIPRI: 2004, 416) ABD'nin bu tür uygulamalarının örneklerinden biri Savunma Ticaret Güvenlik Girişimi'dir (the Defense Trade Security Initiative-DTSI). DTSI savunma malları ile ilgili olarak yapılan ihracatların kontrolünü kolaylaştırmak ve NATO üyeleri ile NATO üyesi olmayan diğer ülkeler arasındaki savunma alanındaki işbirliğini çeşitlendirmek amacıyla başlatılan bir girişimdir. Ancak ABD, bu girişimi kendi savunma mallarının ticari tanıtımı ve yaygınlaşması amacıyla kullanmaktadır. Girişime diğer ülkelerin katılmaya zorlanması, gerçekte ABD'nin silah ihracat politikalarının gelişimine hizmet edecek bir uygulama olarak değerlendirilmektedir. (Heigo: 2003, 91) DTSI sayesinde ABD bir yandan ulusal güvenliğin sağlaması amacıyla gerekli ihracat kontrollerini hayata geçirmekte, bir diğer yandan savunma sanayiinin rekabet edebilirliğini sağlayıp, savunma alanındaki üretimde etkinliğin artırılmasına olanak sağlamaktadır.

ABD'nin savunma harcamalarında savunma şirketleri ile sözleşme ilişkisi içerisine girmesi tüm dünyada artan bir eğilim olmakla birlikte, Avrupa Birliği'nin kurulması da savunma sanayiinde piyasanın talep etkenini etkileyen bir durum yaratmaktadır. Özellikle Temmuz 1998 yılında Fransa, Almanya, İtalya, İspanya, İsveç ve İngiltere arasında imzalanan çerçeve anlaşması kapsamında, bu altı ülke

ortak savunma politikaları oluşturarak, aynı zamanda ortak bir savunma pazarı kurmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda ulusal ve sınır ötesi şirket birleşmelerinin önünün açılması da Avrupa Birliği'nin savunma ihtiyaçlarının giderilmesi yönünde yapılan çalışmalar arasında bulunmaktadır. Yapılan çalışmaların sonuç vermesi ile Avrupa Birliği üyesi altı ülkenin ortak ihtiyaçlar tespit edip ortak alımlar yapması ile birlikte ekonomik açıdan büyük ölçüde tasarruf edilebileceği hesaplanmaktadır. (Hartley: 2003, 110)

Avrupa Birliği'nin ortak politikalar geliştirme yolunda somut adımlar atması ile birlikte, Batı Avrupa'da savunma sanayii Soğuk Savaş'ın ardından savunma harcamalarının hızla düşmesi karşısında, küreselleşmenin yarattığı koşullar altında sınır ötesi ortak iştirakler ve satın almalar yoluyla uluslararasılaşma süreci içerisine girmiştir. Sonuçta siyasi iradenin aldığı kararlar ya da hükümetler arası kararlar ile birlikte, Avrupa silah sanayiinde, ulusal pazara yönelik çok sayıdaki ufak şirketten daha büyük bir pazara hizmet eden üç büyük silah üreticisi ile savunma sanayiinde önemli bir dönüşüm ortaya çıkmıştır. Bu üç şirketten EADS daha çok ulus-ötesi (transnational) bir yapıya sahiptir. Buna karşılık diğer iki şirket BAE Systems ve Thales daha güçlü çok uluslu bir yapıya sahiptir. (SIPRI: 2004,405)

Avrupa Birliği'nin gelişim sürecinde ortaya çıkan sadece Batı Avrupa silah sanayiinin temerküzü ile sınırlı değildir. Aynı zamanda Avrupa Komisyonu silahlanma, teknik standartlar ve lisans gibi konular başta olmak üzere Avrupa Birliği'nin ortak pazar kurallarının savunma alanında geçerli olması ve temerküzün artması, rasyonalizasyonu sağlayacak yatırım stratejilerini de hedeflemektedir. (SIPRI: 2004,406) Tüm bunları gerçekleştirmek amacıyla ortak projeler hayata geçirilirken, diğer yandan Amerikan şirketlerinin Avrupa'daki savunma şirketlerini satın almaları çeşitli tartışmalara neden olmakta; ancak savunma şirketlerinin menşei giderek önemini kaybetmektedir. Bununla birlikte Avrupa Birliği içerisinde de ABD'de görülen teknoloji transferi konusundaki kısıtlamaların uygulamaya başlaması yönünde çalışmalar artmaktadır.

Yeni teknoloji gelişimi, elde edilmesi ve bu alanda sıkı koruma tedbirlerinin getirilmesi; savunma sanayii alanında liderliğin korunması ve ulusal güvenlik kaygılarından kaynaklanmakla birlikte, küreselleşme ile birlikte yeni sektörlerin gelişimi ve uluslararası iktisadi yapının değişimi ile de yakından ilgilidir. Ekonomide

imalattan hizmetler alanına kayma savunma sanayii içinde de etkisini göstermiş, farklı hizmetlerin gelişen sektörler olarak ortaya çıkışı ile savunma sanayiinde de çeşitli hizmet alanları artmıştır. Sunulan hizmetler çeşitli olmakla birlikte, bunların çoğu her hangi bir çatışma olmadığı durumlarda, barış zamanında yerine getirilen hizmetlerden oluşmaktadır. Özellikle Amerikan pazarında gelişen yeni endüstriler savunma sanayiinde değişim yaratırken, diğer pazarları da etkilemektedir. Savunma şirketlerinin bünyelerine bu yeni hizmet alanlarını katacak şekilde şirket alımlarına gitmeleri ile silah satışlarında da belirgin artışlar meydana gelmektedir. (SIPRI: 2004, 398) Sunulmaya başlanan hizmetlerin başında stratejik askeri danışmanlık, askeri araştırma geliştirme, lojistik destek, taktiksel istihbarat hizmetleri ve askeri eğitim hizmeti gelmektedir. Bu türden hizmetlerin özelleşmesi ise beraberinde farklı tartışmalara yol açmakta, özel askeri şirketlerin varlığı şiddetin özelleşmesi olarak yorumlanmaktadır.

3. KÜRESELLEŞEN SAVUNMA HİZMETLERİ: ÖZEL ASKERİ ŞİRKETLER

Küreselleşme ile birlikte, bir yandan ulus-devletler ve uluslararası siyaset alanındaki aktörler, diğer bir yandan da gerek ulusal gerekse küresel ekonomi köklü bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Ulus-devlet ile sermaye arasındaki ilişkiler daha karmaşık bir hal alırken, siyasi birimler görev alanlarını yeniden tanımlayarak küresel sermayeye yeni birikim alanları açmakta, bu süreçte kimi zaman sahip olduğu yetki ve kontrolü kaybederken kimi zaman da sermaye ile yaptığı işbirliği sonucunda çeşitli kazanımlara kavuşmaktadır. Tüm bu yeniden yapılanma içerisinde kendine has bir takım özellikleri olan savunma sanayii ve savunma hizmetleri de küreselleşmeden kendine düşen payı almakta, böylelikle yeni düzenin gerekliliklerine göre şekillenerek, bu alana yönelen sermayenin kârlılığının artmasına yönelik bir takım yeni imkanların doğmasına olanak sağlamaktadır.

Küreselleşme ile birlikte, üretimden hizmet sektörüne doğru hızlanan bir yönelim savunma sanayii için de geçerlidir. Sözü edilen yeni imkanların başında savunma hizmetleri gelmektedir. Özellikle liberal söylemin kamu sektörünün hantal, etkin olmadığı yönündeki telkinleri, küresel düzeyde geçerlilik kazanarak savunma ve güvenlik hizmetlerinde özel sektörün giderek daha etkin hale gelmesine yol açmıştır. Birçok askeri hizmetin, özellikle teknolojik gelişme ile birlikte çeşitlendiği bir dönemde, kamu ajanları yerine özel sektör tarafından çeşitli sözleşmeler yoluyla yerine getirilmesi, ulusal savunma harcamalarında karar alıcılar tarafından daha sık tercih edilir olmuştur. Burada temel olarak neo-liberal iktisat politikalarının devletin denetiminden çıkarma, 'etkin' çalışan özel sektöre yönelerek maliyetlerin, savunma harcamalarının söz konusu olduğu bu durumda da kamu harcamalarının düşürülerek özel sektörün kullanımına daha çok kaynak ayrılması temel bir prensip olarak ortaya çıkmaktadır.

Küreselleşme ile birlikte savunma hizmetleri açısından ortaya çıkan en önemli yenilik ise bu temel prensipler altında, daha önce ulus-devletler tarafından yerine getirilen birçok ulusal savunma faaliyetinin, özellikle 1990'lı yıllardan

itibaren faaliyetleri hızla artan *Özel Askeri Şirketler* tarafından yerine getirilmeye başlanmasıdır.

Özel Askeri Şirketleri tanımlamadan önce siyasi birimlere para karşılığında askeri hizmet veren kişi ya da kurumların tarihsel gelişimine bakmak, Özel Askeri Şirketlerin nasıl küreselleşme mantığı çerçevesinde şekillendiğini ve tarihin çeşitli dönemlerinde büründüğü karakteristik özelliklerden köklü bir dönüşümü ifade ettiğini anlamak açısından önemli bir noktadır.

Günümüzde savaş ortak bir politik nedenden dolayı, kamuya ait askeri güçler ve özellikle vatandaşların oluşturmuş olduğu ordular tarafından yürütülen bir olgu olarak görülmektedir. Ne var ki, bu bir varsayım olarak ideal bir tip yaratmaktan öte bir durumu yansıtmamaktadır. Tarihsel olarak bakıldığında, devlet aracılığı ile kurulan orduların yine devlet tarafından yönetilmesi ancak ulus-devletlerin kurulması ile mümkün olabilmiştir, bu nedenle devletin şiddet üzerindeki tekeli tarihte bir kural olmaktan ziyade istisnai bir durum teşkil etmektedir. (Singer: 2001/02, 5)

Devlete bağlı düzenli ordular kurulmadan önce para karşılığında asker kiralanması, Hititlerden, Antik Pers, Çin, Yunan, Japon ve Roma İmparatorlukları başta olmak üzere hemen hemen tüm imparatorluklarda yaygın bir şekilde kullanılmıştır. Özellikle Rönesans dönemi İtalya'sında zengin şehir devletleri, savaşı barbarlara ait bir iş olarak görerek, vatandaşlarının zamanını ya da hayatlarını savaşta kaybetmemeleri için sıklıkla paralı asker kullanımına başvurmuştur. (Adams: 1999, 2) On dördüncü yüzyılın ortalarından on altıncı yüzyıla kadar İtalya'daki şehir devletleri kendileri adına savaşmak üzere *condottieri (contractors)*olarak bilinen kiralık askerleri girdikleri savaşlarda kullanmış, kiralanan paralı askerler savaştıkları devlete değil onları kiralayan, masraflarını karşılayanlara karşı sorumlu olmuştur. (Brauer: 1998, 2) Bu durumda tarafların sorumlulukları bir *a condotta (contract)* çerçevesinde belirlenmiştir. (Pech: 1999, 81)

On altıncı yüzyıla gelindiğinde ise Hollanda'ya ait Doğu Hindistan Şirketi, Batı Hindistan Şirketi ve İngiliz Doğu Hindistan Şirketi gibi merkantil organizasyonlara, deniz aşırı bölgelerde ticaretin geliştirilmesine yönelik olağandışı yetkiler verilmiştir. Genel bir kural olarak bu bölgedeki şirketler, ticaret tekelini elde ettikleri gibi askeri güç bulundurma, askeri güç kullanma, savaşma, barış görüşmelerini yürütme, bölgede yaşayanların idare edilmesi gibi yetkilerle de

donatılmıştır. (Singer: 2001/02, 6) On yedinci yüzyıla gelindiğinde ise büyük özel orduların kiralanması en yaygın halini almıştır. Bununla birlikte on beşinci yüzyılın başlarından itibaren bu tür büyük askeri orduları kendi güvenlikleri açısından tehdit oluşturduğunu düşünen bazı hükümdarlar, paralı askerileri kendi ordularına dahil etmeye ya da bir askeri birimin sunduğu hizmetleri bir diğer hükümdardan kiralama yöntemine devam etmiştir. Örneğin, Kral George III., geldikleri bölgenin adından esinlenerek *Hessians* olarak adlandırılan 30.000 Alman askerini Amerikan Bağımsızlık Savaşı'nın başladığı 1775 yılında çıkan isyanı bastırmak üzere kiralamış ve savaşın sona erdiği 1786 yılına kadar bu paralı askerlerden yararlanmıştır. Bu dönemde Amerika'ya gönderilen Almanlar aslında 'kiralık asker' (mercenary) olmalarına rağmen, Amerikalılar kendileri için savaşan askerleri 'gönüllüler' (privateers) olarak adlandırmayı uygun görmüştür. Ancak vatanseverlik uğruna savaşan Amerikalılar bulunmasına karşın sonuçta her iki tarafta da askerleri savaşmaya iten ortak güdü bireysel ekonomik kazanç elde edebilmektir. Ayrıca her iki taraf için savaşan askerlere Ortaçağ'ın başından merkezi ulus-devletlerin kuruluşuna kadar geçen sürede genel olarak görüldüğü gibi Marque and Reprisal Clauses olarak adlandırılan bir yetki ve lisans belgesi verilmiştir. (Gaul: 1998, 5)

Merkezi bir güç olarak, devletlerin zayıf olduğu tüm bu dönemler boyunca askeri hizmetlerin paralı askerler ya da merkantil şirketler tarafından yerine getirilmesi olağan bir durum olmakla birlikte, koloniyel dönemde İngiliz ve Hollandalı şirketlerin emri altında Avrupa'dakinden daha büyük bir askeri güç vardı. (Singer: 2001/02, 6) Önemli dönüşümlerin yaşandığı on yedinci yüzyılda, tıpkı günümüzde olduğu gibi zayıf devletlerin çeşitli amaçlar uğruna askeri hizmetleri serbest piyasadan temin etmesi, on sekizinci ve on dokuzuncu yüzyıllarda da devam etmekle birlikte, devletin merkezi gücünün artması ile birlikte özellikle yirminci yüzyılda devlet; güç ve şiddet kullanımını kendi tekelinde toplamaya yönelik bir takım normlar geliştirmeye muktedir olabilmiştir.

Asıl olarak bu normların ortaya konmasının başlangıcı da on yedinci yüzyılda aranabilir. 1648 Westphalia Anlaşması ile 'egemenlik' kavramının doktrine dahil olması, siyasi alanda yaşanan değişimlerin bir göstergesidir. Hans Morgenthau, egemenliği; merkezi bir gücün, sınırları belli bir bölge üzerindeki yasa yapma ve bu yasaları uygulama gücü olarak tanımlar. Buradan hareketle ortaya çıkan modern

devleti ise Max Weber, sınırları belirli bir bölge üzerinde, meşru şiddet tekelini kendi elinde tutan insan topluluğu olarak tanımlamaktadır. (Ballard: 2005, 1) Doğal olarak hem Ortaçağ feodal düzenin çözülmesi, hem de buna eşlik eden iktisadi yönüyle Sanayi Devrimi ve siyasi yönüyle Fransız Devrimi modern devletin oluşumunda etkili olmuştur. Tüm bu süreçlerin ardından hem devlet, hem de kontrol altına aldığı askeri güç bürokratik bir yapı içinde örgütlenmiş, böylelikle devlet meşru şiddet tekeline kavuşurken, savaşların sevk ve idaresi de tamamen devletin iradesine tâbii hale gelmiştir.

Yirminci yüzyıla gelindiğinde, özel askeri şirket kullanımı ya da bir yöntem olarak sürekli ordular yerine geçici ordular kiralanması, devletler açısından pratik ve yararlı bir çözüm olsa da birkaç faktöre bağlı olarak giderek çekiciliğini yitirmeye başlamıştır. İlk olarak devletin sürekli genişleyen bürokratik yapısı ve buna bağlı gelişen ekonomik kaynakları ile daha geniş sürekli ordular bulundurma imkanına kavuşması, özel askeri şirketlere duyulan ihtiyacın ortadan kalkmasına neden olmuştur.

Yirminci yüzyılda, devletin özel askeri hizmetlere duyduğu ihtiyacın azalmasında diğer önemli bir neden de hızla gelişen teknolojinin, silah üretiminde daha yaygın olarak kullanılmaya başlanmasıdır. Bu durumdan kaynaklanan nedenlerle, daha kompleks özelliklere sahip silahları kullanabilecek, iyi bir eğitimden geçmiş, tam zamanlı çalışan profesyonellere duyulan ihtiyaç giderek artmıştır. Tüm bunların ortak bir sonucu, daha önce hiçbir özel askeri şirkette görülmedik bir ölçüde savaşan ordular içerisinde disipline ihtiyaç duyulmasıdır. (Smith: 2002/03, 107) Devlet bürokrasisinin sürekli ordular kurarak, bunların bakım, donanım giderlerini karşılayabilme, personelin eğitim masraflarını ve tam zamanlı çalışma ücretlerini ödeyebilme kapasitelerini geliştirebilmeleri özel askeri şirketlere yönelik talebin azalmasına neden olmuştur.

Modern devletlerin güçlenmesi ve egemenlik kavramının gelişmesi ile birlikte, meşruiyet de giderek devletin yurttaşlarını, yurt içinde ve yurt dışında koruma ve kontrol edebilmesi ile ilişkilendirilemeye başlamıştır. Bu durumda daha önce olduğu gibi özel şahısların devlet adına savaşması adına verilmiş tüm haklar ortadan kalkmıştır. Böylelikle, ordu ve donanma, düzeni sağlama ve koruma amacına yönelik meşru şiddet araçlarının yegâne sahibi olan devletin meşruiyetinin ve

prestijinin birincil göstergesi haline gelmiş oldu. Dolayısıyla devletleri, özel askeri araçlara başvurmak yerine, kendi askeri araçlarına yönelten sebeplerin temelinde ahlaki ya da hukuki problemler yerine *kontrol etme* güdüsünün bulunduğunu söylemek yanlış olmaz. (Smith: 2002/03, 107) Sonuçta ise devletlerin özel askeri birimler ve araçlardan yararlanmaları giderek ortadan kalktı. Ne var ki, Soğuk Savaş'ın sona ermesinin ardından, devletlerin sayıları hızla artan özel askeri şirketlere yönelik talepleri giderek çoğalmaya başladı. Ancak yirminci yüzyılın sonlarında ortaya çıkmaya başlayan Özel Askeri Şirketler, tarihteki diğer örneklerinden ciddi farklılıklarla ayrılmaktadır. Bu nedenle küresel ekonomi içerisinde belli bir paya sahip bu şirketlerin, paralı asker olmaktan öte küresel birer şirket olduklarını belirtmek ve Özel Askeri Şirketleri ortaya çıkaran nedenleri incelemeden önce net bir Özel Askeri Şirket tanımı ortaya koymak gerekmektedir.

3.1. Özel Askeri Hizmet Üretiminde Bulunan Kurumlara İlişkin Tanımlar

Özel Askeri Şirketler son birkaç on yıla ait bir olgu olarak, kısa tarihlerine rağmen siyaset ve iktisat literatüründe giderek hakkında daha çok yazılan, tartışılan bir olgu haline gelmiştir. Buna karşılık, Özel Askeri Şirketler hakkında resmi verilerin sınırlı olması, bu verilerin 'ulusal güvenlik' nedenleri yüzünden kamuya açıklanmaması, özel askeri şirketlerin de 'müşterilerinin' mahremiyetine verdikleri önem dolayısıyla hizmetlerini kamuoyundan gizli tutmaları gibi nedenler yüzünden, konuya ilişkin makalelerin çoğu aynı sistematik içerisinde ele alınarak, sorunun hukuki açıdan düzenlemeye tabii tutulmasının gerekliliği ve söz konusu şirketlerin sağlaması muhtemel faydalar ile neden olabileceği olumsuz yönler üzerinde durulmaktadır. Özel Askeri Şirketler, askeri/güvenlik hizmeti sağlayan şirketlere yönelik genel bir adlandırma olarak kullanılmakta, bunlara ilişkin bilgiler ise genel olarak basına sızan bilgilerden oluşmaktadır.

Buna karşılık, İngiliz Parlamentosu Dış İlişkiler Komitesi'nin (the Foreign Affairs Committee of the House of Commons) isteği doğrultusunda İngiliz Hükümeti tarafından Foreign and Commonwealth Office'e (FCO), hazırlatılan *"Private*

Military Companies: Options for Regulation" adlı raporun (FCO: 2002) öncelikli kaygısı özel askeri şirketlerin ulusal ve uluslararası düzeyde hukuki denetim altına alınması olmakla birlikte özel askeri hizmet sunan birimlerin tanımlanması konusunu geniş çapta ele almış olması nedeniyle bu olguya ilişkin kuramsal tartışmalar açısından da bir temel oluşturmaktadır.

Tanımlara atfedilen önem, Özel Askeri Şirketlerin yalnızca para karşılığı savaşan tarihsel örneklerinden farkını ortaya koyarak, küreselleşme süreci ile nasıl doğrudan ilişkili olduğunun altını çizebilme endişesinden kaynaklanmaktadır. Tıpkı İngiliz Hükümetinin hazırladığı rapor gibi Özel Askeri Şirketlerin analitik bir değerlendirmesini başarılı bir şekilde yaparak ardılı olan çalışmalara kavramsal bir çerçeve sunan Peter Singer (2001/02, 7) da günümüz Özel Askeri Şirketlerinin tarihsel örneklerinden köklü bir şekilde farklı olduğunu; hiyerarşik bir örgütlenme şeması içerisinde, modern şirket formuna sahip olmalarının sorunun analizinde kritik bir öneme sahip olduğunu vurgulamaktadır.

Özel askeri hizmetlerin ifasında bir kısmı toplumsal ve ahlaki normlar açısından saygıdeğer, hukuken meşru görülebilecek gruplar ve organizasyonlar da bulunmaktadır. Özel askeri hizmetleri yerine getiren gruplar arasında *para karşılığı askerlik yapanlar (mercenaries); gönüllüler (volunteers); ulusal ordulara kayıtlı yabancı hizmetliler (foreign servicemen enlisted in national armies); silahlı gruplar, özel ordular ve silah/uyuşturucu kaçakçılığı yapan 'savaş lordları' (armed groups, militias, warlords); savunma sanayii şirketleri (defence industrial companies); özel güvenlik şirketleri (private security companies); özel askeri şirketler (private military companies)* bulunmaktadır.

Para karşılığı askerlik yapanlar : Para karşılığı askerlik yapanlar, yabancı bir orduda para karşılığı askerlik hizmeti veren profesyonel askerleri ifade etmektedir ve bu kapsamda bulunan kişilere yönelik hukuki düzenlemeler 1977 Cenevre Sözleşmesi'nin I. Ek protokolünün 47. Maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre, silahlı bir çatışmada para karşılığında görev yapan, anlaşmazlığın herhangi bir tarafı olmayan ve tabiiyetinde bulunduğu hükümet tarafından gönderilmemiş kişiler bu kapsama dahildir. (FCO: 2002, 6) Para karşılığı askerlik yapanlar, servet avcıları (soldiers of fortune) ya da savaş köpekleri (dogs of war) olarak da adlandırılmaktadır.

Gönüllüler: Ekonomik bir kazanç sağlamak yerine, belli bir inanç ya da görüş nedeniyle çatışmalara katılan veya askeri hizmetlere katkıda bulunanlar, Cenevre Sözleşmesi kapsamına dahil edilmemiştir. Ancak pratikte, gönüllüleri paralı askerlerden ayırt etmek kolay değildir. Örneğin, Afganistan, Çeçenistan ve Balkanlardaki Müslümanlara yardım amacı güden militanlara genellikle para ödendiğinden burada motivasyonu sağlayan faktörün ideolojik mi yoksa iktisadi mi olduğunu belirlemek güçtür. (FCO: 2002, 7)

Ulusal ordulara kayıtlı yabancı hizmetliler : Yabancı hizmetliler geleneksel paralı asker tanımına oldukça yakın olmakla birlikte, en önemli özelliklerinden biri bağlı bulundukları ordunun askeri kurallarına tâbi olmaları ve bağlılık yemini etmiş olmalarıdır. (Schreier ve Caparini: 2005, 14) Yabancı hizmetlilere verilebilecek örnekler arasında İngiliz, Brunei ve Hindistan ordusunda görev yapan Nepal asıllı *'Gurkhas'* olarak bilinen askerler gelmektedir. Bunların yanı sıra Fransız ve İspanyol ordusunda görev yapan yabancı lejyonerler ve Vatikan'da görev yapan İsviçreli Muhafızlar (the Swiss Guards) da meşru birer güç olarak kabul edilmektedir. Yabancı hizmetlilerin tümü Cenevre Sözleşmesinin hükümlerine ve Uluslararası İnsani Hukuka (International Humanitarian Law) tâbi durumdadır.

Silahlı gruplar, özel ordular ve savaş lordları: Özel ordular ve çeşitli silahlı gruplara gelişmekte olan ülkelerde daha sık rastlanmaktadır. Uyuşturucu kaçakçılığın yoğun olduğu Güney Amerika'da 'uyuşturucu lordlarının' ya da silahlı çatışmaların yoğun olarak yaşandığı Afrika'da Liberya örneğinde olduğu gibi silah ticareti yapan 'savaş lordlarının' özel orduları bulunmaktadır. (Zabcı: 2004, 4) Belirli bir doğrultusunda bir araya gelmiş bu gruba Müslüman Kardeşler örgütü gibi İslami örgütler de dahil edilmektedir.

Savunma Sanayii Şirketleri: Savunma Sanayiine dahil şirketler asıl olarak ulusal savunmanın ihtiyaç duyduğu silah ve teçhizatı tedarik eden şirketlerdir. Silah ve teçhizatın tedarik edilmesinin yanı sıra bunların kullanımına ilişkin eğitim, bakım ve onarım hizmetleri de savunma sanayii tarafından sağlanmaktadır. Bunların dışında hükümetin verdiği lisans ve izinlerle birlikte bunların ürettiği mal ve hizmetlerin ihraç edilmesi de söz konusu olabilir. Öte yandan teknolojik gelişmenin yarattığı nedenlerle savunma sanayii ürettiği mallarla birlikte çeşitli hizmetleri de sunmak zorunda kalmaktadır. Bu durumda savunma sanayii şirketleri ile özel askeri şirketler

ve özel güvenlik şirketleri arasındaki ayrım da giderek ortadan kalkmaktadır. (FCO : 2002, 9; Schreier ve Caparini: 2005, 14)

Özel Güvenlik Şirketleri: Özel Güvenlik Şirketleri pek çok ülkede faaliyette olmasına karşın herhangi bir uluslararası sözleşme kapsamında tanımlanmamıştır. İngiliz Hükümeti tarafından hazırlanan raporda (FCO: 2002, 8) özel güvenlik şirketleri; yurtdışındaki şirketlere, hükümetlere ya da Birleşmiş Milletler ve bazı Sivil Toplum Kuruşları gibi örgütlere güvenlik hizmeti sunan şirketler olarak tanımlanmıştır. Örneğin, Angola'da hükümet yabancı yatırımcıların kendi güvenliklerini kendilerinin sağlamasını bir zorunluluk haline getirmiş, bu durumda da birçok şirket özel güvenlik şirketlerinin sundukları hizmetlerden sözleşme yapma yoluyla yararlanma yoluna gitmiştir. Özel güvenlik şirketlerinden kiralanabilen hizmetler, temel olarak kamu güçlerinin yerine getirdikleri güvenlik hizmetleri ile benzerlikler göstermektedir. Bununla birlikte bu türden hizmetlere giderek daha fazla kaynak ayrıldığı bilinmektedir.[1] Özellikle 2001 yılında yaşanan terör olaylarının ardından özel askeri şirketlere yönelik talepler hızla artmaktatır.

Özel Güvenlik Şirketleri daha genel bir anlamda, *"faaliyette bulunduğu yerin iç hukuk kuralları dahilinde, kişisel, insani ya da endüstriyel mülkiyetin korunmasına yönelik olarak yurtiçinde yerleşik ya da yabancı birimlere güvenlik hizmeti sunan kayıtlı sivil şirketler"* olarak tanımlanabilir. (Schreier ve Caparini: 2005, 26) Özel güvenlik şirketlerinin oluşturduğu pazar, özel askeri şirketlere oranla daha eski, daha büyük ve rekabetçi bir pazar olmakla birlikte, diğerleri gibi kâr amacı güden ancak görece daha küçük şirketlerden müteşekkildir. Özel güvenlik hizmeti veren şirketler hizmetin bağlı bulunduğu ülke sınırları dışında yapılması halinde genellikle faaliyet

[1] Özel Güvenlik Şirketlerinin sayısındaki artış ile birlikte bu şirketlerin bütçeleri kamusal güvenlik harcamalarına ayrılan bütçeyi aşmaktadır. Yapılan tahminler gelişmiş ülkelerdeki özel güvenlik görevlilerinin istihdam edilen polis sayısına oranının 3:1, daha az gelişmiş ülkelerde ise 10:1 ya da daha fazla olduğu yönündedir.Özel güvenlik görevlilerinin (private military guards), istihdam edilen polis sayısına oranı Almanya'da 1,5 : 1; ABD genelinde ortalama 3 : 1 olarak hesaplanmaktadır. İsrail'de de farklı bir durumdan söz etmek güçtür. Özel askeri şirketler ve özel güvenlik şirketlerinin 100,000 çalışanı ile ülkenin en büyük istihdam alanı olmakla birlikte yaratılan gelirin ülkenin çok yüksek oranlarda olan savunma harcamalarını geride bıraktı ifade edilmektedir. İngiltere'de de özel güvenlik sanayiinin, 7,850 Özel Güvenlik Şirketi ve buna bağlı çalışan 162,000 personelin, 142,00 polis ile mukayese edildiğinde hükümetin polis gücünden daha büyük olduğu açıktır. Güney Afrika'da özel güvenlik çalışanlarının, polis gücünden 10 kat daha fazla olduğu bilinmektedir. Filipinler'de de 102,000 kişilik ulusla polis gücü ve 120,000 kişilik ulusal orduya karşılık 182,000 kişilik özel güvenlik görevlisi kiralık ordular halinde güvenlik hizmeti sunmaktadır. (Schreier ve Caparini: 2005, 26)

göstereceği ülkenin iç hukukuna tâbi bir şirket vasıtası ile güvenlik hizmetini sunmaktadır.

Sunulan güvenlik hizmetleri kapsamında, suçun önlenmesi, güvenliğin ve kamu düzenin sağlanması gibi kamu güçleri tarafından yerine getirilen temel güvenlik hizmetleri yer almaktadır. Özel güvenlik şirketlerin kuruldukları ülkede göstermiş oldukları faaliyetler üç geniş kategoride ele alınabilir. Bunlardan birincisi en piyasada en geniş paya sahip ve en bilinen görevi yerine getiren koruma ve güvenlik sektörüdür. Bu sektörde çalışanlar, havaalanları, ofis binaları, apartman ve siteler, alışveriş merkezleri, spor kompleksleri, tren ve otobüs istasyonları, kargo terminalleri gibi yerlerde devriye görevi yerine getirmektedir.

İkinci kategoride, koruma işlevini elektronik algılayıcılar ve gözetim araçlar gibi uzaktan yerine getiren elektronik güvenlik sektörü oluşturmaktadır. Burada güvenlik elektronik detektörler, gelişmiş alarm sistemleri ve hızlı önlem almaya yönelik sistemler kurulması yoluyla sağlanmaktadır. Faaliyetlerini kuruldukları ülkede gösteren özel güvenlik şirketleri için üçüncü kategoriyi araştırma ve risk yönetim sektörü oluşturmaktadır. Bu sektörün faaliyet alanı birbirinden çok farklı görevleri içermektedir. Bunlar arasında çok tehlikeli görevler olabileceği gibi oldukça sıradan görevler de görülebilir. Araştırma ve risk yönetimi kategorisine giren şirketler evliklere ilişkin anlaşmazlıklar, askeri ya da milli istihbarat işlerinde çalışacak bir kimseyi işe almadan hakkında gerekli tahkikatın yapılması, uzman tanık hizmetlerinin sağlanması, özel ve sanayii alanında istihbarat ve casusluk, her türlü bilgi-istihbarat edinilmesi ve VIP koruması dahil olmak üzere çeşitli hizmetler müşterilere sunulmaktadır.

Tüm bunlara ilave olarak "özel istihbarat şirketleri" tarafından yürütülen faaliyetlerin de dikkate alınması gerekir. Özellikle Batı Avrupa'da genellikle meşru işlerle ilişkili olmakla birlikte, Doğu Avrupa'nın pek çok yerinde "özel istihbarat" ile kast edilen şimdi organize suç şebekeleri ile ilişki içerisinde olan eski devlet güvenlik birimlerinden ayrılmış kişiler tarafından yürütülen faaliyetlerdir. Örneğin, Romanya'da önceden askeri istihbarat birimlerinde çalışanlar tarafından yönetilen 160 özel istihbarat hizmeti veren kuruluş bulunmaktadır. Buna karşılık Rusya'da on iki binden fazla özel istihbarat ve güvenlik hizmeti veren şirket bulunmaktadır. Çoğunluğunun Rus mafyası ile yakın ilişki içerisinde olduğu iddia edilen bu

şirketlerde genellikle daha önce KGB ve eski Sovyet ordusunda çalışmış 120 bin personel istihdam edilmektedir. (Schreier ve Caparini: 2005, 27)

Özel Güvenlik Şirketlerinin ulusal sınırlar içerisinde artan faaliyetleri giderek artmakla birlikte son birkaç on yıl içerisinde özel güvenlik hizmetlerinin şirketin yerleşik olduğu ülke dışında kullanılması da artan talep karşısında ulusal sınırlar dışına taşmıştır. Özel güvenlik şirketleri; yabancı hükümetler, yabancı hükümetlerin kendi sınırları dışındaki mülk ve personeli, konsolosluk ve büyükelçilikler, çok uluslu şirketler, Birleşmiş Milletler başta olmak üzere uluslararası örgütler, sivil toplum kuruluşları için güvenlik hizmetleri sunmaktadır. Sunulan güvenlik hizmetleri öyle çeşitlik arz etmektedir ki, yerel güvenlik güçlerinin eğitiminden, ayaklanan isyancı güçlerle müzakere edilmesi ve sofistike istihbarat ekipmanının kullanımı gibi farklı görevleri üstlenen güvenlik şirketlerini Özel Askeri Şirketlerden ayırt etmek gittikçe güçleşmektedir.

Özel Askeri Şirketler: Uluslararası hukukta yapılan düzenleme ya da sözleşmelerin hiçbirinde 'Özel Askeri Şirket' terimine rastlanmamaktadır. Buna karşın 'Özel Askeri Şirketlere' ilişkin çok sayıda tanımlama ile karşılaşmak mümkündür ve gerçekte Özel Askeri Şirketlerin tam olarak ne olduğuna dair bir konsensüs bulunmamaktadır. (Schreier ve Caparini: 2005, 18)

İngiliz hükümeti tarafından hazırlanan Raporda Özel Askeri Şirketlerin uluslararası hukukta düzenlemeye tabi tutulması gerektiğinin altı çizilerek, şirketlerin verdikleri hizmetler üzerinden bir tanımlama yapılmaktadır. Buna göre Özel Askeri Şirketler, danışmanlık, askeri eğitim, lojistik destek, gözlemcilik için personel sağlanması, mayın temizleme gibi farklı hizmet çeşitleri sunan, sayıları sınırlı olmakla birlikte çatışmalarda askeri birlikler de sağlayabilen şirketler olarak tanımlanmıştır. Raporda ayrıca doğrudan çatışmaya yönelik hizmetler ve olmayan hizmetler konusunda bir ayrım yapılmasının doğru olmadığı belirtilmektedir. (FCO: 2002,8)

Özel Askeri Şirketler ayrıca meşru kabul edilen yerel ya da yabancı bir kuruma, belli bir kâr karşılığında Raporda belirtilen çeşitli hizmetleri sunan kayıtlı sivil bir şirket olarak da tanımlanabilir. (Schreier ve Caparini: 2005, 17-18) Singer (2004, 1) ise Özel Askeri Şirketleri savaş ya da askeri faaliyetler ile ilişkili profesyonel hizmetler sağlayan firmalar olarak tanımlamaktadır. Singer bu tarz

şirketleri eski dönemden kalan paralı askerlik uygulamasının zaman içinde 'savaş köpekleri'nin bireysel düzeyden firmalaşmış haline dönüşmesi olarak yorumlamaktadır. Genellikle konuyla ilgilenen gazeteciler de Özel Askeri Şirketleri paralı askerliğin şirketleşmiş hali olarak ele almaktadır. Ancak belirtmek gerekir ki, tüm Özel Askeri Şirketler birbirlerine benzemedikleri gibi birbirleri ile aynı hizmetleri sunmamaktadır. Hatta daha sıkı kontrole tâbi tutulmamak, medyanın daha az ilgisini çekmek ve meşru bir görünüm sağlayabilmek amacıyla pek çoğu kendini bir güvenlik şirketi olarak tanımlamaktadır.

Özel Askeri Şirketler her nasıl tanımlanıyor olursa olsun, bu tür şirketler ile ilgili olarak altı çizilmesi gereken en önemli noktalardan biri, uluslararası ilişkiler uzmanı Deborah Avant da Singer ile benzer bir şekilde Özel Askeri Şirketlerin yalnızca bir ülkenin hesabına çalışan kiralık askerlerinden farklı olarak, ürettiği hizmetleri küresel piyasada, emsalleri ile rekabet ederek uzun vadede kârlılıklarını arttırmayı hedefleyen ve Uluslararası Barış Operasyonları Birliği (International Peace Operations Associations) gibi oluşumlarla ortak lobi faaliyetlerinde bulunup, meşru hizmet sundukları konusunda genel bir kanı oluşturacak bir ticari grup kurabilen günümüzün küresel şirketlerinden farklı görmemek gerektiği görüşündedir. (aktaran Zabcı: 2004, 4) Bu noktada çalışmanın geri kalanı içinde Özel Askeri Şirketler için ifade edilen kavrama bir netlik kazandırabilmek için amaçla-sınırlı bir tanımlama yapmak için Leander'in (2004a, 2) Özel Askeri Şirket tanımını ödünç olmak gerekmektedir. Özel Askeri Şirketler askeri dövüş/muhabere hizmetleri de dahil olmak üzere temel askeri hizmetler sunan firmalardır. Dolayısıyla, güvenlik şirketleri de dahil olmak üzere askeri tedarik, lojistik, istihbarat, danışmanlık ve eğitim hizmeti veren tüm şirketler Özel Askeri Şirket olarak ele alınmaktadır. Bu şirketlerin faaliyetlerinin legal ya da illegal olup olmadığına bakılmaksızın; çalışanlarının Cenevre Sözleşmesi'ne göre paralı asker sınıfına girip girmediği dikkate alınmadan Özel Askeri Şirket olarak adlandırılmaktadır.

3.2. Özel Askeri Şirketlere İlişkin Genel Özellikler

3. 2. 1. Özel Askeri Şirketlerin Ortaya Çıkışı

Askeri Şirketlere getirilen tanımlamadan anlaşılabileceği gibi paralı askerlik kavramı tarihte yeni bir olgu olmadığı gibi, sivil şirketlerin ya da kâr amacı güden organizasyonlardan çeşitli sözleşme ilişkileri yoluyla yararlanılması da yeni bir durum teşkil etmemektedir. II. Dünya Savaşı'na kadar özel sektörden, sözleşme ilişkisi sonucunda belli bir hizmeti yerine getirmeyi taahhüt eden taşeron *(contractors)* özel şirketlerden tıbbi hizmetler, nakliyat, ulaşım ve geleceğe dönük çeşitli ihtiyaçların yerine getirilmesi *(provisioning)* gibi basit lojistik destek hizmetleri için yararlanılması oldukça sık görülmekteydi. II. Dünya Savaşı'nın ardından, Vietnam Savaşı ile birlikte askeri hizmetlerde kullanılan taşeron firmaların üstlendikleri roller de hızla değişmeye başladı. (Schreier ve Caparini: 2005, 18)

Taşeron firmaların üstlendikleri görevlerin değişme göstermesinde teknolojik gelişme önemli bir nedendir. Askeri donanım ve ekipmanların giderek daha kompleks ürünler olması, başta ABD ordusu olmak üzere, ordunun özel sektörle giderek daha yoğun işbirliğine girmesi ile sonuçlanmıştır. Özel Askeri Şirketler, kullanılan "ana sistem bakımı" ve destek planlarının hazırlanması üzerinde yoğunlaşmaktadır. Dolayısıyla günümüzde özel sektörden alınan destek yalnızca basit lojistik hizmetlerle sınırlı değildir. Artık sunulan hizmetler, temel askeri yeteneklerin *(core military capabilities)* ve kritik öneme sahip görevlerin *(mission critical)* yerine getirilmesine dönük hizmetlerdir. Bu nedenle, Özel Askeri Şirketler oldukça karmaşık bir şekilde çatışma ya da savaşlarla bağlantılı profesyonel hizmetler sunan ve kâr amacı güden organizasyonlar olarak düşünülmelidir. Söz konusu şirketlerin amacı, aldıkları para karşılığında müşterilerinin askeri güçlerinin artmasını sağlayarak, savaşta daha etkin olmasını sağlamak ya da çatışmanın ilerlemesinde caydırıcı bir unsur teşkil etmektir. Özel askeri sanayiinin günümüzde geldiği noktada, yirmi ve yirmi birinci yüzyıllarda devlet tekeli altında tutulan tüm askeri fonksiyonların karşılığı ödendiği sürece tüm müşterilerin hizmetine

sunulabilen ticari bir mal olarak satın alınabilmesi sonucunu doğurmuştur. (Schreier ve Caparini: 2005, 19)

Bu haliyle düşünüldüğünde, günümüzdeki şirketlerin prototipi olarak düşünülebilecek ilk özel askeri şirketin kurulması 1967 yılında Sir David Striling tarafından önceden İngiliz SAS personeli olarak görev yapmış askerlerden oluşan *WatchGuard International*'ın faaliyete geçmesi ile olmuştur. Ancak asıl üzerinde durulması gereken Vinnell Corporation'ın ABD hükümeti için yapmış olduğu çalışmalardır. 1931 yılında Kaliforniya'da bir inşaat şirketi olarak kurulan ve ülke içinde çeşitli sivil projelere imza atan şirket II. Dünya Savaşı'nın sonlarından itibaren askeri ve istihbaratla ilgili görevler üstlenmeye başlamıştır. İlk olarak ABD hükümeti ile Çin'deki Chiang Kai-shek'in ulusal ordusuna çeşitli malzemelerin gönderilmesi için sözleşmeler imzalamış, daha sonra 1950-60'lı yıllar boyunca Pakistan, Okinawa, Tayvan, Tayland, Pakistan ve Güney Vietnam'da askeri hava üstleri inşa etmek üzere sözleşmeler yapmıştır. Aynı dönemde CIA ile yakın ilişkiler içerisine giren şirket yöneticileri CIA'in Afrika ve Ortadoğu'daki faaliyetlerine yaptıkları yardımlar karşılığında Libya ve İran'da petrol sahalarının inşası için yapılan sözleşmeleri alma hakkını elde etmiştir. Şirketin askeri/istihbarat görevlerine doğrudan katılması ise Vietnam Savaşı sırasında olmuştur. Savaşın en yoğun olduğu dönemde 5.000 çalışanı ile Vietnam'da bulunan şirket, birkaç gizli istihbarat anlaşmasının yanı sıra ordunun lojistik hizmetlerinin ve askeri üstlerinin inşası gibi görevler üstlenmiştir. 1975 yılına gelindiğinde Pentagon'daki yetkililer şirketin 'Vietnam'daki küçük paralı orduları' olarak tanımlamışlardır. (Gaul: 1998, 3) Shearer (1998, 74) şirketin askeri-sanayii piyasasına ileri teknoloji ürünleri sağlamanın yanı sıra zamanla askeri eğitim hizmetleri vermeye başladığını belirtmektedir. ABD ordusunun Vietnam'daki kayıpları 1975 yılında şirketi iflasın eşiğine getirmesine karşın, Suudi Arabistan Ulusal Muhafızlarını (the National Guard of Saudi Arabia) eğitmek üzere $77 milyonluk bir sözleşme imzalanması şirketin kurtulmasını sağlamıştır. Daha sonraki yıllarda sözleşme sürekli yenilenmiş, Kraliyet Hava Kuvvetleri ile ilgili olarak $819 milyonluk bir sözleşme daha imzalanmıştır. ABD Hükümeti'nin de etkin rol üstlendiği bu anlaşmalarda, otokratik bir yönetimi olan bu müttefike sağlanan yardımlar eleştiri konusu olmuştur. Kraliyet ailesini korumakla görevli şirket çalışanları anlaşmanın imzalanmasından sonra geçen 22 yıl zarfında ulusal

muhafızların dahili bir parçası haline gelmiştir. Böylelikle ABD, kraliyet ailesini ve ülkede kendisine dost rejimi korumak için doğrudan müdahalede bulunmak ya da herhangi bir masraf üstlenmeden bölgede istediği dengeyi kurma imkanına kavuşmaktadır. Buna karşılık 14 Kasım 1995'de Suudi Ulusal Muhafızlarının eğitim yerine atılan bomba ile 2'si sözleşmeli personel olan 5 ABD vatandaşının öldürülmesi, Vinell'in sarayın özel polisi olması karşısında muhalefetin tepkisini ortaya koymuştur. (Gaul: 1998, 4) Vinell'in ortaya koyduğu bu ilk örneklerin ardından Özel Askeri Şirketlerin oluşturduğu giderek genişleyen endüstri, ortaya çıkan çeşitli çatışmaların sonucuna etki edebilecek noktaya ulaşmıştır. Özellikle Angola, Sierra Leone ve Hırvatistan'da etkinlik gösteren ve zaman zaman silahlı çatışmalara da destek veren Executive Outcomes, Sandline International ve MPRI gibi akla ilk gelen şirketler arasındadır.

3. 2. 2. Özel Askeri Şirketlerin Faaliyet Alanları

Günümüzde, yüzlerce firmadan oluşmuş olan özel askeri hizmet endüstrisi, Antarktika dışında tüm kıtalarda faaliyette olup, halen tüm dünya çapında elliden fazla ülkede etkinliklerini sürdürmektedir. Özel Askeri Şirketlerin sundukları hizmetlere yönelik talebin artmaya devam edeceği düşünülmektedir. (Schreier ve Caparini: 2005, 19) Özellikle yer altı zenginliklerine karşın güçsüz devletlerin bir türlü siyasi istikrarı sağlayamadığı Afrika kıtasında özel şirketler yıllardan beri etkinliklerini sürdürmektedir. Ortaya çıkan diğer çatışma noktaları da bu şirketler için yeni birer pazar olarak değerlendirilebilir. Şimdiye kadar, Kosova, Doğu Timor, Filipinler, Haiti ve Afganistan'da etkinliklerini arttıran askeri şirketlere yönelik talep ABD önderliğindeki Koalisyon Güçlerinin Irak'ı işgali ve sonrasındaki 'yeniden yapılanma' dönemi ile en yüksek noktasına ulaşmıştır. Yapılan tahminler Irak ordusu yenilgiye uğratıldığında, ABD'nin savaş için kullandığı her on kişiden birinin kendini özel askeri şirket ya da güvenlik şirketi olarak tanımlayan şirketlerde çalışan ve daha önce askerler tarafından yerine getirilen hizmetleri yapmakla yükümlü siviller olduğunu yönündedir ve Mayıs 2004'te ABD Savunma Bakanı Donald Rumsfeld, Fiji, İsrail, Nepal, Güney Amerika, Birleşik Krallık ve ABD'den gelen 20.000'den fazla personel; ABD Hükümeti, İngiliz Hükümeti, Koalisyon Güçleri'nin

oluşturduğu yönetim, özel şirketler ve uluslararası sivil örgütler için çalışan 25 farklı özel askeri/güvenlik şirketi tarafından istihdam edilmiştir. (Avant: 2005, 121)

3. 2. 3. Özel Askeri Şirketlerin Müşterileri

Özel askeri şirketlerin coğrafi olarak hizmet alanları giderek genişlerken, sunulan hizmete yönelik talepte de giderek artan bir artış söz konusudur. Özel askeri hizmet talebini artıranların başında hükümetler gelmektedir. Askeri olarak üstün bir durumda olan ABD ve İngiltere gibi ülkeler sektörün önde gelen müşterisi konumundadır. Bununla birlikte kendi kamuoylarında askeri harcama ve yatırımların destek görmediği Batılı ülkelerde, barış gücü organizasyonlarına katılımlarda ulusal desteğin sağlanamadığı durumlarda, uyuşturucu kartellerine karşı zayıf kalan Latin Amerika ülkelerinde, terörle savaşan Güney Asya ülkelerinde ve kendi iç güvenliğini, kamu düzenini kuramayan güçsüz devletler de Özel Askeri Şirketlerin sundukları hizmetlerden yararlanmaktadır. Çokuluslu şirketlerin ya da güvenliğin sağlanamadığı bölgelerde yardım çalışmalarını sürdüren sivil toplum örgütlerinin de Özel Askeri Şirketler'in yardımına başvurduğu örnekler bulunmaktadır. Özellikle devletlerin askeri çatışmalara müdahil olmaktaki isteksizlikleri ya da ağır işleyen siyasi karar alma mekanizmaları karşısında Özel Askeri Şirketler, Birleşmiş Milletlerin kriz durumlarında daha hızlı ve etkin müdahalede bulunabilmesine olanak sağlamaktadır.

Herhangi bir sınırlamanın bulunmadığı mevcut durumda çeşitli suç örgütleri de dahil olmak üzere ayrılıkçı gruplar, otokratik rejimler tarafından serbest piyasa ortamında satın alınabilmektedir. 11 Eylül sonrasında itibarlarının zedelenmesini istemeyen şirketler kendilerine bir ölçüde otokontrol getirdikleri bilinmekle birlikte El Kaide gibi radikal İslami örgütler tarafından özel askeri hizmetler satın alınabilmesi önünde yasal sınırlamalar bulunmamaktadır.

3. 2. 4. Özel Askeri Hizmet Sektörünün Yapısal Özellikleri

Singer (2001/02, 15) Özel Askeri Sanayiinin geneline bakıldığında ve diğer üretim sanayileri ile mukayese edildiğinde diğerleri kadar sermaye yoğun bir alan

olmadığını belirtmektedir. Kamuya ait askeri yapılar kadar yoğun bir yatırım da gerektirmemektedir. Özellikle savunma sanayiinin geneli ile karşılaştırıldığında askeri hizmetler sunan şirketlerin sektöre girmeleri konusunda firmaların önlerinde önemli engeller bulunmamaktadır. Sadece az miktarda finansal ve entelektüel sermaye yeterlidir. Firmalar uluslararası silah pazarından gerekli donanımları oldukça düşük fiyatlarla temin edilebilmektedir. Aynı şekilde ulusal orduların Soğuk Savaş sonrası küçülmeleri emek girdisinin oldukça bol ve ucuza piyasadan temin edilmesini sağlamaktadır ve çalışanlar büyük ölçüde ordudan ayrılan ya da emekli olan eski askerlerden oluşmaktadır. Özel Askeri Şirket çalışanları mensubu oldukları ordunun 2 ile 10 katı arasında bir maaş almaktadır.

Yaşanan siyasi ve iktisadi krizler bu şirketlere olan talebi giderek arttırırken, bu alana yönelen sermaye kaynakları da artarak sektörün hızla genişlemesine yol açmaktadır. ABD'de 2005 itibariyle askeri harcamalar $420 milyar dolar gibi çok büyük bir rakama ulaşmıştır, özel askeri sanayiinin sermaye kaynakları bu rakamın %25'ini geçmiş durumdadır. Ayrıca 1990 yılında $55,6 milyar dolar olan özel askeri sermayenin 2010 yılında $202 milyara yükseleceği yönündeki tahminler, sektörün ne denli hızlı bir gelişim içinde olduğunu göstermektedir. (Schreier ve Caparini: 2005, 2) Özel askeri şirketlerin genellikle Internet Şirketleri gibi işletilmeleri, bir çoğunun daimi personel bulundurmamaları maliyetlerin oldukça düşük tutulmasına imkan vermektedir. İhtiyaç duyulan personel hali hazırdaki insan kaynağı veritabanından sözleşme ile sağlanmakta, yapılacak operasyonlarda diğer hizmetlerin yan-sözleşmelerle tedarik edilerek kaynak dağılımının küreselleşmesi ile etkinlik arttırılabilmektedir.

Tüm dünyada ve Savunma Sanayiinin genelinde son birkaç on yılda geçerli olan temerküz eğilimi özel askeri hizmet sektör için de geçerlidir. 1997 yılında Londra'da kurulan Defense Service Limited şirketi bir Amerikan şirketi olan Armor Holdings tarafından satın alınmış, 1997-2000 yılları arasında küresel ölçekte 20 şirket satın alan Armor Holdings ileri teknoloji şirketi olmamasına rağmen Fortune Dergisinin 1999 ve 2000 yılları için en hızlı büyüyen yüz şirketi listesine girmiştir. (Singer: 2001/02, 16) 2002 yılında silah satışlarını %76 artıran L-3 Communications şirketi 2000 yılında Military Professional Resources Incorporated (MPRI) şirketini satın alarak hem devam eden temerküz eğilimini hem de savunma sanayii

şirketlerinin özel askeri hizmet veren şirketlere yönelik ilgisini ortaya koymuştur. Bu sayede büyük uluslararası şirketler kompleks güvenlik sorunları karşısında sundukları ürün çeşitliliğini arttırarak pazar paylarını arttırmayı hedeflemektedir.

Özel askeri şirketlerin üstlendikleri görevler ve gösterdikleri faaliyetlerle, bunlardan ayrılması giderek zorlaşan özel güvenlik şirketleri ancak geniş bir perspektifte ele alındığında tüm boyutları ile anlaşılabilmektedir. Sağladıkları avantajlarla birlikte çok çeşitli tartışmaları da beraberinde getiren bu şirketlerin doğuşu ve faaliyetlerine yönelik ilginin gün geçtikçe artmasına neden olan faktörler küreselleşme ile birlikte ortaya çıkmış ve yine küreselleşmenin sağlamış olduğu sosyo-ekonomik konjonktür çerçevesinde söz konusu şirketlere faaliyetlerini sürdürme imkanı vermiştir.

3.3. Özel Askeri Şirketleri Doğuran ve Güvenliğin Özelleşmesine Yol Açan Faktörler

Özel askeri şirketlerin oluşturduğu piyasa hızla büyüyüp etkinlikleri artmakla birlikte, devlet-toplum, güvenlik-ordu gibi yerleşik olgular üzerindeki etkileri tam olarak tahlil edilememektedir. Peter Singer (2001/02, 3; 2003; 2) Özel Askeri Şirketler'in ortaya çıkışına ilişkin başlıca üç temel unsur üzerinde durmaktadır. Asıl olarak her üç neden de birinci bölümde ele alınan küreselleşme ve ikinci bölümde ele alınan savunma sanayiine ilişkin dinamiklerle ilgilidir.

İlk olarak, Soğuk Savaşın sona ermesinin ardından savunma/güvenlik piyasası içerisinde hem arz hem de talep dengelerini sarsan bir boşluk meydana gelmiştir. Bir yandan büyük silah üreticisi ülkeler ve genel olarak tüm dünyada savunmaya yönelik harcamalar azalırken, diğer bir yandan 1989 yılından itibaren süper güçlerin yarattığı baskının ortadan kalkmasıyla birlikte birçok içsel etnik çatışma ortaya çıkmaya başlamıştır. Bunun dışında sayısı, gücü ve niteliği değişen çok sayıda devlet dışı aktör, uluslararası alanda terörist faaliyetlerle toplum düzenini bozan eylemler içine girmiştir.

Soğuk Savaş'ın ardından çatışmalar artıp, uluslararası camianın düzenini bozan faaliyetlerin hız kazanmasına karşın tüm dünyada azalan askeri harcamalarla

birlikte her ülke kendi ordusunu nitel olarak asgari düzeye çekme yoluna gitmiştir.[2] Bu durumda sivil hayata geçmeye hazır olmayan ama özel askeri şirketlerin tam aradığı türden niteliklere sahip pek çok kişi işsiz kalmıştır. Sonuç itibariyle Sovyet Alpha Özel Kuvvet Birimi gibi en seçkin birlikler kendi yapılarını koruyarak özel bir ordu şeklinde örgütlenmişlerdir. Bu aşamada yalnız cephede savaşan askerler değil, eski KGB çalışanlarının da yaklaşık %70'i işsiz kalarak oluşmakta olan endüstrideki yerlerini almaya başlamıştır. (Singer: 2001/02 , 9) Soğuk Savaş dönemi boyunca silahlanmaya ayrılan kaynaklar; insan gücünün yanı sıra makineli tüfekler, tanklar ve hatta savaş jetleri olmak üzere tüm silah stoku olarak karşılığını ödeyenlerin hizmetine sunularak piyasa açılmıştır.

Soğuk Savaş'ın ardından insan ve silah stokunun piyasalaşmasının dışında yaşanan bir diğer önemli gelişme de süper güçlerin desteğinden yoksun kalan pek çok devletin karşılaştıkları tehditler karşısında güvenliklerini sağlama kapasitelerini yitirmesidir. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda zayıf durumda olan silahlı güçler devletin egemenlik haklarını kullanmasında yetersiz kaldı. Devlet kurumlarının işlemediği bu durumlarda geleneksel olarak devletin üstlendiği siyasi roller, başta güvenlik olmak üzere yabancılar tarafından doldurulmaya başlandı. Buna karşılık, Soğuk Savaş döneminde görülen durumun aksine ideolojik önemlerini kaybeden gelişmekte olan ülkelerin büyük bir çoğunluğunda hızla artan çatışmalar karşısında süper güçlerin müdahalede bulunma istekleri giderek daha da azaldı. Güvenlik önceliklerinin yeniden tanımlanmaya başladığı bu dönemde artık askeri müdahalelerde bulunmak için gereken kamuoyu desteğinin sağlanması da giderek zorlaştı. (Singer: 2005, 1)

Kamu sektöründe istihdam edilen ve asker olarak yetiştirilmiş yüzlerce kişinin işsiz kalmasının ardından; devletin, güvenliğin sağlanması konusunda ekonomik ve siyasi çıkarlarını ve kendine biçtiği rolü yeniden tanımlarken güvenlik

[2] 1987 yılında 2,1 milyon kişiden oluşan ABD ordusu 2005 yılında 1,4 milyona inmiş, sayısı 111 olan komanda birliği 63'e düşürülmüştür. Sovyetler Birliği/Rusya 1987 yılında 5 milyon 227 bin kişilik bir orduya sahipken bu sayı 2001 yılında 997 bin kişiyle sınırlanmıştır. Aynı düşüş eğilimi NATO ülkelerinde de açıkça görülmektedir. İngiliz ordusu Waterloo Savaşından beri ordusu en asgari düzeye inmiştir. Fransız ordusu 545 binden 295 bine, Alman ordusu 469 binden 1990 yılında 284 bine, Türk ordusu 647 binden 515 bin kişiye inmiştir. Diğer NATO ülkeleri de hızla ordularını küçültürken, Romanya, Bulgaristan Macaristan gibi ülkelerde ordular daha yüksek oranlarda küçültülmüştür. Tarafsız konumunda olan Avusturya ve İsveç de bu süreçte kendi ordularını küçültmüştür. (Shreier ve Caparini: 2005, 4)

pazarında ortaya çıkan boşluğu birer ticari firma şeklinde örgütlenmiş özel askeri/güvenlik şirketleri doldurmaya başladı.

Özel askeri şirketlerin ortaya çıkışında ikinci bir faktör de savaşın doğasında yaşanan dönüşümlerin kendisidir. Yüksek yoğunluktaki askeri çatışmalarda askeri operasyonların giderek daha teknolojik askeri silah, sistem ve araçlarla yürütülmesi sonucu bu karmaşık askeri sistemleri kullanabilecek sivil uzmanlara duyulan ihtiyaç arttı. Daha düşük yoğunluktaki çatışmalarda ise askeri araçlar ileri teknoloji ürünü olmasalar dahi çok sayıda aktörün kolayca ulaşabildiği ürünler haline geldi ki bu durumda pek çok bölgede çatışmalar artarak özel askeri şirketlerin sunduğu hizmetlere yönelik talebi arttırıcı bir etki yapmış oldu.

ABD'de geliştirilen askeri donanımlarda gözlenen muazzam teknolojik gelişmelerde, hükümet ile Özel Askeri Şirketler arasında kurulmuş yakın ilişkiler oldukça etkili olmuştur. Gelinen noktada özel askeri şirketler teknolojik açıdan bakıldığında Pentagon ile rekabet edebilecek düzeye geldiği gibi Savunma Bakanlığı'nı bu açıdan geride bırakmıştır. Dolayısıyla diğer pek çok hükümet özel sektöre ağırlık verme eğilimine girmektedir. Örneğin CIA (the Central Intelligence Agency) 1999 yılında kendine bağlı kapitalist bir iştirak olarak In-Q-Tel'i kurmuştur. Böylelikle CIA teknoloji sektöründe en iyi isimleri bir araya toplayarak, ihtiyaç duyduğu ileri teknoloji ürünlerini geliştirme yolunu tercih etmiştir. (Ballard: 2005, 5) Bu nedenle Özel Askeri Şirketler yalnızca lojistik destek sağlayan daha önceki dönemde ortaya çıkan benzerlerinden ayrılarak B-2 Bomba sistemleri, F-117, Apache helikopterler, KC-10 tank yakıt ikmal, U-2 keşif uçağı, insansız Global Hawk keşif birimi gibi ileri teknoloji içeren hayli sofistike silah sistemlerini tedarik etmekte, bunların kullanımı için eğitim ve teknik destek hizmeti de sunmaktadır. Silah teknolojinde değişim, rekabeti arttırırken özel askeri sanayiinin giderek daha kompleks bir hal almasına yol açarken özel askeri şirketler de teknolojik rekabet karşısında şirket birleşmeleri ile rekabet güçlerini koruma yoluna gitmektedir. Ancak her durumda ordu giderek özel şirketlere bağımlı duruma gelmektedir.

Bir yandan savaşın kendisi yapısal bir dönüşüme uğrarken, yüksek teknoloji içeren donanımlara duyulan ihtiyacın hızla artması sonucu zaten çoğunlukla özel sektörden istihdam edilen teknik uzman talebi de giderek çoğalmıştır. Öte yandan artık ABD gibi en gelişmiş askeri güce sahip ülkelerin bile özel şirketlerin teknik ve

lojistik desteği olmadan operasyonlarda başarılı olmayacağı tartışılırken, İngiltere gibi yüksek askeri güce sahip bir ülkede bile 1999 Kosova harekatında görüldüğü gibi hava destek birimleri, tank nakliyat birimleri ve hava yakıt ikmal filosu için taşeron firmalar kullanılmıştır. (Singer: 2001/02,11) Özellikle savaşlarda giderek önem kazanan enformasyon teknolojisi ve bu alanda duyulan uzman personel ihtiyacı özel sektöre daha yoğun bir şekilde başvurulmasını gerekli kılmaktadır.

Savaşların doğasında meydana gelen bir başka farklılaşma da savaşların ya da daha küçük ölçekli çatışmaları doğuran nedenlerdir. Ulus-devletin şiddet üzerindeki tekelinin sona ermesi ile birlikte bireysel ve küçük grupların her türlü silahı kolayca satın alabilmesi sonucunda yerel silahlı grupların silahlanma ve suça başvurma eğilimleri giderek artmış, yerel güç dengeleri değişmiş ve statükoya karşı yönelen tehditler çeşitlik kazanmıştır. Başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere pek çok yerde ideolojik çatışmalar yerlerini yerel kaynakların kullanılmasına dönük savaşlara bırakmıştır. Çatışmaların ve teknik uzman gereksiniminin arttığı bu yeni dönemde para karşılığı askeri hizmetler sunan şirketler de kimi zaman bir biri ile çatışan gruplar için kimi zaman da onları yarattığı insani felaketlere karşı faaliyet gösterirken gelişme imkanına kavuşmuştur. (Singer: 2005, 1)

Singer (2001/02, 13) özel askeri şirketlerin ortaya çıkaran üçüncü faktörü "özelleştirmenin gücü ve gücün özelleşmesi/ the power of privatization and the privatization of power" olarak adlandırmaktadır. 1970'lerin ortasından başlayarak kamusal alanın hızla piyasalaşması, özelleştirmenin adeta mitleştirilmesi ve piyasa temeli yaklaşımın askeri hizmetlerin yerine getirilmesinde hakim görüş olması, neo-liberal tezahürün nihai noktası olarak görülmektedir. Özel Askeri Şirketlerin son dönemdeki yükselişinde en önemli nedenlerden biri olarak kamusal alanın piyasalaştırılması yönündeki normatif eğilime yol açan neo-liberalizmin, aynı zamanda gereken meşruiyeti ve kendi mantığı içinde kamusal alandan piyasa ekonomisine geçişte örnek modelleri sağlama konusunda göstertidiği 'başarının' önemini vurgulamak gerekir.

Küreselleşme ile birlikte gelişen bir süreç olan özelleştirme, karşılaştırmalı üstünlük ve rekabeti, gerek etkinliğin gerekse verimliliğin maksimizasyonunun temeli olarak görülmektedir. Özellikle Sovyetler Birliği ve Doğu Blok'u ülkelerindeki ekonomik çözülmenin ardından başta Reagan ve Thatcher hükümetleri

ile ABD ve İngiltere'de piyasaların hakimiyetinin siyasi otoritenin üzerindeki hakimiyeti genel geçer bir kural olarak kabul görmüştür. Doğal olarak, özel sektörün daha etkin olduğu görüşü, kamusal alanda yer bulan pek çok sayıda mal ve hizmetin üretimi, piyasalaşmış esnek üretim sisteminin geçerlilik kazandığı günümüz iş dünyasında üretimin değişik aşamalarının ya da üretim sürecinin gerçekleşmesi için değişik hizmetlerin yapılan sözleşmelerle yabancı şirketlerle sözleşme yapılarak dış kaynak kullanımının (outsourcing) giderek yaygınlaşması hızla kabul gören bir kural olarak benimsenmiş, küresel dış kaynak kullanımına dönük harcamalar çığ gibi büyümüştür.

İktisadi hayattın temel saiklerinin değişmesi ile birlikte yapılan sözleşmelerle belli dönemler için kiralanabilen kâr odaklı özel askeri hizmetler sağlayan kurumlar, kamusal kurumlar ve özel örgütler tarafından sadece ulaşılabilir bir seçenek değil, aynı zamanda tercih edilir bir çözüm olarak belirdiler. Sermaye gruplarının dış kaynak kullanımı ve özelleştirme programlarının başarısına duydukları inanç, özellikle son yirmi yılda yalnızca ulus-devlet tanımı içerisinde yer alan pek çok görevin özel, hatta çoğunlukla yabancı şirketler tarafından üstlenilmesine neden olmuştur. Kamu sektörünün piyasaya açılması, rekabetin verimlilik sağlayan koşullarına terk edilmesi düşüncesi, devletin en önemli işlevlerinden biri olan savunma ve güvenlik işlevlerinde de hakim olmuş ve kâr amaçlı askeri bir endüstrinin kısa zamanda güçlenmesi geleneksel devlet anlayışını değişime uğratmış, askeri endüstri içinde şirketler devletlerden başka özel sektöre de hizmet vermeye başlamıştır. Ancak altı çizilmesi gereken önemli bir nokta, özel askeri güvenliğin günümüzün hakim "ekonomik rasyonalite" ile devletin küçülmesi ve özelleştirmenin yakından ilişkili olduğudur. (Zabcı: 2004, 6)

Savunma ve güvenlik alanında özelleşmenin başlangıcı açısından 1991 yılındaki Körfez Savaşı esnasında baba Bush yönetiminin çalışmaları için önemli bir açılım yaratmıştır. Özellikle savaşın ardından dönemin Savunma Bakanı Dick Cheney, özel bir askeri şirket olan Halliburton'ın yan kuruluşu olan Brown&Root Services adlı şirkete yaklaşık 9 milyon dolar ödeyerek özel askeri şirketlerin savaş

bölgelerindeki askerlere nasıl destek sağlayabileceğini araştırmasını istemiştir.[3] Halliburton gibi firmalarla çalışan ve güvenen Pentagondaki yetkililer özel sektörün ordudan hızlı ve daha ucuza çalıştıklarını belirtmektedir.(Yeoman: 2003 , 2)

Kamu güvenliğinin sağlanmasında özel sektörün ağırlığı artıp Özel Askeri Şirketlere giderek daha sık başvurulmakla birlikte, demografik ve siyasi değişiklikler neticesinde savunma-güvenlik hizmetlerine yönelik talep artışı başka açılardan toplumsal kutuplaşmayı arttırıcı bir unsur olmaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 27) Bir yandan bu alanda yetişmiş insan gücünün kamudan özel sektöre geçmesi, silah stokunun piyasaya açılması diğer bir yandan sermaye gruplarının bunların ile piyasanın "görünmez eli" tarafından daha etkin kullanılacağını yönelik telkinleri her türlü güvenlik hizmetinin özel şirketler tarafından yerine getirilmesini sağlamış ve şirketlerin sağladıkları verdikleri hizmetler giderek çeşitlenmiştir.

3.4. Özel Askeri Şirketler Tarafından Sunulan Hizmetler

Özel Askeri Şirketler ve Özel Savunma Şirketlerin sundukları hizmetler arasındaki farklılıklar azalmakla birlikte, her ikisi tarafından sunulan hizmetler oldukça çeşitli olup teknolojik gelişmelerden kaynaklanan nedenlerle gün geçtikçe artmaktadır. Sunulan hizmetler her türlü güvenlik hizmeti olmak üzere sınırların korunması anlamında *harici* ve ulusal sınırlar içerisinde düzenin sağlanması anlamında *dahili* hizmetlerdir. Ancak bunlar arasındaki ayrımın giderek daha bulanıklaşması her iki tür üzerinde de özenle durmayı gerektirmektedir. (Avant: 2005, 123) Her iki görev alanında da sürmekte olan bir çatışmaya doğrudan katılan ya da muharebe desteği sağlayan şirketlerin sayısı oldukça sınırlı sayıdadır.

Silahlı operasyonel destek : Silahlı hizmetler özel askeri şirketlerin sundukları hizmetler arasında şlk akla gelen hizmet türü olmasına karşın, bu tür hizmetler veren şirketler oldukça istisnai niteliktedir. Şirketin müşterilerine doğrudan silahlı asker de temin ettiği bu hizmet türünde, şirket müşterisi ile yapmış olduğu sözleşme kapsamında sıcak çatışmalara katılabileceği gibi sadece sıcak çatışmaların

[3] Dick Cheney, Savunma Bakanlığındaki görevinin ardından Halliburton'un CEO olarak göreve başlamış, but tarihten sonra Halliburton en az 2,5 milyar dolar tutarındaki sözleşmeler ile Army's Logistics Civil Augmentation Programı doğrultusunda bazıları gizli bölgelerde olan askeri üstlerin inşa ve işletimin üstlenmiştir. (Yeoman: 2003, 2)

sevk ve idaresini de üstlenebilir. Savaş stratejilerinin geliştirilmesi, stratejik önemi olan bölgelerin korunması gibi hizmetler de bu kapsamda ele alınmaktadır. Silahlı operasyonel hizmetleri satın alan müşterilerin başında genellikle Afrika ve Güney Amerika'daki güçsüz devletler olup, bu ülkelerde çıkan isyanların bastırılmasında Özel Askeri Şirketlerin hizmetlerine başvurulmaktadır. Bu durumlarda Özel Askeri Şirketlerin ufak bir müdahalesi bile güç dengelerini değiştirdiğinden, hizmetlerden yararlanabilenler düşmanları karşısında avantajlı konuma geçmektedir. Dolayısıyla çatışan taraflardan hangisinin meşru bir gücü temsil ettiği önemli bir konudur. Çünkü özel askeri hizmetleri kimleri kimlerin alabileceği konusunda herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır. Kaldı ki; bazı durumlarda Özel Askeri Şirketler her iki tarafa da hizmetlerini satabilmektedir.

Özel askeri şirketlerin doğrudan çatışmalara katılması dışında sunmuş olduğu belli başlı savunma ve güvenlik hizmetlerin başında danışmanlık, eğitim ve lojistik hizmetler gelmektedir. Ayrıca bir çok Özel Askeri Şirketin salt askeri hizmetler sağlamadığı ya da kendilerini bu şekilde isimlendirmek yerine danışmanlık ya da lojistik firması olarak adlandırmaktadır. Ancak bu kategoriler arasında da net ayrımlar yapmak güçtür. Danışmanlık, eğitim ya da lojistik hizmetler veren şirketlerin çatışma durumunda doğudan bir rol üstlendikleri durumlar ortaya çıkabilmektedir.[4] (Leander : 2004b, 9) Bu tarz istisnai durumların yanı sıra genel olarak sunulmakta olan askeri hizmetler şu şekilde özetlenebilir.

Danışmanlık hizmetleri : Danışmanlık hizmetleri kapsamında silahlı güçlerin oluşturulup yapılandırılmasından, gerekli teçhizatın satın alınması ve operasyonel planlanmasına kadar muharebeye etki edecek hizmetler bulunmaktadır. (FCO : 2002, 8) Silahlı kuvvetler üzerinde demokratik denetimin kurulması, politika belirleme, prosedürleri oluşturma, silah ve ekipman geliştirme programlarının hazırlanması dahil savunma planlamasında karar alma süreçlerinde savunma bakanlıklarına danışmanlık yapılması, komuta ve kontrol kurumları oluşturma, doktrin ve güç geliştirme programları hazırlama, stratejik, operasyonel ve taktik

[4] Örneğin, MPRI adlı şirketin Bosna Savaşı sırasında üstlenmiş olduğu lojistik hizmetlere bakıldığında firmanın sözleşmeli personeli TOW füzeleri, MIAI, Bradley ve Patriot gibi silah sistemlerin işletim ve bakımında cephede üstlendikleri görevler, personelinin uzman asker sınıfından ayırt edilmesini güçleştirmektedir.

planlama gibi her türlü teknik yardım danışmanlık hizmetleri arasında yer almaktadır.

Bu tür hizmetler veren başlıca iki firmanın üzerine aldığı işler danışmanlık hizmeti dahilinde sunulan hizmetleri açıkça ortaya koymaktadır. 1979 yılında Vinnell adlı şirket Suudi güvenlik güçlerinin Mekke'de başlayan isyanı bastırması için danışmanlık hizmeti vermiştir. Bir Amerikan firması olan MPRI dört yıldızlı generaller de dahil olmak üzerinde 12 binden fazla eski asker çalışanından oluşan bir işgücü tabanını gerektiği anda sözleşmeli işlerde kullanmak üzere istihdam edebilecek birikime sahiptir. MPRI'ın günümüze kadar gerçekleştirmiş olduğu önemli danışmanlık hizmetlerinin başında Körfez Savaşı'nda elde edilen tecrübelerin orta düzey İsveçli askeri liderlere aktarılması, Nijerya'ya askeri hayattan sivil hayata geçişte uygulanan planın hayata geçirilmesinde yardım edilmesi, Ekvatoral Gine için "National Security Enhancement Plan" adı altında bir program hazırlanması, Makedonya için "Stability and Deterrence Program" adlı istikrar programının uygulanmasının idare edilmesi, Kolombiya Savunma Bakanlığı'nın narkotik suçlarla verdiği mücadelede desteklenmesi gibi kapsamlı programların hazırlanıp uygulanması gelmektedir. Bu tür kapsamlı programlara bir diğer örnek de yine bir Amerikan firması olan Cubic'in Macaristan'ın NATO üyesi olabilmek için gerekli standartları sağlayabilmesi için ordusunun yeniden yapılandırılması için kiralanmasıdır. Endonezya da psikolojik savaş operasyonlarında uzmanlaşmış Strategic Communication Laboratories firması ile anlaşarak baskıcı ve kökten dinci şiddet grupları ile başa çıkabilmek için belli deneyimleri silahlı güçlerine aktarma yolunu seçmiştir. (Schreier ve Caparini : 2005, 23)

Bunların dışında genellikle zengin kaynaklara sahip bölgelerin güvenliğinin temini için kiralan çeşitli Özel Güvenlik Şirketleri bulunmaktadır. Örneğin Filipinler'de Control Risks Group ve Afrika'da Rapport Research and Analysis adlı şirketler maden bölgeleri ve enerji tüketimi ile ilgili risk ölçüm ve güvenlik planlaması ile ilgili işler için kiralanmıştır. Fransız Secopex adlı şirket bünyesinde en elit birimlerden uzmanları, iç işleri bakanlığı yapmış kişiler ile hükümetlerin gizli istihbarat birimlerinde çalışmış kişileri bulundurarak emniyet, güvenlik, eğitim, lojistik, organizasyon ve operasyonla ilgili danışmanlık ve yardım faaliyetleri sunmaktadır. Şirket 2005 yılında Kuzey Afrika'da bir ofis açmıştır. Bu örneklere

daha başkalarını da eklemek mümkündür. İngiltere'den DSL ve Lifeguard, Amerika'da DynCorp ve Kroll Associates, Gray Securities, Güney Afrika'dan Coin Security adlı güvenlik firmaları da çeşitli çatışma noktalarında bir grup insani yardım örgütleri de dahil olmak üzere müşterilerine çeşitli danışmanlık hizmetleri sunmaktadır.

Eğitim hizmetleri : Eğitim hizmetleri Özel Askeri Şirketlerin sundukları hizmetlerin temel kalemlerinden birini teşkil etmektedir. Angola ve Sierra Leone hükümetleri tarafından kiralanan Executive Outcomes örneğinde sunulan eğitim hizmetlerinin savaş alanına kadar taşındığı istisnai durumlar olmak kaydıyla salt uzmanlaşmış eğitim hizmetlerinin verilmesi daha yaygın görülmektedir.[5] Örneğin 1970'li yıllarda İngiliz Watchguard adlı şirket yöneticilerin kişisel korumaları dahil Orta Doğu'daki güçlerin eğitiminde faaliyet gösterdi. (FCO: 2002,8) O'Gara adlı şirket Suudi Arabistan'da yerel güvenlik güçlerinin eğitimini üstlenmiştir. Malezya'da TASK International Malezya Kraliyet Polis (the Royal Malaysian Police) güçlerini rehine koruma gibi konularda eğitmektedir. Irak'ın işgalinin ardından güvenlik güçlerinin yeniden yapılandırılması kapsamında DynCrop bin adet eski polis ve güvenlik görevlisinin Irak'a gönderilmesini içeren bir sözleşme yaparak yeni polis gücüne eğitim vermeye başlamıştır. Aynı şekilde bir Güney Afrika ve İngiltere ortak iştiraki olan Erinys International eski Özel Kuvvetlerden oluşan bir personel ile petrol ve elektrik gücü üreten bölgelerin güvenliğini üstlenmek üzere Iraklı güçleri eğitmektedir. (Schreier ve Caparini : 2005, 32)

Bunların yanı sıra sadece simülasyonlar ve savaş oyunlarının hazırlanmasından ibaret eğitim hizmetleri de sunulmaktadır ki; başta İsrailli Özel Askeri Şirketler bu alanda farklı seçenekler sunmaktadır. Ayrıca eğitim hizmetleri Özel Askeri Şirketlerin bağlı olduğu ülke sınırları içinde de görülmektedir. Özellikle ABD'de ordunun değişik birimlerinin eğitiminde Özel Askeri şirketlerden yararlanılması son yıllarda giderek artmaktadır. Geleceğin askeri liderlerinin yetiştirildiği bir program olarak görülen bir programın (the US Reserve Officer Training Corps) 200'den fazla üniversitede yürütülmesi artık MPRI tarafından

[5] Bu kapsamda MPRI'ın eski Yugoslavya'da yürüttüğü faaliyetler, Hırvat ve Bosnalı silahlı güçlerin eğitiminde üstlendiği rolde dahil edilebilir. MPRI eğitim ve taktiksel desteği Sırplara karşı verilen mücadele oldukça etkili olmuş yürütülen Fırtına Operasyonu savaş içerisinde önemli bir dönüm noktası teşkil etmiştir.

gerçekleştirilmektedir. Amerikan Donanması ve Hava Kuvvetleri çeşitli eğitim programlarında yararlanmak üzere ATAC adlı şirketle zaman zaman çeşitli sözleşmeler yapmaktadır. Eski Şilili askerleri bünyesinde tutan Blackwater ABD donanmasında askerleri eğitmektedir. (Schreier ve Caparini : 2005, 24) Eğitim hizmeti veren diğer firmalar arasında Amerika'dan Booz Allen and Hamilton, Global Options, Logicon, Science Applications International Corporation, İngiltere'den Aims Limited, DSL, Global Impact, Gurka Security Guards, KAS Enterprises, İsrail'den Beni Tal ve Levdan, Avustralya'dan International Port Services Training Group Party Ltd ve Fynwest Party Ltd, Belçika'dan International Defense and Security sayılabilir. Görüldüğü üzere eğitim hizmeti veren çok sayıda firma olduğu gibi verilen eğitimler ve hazırlanan eğitim programları da birbirlerinden farklı özellikler taşımaktadır. Özel askeri şirketlerin en önemli faaliyet grubunu oluşturan eğitime yönelik en yoğun talep iç çatışma ve huzursuzlukların sürekli devam ettiği Afrika kıtasında gelmektedir. (Avant: 2005, 124)

Lojistik Destek Hizmetleri : Lojistik destek hizmetleri çok sayıda Özel Askeri Şirket tarafından verilmektedir. Lojistik hizmetler kapsamında nakliye, telekomünikasyon hizmetleri, yiyecek, çamaşırhane hizmetleri sayılabilir ve bu alanda Amerikan Halliburton'ın bir yan iştiraki olan Kellogg Brown and Root adlı şirket pazarda önemli bir paya sahip olup Amerikan birliklerine Somali, Haiti, Bosna, Afganistan ve son olarak Irak'ta destek vermiştir. (Avant: 2005, 125) Kellogg Brown and Root'un bu alanda verdiği hizmetler içerisinde baraka ve kampların oluşturulması, gündelik hayatta ihtiyaç duyulabilecek maddelerin tedarik edilmesi, posta dağıtımı, içme suyu elde edilmesi ve cesetlerin ülkelerine geri gönderilmesi sayılabilir. Ayrıca Kosova Savaşı sırasında Kosova dışında bir mülteci kampı oluşturulması ve kampın idare edilmesi, Irak'ta ise kitle imha silahlarını araştıran 1200 istihbarat görevlisine lojistik destek yine aynı firma tarafından satılmıştır. Bu alanda bilinen diğer örneklerin başında MPRI'ın dağılan eski Sovyetler Birliği'ne insani yardım götürülmesinde Amerikan Hükümetine yardım etmesi, Dyncorp ve Pacific A&E'nin Sierra Leone'de Birleşmiş Milletler'e destek sağlaması gelmektedir. (FCO: 2002, 8)

Lojistik destek sağlanmasında gerek maliyet konusunda gerekse teknolojik alanda özel sektörün sunduğu imkanlar Özel Askeri Şirketlerden talep edilen

hizmetleri ve talep eden ülke sayısını da arttırmaktadır. Örneğin askeri araçların Almanya'dan Kuveyt ve Irak'a nakledilmesinde Eagle Global Logistics gücünden yararlanılmış, ayrıca Irak'ta IT cihazlarının tedariki ve ağ bağlantıları Amerikan Force 3 şirketi tarafından sağlanmıştır. Washington Group International, Perini Corp ve Fluor Corp Amerikan Merkez İdaresi'ne alan destek hizmeti sağlamaktadır. Amerikan Dataline adlı şirket Amerikan ordusuna güvenli, çok kullanıcılı komünikasyon ve bilgi paylaşımı yeteneğini arttırıcı hizmetler tedarik etmektedir. Earth Tech adlı bir başka firma ise Irak'taki askeri üslerin yenilenmesini üstlenmiştir. Irak'ın yanı sıra Kuveyt'te hava kuvvetlerinin güçlenmesi için DynCorp'tan yardım alırken, Science Applications International adlı şirket Suudi Arabistan'da deniz ve hava birliklerine lojistik destek sağlamaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 24) Sunulan tüm bu hizmetler dahilinde orduların çeşitli birimlerinin daha etkin çalışmasına yönelik komuta ve kontrol, nakliye hizmetleri dışında silah sistemleri anlamında da operasyonel hizmetler sunulmaktadır. Özellikle silah sistemlerinde ileri ve karmaşık teknoloji kullanımının giderek artması bu alanda Özel Askeri Şirketlere giderek daha geniş pazar olanakları sunmaktadır.[6]

Bakım Onarım Hizmetleri : Silah sistemlerinin operasyonel ve lojistik desteğinin yanı sıra bunların bakım ve onarımında da Özel Askeri Şirketlerin önemli bir yer tuttukları görülmektedir. Amerikan ordusunun kullandığı silah sistemlerinin %28'inin bakım ve onarımında Özel Askeri Şirketlerin görev aldığı tespit edilmiştir. (Schreier ve Caparini : 2005, 25) Lockheed Martin, Raytheon, Boeing, Northrop Grumman, United Technologies Corp, Science Applications International Corp, L-3 Communications gibi çok sayıda büyük silah üreticisi şirket bu tür hizmetlerde uzmanlaşmıştır.

İstihbarat, Keşif, Gözetim ve Denetleme Hizmetleri : Özel Askeri Şirketlerin sunduğu hizmetler arasında belli kategorilere sokmanın güç olduğu bazı hizmetler de görülmektedir. Bunlar arasında uydu ve hava istihbarat sistemlerinde uzmanlaşmış, elde edilen keşif resimlerinin yorum ve analizini yapabilen, psikolojik

[6] Irak savaşı sırasında B-2, F-11, Global Hawk UAV, U- 2 keşif uçağı, M-1 tankları, Apache helikopterler gibi silah sistemlerinin kullanımında Özel Askeri Şirketlerin operasyonel desteğinden yararlanıldığı bilinmektedir. AirScan, Eagle Aviation Services and Technology, ICI Oregon, Pacific Architects and Engineers ve Sumairco başta ABD olmak üzere operasyonel destek hizmeti sağlayan Amerikan firmalarıdır. (Avant : 2005, 124)

ve bilgi savaşı yürütülmesinde hizmet verebilecek şirketler bulunmaktadır. Bu tarz şirketlerin başında bir grup eski CIA ve İngiliz M15 çalışanı tarafından kurulan, ticari bilgi ve rekabetçi istihbarat analizi hizmetleri veren Diligence LLC gelmektedir. Bu gruba giren diğer firmalar daha çok uyuşturucu kaçakçılarının keşif ve takibinde görev almaktadır. Özellikle Güney Çin Denizi'nde görev faaliyet gösteren Trident, Marine Risk Management ve Satellite Protection Service gibi şirketlerin hizmetlerinden korsancılığın önlenmesi konusunda yararlanılmaktadır. Ayrıca Hırvatistan ve Bosna'da disiplin ve denetimin sağlanmasında Amerikan hükümetinin DynCorp başta olmak üzere çeşitli şirketlerle sözleşmeler yaptığı bilinmektedir. Irak'ta da istihbarat elemanları, çevirmenler ve sorgulama uzmanlarının tedarik edilmesinde Özel Askeri Şirketlere başvurulmaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 25)

İstihbarat alanında uzmanlaşmış firmalar anti-terörizm ve çıkan isyanların bastırılması gibi alanlarda özel operasyonlar yürütülebilmesi için operasyonel kapasite genişletici hizmetler sunmaktadır. Bir İsrail firması olan Beni Tal özel operasyonların yürütülmesinde destek sağlarken, İngiliz firması olan Control Risk Group savaş sonrasında Irak'ta varlık göstermekle birlikte kriz durumlarında çözüm geliştirici faaliyetler sunmaktadır. Aynı şekilde Amerikan firması olan Blackwater da bu kategori içerisinde yer almaktadır. (Avant : 2005, 125) Doğu Timor'da Birleşmiş Milletler'in Geçici Yönetimin desteklenmesi için özel bir istihbarat şirketi ile anlaştığı bilinmektedir. Ayrıca Special Operations Consulting – Security Management Group ve İngiliz Nothbridge Services Group Ltd gibi çalışanlarının çoğunluğunu eski ulusal istihbarat görevlilerinin oluşturduğu firmalar bugün Irak'ta yaygın olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Amerikan üstlerine lojistik destek veren Kellogg Brown and Root aynı zamanda üstlerin dinlenmesi tehlikesi karşısında da kontroller yapmaktadır. Çeşitli alıcılarla donatılmış uçaklarla keşif uçuşları yapan AirScan'de Angola ve civarında Chevron tarafından işletilen petrol tesislerinin güvenliği için istihbarat toplamaktadır. İngiliz Rubicon International ise başta Irak ve Suudi Arabistan olmak üzere bir çok ülke için günlük risk raporları hazırlamaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 32)

Bu kategoride ele alınan firmalar kriz anında silahlı müdahale de dahil olmak üzere krizi aşmaya yönelik her tülü faaliyetin organizasyonunda hizmet vermektedir.

Asıl olarak çatışmaya doğrudan katılmasalar bile üstlendikleri görevler açısından bunları askeri güçlerden ayırt etmenin güç olduğu açıktır.

Mayın Temizleme : Güvenliğin sağlanması açısından oldukça önem taşıyan bu tür hizmetler ya bir Güney Afrika firması olan Minetech gibi bu işte uzmanlaşmış firmalar tarafından ya da Executive Outcomes'ın Angola'daki faaliyetlerinin bir uzantısı olarak kurulan Saracen adlı şirketin faaliyetleri gibi geniş çaplı bir güvenlik paketinin parçası olarak yerine getirilmektedir. (FCO: 2002, 8) Kamboçya'da faaliyet gösteren Fransız COFRAS; Kosova, Namibya ve Mozambik'te mayın temizleme işi yapan Amerikan Ronco Consulting Corp ve daha çok sayı da firma bu alanda faaliyet göstermekte ve Birleşmiş Milletler tarafından da yaygın olarak kullanılmaktadır.

Kamusal Düzenin Sağlanmasına Yönelik Hizmetler : Başta Özel Güvenlik Şirketleri olmak üzere kamusal düzenin sağlanmasında ya da belli güvenlik hizmetlerinin tedarik edilmesinde özel şirketlerin tıpkı ulusal polis gücü gibi faaliyet gösterdiği görülmekte ve hatta gün geçtikçe etkinlikleri artmaktadır. Bu kapsama giren etkinliklerin başında kamusal güvenliği sağlamakla görevli polislerin yaptığı gibi alan güvenliğinin sağlanması, uluslararası sivil polislik, polis eğitimi, suç önleme ve istihbarat gelmektedir. Bu tür firmalar arasında Pinkertons ve Wackenhut gibi eski firmaların yanı sıra başta Güney Afrika, İngiltere, ABD ve tüm Avrupa'da sayıları artan firmalar sayılabilir. (Avant: 2005,125)

Alan Koruma gibi görevlerde özellikle son yıllarda DSL şirketi ABD'nin birçok yerdeki elçiliğinin muhafızlığı için kiralanmıştır. Aynı şirket Birleşmiş Milletler ve dünyanın pek çok bölgesinde faaliyet gösteren ulus-aşırı şirketler için de belli bölgelerin güvenliğinin sağlanmasında önde gelen firmalardan biridir. Gray Security Angola'daki petrol ve elmas madenleri için, Lifeguard Security ise benzer hizmetleri Sierra Leone'deki elmas madenleri için güvenlik hizmetleri sağlamaktadır. (Avant: 2005,125) 50'den fazla ülkede görev alan Güney Afrika şirketi *"uluslararası güvenlik çözümü"* sunmaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 32) Aynı şekilde ITT genellikle Amerikan vatandaşlarından seçtiği çalışanları ile ABD'de ve ABD dışında silahlı muhafız hizmeti vermektedir.

Özellikle terör saldırılarının artması ile birlikte enerji üreten bölgelerin güvenliğinin sağlanması daha önemli olmuştur. Bu nedenle son yıllarda petrol boru hatlarının kullanılmasında Özel Güvenlik Şirketlerine başvurulan örnek sayısı

artmaktadır.[7] Önemli noktaların olduğu kadar çeşitli çatışma noktalarına giden insani yardım konvoylarının ve götürülen malzemelerin korunmasında da Özel Güvenlik Şirketleri görev almaktadır. Bu alanda hizmet veren şirketlerin başlıca müşterileri arasında hükümetler, Birleşmiş Milletler ve bağlı birimleri, uluslararası sivil toplum örgütleri göze çarpmaktadır. Çatışma alanlarında görev yapan önemli görevlilerin, liderlerin korunmasında da Özel Güvenlik Şirketlerinin varlığı giderek daha hissedilir olmaktadır. [8]

Güvenlik hizmeti veren şirketler aynı zamanda danışmanlık ve polislerin eğitilmesi gibi alanlara da yönelmektedir. MPRI gibi büyük firmalar eğitime öncelik vermeye başlarken, DynCorp gibi çok uzun zamandan beri polis eğitimi, bunun yanı sıra adalet ve hapishane sistemlerinin kurulması gibi konularda etkin olan şirketler bulunmaktadır.[9]

Gün geçtikçe faaliyet alanları genişleyen, belli alanda uzmanlaşan firmaların sundukları ürün çeşitlerini genişletmek amacıyla şirket alımları ya da birleşmeler yolu ile arttırmaları her geçen gün genişleyen güvenlik pazarına dönük yeni firmaların ortaya çıkışı, özel askeri/güvenlik şirketlerinin kategorize edilmesini güçleştirmektedir.

---

[7] Örneğin, Kolombiya'da British Petroleum boru hatlarının muhafazasında Kolombiya ordusu ile birlikte çalışması için bir güvenlik şirketi ile anlaşmıştır. Erinys International ve Rubicon International adlı şirketlerde Irak'taki petrol boru hatlarının güvenliğini sağlamaktadır. Aynı şekilde Irak'ta Elektrik Bakanlığının güç hatlarının güvenliği bir İngiliz şirketi olan Hart Group Ltd. tarafından korunmaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 32)

[8] Bu anlamda en bilindik örnek Afganistan lideri Hamid Karzai'nin ve diğer Afgan yöneticilerin korumasını DynCrop'un üstlenmiş olmasıdır. Irak'ta faaliyet gösterdiği dönemde Koalisyon Güçlerine tabi yöneticiler ve Paul Bremer'in koruması da Blackwater Security Consulting'e ait muhafızlar ve helikopterler tarafından sağlanmaktaydı. Suudi Arabistan'da da Kraliyet Ailesi O'Gara adlı şirket tarafından korunmaktadır. Irak'ta faaliyet gösteren Amerikan Kroll Inc., İngiliz Control Risks Group ve daha çok sayıda şirket Irak'ta uluslararası örgütlere bağlı görev yapanların ve çalışan işçilerin güvenliğini sağlamakla yükümlüdür. (Schreier ve Caparini : 2005, 33)

[9] Londra'da kurulmuş bir şirket olan TASK International Malezya ve Jamaika'da polislerin eğitimini üstlenmiş aynı zamanda Nijerya'daki Başkanlık Muhafızlarını ve Birleşik Arap Emirliklerindeki özel güçlerini aynı şirket eğitmiştir. İngiliz ordusundan ve Amerikan polis teşkilatının eski çalışanlarından kişileri bünyesine katan Trojan Securities International da benzer hizmetler sunan bir şirkettir. (Schreier ve Caparini : 2005, 32)

3.5. Özel Askeri Şirketlerin Sınıflandırılması

Özel Askeri/Güvenlik Şirketleri ile ilgili olarak netlik kazanmayan konulardan biri de verilen hizmetlerin çeşitliliğine, istihdam edilen personelin niteliğindeki farklılıklara bağlı olarak şirketlerin belli bir sınıflandırmaya tabii tutulamamış olmasıdır. Savunma ve güvenlik alanında hizmet veren şirketlerin piyasa değerleri, şirketlerin geçmişleri, önceki deneyimleri, personel karakteristiği, coğrafi dağılımları, operasyon alanları gibi birçok konuda birbirlerinden farklı özellikler gösterdikleri gibi birbirlerine benzemeyen bu şirketlerin sundukları hizmetlerin aynı piyasaya yönelik olduğu da söylenemez. Söz konusu şirketlerin ortak paydası özelleşen askeri ve güvenlik alanına dahil hizmetler sunmalarıdır. (Schreier ve Caparini : 2005, 33) Askeri ve güvenlik hizmetleri sunan şirketlerin günümüzde ne denli meşru bir faaliyet içerisinde olduklarını, bu şirketlerin sundukları avantajları ve dezavantajları değerlendirip, özelleşen askeri/güvenlik sanayiinin genel özelliklerini kavrayarak genel bir hükme varabilmek için bir sınıflandırmaya ihtiyaç duyulacağı açıktır.

Yapılan sınıflandırmalar genel olarak şirketlerin gösterdikleri faaliyetlerde şirketlerin çatışma operasyonlarına dahil olmalarına göre "aktif"; belli bir bölgeyi savunmaları, askeri eğitim vermeleri ya da danışmanlık yapmalarına göre "pasif" olarak kategorize edilmektedir. Bu tür sınıflandırmaların temelini asıl olarak şirket çalışanlarının görev için silahlı olup olmadıkları oluşturmaktadır. Özel Askeri Şirketler ile Özel Güvenlik Şirketleri arasındaki ayrım da bu düşünceden kaynaklanmaktadır. Öte yandan daha önce de belirtildiği gibi askeri şirketler ve güvenlik şirketleri arasındaki sınırlar giderek muğlak bir hal almıştır. Özel Güvenlik Şirketi çalışanları artık silahlı olabilecekleri gibi bu şirketler askeri sonuçlar doğurabilecek görevler üstlenmektedir. Askerlerin ve askeri teçhizatın nakliyesi, bakım, tamir, onarım, danışmanlık, eğitim, istihbarat, planlama ve organizasyon gibi savaşma kapasitesini arttıracak görevlerin doğrudan çatışmaya dahil olmasalar bile çatışmanın kendisinden ayrı tutulması gerçekçi bir yaklaşım değildir.

Yapılan sınıflandırmalarda şirketleri uluslararası ve yerel olarak sınıflandırmak da yeterli değildir. Bu tür bir yaklaşım, söz konusu sanayiinin çok

ulusluluk özelliğinin gözden kaçmasına ve şirketlerin hızlı bir şekilde sınır ötesi faaliyetler gösterebilme kapasitelerinin göz ardı edilmesine yol açmaktadır. Soğuk Savaş sonrası dönemde artan iç savaşlar ve özel askeri şirketlerin özellikle güçsüz devletlere dönük hizmet vermeleri, bu tür bir sınıflandırmanın yeterli olmadığını ortaya koymaktadır. Ayrıca belirtmek gerekir ki; özel askeri şirketlerin büyük bir çoğunluğu özellikle deniz aşırı bölgelerdeki faaliyetlere katılmamakta, deniz aşırı faaliyetler toplam iş hacimlerinin küçük bir kısmını oluşturmaktadır.

İngiliz Hükümeti tarafından hazırlanan rapor (FCO: 2002, 10) Özel Askeri Şirketlerle ilgili temel tanımları ortaya koymakla birlikte şirketlerin sınıflandırılmasında ayrıntılı ayrımlar yapmak yerine verilen hizmetlere göre bu hizmetlerin tedarikinde uzmanlaşmış şirketlerden örnekler ve hizmetlerin tedarik edildiği kuruluşlara örnekler vermekle yetinmektedir. Tablo 10'da gösterilen bu sınıflandırma basit ama kapsayıcı niteliktedir. Ancak önemle belirtmek gerekir ki, gerek FCO tarafından yapılan sınıflandırma gerekse ele alınacak sınıflandırmalar temel olarak bir önceki kısımda ele alınan özelleşen askeri hizmetlere dayanmalarına karşın sınıflandırmaların hiçbiri sunulan hizmet türlerini tam olarak kapsamamaktadır. Yapılan sınıflandırmalarda özel askeri hizmetler en genel hatları ile birkaç gruba ayrılmakta ve bu gruplarda yer alan hizmetleri sunan şirketlere verilen örneklerle özel askeri şirketler sınıflandırılmış olmaktadır. FCO tarafından yapılan sınıflandırma da hizmet türleri yedi ana gruba ayrılarak, bu hizmetleri satan şirketler ile talep edenler belirtilmiştir.

TABLO 10
Özel Askeri-Güvenlik Şirketlerine Örnekler, Aktiviteleri ve Kullanıcıları

Sağlanan Hizmetler	Şirketlere Örnekler	Hizmetin Ana Kullanıcıları
Muharebe ve Operasyonel Destek	Executive Outcomes Sandline International Gurkha Security Guards	Hükümetler
Askeri Danışmanlık ve Eğitim	DSL, MPRI, Silver Shadow, Levdan, Vinnel, BDM	Hükümetler
Silah Tedarik	Executive Outcomes, Sandline International, Levdan	Hükümetler
İstihbarat Toplama	Control Risk Group, Kroll, Saladin, DynCorp	Hükümetler, Çok Uluslu şirketler
Güvenlik ve Suç Önlemeye Dönük Hizmetler	DSL, Lifeguard, Group 4, Control Risk Group, Gurkha Security Guards, Coin Security	Çok Uluslu Şirketler İnsani Yardım Kuruluşları
Lojistik Destek	Brown&Root, DynCorp, Pacific Architects and Engineers (PAE)	Peacekeeping Organisations, İnsani Yardım Kuruluşları

Kaynak: (FCO: 2002, 10)

FCO tarafından hazırlanan raporun yayınlanmasının ardından Özel Askeri Şirketlerin çatışmaların çözümüne etkisi üzerine çalışmalar yapan, Doug Brooks'un başkanı ve kurucu üyesi olduğu International Peace Operations Association (Uluslararası Barış Operasyonları Birliği) adlı ticari grup bu rapordan yola çıkarak kendi sınıflandırmalarını oluşturmuştur. Söz konusu birlik aynı zamanda özel askeri şirketlerin global pazarda uzun erimli bir yere sahip olma amacını taşıdıklarını, bu yüzden sundukları hizmetlerin meşru bir temelde gerçekleşmesi yönünde çaba göstererek özel askeri şirketlerin lobi faaliyetlerine yardımcı olan bir platform oluşturmaktadır. Brooks (2002, 2) yaptığı sınıflandırmada asıl olarak düzenlemeye tabi tutulacak olan şirketlerin tanımlanmasını amaçlamaktadır. Tablo 11'de Brooks'un yaptığı sınıflandırmaya yer verilmektedir. Brooks, özel askeri ve güvenlik şirketlerini tek bir ad altında toplayarak askeri hizmet sağlayan tüm şirketleri "Askeri Hizmet Tedarikçileri" (Military Service Providers) olarak adlandırmakta ve bunları yaptıkları işlere göre üç kategori altında ele almaktadır. Brooks'a göre özel askeri hizmet sağlayan şirketlerin mevcut ticari düzenlemeler dışında çok az bir düzenlemeye ihtiyacı vardır çünkü bu şirketlerin sundukları hizmetler şiddet içermeyen, insani ve uluslararası operasyonlara yararlı hizmetlerdir. Brooks'un

yapmış olduğu sınıflandırma da asıl olarak şirketlerin sundukları hizmetlerin üç ana grupta toplanmasından ibarettir. Ancak Brooks'un her kategorisi geniş bir hizmet grubunu kapsadığından tek bir grup içerisine konmuş bazı şirketler arasındaki farklar tam olarak ortaya konamamaktadır. Örneğin, Executive Outcomes ve MPRI aynı grupta ele alınmış olmalarına rağmen ilerde askeri şirketlerin faaliyetleri ele alınırken görüleceği üzere farklı özelliklere sahip özel askeri şirketlerdir.

Tablo 11
Askeri Hizmet Tedarikçilerinin Sınıflandırılması

Ölümcül Olmayan Hizmet Tedarikçileri - Nonlethal Service Providers	**Özel Güvenlik Şirketleri - Private Security Companies**	**Özel Askeri şirketler- Private Military Companies**
Mayın Temizleme Lojistik & Tedarik Risk Danışmanlığı	Sanayi Alanların Korunması İnsani Yardım Koruma Elçiliklerin Korunması	Askeri Eğitim Askeri İstihbarat Saldırgan Muharebe
PA & E Brown & Root ICI of Oregon	ArmorGroup Wackenhut Gurkha Security Guards	Executive Outcomes Sandline International MPRI

Kaynak: (Brooks : 2002 , 3)

Peter Singer Özel Askeri Şirketlerin sınıflandırılmasında farklı bir yaklaşım ortaya konmaktadır. Singer (2001/02, 13) özel askeri hizmet sunan şirketlerin sınıflandırılmasında Özel Güvenlik Şirketlerini, Özel Askeri Şirketlerden ayırmadan hepsini askeri şirket olarak ele almaktadır. Tablo 12'de Singer'ın sınıflandırılması kısaca özetlenmektedir. Burada Singer'ın de belirttiği gibi özel askeri hizmet sunan şirketler sağladıkları hizmet çeşitlerine ve müşterilerine sağladıkları güç kullanma seviyesine bağlı olarak sınıflandırılmış ve Singer sınıflandırılmasını şematize ederken bir mızrağın sivri ucu üzerinde gösterdiği şirketlerle, şirketlerin çatışmaya yakınlıkları arasında bir analoji yapmıştır. Tıpkı daha önce incelenen iki sınıflandırmada olduğu gibi Singer'ın sınıflandırmasında da özel askeri hizmetlerin tümü kapsanmamıştır. Buna karşın, Singer'ın sınıflandırması çok daha kapsayıcı ve konunun anlaşılmasında en açıklayıcı olanıdır.

Tablo 12
Singer'ın Sınıflandırması

ÖNCEPHE – THE FRONTLINE		
SAVAŞALANI - BATTLESPACE	1. TÜR: ASKERİ TEDARİKÇİ FİRMALAR – MILITARY PROVIDER FIRMS	UYGULAMA/KOMUTA EXECUTIVE OUTCOMES, SANDLINE
	2. TÜR: ASKERİ DANIŞMANLIK FİRMALARI – MILITARY CONSULTING FIRMS	DANIŞMA ve EĞİTİM MPRI, VINNELL
	3. TÜR: ASKERİ DESTEK FİRMALARI – MILITARY SUPPORT FIRMS	BÜTÜNLEYİCİ HİZMETLER BROWN & ROOT, RONCO

Kaynak: (Singer : 2001/02, 17)

Singer'ın kullanmış olduğu "mızrak ucu"analojisi oluşturduğu tipoloji ile silahlı kuvvetler içerisindeki birimlerin savaş alanı içerisindeki yerleri ile yaptıkları etki, eğitim, prestij ve diğer faktörler ölçütünde bir ayrım sağlanmaktadır. Böylelikle tıpkı sivil alandaki iş hayatında olduğu gibi taşeronluğun/dış kaynak kullanımının *hizmet tedariki, danışmanlık ve hizmetin esasına dahil olmayan hizmetler (non-core service outsourcing)* olmak üzere üç ana unsurunun askeri alanda da geçerliliğini ortaya koymaktadır. (Singer : 2001/02,16) Singer'ın tipolojisi bu sayede endüstrinin kendi içerisindeki farklılıkları ortaya koymakla kalmaz aynı zamanda farklı firma organizasyonlarının, operasyon ve faaliyet alanları ile etkilerinin de anlaşılmasına olanak tanır. (Schreier ve Caparini : 2005, 37) Bundan kasıt tek bir firmadan yola çıkarak spesifik genellemeler yapmak yerine bu şirketlerin geneli hakkında bir hükme varmak ve teorik olarak hem siyasi hem de iktisadi düzlemdeki ilişkileri gözden kaçırmamaktır.

Singer'ın tipolojisinde birinci kategoride yer alan askeri tedarik firmaları taktik ortam üzerinde odaklanmaktadır. Sundukları hizmetler doğrudan muhabere ve komuta, savaş alanındaki birliklerin kontrolü ya da bunların tümünü içermektedir. Birinci kategorideki firmaların müşterileri genel olarak yüksek tehdit karşısında düşük askeri yeterliliğe sahip olup firmalar müşterilerin savaş kabiliyetlerine çalışanları aracılığı ile doğrudan katkı yapmaktadır. (Singer : 2001/02,17)

İkinci kategoride yer alan askeri danışmanlık firmaları ise eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra silahlı kuvvetlerin işleyiş ve yapılanmasına içkin

olacak stratejik, operasyonel, organizasyonel analiz hizmetleri de sunmaktadır. Örneğin, MPRI gibi üst düzey generalleri istihdam edebilen firmalar, sundukları danışmanlık hizmetleri ile tam olarak sözü geçen türden hizmetler sunabilmektedir. Singer birinci ve ikinci tür firmalar arasındaki farkın asıl olarak *"tetikleyen parmak – trigger finger"* faktörü olduğu belirtmektedir. (Singer : 2001/02,18) İkinci kategoride yer alan firmaların doğrudan muhabereye dahil olmaları söz konusu değildir. İkinci kategorideki şirketlerin müşterileri genel olarak birinci kategoridekiler gibi acil ihtiyaçlar içerisinde değildir; talepleri daha çok askeri kuvvetlerinin etkin bir şekilde yeniden yapılandırılarak savaş kabiliyetlerinin artmasıdır. Bu kategorideki firmalar da teknik konularda uzmanlaşabilecekleri gibi MPRI gibi daha çok stratejik konularda uzmanlaşmış olabilirler.

Üçüncü kategorideki askeri destek firmaları lojistik destek, teknik yardım ve nakliye gibi doğrudan muharebenin planlaması ve yönetilmesine dahil olmayan görevler üstlenerek savaş alanın bir adım daha gerisine gitmiş olurlar. Üçüncü kategoride yer alan firmaların sundukları hizmetler ilk iki kategoriye göre daha fazla çeşitlilik gösterip, daha çok alt sektörle ilişki içerisinde iken, müşterileri ile yaptıkları sözleşmeler daha uzun süreli olmaktadır.

Singer'ın tipolojisinde dikkat çekilen diğer önemli bir nokta da birinci ve ikinci kategoride yer alan şirketlerin genel olarak yerel sermaye avantajlarının hedef dış pazarlara sunulması ile fayda elde edilmesine yönelik olmasına karşın üçünce kategoride ele alınan şirketlerin daha çok geleneksel Çok Uluslu Şirketlere benzemeleridir. Üçüncü kategoride bulunan şirketler daha önceki girişimlerinde belli bir oranda hakimiyet elde ettikten sonra ticari kapasitelerini daha da arttırmak arzusu ile askeri alanda hizmet verebilecekleri pazarlara yönelmiştir. Halliburton'a bağlı Kellogg Brown&Root esas olarak yerel pazarda büyük ölçekli sivil inşaat projeleri konusunda etkin bir firma iken askeri mühendislik sektörünü kârlı bularak bu alana yönelmiş ve ABD ordusunun önemli tedarikçilerinden biri olmuş; Haiti, Rwanda ve Bosna'dan sonra Kosova'daki ABD ordusuna destek sağlamak üzere 1 milyar dolarlık bir sözleşme imzalaşmıştır. (Singer : 2001/02,19)

Schreier ve Caparini (2005, 38) Singer'ın tipolojisinin genel geçer bir tablo ortaya koymamasına rağmen diğer sınıflandırmalara nazaran dahi iyi bir çerçeve sağladığı görüşündedir. Singer'ın genel olarak taşeronluğun ana bileşenleri üzerinden

yola çıkarak yaptığı sınıflandırma Özel Güvenlik Firmalarının da *Güvenlik Tedarikçi Firmalar (Security Provider Firms), Güvenlik Danışmanlık Firmaları (Security Consulting Firms), Güvenlik Destek Firmaları (Security Support Firms)* olarak üç kategoride ele alınmalarını sağlayacaktır.

Özel Askeri Şirketlerin sınıflandırılması son birkaç on yıl içerisinde artan sayıları ve çeşitlenen hizmet türlerinin yaşanan olaylar sonunda belli bir hukuki mevzuat ve şirketler üzerinde yaptırım gücüne sahip yasa organlarının oluşturulması çabaları açısından oldukça önemlidir. Diğer yandan Singer'in tipolojisi şirketlerin sınıflandırılması açısından genel-geçer bir yapı ortaya koyma iddiasında olmasa da ele alınan şirketlerin ve sundukları hizmetler ile müşterileri hakkında tatminkâr bir tablo çizmektedir. Öte yandan mevcut hukuki yapının özel şirketleri belli kurallar çerçevesinde denetim altına alması ve özel şirketlere yönelik eleştirilerin; sağladıkları faydaların neler olduğuna dair tartışmalara geçmeden önce günümüze kadar çeşitli bölgelerde faaliyetleri yoğunlaşan şirketlerin gerçekte nasıl bir etki yaptığını anlamak için somut örneklere bakmak daha aydınlatıcı olacaktır. Böylelikle Singer'ın üç kategoride ele aldığı Özel Askeri Şirketlerin her bir kategorisine ve geçmişten günümüze gerçekleştirdikleri faaliyer incelenmiş olacaktır.

3.6. "Bir Çek Yaz ve Savaşa Son Ver"[10] : Özel Askeri Şirketlerin Faaliyetleri

3. 6. 1. Askeri Tedarikçi Şirketlerin Afrika'daki Faaliyetleri: Afrika Madenlerinin "Küreselleşmesi"

Milyarlarca dolarlık bir iş alanı olan küresel güvenlik sanayii içerisinde yer alan şirketler uluslararası ölçekte ele alındıklarında genelde yıllık ciroları 5 milyon dolar gibi görece küçük ölçekli, ileri derecede uzmanlaşmış ve genellikle sınırları belli coğrafi alanlarda hizmet veren firmalardan müteşekkildir. (Cilliers : 1999, 2)

[10] "Write a cheque and end a war" Savunma Sanayiinin lobi faaliyetlerini yürüten International Peacekeeping Operations Association adlı birliğin başkanı Doug Brooks tarafından Özel Askeri şirketlerin Afrika'daki çatışmaların önlenebilmesi için olumlu etkileri olabileceğine istinaden söylenmiştir. (Leander : 2004a, 3)

Sınırları belli olan bu coğrafi alanlar ile kast edilen firmaların kurulmuş oldukları ülkelerin kendi içi piyasalarından gelen talepleri karşıladıkları, bunun dışında ise daha çok zayıf devletlerin bulunduğu buna karşılık doğal zenginlikler anlamında zengin ve şirketlerin savunma/güvenlik hizmeti vermelerinin yanı sıra verdikleri hizmetlerin dışında bu bölgelerdeki doğal zenginlikler sayesinde ücretlerini garanti altına alabildikleri, hatta bu zenginliklerin değerlendirilip başka firmalarla alt sözleşmeler ilişkisi içerisine girilerek ticari kazanç elde edilebilecek bölgelerdir.

Bu anlamda zengin maden yataklarına sahip, iç barışı ve sürdürülebilir iktisadi kalkınmayı gerçekleştirmek konusunda başarısız olan Afrika ülkeleri Özel Askeri Şirketlerin faaliyet alanlarının en önemli mekanlarından biri olagelmiş, güvenliğin özelleşmesinin en trajik sonuçlarının yaşandığı kıtalardan biri olarak Afrika konunun incelenmesinde üzerinde durulması gereken, şirket faaliyetlerinin boyutlarının, hukuki düzenlemeye ihtiyaç duyulan hususların anlaşılmasında ele alınması zaruri bir yer olarak karşımıza çıkmaktadır. Öte yandan Singer'ın tipolojisinde birinci kategoride yer alan Executive Outcomes, Sandline gibi mızrağın ucunda yer alan askeri tedarikçi firmaların faaliyetlerinin en bariz şekilde açığa çıktığı bölge Afrika'dır.

Özellikle 1994 yılında Rwanda'da yaşanan katliamın ardından, iç güvenliği sağlama konusunda yetersiz kalan devletlere, uluslararası toplum tarafından, en başta Birleşmiş Milletlerce yeterince yardım yapılamayacağı durumlarda askeri hizmetlerin özel sektör tarafından karşılanması gerektiği giderek daha çok tartışılmaya başlanmıştır. Bilindiği gibi katliamın öncesinde Fransa başta olmak üzere uluslararası toplum Rwanda'daki oldukça karmaşık çatışmanın çözümünde konuya ilgi gösterip, ülke bütçesinin %80'ini kontrol ederek ordunun eğitim ve silahlanmasını sağlıyordu. Aynı zamanda bölgedeki Birleşmiş Milletler gücü (UNAMIR) aracılığı ile ülkedeki ARUSHA barış anlaşmasının uygulanmasının denetimi de bu askeri güç tarafından kontrol edilmekteydi. Ne var ki, yaptırım gücü bulunmasına karşın ırkçı politikaların, yasama kurallarının ve propagandaların önüne geçilmediği gibi yaklaşmakta olan katliamın işaretleri de görmezden gelindi. Katliamın başlamasın ardından ise UNAMIR'e müdahale etme yetkisi verilmedi. Devam eden olaylarda 10 Belçikalı askerin öldürülmesinden sonra Birleşmiş Milletler gücü bölgeden geri çekilerek 500.000 ile 1.000.000 kişiyi kendi kaderleri

ile baş başa bıraktı. (Leander, 2004a, 4) Ülkede 800.000'den fazla Tutsi'nin katledilmesinin ardından Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Kofi Annan örgütün müdahale etmesine yetecek askeri kapasite ve siyasi desteğe sahip olmadığını açıklamıştır. (Brayton: 2002, 321)

Öte yandan çok küçük bir askeri birliğin bile ülkedeki katliamın önüne geçilmesi için yeterli olunacağı bilinmektedir. 3000-5000 kişilik bir askeri gücün ülkede minimum düzeyde bile olsa askeri güvenliği sağlayabileceği bilinmesine karşın yalnızca Bangladeş oluşturulacak birliğe asker gönderme önerisinde bulunmuştur. Sonuç olarak Annan, barışın sağlanması amacı ile bir İngiliz şirketi olan DSL ile mülteci kamplarının korunması amacıyla bir sözleşme yapılması için çalışma yapması üzerine bir komisyon oluşturmuş, fakat özel sözleşme yapılması yerine Zaire polis birliklerinin kiralanarak güvenliğin sağlanması hedeflenmiş ve sonuçta alınan önlemler katliamda ölenlerin sayısından da anlaşılabileceği üzere yetersiz kalmıştır. (Brayton: 2002, 317) Rwanda'da yaşanan bu katliam ulus-devletin kendi egemenlik haklarına dayanarak kendi vatandaşlarının can güvenliğini koruyamadığı, uluslararası toplumun soruna ilgisiz kaldığı hallerde Birleşmiş Milletler gibi örgütlerin daha etkin çalışabilmesi için özel sektörden yardım alabilmesinin önündeki engellerin aşılması gerektiği yönündeki tartışmaları hareketlendirmiştir.

Yüz binlerce insanın ölüme terk edilişinde Özel Askeri Şirketler bir çare olarak karşımıza çıksalar dahi "çeki kimin imzalayacağının" belli olmaması olası 'çareye' yönelik başka tartışmaların doğmasına neden olmaktadır. Oysa aynı yıllarda zengin maden yataklarına sahip Angola ve Sierra Leone'deki özel askeri şirket faaliyetleri oldukça önem kazanmış, Rwanda'da yaşanan sorun için örnek model olarak bile gösterilmiştir.

Özel Askeri Şirketler üzerine yapılan çalışmalar hızla artmakla birlikte bunların önemli bir çoğunlu askeri şirketlerin doğrudan muharebeye katıldıkları örnekler ve bu tür hizmet veren şirketlerin sayısı kısıtlı olmasına rağmen mevcut birkaç örnek üzerinde yoğunlaşmaktadır. Konu üzerine çalışanlar Executive Outcomes'ın Angola ve Sierra Leone'deki faaliyetleri üzerinde ayrıntılı bir şekilde durmalarına karşın bu tür istisnai durumların yeniden ortaya çıkıp çıkmayacağı için net bir şey söylenememektedir. (FCO : 2002, 11) Ancak öncelikle Executive

Outcomes'ın, daha sonra Sandline International'ın Afrika'daki faaliyetleri, günümüz askeri şirketlerin küresel ekonomik yapısı içerisinde yer alan iktisadi olarak sadece geleneksel anlamdaki paralı askerlerden farkı olarak ele alınması gerektiği konusunda oldukça anlamlı birer örnek oluşturmaktadır. Aynı zamanda Rwanda'da askeri şirketlerden neden yardım alınamadığı ya da özel askeri şirketlerin güvenliğin sağlanmasında bir çözüm sağlayıp sağlayamayacağı konusunda da somut birer örnek teşkil etmektedir.

Singer tipolojosinde analoji yaparak Executive Outcomes'ı doğrudan muhabereye katılan, savaş alanına en yakın şirket olarak mızrağın en ucuna yerleştirmişti. Executive Outcomes'ı ele aldığı çalışmasında Khareen Pech (1999, 90) ticaret, nakliyat, inşaat, turizm ve maden ekipmanları alanındaki faaliyetleri ile bir buzdağının görünen ucuna benzetmektedir.

Executive Outcomes 1989 yılında South African Defence Force (SADF) – Güney Afrika Savunma Gücü için bir istihbarat eğitim birimi olarak oluşturuldu. Executive Outcomes'ın 1992 yılında hizmetleri arasına dahil ettiği faaliyetler arasında *"illegal savaş operasyonları, 'özgürlük savaşçılarının' eğitimi, illegal sabotaj faaliyetleri, 'her türlü' silah ve teçhizat tedariki, politik propaganda operasyonlarının yürütülmesi, düşman sınırları içerisinde gerilla mücadelesi"* gibi daha sonradan şirket yetkililerince inkar edilen hizmetler yer almaktadır.[11]

1989-1992 yılları arasındaki kuruluş döneminde şirket maden sektörü ile özellikle the Anglo American ve De Beers gibi pırlanta alanındaki kuruluşlarla yakın ilişkiler kurarak iş dünyası ile olan temasını arttırdı. 1993 yılında İngiltere'de kayıtlı bir şirket haline geldikten sonra Angola hükümeti ile 2,5 yıl içerisinde yıllık $40 milyonluk bir sözleşme imzalamasının dışında petrol ve elmas alanında bazı imtiyazlar elde ederek kendi şirket ordusunu kurmaya yetecek sermayeyi elde etmiş oldu. (Pech: 1999, 86) 1992 yılında Angola'da Birleşmiş Milletler gözetiminde yapılan seçimleri MPLA'nın (Popular Movement for the Liberation of Angola) kazanmasının ardından, UNITA (National Union for the Total Independence of Angola – União Nacional para a Independência Total de Angola) ordudan kendine

[11] Executive Outcomes, Special Training Proposal, 1992-1993 aktaran Pech (1999, 85)

ait birlikleri çekerek yeni bir darbe girişiminde bulundu. Başarısızlıkla sonuçlanan darbe girişiminin ardından ülkede yeniden iç savaş başladı.

İç savaş yüzünden petrol ve maden yataklarının tehdit altında kalması üzerine eski bir İngiliz subayı olan ve savaş sırasında Kuzey Amerika'daki petrol şirketlerinin danışmanlığını yapan, aynı zamanda Londra'daki Heritage Oil and Gas adlı şirketin kurucusu ve yönetim kurulu başkanı olan Anthony Buckingham tarafından kurulan Executive Outcomes yüklü bir para karşılığında petrol tesislerinin güvenliğini üstlendi. (Pech : 1999, 86) Ancak UNITA güçlerinin 1993 yılında ana petrol tesislerine doğru atağa geçmesi üzerine ekonomik kaynaklarını kaybetmek istemeyen MPLA harekete geçti. Hisselerinin %50'den fazlası Angola hükümetine ait olan Sonangol tarafından Soyo petrol alanlarını ve Chevron, Petrangol, Texaco ve Elf-Fina-Gulf'ın sahibi olduğu bilgisayarlı pompalama tesislerinin güvenliğini korumak üzere kiralanan Executive Outcomes Angola'daki askeri operasyonlarına başladı. (FCO : 2002, 11) Şirket küçük bir güçle isyancı birlikleri işgal ettikleri petrol tesislerinden çıkarmayı başarsa da Soyo yeniden UNITA tarafından ele geçirildi. Forças Armadas Angolanas (FAA) adındaki hükümet güçlerinin isyanı bastırmakta yetersiz kalması üzerine 50 eski subaydan oluşan Executive Outcomes ekibinin FAA'yı desteklemesi ile birlikte UNITA'ya karşı saldırıya başlandı. UNITA'ya karşı mücadelede 3 Güney Afrikalının hayatını kaybetmesi üzerine kayıpların minimum düzeyde olduğu düşünülerek bölgedeki güvenliğin sağlanmasının sorumluluğu Executive Outcomes'a verildi. Ardından Eylül 1993 yılında Angola Canfunfo'daki elmas madenlerinin korunmasına yönelik bir sözleşme imzalandı. 1994 boyunca Angola hükümeti UNITA'ya karşı çeşitli başarılar elde etti. Özellikle UNITA'nın savaş operasyonlarını yürütmesinde oldukça etkili olan elmas bölgelerini 1994 yılında elinden alınması, Angola'daki çatışmada önemli bir dönüm noktası olmuştur. Kasım 1994'te Lusaka Barış Anlaşmasının imzalanması ile birlikte yabancı güçlerin de ülkeden ayrılmasına dair bir hüküm konmuş; ancak Aralık 1995 tarihine kadar Angola'dan ayrılmayan Executive Outcomes ABD hükümetinin ısrarları üzerine ülkeden çekilmiştir.

100.000 kişilik silahlı Angola gücüne rağmen sayısı 500 kişiyi geçmeyen Executive Outcomes çalışanı Angola Hükümeti'nin zafer kazanmasında oldukça önemli bir rol oynamıştır. Ancak çatışmanın sona ermesinde asıl belirleyici olanın

elmas satışları olduğu söylenebilir. Executive Outcomes'a ödenen $40 milyonun yarısı askerlere ödenirken, yarısı diğer teçhizatları karşılamak için ödenmiştir. Bu dönem içerisinde Executive Outcomes çalışanları 'askeri eğitmenler' olarak tanımlanmasına karşın kendilerine ya da madenlere yönelik bir tehdit hissetmeleri halinde UNITA'ya karşı harekete geçmelerine izin verilmiştir. (Brayton : 2002,313) Executive Outcomes'ın Angola hükümetine isyancılara karşı zafer elde etmelerine rağmen sağlanan başarının ekonomik faturası son derece ağır olmuştur. Tablo 13'te Executive Outcomes'ın henüz Angola'daki faaliyetlerine başlamadığı 1991'den şirket faaliyetlerinin sona ermesinden sonraki yıllara kadar Angola'nın safi milli hasıla ve aynı tarihler içerisinde gayri safi milli hasıla içindeki dış borç yüzdelerine bakmak durumu açıkça ortaya koymaktadır. Savaşın en yoğun yaşandığı ve Executive Outcomes'ın ülkedeki faaliyetlerinin en yoğun olduğu dönemde gayri safi milli hasıla dört yıl öncesinin üçte birine düşerken, dış borç yükü yaklaşık olarak dört katına çıkmış, ancak savaşın sona ermesi ve Executive Outcomes'ın ülkeyi terk etmesinin ardından bu iki gösterge yeniden düzelme eğilimine girmiştir.

Tablo 13
Executive Outcomes'ın Angola'ya Maliyeti

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	2000
GSMH $ milyon	12 127	8702	6645	4706	5529	5896	6248	7725
Dış Borç/ GSMH (%)	67,3	106,1	149,7	233,8	193,8	152,3	140,1	101,1

Kaynak: Cleary : 1999, 164

Angola'nın 1993-1995 yılında yaşadığı olumsuz ekonomik gelişmelere karşın Executive Outcomes aynı yıllar içerisinde önemli ticari atılımlar gerçekleştirdi. 1993 yılında Executive Outcomes Limited olarak İngiltere'de kayıtlı bir şirketken, 1994 yılında Güney Afrika'da da ticari olarak özel limitet bir şirket olarak kayıt altına alınmıştır. Ancak asıl önemlisi 1995 yılında Güney Afrika'da kayıtlı bir holding olarak Strategic Resources Corporation'ın kurulmasıdır. [12] Bu dönemde ticari ve askeri bir şirket olarak büyümesi iki ana merkez tarafından idare edilmiştir. Ana

[12] Strategic Resources Corporation adlı holding toplam on sekiz şirketten oluşmakta olup, bu şirketler özel askeri şirketler, askeri teçhizatlar, turizm, havacılık, video ürünleri gibi farklı alanlarda faaliyetlerini sürdürmüştür. Bu şirketlerin tam bir listesi için bkz. Pech : 1999, 87.

şirket olan Strategic Resources Corporation'ın faaliyetleri Executive Outcomes idarecilerinin Güney Afrika'daki merkezlerinden idare edilirken; Heritage Oil ve yeni kurulan bir şirket olarak Executive Outcomes'ın madencilik alanındaki bir benzeri olan Branch Energy'nin İngiltere'deki yöneticileri tarafından idare edilmiştir. Aynı dönemde Executive Outcomes askeri bir güç olarak operasyonel kapasitesine yeni silah ve donanımlar ekleyerek daha da büyütmüştür.

İlginç olan askeri kapasitesini genişleten şirketin özenle askeri faaliyetlerini gizlemeye çalışarak 1994-1997 yılları arasında bir medya kampanyası uygulamış olmasıdır. (Pech : 1999, 89) 1994 yılında başlayan bu kampanya dahilinde şirket yöneticileri yerel ve uluslararası pek çok yayın kuruluşunu ve gazeteciyi hiçbir vize uygulamasına gerek görmeden Angola'daki askeri üstlerine götürerek gezdirmeleri olmuştur. Bu gezilerde sürekli olarak şirketin eğitim faaliyetleri dışında muharebeye herhangi bir katkısı olmadığı vurgulanarak madencilik alanındaki tüm faaliyetler de reddedilmiştir.[13] Ne var ki, Strategic Resources Corporation'ın yöneticileri diğer bir taraftan da kurmaya çalıştıkları pan-Afrikan sistemini geliştirmek amacıyla Angola ve Kenya'da kayıtlı bir havacılık şirketi olan Ibis Air'i, Uganda ve Tanzanya'da kayıtlı olan mayın temizleme ve güvenlik şirketlerini hizmete sokarak kıtanın bir çok yerinde faaliyet sahalarını genişletmiştir. Öte yandan şirketin İngiltere'deki faaliyetlerini yürüten grupta çeşitli şirket ağları oluşturarak faaliyetlerini genişletmiş, fakat aynı ofis adresini ve telefonunu kullanan on beş şirketin kurulması ilişkilerin giderek karmaşıklaşıp, Executive Outcomes'ı tüm eleştirilerin odağı haline getirip diğer ticari ilişkilerin gizli kalmasını sağlamıştır. (Pech : 1999, 90)

Executive Outcomes'ın sadece özel bir askeri güç olmasının yanı sıra Strategic Resources Corporation çatısı altında küresel çapta birbirine şirket ilişkileri ağı ile bağlanmış ulus-ötesi bir şirket konumuna geldi. Ancak 1996-1997 yılları arasında uluslararası baskılar yüzünden Angola'daki faaliyetlerini azaltmak zorunda kalmasının dışında bir takım ticari tehditlerle de karşı karşıya kaldı.

1996 yılında ABD hükümetinin baskısı, Birleşmiş Milletlerin şirketin askeri faaliyetlerine son vermesini istemesi üzerine şirket Angola hükümeti ile arasındaki anlaşmaların bir kısmına son vermek zorunda kaldı. Fakat elde etmiş olduğu ticari

[13] Benzer geziler şirketin Sierra Leone ve Papua Yeni Gine'deki faaliyetleri esnasında da düzenlenmiştir.

imtiyazları sahip olduğu diğer şirketler aracılığı ile kullanmaya devam ederek Angola ekonomisindeki temel sektörler üzerinde hakimiyetini sürdürebildi.[14]

Aynı dönemde diğer önemli bir gelişme Güney Afrika'da paralı askerlik hizmetlerinin yasaklanması özel güvenlik hizmetlerinin belli bir denetime tabii tutulmasına yönelik yasa teklifleri ile şirket faaliyetlerine çeşitli sınırlamamlar getirmeye yönelik çabalar olmuştur. Diğer bir taraftan Mart 1995 yılında Sierra Leone'de Kono elmas madeninin isyancılar tarafından kuşatılması üzerine bölgeye başlayan ilişkiler Executive Outcomes'ın buradaki ekonomik faaliyetleri Angola'daki gibi kârlı sonuçlar vermemiştir.

Sierra Leone'de 11 gün gibi kısa bir sürede askeri cuntaya karşı savaşan RUF (the Revolutionary United Front) birliklerini silahlı helikopterler kullanarak hem ülkenin başkentinden hem de önemli maden bölgelerinden uzaklaştırabilmeyi başarmıştır. Bunun karşılığında yoksulluk içindeki Sierra Leona hükümeti ilginç bir ödeme yolu seçerek Strategic Resources Corporation'ın İngiltere'deki şirketlerinden biri olan Branch Energy'ye hükümetin mülkiyetinin %60'ına sahip olduğu Koidu'daki maden yataklarını işletme hakkını vermiştir. Böylelikle, sunulan askeri hizmet karşılığında Sierra Leone halkının sahip olduğu doğal zenginlikler değiş tokuş edilmiştir. (Adams: 1999, 5) Öte yandan Executive Outcomes ile Branch Energy arasındaki ilişki kesin ve açık olmakla birlikte ikisi arasında resmi olarak bir ticari bağ olduğunu ortaya koyabilmek zordur. (Douglas : 1999, 179)

Nitekim, Executive Outcomes'ın on sekiz aylık faaliyetlerinin sonucunda ücretin yalnızca üçte biri ödenebilmiş, şirket bu durumda nakit sıkıntısı içine düşmüş ve buradaki personelinin sayısını azaltmak zorunda kalmıştır. Şirket Angola'dan elde ettiği kârları Sierra Leone'deki askeri faaliyetlerini finanse etmek için kullanmıştır. (Pech : 1999, 91) Kasım 1995'te hükümetin hedefleri doğrultusunda elmas madenlerinin çoğu isyancılardan temizlenmiş olmakla birlikte ülkede giderek bozulmuş ekonomik durum nedeni ile kabaran faturaları ödemek imkansız hale gelmişti. Seçim tarihinin yaklaştığı bir dönemde askeri darbe tehdidinin ortaya çıkması üzerine kesin bir ödeme planının ortaya konmaması halinde Executive

[14] Saracan International, Bridge Resources International, OPM Support Systems Limited, Stuart Mills International, Advanced Systems Communication, Trans Africa Logistics firmaları ile inşaat, telekominikasyon, savunma, güvenlik, istihbarat, inşaat, lojistik gibi çok farklı alanlarda faaliyet gösteren şirketler ekonominin genelinde faaliyet göstermeye başlamıştır.

Outcomes ülkeyi terk edeceğini açıklamıştır. (Douglas : 1999, 1984) Askeri faaliyetlerin karşılığı ödenememekle birlikte resmi olarak bağlantıların açıkça ispatlanamadığı diğer şirketlerin elmas madenleri üzerindeki sömürüsü artarak devam etti.

1996'nın sonlarına gelindiğinde, Branch Energy elmas madeni üzerindeki haklarını en az $24 milyon karşılığında Uzak Doğu, Venezuela ve Kuzey Amerika'daki madencilik faaliyetleri ile dünyanın önde gelen madencilik şirketlerinden biri olan Carson Gold Corporation ile birleşti ve böylelikle Strategic Resources Corporation'ın yönetimindeki DiamondWorks Limited ortaya çıktı. Pech'in (1999, 92) işaret ettiği gibi bu şirketin hisse sahiplerine bakıldığında finans sermaye, askeri ve maden şirketleri arasındaki ilişkiler şüpheye yer bırakmayacak kadar kesindir. DiamondWorks'ün ortaklarının başında alt sözleşmeler ağı ile Executive Outcomes'ın Papua Yeni Gine'de 1997 yılındaki askeri faaliyetlerini yürüten Sandline International adlı özel askeri bir şirket gelmektedir. Diğer ortaklar arasında ise grubun finansal operasyon kısmının başı olan Michael Grunberg ve Executive Outcomes'ın kurucularından Eben Barlow bulunmaktadır. [15]

Executive Outcomes'ın askeri faaliyetlerinin sonucuna bakılacak olursa, RUF lideri Foday Sankoh'un herhangi bir müdahale olmaması halinde 1995 yılında başkent Freetown'ı ele geçirip savaşı kazanabilecekleri açıklamasından da anlaşılabileceği gibi para karşılığı satın alınan askeri hizmetler hükümete önemli bir güç sağlamıştır. (Brayton : 2002, 314) Sağlanan askeri başarıların ardından hem seçimler yapılabilmiş hem de savaş nedeniyle yerlerinden olmuş 1 milyondan fazla insanın evlerine dönmesini sağlamıştır. 30 Kasım 1996 yılında hükümetin şirketi isyancılar üzerine operasyon düzenleme yetkisi vermesi üzerine Abidjan Barış Sözleşmesi imzalanarak beş yıllık iç savaş sona ermiştir. Ancak sözleşmede hükümetin kabul ettiği gibi şirkete ait güçlerin barışın sağlanmasının ardından ülkeden çekilmesinden sonra ülke yeniden bölünmüş, Mayıs 1997 yılındaki seçimler de yapılamamış, ülke başkanının ülkeden kaçmasının ardından askeri cunta yönetime

[15] Sandline International, Executive Outcomes'ın İngiliz yöneticileri tarafından 1996 yılında kurulmuş özel bir askeri şirket olup sunduğu hizmetler anlamında Executive Outcomes'ın bir muadili olarak düşünülebilir. Ancak Executive Outcomes'a göre uluslararası kamuoyu önünde biraz daha olumlu bir imaja sahiptir. Sandline'ın kamuoyunun gündemine ilk kez gelişi 1997 yılında Papua Yeni Gine'de üstlendiği askeri faaliyetlerle olmuştur.

gelmiştir. Ardından askerler Freetown'ı yağmaladıkları gibi Finans Bakanlığını da yakıp yıkmıştır.

1997 yılında Afrika Ulusal Kongresi'nin (the African National Congress) paralı askerlik hizmetini yasaklamaya yönelik olarak hazırladığı yasa ile bölgedeki askeri şirketlerin faaliyetlerinin denetim altına alınması sonucunda Executive Outcomes ciddi sorunlar yaşamaya başladı. Yasa ile birlikte hükümetin izni olmaksızın yapılan askeri destek hizmeti verenlere ağır para ve hapis cezaları getirildi. Yasayı kamuoyu önünde olumlu karşılayan şirket sözcüleri paralı askerlik hizmeti veren bir kuruluş olmadıklarını ileri sürerek korkacak bir şeylerinin olmadığını belirttiler. Buna karşılık yoğun bir şekilde hukuki yardım arayışı içine girdiler ve yeni yasadan en çok etkilenecek şirketler ile birlikte çeşitli lobi faaliyetleri yürüttüler. Ayrıca şirketin yönetim kurulu başkanı ve operasyon müdürleri de 1997 yılında istifa ederek, artık sadece ihtiyaç duyulduğunda danışman olarak görev yapacaklarını belirttiler. (Pech : 1999, 95) Tüm bunların ardından 1998 yılı boyunca çeşitli değişikliklere giden şirket 1 Ocak 1999 tarihi itibari ile şirket kendi kendini feshederek kapanmıştır. Şirketin çıkan yasa sonucunda kendi kendine kapanmasına karşın Adams (1999 , 5) Executive Outcomes'ın Pretoria'daki ofislerinde bulunan memur kadrosunun şirketin kapanmasının ardından da çalıştırdığını, çalışanlarının yakın ilişki içerisinde bulunduğu Lifeguard şirketinin Sierra Leone'deki faaliyetlerine katıldığını ve Angola'daki çalışanlarının hem hükümet hem de ona karşı savaşan UNITA için çalıştıklarını belirtmektedir.

Executive Outcomes'ın 1990'lı yılların başlarında Afrika'daki özel savunma pazarını, özellikle Angola ve Sierra Leone'deki güvenlik anlaşmalarına hakim olduğu yılarda Executive Outcomes ve Sandline International gibi doğrudan muharebeye yönelik askeri hizmetler veren bir diğer şirket de Gurkha Security Guards Limited'dir. "Gurkha" asıl olarak Nepalli askerlerden oluşan İngiliz ordusunda bulunan Gurkha tümeninde bulunan askerlerden oluşturulmuş bir İngiliz şirketidir.[16] Gurkha Security Guards, askerlerinin Avrupalı benzerlerinden daha ucuz,

[16] Doğu Hindistan Şirketine Nepal'de kendine ait bir ordu kurma izni verilmesinden sonra Gurkha'lar ilk olarak 1816 yılından itibaren İngiliz ordusunda görev almaya başlamıştır. İngiliz İmparatorluğu'nun kolonileri ile olan çeşitli çalışmalarında ve her iki dünya savaşında İngiliz Ordusunda hizmet veren Nepalli bu askerler 1947 yılında Hindistan'ın bağımsızlığını kazanmasının

askeri yetenekleri daha üstün ve apolitik oldukları iddiasındadır. (Vines: 1999, 124) Gurkha Security Guards'ın 1989 yılının sonlarında kurulmasından itibaren çalışmaları Mozambik'te çok uluslu bir İngiliz şirketi olan Lonrho ile mayın temizlemeye ilişkin bir sözleşme imzalaması ile başlamış, daha sonra Birleşmiş Milletler için de bu tür hizmetler yerine getirmiştir. Ancak uluslararası kamuoyu şirketi 1995 yılında Sierra Leone ordusuna verdiği eğitim ve çalışanlarının burada öldürülmesi ile tanımıştır.

Sınırlı sayıda çalışanı ile asıl olarak kurucusu olan kilit isimlere bağlı şirket tam olarak küçük ölçekli özel askeri şirketlere bir örnek teşkil etmektedir. Lonrho ile yaptığı sözleşmelerin sona ermesinin ardından ekonomik bir krize düşen şirket Sierra Leone'de askeri faaliyetler üstenmiş ancak buradaki başarısızlıkları üzerine şirketin itibarı bir daha onarılamayacak şekilde sarsılmış ve şirket daha sonra kendi içinde bölünmüştür. Afrika'da giderek daha az rağbet görmesi ile birlikte, kıtada uygulanmaya başlanan yasaklardan Gurkha Security Guards da olumsuz etkilenmiştir.

Gurkha Security Guards'ın yaşadığına benzer bir itibar kaybını Sandline International'da yaşamıştır. 1997 yılında Papua Yeni Gine'de özel askeri operasyonlara olanak sağlanmasının ardından, ülkenin başbakanı Sir Julius Chan isyancı Bougainville Devrimci Ordu (Bougainville Revolutionary Army) karşısında özel sektörden yardım almak zorunda kaldığını açıklayarak ulusal ordunun eğitilmesi amacıyla Sandline International ile $36 milyonluk bir anlaşma imzalamıştır. (Shearer: 1998, 72; Brayton: 2002, 309) Yapılan kârlı sözleşmelere rağmen Afrika'daki yasaklamalar şirketin kârlılığını olumsuz yönde etkilemiş ve özel askeri şirketlerin çatışmalara doğrudan paralı asker olarak katılmaları uluslararası kamuoyunda daha çok tepki çekmeye başlamıştır. Özellikle Sierra Leone'de devrilen hükümet taraftarlarına Birleşmiş Milletler'in silah ambargosuna rağmen İngiliz dışişleri ile birlikte hareket etmesi itibarının sarsılmasında etkili olmuştur. Bunun üzerine *"Afrika gibi bölgelerde Özel Askeri Şirketlerin silahlı çatışmalara son vermeye yönelik genel olarak hiçbir hükümet desteğinin bulunmaması"* nedeniyle

---

ardından her on alaydan dördünün İngiliz komutasında kalacağı şekilde İngiliz ve Hindistan ordusunda kalacak şekilde ikiye bölünmüştür.

Sandline International 16 Nisan 2004 tarihinde kapanmış, böylelikle doğrudan askeri muharebe hizmeti sağlayan hiçbir büyük şirket kalmamıştır. (Leander : 2004a, 9)

3 6. 2. Askeri Danışmanlık Şirketleri'nin Balkanlar'daki Faaliyetleri

Singer'ın tipolojisinde mızrağın ucunda bulunan şirketlerin ortadan kalkması ile birlikte, cephenin bir adım gerisinde bulunan şirketlerin askeri danışmanlık adı altındaki faaliyetleri öne çıkmış, üstelik bu şirketler Executive Outcomes, Sandline International ve Gurkha Security Guards'dan farklı olarak kurulmuş oldukları ülkenin hükümetleri ile çok daha yakın bir ilişki içerisine girerek, bir anlamda onların güdümünde, siyasi olarak uluslararası arenada hükümetlerin yapamayacakları işlerin bir aracısı olarak gündeme gelmişlerdir. İkinci kategoride yer alan bu şirketlerin başında Balkanlardaki faaliyetleri ile bir Amerikan şirketi olan Military Professional Resources Incorporated (MPRI) gelmektedir.

MPRI, 1987 yılında ordudan emekli olan generaller tarafından Virginia'da kurulmuş bir şirket olup genellikle ABD hükümeti için çalışmaktadır. MPRI, Executive Outcomes'dan farklı kılan özelliklerinden biri de budur, ancak kendilerini kendi ordularının doğal bir uzantısı olarak görmenin yanı sıra askeri eğitim ve beceri kazandırma konusunda uzmanlaşan şirketin, müşterilerinin askeri güçlerini arttırmak dışında doğrudan çatışmalara katılmamalarıdır. (Zabcı : 2004, 7 ; Smith : 2002/03, 108)[17] Silahlı çatışmaların planlaması, lojistik destek gibi hizmetler verilmesine rağmen doğrudan savaş operasyonlarına silahlı bir şekilde çalışanlarının katılması söz konusu değildir.

MPRI, hükümetle arasındaki yarı resmi bağlantılar aracılığı ile 1990'lı yıllardaki outsourcing ve özelleşme dalgasının da yaratmış olduğu etki ile birlikte Soğuk Savaş sonrası dönemde ABD'de daimi ordunun küçültülmesi, savunma harcamalarının başta operasyon, lojistik ve eğitim kalemlerinde azaltılıp, bu alanların özel sektöre açılması ile birlikte kısa zamanda çeşitli bölgelerde üstlendiği görevlerle

[17] Çeşitli çalışmalarda şirketin kuruluş yılı 1988 olarak geçmektedir. Adams (1999, 5) diğerlerinden farklı olarak MPRI'ın kuruluş yılını 1986 olarak belirtmektedir. Anck şirketin resmi internet sitesinde kuruluş yılı 1987 olarak belirtilmektedir. Bkz. (MPRI: 2006)www.mpri.com/main/history.html

birlikte en bilindik ve ABD'nin en büyük özel askeri şirketlerden biri olmuştur.[18] Şirketin asıl faaliyet alanını büyük ölçekli askeri planlama ve eğitim hizmetleri oluşturduğundan, şirket çalışanları önemli ölçüde eskiden orduda çalışan subaylar ya da generallerdir. Şirketin organizasyon yapısına bakıldığında geleneksel şirketlerde görüldüğü gibi Yönetim Kurulu, Başkan, Finans Müdürü (Chief Financial Officer) ve tam zamanlı çalışan 800 kişiden oluşan şirket personeli bulunmaktadır. (Smith : 2002/03, 110)[19] Şirketin sunduğu hizmetlerin başında eğitim, teçhizat ve donatım, güç dizayn ve yönetimi, doktrin ve konsept oluşturma, operasyonel ve organanizasyonel gerekliliklerin yerine getirilmesi, simülasyon ve savaş oyunu operasyonları desteği, yeni cumhuriyetlerin silahlı güçleri için demokrasiye geçiş destek programları, sonuç yönetimi (consequence management) ve askeri olmayan hizmetler gelmektedir.

MPRI'ın yerel piyasasını, ABD ordusunun ihtiyaçlarına yönelik talepler oluşturduğundan, sunulan hizmetlerin ordunun özel sektöre açtığı alanlarda oluşması doğal karşılanmaktadır. MPRI ile ABD ordusu arasındaki yakın ilişkiyi ve dış kaynak kullanımının boyutlarını göstermesi açısından, Haziran 1998 tarihinden itibaren ABD ordusu tarafından 60 subay tarafından yerine getirilen the Reserve Officer Training Corps yönetim ve eğitim faaliyetlerinin MPRI tarafından 73 subayla birlikte devralındığını belirtmek gerekir. Savunma sanayiinin genelinde olduğu gibi ölçek ekonomileri MPRI maliyetlerini düşürebilmek amacıyla uluslararası piyasalara yönelmektedir.[20] 1998 yılı sonu itibariyle MPRI'ın kazandığı $90 milyon tutarındaki

[18] Şirketin web sitesindeki ifadeye göre kendini "dünyanın en büyük askeri uzmanlık şirketi" olarak tanımlamaktadır. 3000 çalışanı olduğu belirtilen internet sitesinde, ABD hükümetinin her türlü ulusal güvenlik ihtiyacının yanısıra deniz aşırı bölgelerde 'seçilmiş' yabancı hükümetlere, uluslararası organizasyonlara ve bazı özel sektör programlarına dönük hizmet arzı olduğu ifade edilmektedir. (MPRI : 2006, http://www.mpri.com/main/about.html)

[19] Adams (1999, 5) tam zamanlı çalışanların sayısını 350'den fazla olarak belirtmekte, talebe göre birkaç gün ile aylarca sözleşmeli çalışacak 2000'den fazla kişi istihdam edebilecek profesyonellere ait bir veri tabanının olduğunu belirtmektedir. Ayrıca Adams ve Smith'in tam zamanlı çalışanlar için belirtmiş olduğu rakamlar arasındaki farka bakarak şirketin kısa zamanda ne denli hızla büyüdüğü anlaşılmakta, insan gücüne ait veri tabanı sayesinde müşteri ve talep odaklı hizmet verme konusunda uzmanlaşıldığı anlaşılmaktadır. Cilliers ve Douglas (1999, 113) çalışmalarında 200 eski ordu generalleri olmak üzere toplam 7000 kişilik emekli askerlere ait bilgi tabanı oluşturulduğunu belirtmektedir ki, bu sayı ihtiyaç halinde hızlı ve etkin bir işgücü stokunun bulunduğunu göstermektedir.

[20] ABD'de ordunun eğitimi giderek özel sektöre devredilmektedir. Kara Ordusunun eğitimi için MPRI görevlendirilirken, Donanmadaki 10,000'den fazla denizcinin eğitimi Blackwater adlı şirketle imzalanan $35,7 milyonluk bir anlaşma ile özel sektöre devredilmiştir.(Yeoman : 2003, 1)

20 sözleşmenin yalnızca üçü ABD hükümeti için olmayıp uluslararası sözleşmelerdir. Buna karşılık, dolar bazında bu üç sözleşmenin tutarı iç pazara dönük sözleşmelerle neredeyse eş düzeydedir. (Cilliers ve Douglas : 1999, 112-113) Bu nedenle doğal olarak şirket uluslararası pazara açılma yönünde giderek daha büyük çaba sarf etmektedir. Ancak diğer bir taraftan, şirket imzaladığı sözleşmelerde, ABD hükümetinden üstlendiği faaliyetlere gereken lisansı alabilmek için mevcut yasalar dahilinde faaliyetlerine bir sınırlama getirmektedir.

MPRI'ın uluslararası piyasalarda en çok bilinen ve ABD ordusunun doğal bir uzantısı olarak hareket ettiğinin en somut örneği, 1994 yılında Hırvatistan hükümeti ile imzalandığı Demokrasiye Geçiş Destek Programı'dır (the Democracy Transition Assistance Program). 1994 yılında Hırvatistan Savunma Bakanının, Sırplar tarafından 1991 yılındaki savaşta güçsüz bırakılan ordunun yenilenmesi yönündeki talebi karşısında ABD ordusu Birleşmiş Milletler'in bölgeye uyguladığı silah ambargosundan kaynaklanan siyasi nedenler yüzünden doğrudan müdahale etme imkanı bulamamıştır.

Hırvatistan hükümeti aynı yıl içerisinde MPRI ile ordusunun savaşma kapasitesini arttırmak ve Soğuk Savaş sonrası dönemde Hırvatistan'ı NATO'ya aday bir ülke haline getirebilmek üzere modern bir özel askeri şirket ile bir hükümet arasında askeri eğitime yönelik ilk sözleşmelerden biri olarak gösterilen anlaşmaya imza attı. (Zabcı : 2004, 7)

Ağustos 1995 yılında, Hırvatistan daha önce ağır darbeler aldığı Sırbistan'a karşı giriştiği Fırtına Operasyonu (Operation Storm) ile büyük ölçekli bir harekât gerçekleştirerek Sırp güçlerini ellerinde tuttukları Krajina bölgesinden çıkarmayı başarmış, böylelikle savaşın gidişatını kendi lehlerine çevirmeyi başarmıştır. Öte yandan ABD dış politikası ile son derece tutarlı bir şekilde her iki taraf görüşme masasına oturmaya ikna edilmiştir. (Shearer : 1998, 74) Bu sayede ABD hükümeti tek bir dolar harcamadan, bir askerini bile bölgeye göndermeden ve uluslararası alanda her hangi bir riske girmeden kendi dış politika hedeflerini gerçekleştirebilmiştir. Öte yandan MPRI'ın program dahilinde Birleşmiş Millet ambargosunu ihlal edip etmediği bir spekülasyon olarak kalmıştır.

MPRI'ın operasyona doğrudan bir müdahalesi olduğu yönündeki iddiaları kesin bir dille reddetmesine karşın ortaya atılan iddialar kendi lehine sonuçlanmış

oldu. 1995 yılında Bosna'da çatışmaların sona ermesini sağlayan Dayton Barış Anlaşması ile Bosna'daki silahlı kuvvetlerin gerekli askeri donanımlar ile güçlendirilmesi için genel çerçevesi çizilen "Train and Equip Program" Clinton yönetiminin verdiği lisans ile MPRI'ın yönetimine bırakılmış oldu. (Smith: 2002/03, 110). 1996 Ağustosunda Bosna Hersek Federasyonu'na bağlı silahlı güçlerin desteklenmesi için hazırlanan "Military Stabilisation Program" dahilinde MPRI, bu kez de Sırbistan'a karşı hayatta kalma mücadelesi veren Bosnalı Müslüman güçlerin eğitimine yönelik bir sözleşme imzalamış oldu.[21] MPRI'ın Bosna Hersek'teki faaliyetlerinin Müslüman Kardeşler Örgütü tarafından üstlendiği düşünülecek olursa ABD dış politika hedeflerini masraflarını bir başkasının üstlenmesi sonucunda gerçekleştirmiştir. (Cilliers ve Douglas : 1999, 117) Bununla birlikte ABD hükümeti, özel bir askeri şirket aracılığı ile Kongre denetiminden kaçmakla suçlanmış, bir diğer taraftan ise Avrupalı müttefikleri ABD'nin şirkete verdiği izinler ile tarafsızlığını bozduğunu, verilen desteklerin bölgedeki karmaşık dengeleri bozarak, uzun vadeli bir barış ortamının sağlanmasına engel olduğu için eleştirmiştir. (Smith: 2002/03, 111)

3.6. 3. Askeri Destek Şirketlerinin Irak'taki Faaliyetleri - Savaşın Galipleri: Halliburton ve KBR

Singer'ın kategorisinde mızrağın en gerisinde, üçüncü kategoride bulunan Askeri Destek Şirketleri diğer iki kategoride yer alan şirketlere oranla daha az ilgi çekmektedir. Lojistik, askeri tedarik kapsamında her türlü askeri ihtiyacın giderilmesine yönelik hizmet sunan firmalardır. Bu kapsamda sıradan bir nakliye ya da temizlik hizmeti sunan şirket bile üstlendiği görev itibariyle askeri destek şirketi olabilir. Bu şirketlere yönelik kapsamlı araştırmaların sayısı sınırlı olmakla birlikte, küreselleşmenin yarattığı koşullar altında bu firmalar daha hızlı bir gelişim süreci içerisine girebilmiştir. Yaygın neo-liberal söylemin hakimiyeti altında özel sektörün ordunun askeri olmayan ihtiyaçlarını üstlenmesi adeta bir gereklilik olarak sunulmaktadır. Örneğin, Andersen Consulting firmasından Harry Hickling

[21] Aynı zamanda Müslüman Bosnalıların yardımına koşan İranlı mücahitlerin bölgedeki etkisini silmeye yönelik bu hareketin ardından, bölgede MPRI, Military Professionals Replacing Iran olarak espri konusu olmuştur. (Cilliers ve Douglas : 1999, 116)

'outsourcing'in geleceğin yeni yöntemi olduğunu belirtirken oldukça haklı gerekçelere dayanmaktadır ve bu durum özelleşen askeri hizmetler için istisna olmaktan çok son birkaç on yıldaki genel durumu ortaya koymaktadır.[22] The Logistics Management Insitute'un yaptığı bir araştırma ordu tarafından yapılan işlerin üçte ikisinin artık özel sözleşmeler ile yapıldığını ortaya koymaktadır. Ayrıca $260 milyarı aşan ABD ordu bütçesinin üçte birini lojistik hizmetleri oluşturmaktadır. (Economist: 8 Temmuz 1999) Böylelikle azaltılmaya çalışılan kamu harcamaları ve askeri giderlerin düşürülmesi yönündeki çabalar daimi bir personel kadrosu bulundurmayan, kazandığı askeri hizmet ihalesi karşılığında sözleşmeli ve mümkün olan en ucuz işgücünü istihdam eden Özel Askeri Şirketler aracılığı ile sürdürülmektedir.

Öte yandan bu durum ABD ve İngiltere öncülüğündeki Koalisyon Güçleri'nin Irak'ı işgali sırasında en bariz halde ortaya çıktığı gibi özel sektör açısından son derece kârlı bir alan haline gelmiştir. 'Modern' bir savaş yürütmek amacıyla okyanuslar aşarak savaşacak orduyu, IT ve lojistik uzmanlarını, her türlü silah ve teknolojik donanımı dünyanın bir diğer ucuna göndererek, gereken her türlü insani ihtiyacın karşılanıp, bakım ve onarım hizmetlerinin gerçekleştirilmesi oldukça büyük paralara mal olmaktadır. Pentagonlu yetkililer Irak Savaşı sırasında en büyük masrafın $30 milyarı aşan füze ve donanımların nakliyesi oluşturduğunu belirtmektedir. (Economist: 27 Mart 2003) Bu rakam ordunun ihtiyacı olan konaklama, yiyecek, yakıt ikmali ve benzeri giderlerin toplamından bile daha büyük bir gider kalemi teşkil etmektedir.

Savaş döneminde silah üreten firmaların ve savunma sanayiinin genelinin bundan faydalanacağı açıktır. Ancak savaşın başlaması ile birlikte silah donanımlarına yönelik bir talep patlamasının yaşanması gerekmez, çünkü öncelikli olarak eldeki silah stokları kullanılacaktır. Öte yandan özelleştirilen bir takım askeri hizmetlere yönelik talep aniden yükselecektir. Bu nedenle savaş, artık özel askeri şirketler için son derece kârlı bir iş alanı haline gelmiştir. Savaş artık sadece Lockheed Martin gibi 11 Eylül sonrasında hisse senetleri %80 değer kazanan savunma sanayiinin devleri için değil, Halliburton gibi petrol hizmetleri alanında

[22] Harry Hickling "Outsourcing is the way of future". (aktaran Economist: 8 Temmuz 1999)

faaliyet gösteren ya da özel askeri bir şirket olan DynCorp'u $1 milyar karşılığında 2003 yılında satın alan bir IT firması olan Computer Sciences Corp. (yeni adı ile CSC Dyncorp) gibi kazandıkları askeri ihaleler yoluyla askeri üstlerin kantin hizmetlerinden, çöp toplama işine kadar her türlü destek hizmetini yerine getiren firmalar için de 'cazip fırsatlar' sunmaktadır.

Irak Savaşı sırasında medyaya sıkça konu olması dolayısıyla bilgi sahibi olunan şirket olarak Halliburton ve onun bir yan iştiraki olan KBR aynı zamanda savaş sırasında en çok sözleşmeye imza atarak en etkin şirketler olarak bu konuda dikkat çekmektedir. Logistical Civilian Augmentation Program (LOGCAP) adı verilen sözleşme ile 2003 yılında ABD hükümetine $4,3 milyarlık hizmet veren şirketin, Irak'ta yaptığı sözleşmelerle elde edeceği gelirin daha sonraki yılların toplamı ile birlikte $13 milyarı aşacağı hesaplanmaktadır. Halliburton'un ABD hükümetine olan faturasına tarihsel olarak bakıldığında Amerikan Devrimi, 1812 Savaşı, Meksika-Amerika Savaşı ve İspanyol Amerikan Savaşlarının toplam giderleri Halliburton'a ödenecek tutara eşittir.(Singer : 2004, 5)

Singer'ın tipolojisinde askeri destek firması olarak üçüncü kategoride yer alan KBR ve bağlı bulunduğu Halliburton grubunun faaliyetlerine daha yakından bakmak özel askeri hizmetlerin nasıl özelleştiğinin ve özelleşmesine yönelik bazı çekincelerin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır.

Grubun geneline bakılacak olursa, bugün 106.000 çalışanı olan ve 120'den fazla ülkede faaliyet gösteren Halliburton Energy Services 1919 yılında Houston'da kurulmuş, merkezi yine Houstan olan çokuluslu bir şirkettir. (Halliburton : 2006)[23] 2005 yılı sermayesi $20.99 milyar ve net yıllık geliri $2.358 milyar olan şirketin iki büyük sektörde faaliyet göstermektedir. Energy Services Group petrol ve gaz çıkartılmasına yönelik teknik mal ve hizmetler sağlarken, KBR büyük bir mühendislik ve inşaat firması olarak rafineri, petrol tesisleri, boru hatları ve kimyasal üretim tesisleri inşa etmektedir. Gruba bağlı toplam 143 ortak iştirak bulunmakla birlikte, bunların yalnızca 36'sı ABD'de kayıtlı gözükmektedir. Böylelikle şirket ağır vergi yüklerinden kurtulmaktadır. Özellikle 'vergi cenneti' olarak anılan Cayman Adaları, Panama ve Liechtenstein'da kurulan şirketler grubun ödemesi gereken vergi

[23] http://www.halliburton.com/about/index.jsp

yükünü önemli ölçüde azaltmaktadır. Diğer yandan 2002 yılında $80 milyonluk vergi borcunun sadece $15 milyonu ABD'ye ödenirken geri kalan miktar yabancı devletlere ödenmiş, böylelikle kağıt üzerinde bir ABD şirketi olmasına rağmen ABD'ye her hangi bir bağlılık söz konusu olmamıştır. (Halliburtonwatch : 2006).[24] Halliburton yine Houston'da kurulmuş bir şirket olan Brown and Root şirketini 1962 yılında satın alarak kuruluşundan 1990'lı yıllara kadar hızlı bir büyüme süreci içersine girdi. 1991 yılında Kuveyt'teki Çöl Fırtınası Operasyonu'nun ardından, Halliburton ekibi yanmakta olan 320 petrol kuyusunun söndürülmesine yardımcı oldu. Aynı dönemde federal ticaret yasalarını çiğneyerek Irak ve Libya'ya bazı petrol çıkarma araçları satan şirket $1,2 milyon para cezası ve $2,61 milyon tazminat ödeme cezasına çarptırıldı. (Wikipedia : 2006, Halliburton) Yine bu dönemde Balkanlar'da ABD'ye ait barış gücü ordusunun Bosna-Hersek, Hırvatistan ve Macaristan'daki yiyecek, çamaşır, nakliye dahil tüm ihtiyaçlarını karşılama görevini üstlendi. Bu dönemde şirketin CEO' su Dick Cheney *'Balkanlara gelen ilk askeri selamlayan ve en son onu uğurlayan yine bizim askerimizdir'* diyerek şirketin bölgedeki etkinliğini vurgulamaktadır. (Economist : 8 Temmuz 1999)[25]

Şirket, 2001 yılında Cayman Adalarında kayıtlı bir iştiraki tarafından Tahran'da bir ofis açılıp faaliyete başlaması üzerine *Düşmanla Ticaret Yasasını (Trading with the Enemy Act)* ihlal ettiği yönünde tartışmalara neden olmuştur. Ancak şirket sözcüleri, aynı ticari isim ve logoyu kullanan şirketin Cayman Adalarında kayıtlı olduğunu söyleyerek, yabancı bir şirket iştirakine karşı her hangi bir yasal işlem yapılamayacağını belirtmektedir. Daha sonra 2002 yılında şirket bir başka yolsuzluk haberi ile gündeme gelmiştir. Halliburton yöneticileri, hisse sahipleri ve muhasebe firması Arthur Andersen'a açılan davada muhasebede yolsuzluk ve kârın yüksek gösterilmesi üzerine, muhasebe kayıtlarını tutan Arthur Andersen usulsüzlükleri kabul etmiş ve Halliburton Ağustos 2004'te $7,5 milyon ceza ödemek zorunda kalmıştır. (Wikipedia: 2006, Halliburton) Şirketin en başında bulunan kişi olarak Dick Cheney'nin daha sonra ABD hükümetinde başkan yardımcılığını

[24] HalliburtonWatch adlı internet sitesi tamamen Halliburton grubuna bağlı şirketlerin faaliyetlerine yönelik kısıtlamalar getirilip denetlenmesi ve kamuoyunun bilgilendirilmesi amacıyla kurulmuştur. Şirketin vergi politikası konusunda daha ayrıntılı bilgi ve şirketin iştiraklerinin tam bir listesi için bkz. http://www.halliburtonwatch.org/about_hal/taxhaven.html

[25] Dick Cheney : " The first person to greet our soldiers as they arrive in the Balkans, and the last one to wave goodbye is one of our solidiers" (Economist: 8 Temmuz 1999)

üstlenmesi, şirketin faaliyetlerine olan ilginin mercek alınmasına yol açmış, bu dönemdeki siyasi seçim kampanyalarına yapılan bağışlar, şirketin kazandığı ihaleler çeşitli tartışmaları alevlendirmiştir. Bu durum aynı zamanda 'döner kapı sendromunun' ilk akla gelen örneğidir.

Adı çeşitli yolsuzluklara karıştığında kamuoyunda kötü bir üne sahip grubun, özel askeri hizmetlerle ilgili kısmını yürüten KBR'nin (Kellogg, Brown and Root) adının karıştığı şaibeli durumların sayısı, firmanın itibarını daha da düşürürken özel askeri şirketlerin özelleşmesi, endişeleri de haklı çıkarmakta, neo-liberalizmle benimsetilen deregülasyon ve özelleştirme politikalarının salt piyasa mekanizmasına bırakılamayacağını göstermektedir.

Brown and Root adıyla Texas'da kurulan şirket ABD donanması için üretilen savaş gemilerinin yönetimini üstlenerek operasyonlarına başladı. II. Dünya Savaşı sırasında Texas'ta Corpus Christi Deniz Hava üssünü, daha sonrasında ise siyasi tutukluların toplandığı Küba'da Guantanamo Körfezindeki hapishaneyi inşa etti. inşa etti. (Economist : 20 Mart 2003) 1947 yılında dünyanın en büyük offshore platformlarından biri Brown and Root tarafından inşa edildi. Ancak şirketin adı daha o yıllarda çeşitli siyasi skandallara karıştı. ABD Başkanı Lyndon Johnson tarafından Texas'ta bir baraj inşası için sözleşme yapan şirket, 1948 Senato seçimlerinde Texas'ta yapılan seçimlerde çeşitli yardımlarda bulunmuş, karşılığında askeri inşaat sözleşmelerinin büyük çoğunluğu Brown&Root şirketine verilmiştir. Daha sonra 1962 yılında Halliburton tarafından satın alınan şirket Vietnam Savaşı sırasında dört şirketin oluşturduğu bir konsorsiyumla, ordunun ihtiyaç duyduğu alt-yapının %85'ini inşa etti. Savaş sırasında Brown&Root adı askerler ve savaş karşıtı göstericiler Burn&Loot (Yak&Yağmala) olarak değiştirilerek faaliyetleri alay konusu edildi. (Wikipedia : 2006, KBR) 1998 yılında M.W. Kellogg adlı mühendislik firması ile birleşmesinden sonra Kellogg, Brown & Root (KBR) adını aldı. Şirketin askeri mühendislik ve askeri inşaat faaliyetleri dışında askeri hizmet arzına yönelik faaliyetleri de 1990'larda Balkanlar'daki çatışmalar sırasında orduya verdiği hizmetle artmış, daha sonra 2002 yılında Afganistan'a yapılan müdahalede $100 milyonluk bir anlaşma ile Kabil'e ABD büyükelçiliği binasını inşa etmek üzere bir sözleşme imzalamıştır. Daha sonra toplamı $216 milyonu bulan çeşitli sözleşmeler ile Kandahar ve Bagram'da askeri üstlerin inşası ile Gürcistan'dan gelen birliklerin

eğitimini üstlenmiştir. Şirketin adının karıştığı bir diğer önemli skandal da Nijerya'da daha uygun vergi uygulamalarından yaralanabilmek için bir devlet memuruna $2,4 milyon rüşvet vermesi olmuştur. (Wikipedia: 2006, KBR; Economist : 24 Haziran 2004) Ancak şirketin faaliyetleri en çok Irak savaşı sırasında üstlendiği rolle gündeme gelmiştir.

KBR'nin Irak'ta üstlendiği görevler için yaklaşık olarak $13 milyar dolarlık bir sözleşme yaptığı bilinmektedir. Bunun $8,5 milyarı LOGCAP kapsamında olup $2,5 milyarı *Irak Petrolünün Yeniden İnşası (Restore Iraqı Oil)* sözleşmesi kapsamında yer almaktadır. (PBS : 2006, Halliburton/KBR)[26] Bununla birlikte KBR Küresel Askeri İlişkiler Başkan Yardımcısı olan emekli Yüzbaşı Paul Cerjan ile yapılan bir röportajda (PBS : 2005) LOGCAP kapsamında yapılan alt-sözleşmelerin sayısını kendisinin de bilmediğini ancak sayının yüzlerce sözleşmeyi içerdiğini, alt-sözleşmelerin yapıldığı şirketlerin de alt-sözleşmeler yapma olanağı bulunduğunu belirtmektedir.

Kurulan bu sözleşmeler ağı ile KBR Irak'taki askerlerin yemek, çamaşırların yıkanması, yakıt ikmali, çöplerin temizlenmesi gibi askeri üstler de hayatın sürdürülmesi için gereken her tülü insani ihtiyacı karşılayarak, askeri destek ve lojistik hizmetlerini sağlayan en büyük şirkettir. KBR tarafından sağlanan hizmetler temelde emek-yoğun olup düşük kâr marjı sağlamaktadır. (Economist : 24 Haziran 2004) Rakam kesin olmamakla birlikte bölgede Halliburton adına 30.000 kişi çalışmaktadır ve şirketin bölgedeki faaliyetlerine başlamasından sonra bir yıl içerisinde çalışanlarının 42'si hayatını kaybetmiştir. (Economist: 12 Ağustos 2004a) KBR faaliyetlerini bölgedeki yerel şirketlerle yaptığı sözleşmeler ile gerçekleştirdiğinden, genelde yerel halktan ucuz işgücü temin edebilmektedir. Öte yandan bölgede Koalisyon Güçlerine yönelik direnişin artması ile birlikte çalışma ortamında artan riske bağlı olarak ücretler de yükselmektedir. Örneğin bir KBR bir tır sürücüsüne Amerika'da ödenenin iki katını vererek yılda $80.000 ödemektedir. Şirket yetkililerinin yaptığı açıklamaya göre, can güvenliğinin olmadığı bu çalışma koşullarında, normalin daha üstünde bir ücret karşılığında şirketin Amerikan

[26] http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/warriors/contractors/companies.html

vatandaşı olan çalışanlarının sadece %1'inden daha azı evlerine sözleşme süresi sona ermeden evine geri dönme talebinde bulunmuştur. (Economist : 12 Ağustos 2004b)

Dünya ölçeğinde çatışmaların artması şirket gelirlerine ciddi bir katkı yapmış gibi gözükmektedir. 2002 yılında sadece $500 milyon olan yıllık gelir, 2003 yılında $3,9 milyon dolara yükselmiştir. (Economist : 19 Şubat 2004) Wall Street Journal'da yer alan bir haberde, Halliburton 2005 yılı için $1,1 milyar dolar kâr elde ettiğini açıklamıştır. Aynı haberde bir önceki yıl $5,2 milyar olan gelirinin 2005 yılında $5,8 milyara yükseldiği; buna karşılık Irak'taki faaliyetlerinin şirket gelirlerine katkısının $1,7 milyardan $1,3 milyara gerilediği belirtilmektedir. (Gold: 26 Ocak 2006, B4) Bununla birlikte yapılan denetimlerde ortaya çıkan usulsüzlükler nedeni ile Kasım 2005 tarihinde ödenmesi gereken $1,5 milyar askıya alınmıştır.(Paltrow : 17 Ocak 2006, A4)

Open Society Institute (OSI) tarafından 2004 yılında Koalisyon Güçlerinin Irak'ın yeniden inşasına ayrılan fonların nasıl kullanıldığına dair hazırlamış olduğu rapor, suiistimallerin aslında çok daha genel ve ciddi boyutlarda olduğunu, Halliburton ve ona bağlı KBR'nin ise yapılan sözleşmeler ve harcamalardan en büyük paya sahip şirket olarak aslan payını aldığını ortaya koymaktadır. Rapora göre (OSI : 2004, 1) yapılan denetimler, Koalisyon Güçleri'ne bağlı Geçici Hükümet'in gerekli kayıtları tutmayarak ve sözleşmelerin gözetimini etkin bir şekilde yapmayarak ayrılan fonların yönetiminde usulsüzlüğe neden yönündedir. Raporda ayrıca Dick Cheney ile yakın ilişki içerisinde olan Halliburton ve KBR'ye 2003 yılında işgalin başlamasının ardından en büyük yeniden inşa sözleşmelerinin, şirketler arasında herhangi bir rekabet ortamı yaratılmadan büyük bir gizlilik içerisinde verildiğine dikkat çekilmektedir. 28 Haziran 2004'te sona eren Koalisyon Gücüne bağlı geçici hükümet, yetkilerini Irak hükümetine bırakırken, sadece Irak petrol ve gazının satışından elde edilen gelirden ibaret olan *Irak Kalkınma Fonu'nun (Development Fund for Iraq)* kullanım yetkisi hükümete bırakılmış ancak fonun kullanımına ilişkin hiçbir bilgi açıklanmamıştır. Açıklanan veriler üzeriden yapılan bir analiz sözü edilen fonların %74'ünün ABD şirketlerine verildiğini, İngiliz şirketleri de katıldığında bu oranın %85'e ulaştığını; Irak'a ait fonlardan Iraklı firmaların sadece %2 oranında pay alabildiğini ortaya koymaktadır. Ancak asıl ilginç olan fonların %60'ının KBR tarafından kullanılmış olmasıdır.(OSI : 2004, 2) 2004'te

hükümete Ortadoğu'daki askerilerin konaklama ve beslenme masrafları için $4,18 milyarlık fatura çıkartan şirkete, denetmenler itiraz ederek şirketin masrafların $1,8 milyarlık kısmını ibraz edemediğini belirterek bu miktarın ödenmeyeceğini belirtmektedir. Ayrıca daha önce değinilen askerlerin günlük yemek masraflarının ve Kuveyt'ten ithal edilen petrolün yüksek fiyattan fatura edilmesi de ihtilaf konusudur. Araştırmalara rağmen KBR'ye yapılan ödemeler devam etmekte ve yeni sözleşmeler yapılmaktadır. (OSI: 2004, 10) Faturalandırma sisteminin yazılı prosedürlerinin bulunmaması, değişen maliyetlerin faturaya anında yansıtılamaması, düzgün hazırlanmamış düzeltme makbuzları, makbuzların denetimden geçirilmemiş olması, hesaplardaki mükerrer işlemler, izin verilmemiş masrafların faturalandırılması, KBR'nin sözleşme yaptığı diğer şirketlerin faaliyetlerini denetlememesi hesaplarda türlü usulsüzlüklere, dolayısıyla ihtilaflara yol açmaktadır. Usulsüzlükler, hem Irak halkına hem de ABD'deki vergi mükelleflerine pahalıya mal olmakta, ancak kurulan yakın siyasi bağlantılar aracılığı ile piyasa koşullarında rekabet etmek zorunda bile kalmayan firmalara zengin maden kaynaklarından elde edilen gelirlerle ciddi sermaye aktarımları yapılmış olmaktadır.

Şeffaf işleyen bir süreç ve rekabet olmadan, yüksek miktardaki sözleşmelerin özel şirketlere verilemesi kaynak israfı ve suiistimalle neden olması kaçınılmazdır. Bu açıdan sivil toplum kuruluşları kadar siyasi partilerde konuya ilgi göstermekte özellikle ABD'de Demokrat senatörler konuyu sürekli Kongre tartışmalarına taşımaya çabalamaktadır. (Economist: 19 Şubat 2004) Bu durum Halliburton'ın kendi bünyesinde de tartışmalara ve farklı şirket politikaları izlenmesine neden olmaktadır. Financial Times'daki yazısında Yuk (30 Ocak 2006) Halliburton'un borsadaki değerinin arttığını belirtmektedir. Bununla birlikte Wall Street Journal ve Financial Times gibi gazetelerde Halliburton'un KBR hisselerinin %20'sinin satışa çıkarılacağı duyurulmaktadır. Yayınlanan haberlerde şirket yönetimi KBR'ye yapılacak ödemelerde hükümetle olan sorunların çözüme ulaştığını, faaliyetlerin devamı için 2 yeni ve büyük sözleşme daha imzalandığını açıklamaktadır. Halliburton, KBR hisselerinin satarak bu iştirakin kendi başına ayrı bir şirket haline gelmesini sağlayarak, hem Halliburton'a yönelen tepkileri azaltmak hem de 'petrol alanındaki hizmetlerine odaklanmayı' hedeflemektedir. (Gold: 30 Ocak 2006,A14; McNultyin : 28 Ocak 2006)

Sonuç itibari ile özel askeri hizmetlerin özelleşmesi Halliburton ve ona bağlı KBR örneğinde görüldüğü gibi sermaye açısından giderek daha kârlı bir alan haline gelmektedir. Savunma sanayii ve özel askeri şirket sektörü için geçerli olan döner kapı sendromundan kaynaklanan yakın siyasi bağlantılar, temel demokratik ilkelerin, özellikle kamusal hesap verebilirlik ve şeffaflık ilkelerini ortadan kaldırmaktadır. Bu nedenle askeri hizmetlerin özelleşmesinin iddia edildiği gibi iktisadi etkinliği ve verimliliği arttırdığı yönünde ciddi kuşkular bulunmaktadır. Verimlik artışına yönelik ölçümler yapılmasına olanak verecek yeterli veri kamuoyunun bilgisine sunulmamakta, sunulan bilgilerin doğruluğundan da şüphe duyulmakta ve birçok bilgi yeterli düzeyde kayıt altına alınmamaktadır. Bu durumda Irak petrollerinden elde edilen gelirler bir şekilde küresel sermaye birikimine eklenmekte, ancak bu sadece sermaye sahiplerine doğrudan kaynak aktarımı şeklinde olmaktadır. Irak halkı petrol gelirlerinden bir pay alamazken, düşük ücretle temin edilen hizmetler için çalışan işçiler normalden daha yüksek ücret alıyor olsalar dahi karşılığında hiçbir sosyal güvenceleri bulunmamakla birlikte, savaş ortamında çalıştırılan bu sivillerin can güvenliğinden dahi yoksun olduklarının altının çizilmesi gerekmektedir. Unutulmaması gereken bir diğer nokta da hukuki düzenlemelerin bulunmadığı özel askeri hizmetler alanı her türlü suiistimale açık olup, işlenen suçların cezasız kalması suç işlemesini daha müsait ve cazip bir hale getirmektedir. Güç kullanımını sivil irade altına almak için yüzyıllarca zorlu mücadeleler veren insanlık tarihinin, güç kullanımını daha önce görülmedik bir biçimde sermaye egemenliğine bırakmasının yaratacağı sonuçlar belirsiz olsa da bugüne kadar ki örnekler insanlık adına olumlu sonuçlar doğurmayacağını göstermektedir.

Bir yandan özel askeri şirketler hükümetlerin doğal bir uzantısı gibi herhangi bir denetimden yoksun hareket ettikleri için eleştirilirken, diğer yandan Executive Outcomes ve Sandline'ın Afrika'da ortaya koydukları somut örneklerde tamamen hükümetten bağımsız, hatta bazen hükümet politikalarına ters ve uluslararası siyaset alanında yetkilileri zor durumda bırakabilecek şekilde denetim dışı hareket etmeleri daha kaygı vericidir. Diğer bir yandan, Rwanda'da olduğu gibi hiçbir siyasi iradenin yardım etme konusundan istekli olmadığı, uluslararası örgütlerin, insani yardım kuruluşlarının gösterecekleri çabaların yeterli olmayacağı durumlarda özel askeri şirketler bir çare olarak görülmektedir. Gerçekten de her iki durumda da askeri

hizmetlerin "serbest piyasa" kuralları çerçevesinde alınıp satılabilmesinin olumlu ve olumsuz yanları bulunmaktadır. Bu durumda özel askeri hizmet satan şirketlerin hukuki sorumlulukları ve bu türden hizmet ticaretinin yasal bir denetim mekanizması tarafından kontrol altına alınması son derece önemli bir konudur.

3. 7. Uluslararası ve Ulusal Düzeyde Özel Askeri Hizmetlere Yönelik Düzenlemeler

Askeri hizmetlerin 1980 sonrası dönemde hızla özelleştirilmeye başlanması ve Özel Askeri Şirketlerin ortaya çıkması ile özellikle yurtdışına ihraç edilen askeri mal ve hizmetlerin kontrol edilebilmesi için gerekli hukuki düzenlemelerin yapılmaması nedeni ile ihtiyaç duyulan yasal çerçeve ne uluslararası ne de ulusal düzeyde oluşturulamamıştır. Özel Askeri Şirketlerin para karşılığında askeri mal ve hizmet arzında bulunmasının yarattığı ve yaratabileceği ciddi sorunlara karşı mevcut düzenlemelerin sektörün kamusal hesap verebilirlik ve şeffaflık ilkeleri ile bağlı olmamaları ile yeterli çözümü sunabilecek durumda değildir. Gerek mevcut uluslararası düzenlemelere gerekse ulusal düzenlemeleri kısaca gözden geçirmek hem yetersizliğini ortaya çıkaracak hem de gerekli düzenlemelerin yapılabilmesi için ortaya atılan çözüm önerilerini tartışmaya açacaktır.

3.7. 1. Uluslararası Hukuk Açısından Özel Askeri Şirketler

Özel, kâr amaçlı askeri aktörler eski çağlardan beri var olmasına rağmen, bunların varlıkları ve faaliyetleri ile ilgili uluslararası hukuk kuralları ya hiç mevcut değildir ya da büyük ölçüde yetersizdir. Özellikle, günümüzde modern küresel şirket formlarında karşımıza çıkan Özel Askeri Şirketler ve bununla ilgili kompleks konuları denetlemek için mevcut haliyle uluslararası hukuk çok ilkel ve yetersiz bir konumdadır. (Singer : 2003b, 526) 1989 tarihli Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından hazırlanan the International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries adlı sözleşme dışında devletlerin paralı askerlerin, özel askeri/güvenlik şirketlerinin faaliyetleri ile ilgili olarak

yükümlülükleri siyasi bağımsızlık ve devletlerin bölgesel bütünlüğü karşısında *tarafsızlık hukuku* ve *güç kullanımın yasaklanmasından* doğmaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 103)

1907 tarihli Fifth Hague Convention Respecting the Rights and Duties of Neutral States, uluslararası silahlı çatışmalarda tarafsız güçlerin hak ve yükümlülüklerini belirleyerek modern devlet sistemi içerisinde uluslararası hukukta savaş hukukuna ilişkin ilk dönem düzenlemeler yapılmıştır. Sözleşmenin 4. maddesi tarafsız güçlerin kendi bölgelerinde savaşan tarafları desteklemek üzere silahlı birlik oluşumuna yönelik kurumlar açılmasını ve bu tür faaliyetleri yasaklamaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 103) Ancak tarafsız güçlere mensup vatandaşlarının para karşılığı savaşan taraflara katılmamaları herhangi bir uluslararası suç olarak düzenlememiş ve bu kişiler savaşan tarafların askerlerine dahil bir asker olarak ele alınmıştır. Bireysel faaliyetlerin bir düzenlemeye tâbi tutulmamış olması asıl olarak bireyleri ve hükümetleri birbirlerinden tamamen ayrı iki kutup olarak gören dönemin genel anlayışına dayanmaktadır ve bireysel girişimlerin de etkili olabileceği daha sonraki dönemlerde anlaşılmıştır. (Singer : 2003b, 526) Bu sözleşmeden sonra özel askeri aktörlere yönelik kapsamlı hukuki düzenleme 1949 tarihli Cenevre Sözleşmeleri ile yapılmıştır. Burada özel kuvvetlerin faaliyetlerini yasaklamak ya da kontrol etmekten ziyade savaş esirlerine yönelik adil uygulamaların sağlanması için gerekli koşulların sağlanması amaçlanmış, paralı askerler de hukuken meşru kabul edilen bir silahlı kuvvetin bir parçası olduğu müddetçe savaş esirleri ile aynı yasal hak ve yükümlülüklere tâbi tutulmuştur. Ancak 1960'lı ve 70'li yıllardaki post-koloniyel dönemde yaşanan olaylar paralı askerliğe bakışı olumsuz yönde değiştirmiştir. En bilineni the Terrible Ones olan paralı asker gruplarının Afrika gibi bölgelerde giriştikleri faaliyetler sonucunda uluslararası hukukta bazı düzenlemelere ihtiyaç duyulduğu ortaya çıkmıştır.

1968 yılında Birleşmiş Milletlerin ulusal özgürlük hareketlerine karşı paralı asker kullanımını yasaklayan yasa teklifi, 1970 yılında Birleşmiş Milletler'in Declaration of Principles of International Law Concerning Friendly Relations and Cooperation Among States deklarasyonu ile yasalaşmıştır. Paralı askerliği yasadışı bir faaliyet haline getiren deklarasyon, uluslararası hukukta önemli bir değişim ifade etmekle birlikte, paralı askeriliğin bir devletin başka bir devlete karşı kullanmama

yükümlülüğü getirilirken, bunun denetimi yine sadece devletlere bırakılmıştır. Ancak yine de paralı asker kullanımına ilişkin sınırlamalar sadece tarafsız devletler için olmaktan çıkartılarak tüm devletler için geçerli hale gelmiştir. Sonuç olarak güç kullanımının yasaklanması uluslararası hukukun bir parçası haline gelmiştir. Nikaragua vs. ABD davasında Uluslararası Adalet Mahkemesi konuyu daha da geniş boyutlu ele almıştır. (Schreier ve Caparini : 2005, 104) 1977 tarihinde Cenevre Sözleşmesinin Birinci Ek Protokolünde paralı askerliğe bir tanım getirilerek savaşı esiri ya da yasal bir asker ile aynı haklara sahip olamayacağı hükmü getirilmiştir. (Singer : 2003b, 528) Birleşmiş Milletler'in doğrudan konuyla ilgili düzenlemeler yapmak için hazırladığı 1989 tarihli the International Convention against the Recruitment, Use, Financing and Training of Mercenaries sözleşmesi de paralı askerliğin bireysel ya da küçük gruplar tarafından yapılan bir iş olmaktan çıkarak modern şirket yapıları içerisinde çeşitli askeri hizmetlerle birlikte sunulacağı şekle dönüşmesi nedeniyle yetersiz kalmakta ve herhangi bir denetim mekanizması ihtiva etmemektedir. (Singer : 2003b, 531)

Özetle, özel askeri sanayiinin küreselleşmenin de getirmiş olduğu nedenlerden ötürü ulusal çapta kontrol etme imkanını bulunmaması ve ancak uluslararası normların oluşturulması ile mümkün olmasına rağmen, siyasi irade eksikliği yüzünden bu tür gerekli düzenlemeler günümüze kadar yapılabilmiş değildir. Genel kanının aksine uluslararası hukuk dahilinde paralı askerlik türü uygulamalara getirilmiş kökten bir yasaklama bulunmamaktadır. Sonuç itibariyle Singer'ın (2003b , 534) tespit etmiş olduğu gibi uluslararası hukuk alanında Özel Askeri Şirketlere bir tanımlama ve düzenleme getiren herhangi bir çalışma mevcut değildir. Bireysel ya da geleneksel anlamıyla tanımlanan paralı askerlik uygulamaları için yapılmış olan hukuki tanımlar Özel Askeri Şirketler açısından uygulanabilirliği ve geçerliliği olmayan hükümlerdir. Bu nedenle özel askeri hizmet sektörü için tam anlamıyla bir hukuki boşluk olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

3.7. 2. Ulusal Düzeyde Askeri Hizmet Sunumuna İlişkin Düzenlemeler

Askeri hizmetlerin özel sektör tarafından sağlanmasına ilişkini uluslararası hukuktaki boşluk, ulusal hukuk rejimlerinde de mevcut olup sadece birkaç ülke konuyla ilgili hukuki düzenlemeler geliştirmiştir. Güney Afrika, ABD ve İngiltere ile Almanya gibi bazı Avrupa ülkeleri haricinde paralı askerliğin yasaklanası yönünde kısıtlamalar bulunsa bile çoğunda bu tür suçlardan dolayı kimse yargılanmamıştır. Devletlerin bir kısmı Birleşmiş Milletlerin 1989 tarihli sözleşmesini bile imzalamazken bir kısmı da henüz onay aşamasındadır.[27]

Güney Afrika : Konuyla ilgili en kapsamlı iç hukuk düzenlemelerini yaparak askeri mal ve hizmet satışının denetlemesi yönünde önemli adımlar atan ülkerin başında Güney Afrika gelmektedir. Afrika Ulusal Konsey (African National Council) hükümetinin Executive Outcomes başta olmak üzere diğer özel askeri şirketlerle yaşadığı sorunlar ve şirketlerin Apartheid döneminden arta kalan askeri personele geniş iş olanakları sunmaları Güney Afrika'daki girişimin temel nedenidir. (Singer : 2003b, 539) 1998 yılında yürürlüğe giren the South African Regulation of Foreign Military Assistance ile daha önce sadece the South African National Defence Force üyelerinin özel askerlik hizmeti vermesi yasaklanırken, bu yeni yasa ile Güney Afrika vatandaşı olsun ya da olmasın, ülke sınırları dahilindeki herkes ve her kurum için yasaklanmıştır. (Schreier ve Caparini : 2005, 107) Yasa kapsamında yabancı askeri yardım kapsamına giren hizmetler tanımlanırken, ülke genelinde bireylerin özel askerlik faaliyetlerine katılması ya da finanse edilmek üzere silah altına alınması, kullanılması ya da eğitilmesi yasaklanmıştır. (FCO : 2002, 40) Yasa hükümlerince Güney Afrika'da yerleşik bir askeri şirketin imzalayacağı her bir

[27] Bu durumun aksine Avustralya'da paralı askerliği caydırıcı yasaların bulunduğu ve bunların uygulandığını belirtmek gerekir. Öte yandan Avusturya'da paralı askerlik ve özel askeri şirketlere karşı hiçbir hukuki hareket olmadığı 1989 Birleşmiş Milletler Sözleşmesini imzalamak gibi bir plan bulunmamaktadır. Belçika'da kendi vatandaşlarının paralı askerlik yapması yönünde hukuki adımlar atılsa da hâla yasalaştırılamamış, Birleşmiş Milletler Sözleşmesine taraf olma süreci başlatılmıştır. Kanada'da 1937 yılında yapılan yasada günümüze kadar ceza alan olmamış, sözleşmeye katılım yönünde herhangi bir adım atılmamıştır. Bu ülkeler ve diğer bazı ülkelerdeki durum için bkz. FCO : 2002, 39-43.

sözleşme için faaliyetin yerel ya da bölge dışında olmasına bakılmaksızın hükümetten izin alma zorunluluğu getirilmiştir.[28]

Ancak uygulamaya bakıldığında bazı aksamalar göze çarpmaktadır. Güney Afrika şirketi olan Meteoric Tactical Solutions Irak'ta koruma hizmetleri sağlamakta, yeni Irak polisini ve güvenlik güçlerini eğitmektedir. İngiliz-Güney Afrika ortak iştiraki olan Erinys'de Irak petrol endüstrisine koruma hizmeti sunmaya yönelik önemli sözleşmeler imzalamıştır. Ne var ki; her iki şirketten henüz faaliyetleri için yetki almamıştır. Çeşitli kaynak ve siyasi irade eksikliğinden kaynaklanan nedenlerle Güney Afrika'nın yasanın denetimi yapacak durumda olmadığı anlaşılmaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 108) Singer de (2003b : 540) yasanın bazı problemli yanlarına dikkat çekmektedir. Örneğin, hükümet şirketin faaliyetlerine lisans vererek, bir anlamda şirketin yapacağı faaliyetlerin de sorumlusu haline gelmektedir. Ayrıca yasada yapılan tanımlamada çatışmaya yönelik danışmanlık ve eğitim hizmetleri verenler kapsam olarak sadece paralı askerler ve özel askeri şirketler olarak sınırlandırılmamış, böylelikle çatışma ile ilgili çalışma yapan bireyler, üniversiteler ve sivil toplum örgütleri yasa kapsamına dahil edilmiştir. Bununla birlikte lisans yetkisini verecek olan Dışişleri Bakanlığı olduğundan yasamanın denetleme yetkisi ortadan kalkmakta ve yürütme geniş yetkilerle donatılmış olmaktadır.

Bununla birlikte yasa mükemmel bir şekilde hazırlanmış olsaydı bile Güney Afrika örneğinde ortaya çıkan sonuç, bu tür sorunların ulusal hukuki düzenlemeler ile çözülemeyeceği, küreselleşmiş bir askeri hizmet sektörünün ancak küresel önlemlerle denetim altına alınabileceği olmuştur. Yasanın yürürlüğe girmesinin ardından en çok eleştirilen şirketlerden Executive Outcomes operasyonlarını Güney Afrika dışından yürütebileceği başka bir ülkeye geçmiştir.

ABD : Kongre ve Devlet Bakanlığı (the Department of State) tarafından hazırlanan özel askeri hizmet sektörü ile ilgili yasa ve düzenlemelerin Amerikan

[28] Güney Afrika'da 1970'li yılların başından itibaren para karşılığı yapılan askerlik hizmetlerine karşı düzenlemeler yapıldığını belirtmek gerekir. Afrika Birlik Organizayonu'nun (Organization of African Unity) 1972 yılında hiç yürürlüğe girmeyen Paralı Askerlerin Kaldırılması için Sözleşme (Convention for the Elimination of Mercenaries) hazırlanmıştır. Ancak daha sonra 1977 yılında aynı birliğin hazırladığı Afrika'da Paralı Askerliğin Kaldırılması için Sözleşme (Convention for the Elimination of Mercenarism in Africa) sadece paralı askerleri değil, paralı askerlik kapsamına giren faaliyetleri tanımlayarak uluslararası hukuka bir katkı yapmıştır. Bu sözleşmede yapılan paralı askerlik tanımına giren faaliyetler için bkz. Schreier ve Caparini (2005, 147-148)

savunma teknolojisi ve savunma hizmetlerinin ihracatının düzenlenmesine yönelik daha kapsamlı bir programın parçası olduğu ve 1968 yılında yürürlüğe giren The Arms Export Control Act'in (Silah İhracını Kontrol Yasası) bu alandaki en önemli yasa olduğunu belirtmek gerekir. Bu yasa uyarınca Başkan "dünya barışı ile güvenliğinin ve ABD dış politikasının" sağlanabilmesi için yetkili kılınmıştır. (Golowinski : 2005, 12) 1980 sonrasında bir takım şirketlerin ABD hükümetinin iyi ilişkiler içerisinde olmadığı ülkelerden çeşitli kişilere askeri eğitim verildiğinin fark edilmesinin üzerine yasa üzerinde çeşitli değişiklikler yapılmıştır. (FCO : 2002, 39)

Yasanın 77. maddesi bu amaçla Başkan'a tüm savunma araçlarını ve savunma hizmetlerini belirleyerek the United States Munitions List (Birleşik Devletler Askeri Teçhizat Listesi) kapsamına almasına olanak veren düzenlemeleri yapacak yasa koyma yetkisini vermektedir. Bu listede yer alan mal ve hizmetleri üreten, ihraç ya da ithal eden herhangi bir kişi ya da kuruluş ABD hükümetine kayıt olarak lisans almak zorundadır. The International Transfer of Arms Regulations (ITAR), Silah İhracını Kontrol Yasasının uygulanabilirliğini sağlamak amacıyla ABD şirketlerinin ABD içerisinde ya da dışında askeri yardım ve danışmanlık hizmeti sunarken kayıt ve lisans işlemlerini düzenlemek üzere hazırlanmıştır. Eğitim faaliyetlerini de içeren savunma hizmetleri tıpkı ABD yapımı silah ve tanklar gibi düşünülerek ABD hukuku tarafından aynı bu askeri malların ülke dışına satışının düzenlendiği şekilde düzenlenmiştir. (Schreier ve Caparini : 2005, 105) Kayıtta her hangi bir eksiklik olması halinde cezai müeyyideler uygulanabilir. Yasa ile başkana sadece kayıt ve lisans prosedürlerinin düzenlenmesine yönelik geniş bir yetki vermekle kalmaz aynı zamanda hangi mal ve hizmetlerin düzenlemeye tâbi kılınacağını belirleme yetkisini de verir. Yürütme organına verilen kısıtlamalar bir dizi raporlama sistemi ve sertifikasyon için gerekli koşulların yerine getirilmesidir. Bunlar özetle bir ülke ya da kuruluşa ihraç edilecek toplam bedeli $1 milyonu aşan savunma mal ve hizmetlerinin ihracatının Sözcüler Meclisine (the House of Speakers) ve Senato kurulunun Dış İlişkiler Komisyonuna (the chair of the Senate Foreign Relations Committee) bildirilmesidir. Verilecek lisansla ilgili raporda ihraç edilecek kalemler, her kalemin miktarı, mal ve hizmetlerin nihai kullanıcılarının isim ve adresleri ile ihraç edilecek ürünlerin gönderileceği bölgedeki yaklaşık ABD hükümeti çalışanın sayısı bulunmaktadır. Değeri $50 milyonu aşan sözleşmeler için

ise Başkanın yukarıda belirtilen bilgileri yine belirtilen yerlere lisans verilmeden bildirmesi gerekmektedir. Bu tür durumlarda Kongrenin 15-30 gün arasında sözleşmeyi görüşme ve Başkandan daha fazla bilgi isteme hakkı bulunmaktadır. Kongre uygun bulmadığı durumlarda lisans verilmesini engelleyebilir, tanınan sürede herhangi bir işlem yapılmaması halinde ise başkan kendi inisiyatifi ile lisansı çıkarttırabilir. Başkan ve yürütme organının yetkilerine getirilen bu türden kısıtlamalara rağmen Kongre yetkilerini anayasa dışı bir şekilde yürütme organına devretmiş gibidir ve asıl olarak Başkan olmak üzere yürütme organlarının yetkileri ABD Anayasasının kurucu ilkeleri tutarlı olmayan bir şekilde çok geniş tutulmuştur. (Gaul : 1998, 8)

Lisans verme ile özel askeri sektöre bir denetim getirilmeye çalışılmış olsa da lisans verme sisteminin tam olarak nasıl işlediği açıkça belli değildir. Özellikle $50 milyonun altındaki sözleşmeler için hükümet tek karar mercii konumundadır. Ancak asıl sorun bir kere lisans verilmesinin ardından hiçbir denetim mekanizmasının bulunmamasıdır. Sözleşmenin yapıldığı ülkedeki ABD elçiliği çalışanları genel olarak denetim yapmakla görevlidir, fakat bu etkin denetim sağlayan bir uygulama değildir. Daha önce belirtildiği gibi DynCorp ve benzerlerinin işledikleri insan hakları ihlallerine yönelik hiçbir hukuki uygulama yoktur. Bu duruma somut bir diğer önemli örnek de Florida'da kurulmuş Airscan şirketinin Kolombiya'da düştüğü durumdur. Airscan'in Kolombiya'da isyancıların bulunduğundan şüphe edilen bir kasabaya yapılan hava saldırısını koordine ederken saldırıda isyancılar yerine 9'u çocuk olmak üzere 18 silahsız sivil hayatını kaybetmiştir. ABD elçiliğine, olaya karışan özel askeri şirket çalışanlarının yakalanması için Kolombiya hükümetine yardım edilip edilmeyeceği sorulduğunda verilen yanıt, elçiliğin görevinin Amerikalıları soruşturmak değil, korumak olduğudur. (Singer : 2003b, 539) Kolombiya'daki bu durum elçiliklerin denetim işini yerine getirmek yönünde en küçük bir çabaları olmadığı ortaya koymaktadır.

Gaul (1998 : 10) Silah İhracatını Kontrol Yasası'nın etkinliğinin üç bileşeni olduğunu vurgulamaktadır. Bunların ilki yürütmenin denetimi (executive supervision), Kongre'nin gözetimi (congressional oversight) ve sonuncusu kamusal hesap verebilirliktir (public accountability). İlk ikisinin analiz edilmesi kamuya açıklanmış olan bilgilerden, yani ancak kamusal hesap verebilirliğin olması halinde

mümkündür. Fakat verilen lisansların ve daha sonra lisansın kullanılması hakkında kamunun bilgilendirilmesi konusunda şeffaflık bulunmadığından kamusal hesap verebilirlik sağlanamamıştır, dolayısıyla diğer yönleri analiz etmek de mümkün değildir.

ABD'de özel askeri şirketlerin hizmetlerini ihraç ettikleri bir diğer kanal da Savunma Bakanlığının Yabancı Askeri Satış (US Department of Defense Foreign Military Sales) programı aracılığı ile mümkün olmaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 106) Bu program kapsamında askeri hizmetlerin bedelini özel askeri şirkete Pentagon ödemekte olup, bu bedel hizmetten yararlanan ülke tarafından Pentagon'a geri ödemektedir. Suudi Arabistan Ulusal Muhafızlarını eğitmek üzere Vinnell ile yapılan sözleşme ve MPRI'ın Makedonya ve Bulgaristan'da vermiş olduğu eğitim hizmetleri bu program dahilinde gerçekleştirilmiştir. Bu program kapsamında özel askeri şirketler hükümetin dış politika amaçlarını gerçekleştirebilmelerinin etkin bir aracı haline gelmektedir.

Avrupa'da İki Farklı Yaklaşım İngiltere ve Almanya: Güney Amerika ve ABD dışındaki ülkelerde Özel Askeri Şirketlere ilişkin çok az sayıda düzenleme bulunmaktadır. Güney Amerika ve ABD'de olduğu gibi ulusal ölçekte düzenlemeler (national regulations) yapıldığı gibi, en bariz Almanya'da görülebilen Kamu-Özel Ortaklığı (Public-Private Partnership) ve İngiltere'deki Özel Finans Girişimi (the Private Finance Initiative) gibi farklı uygulamalar da artmaktadır. Bu her iki farklı yaklaşımda da ülkeler hem savunma sanayilerinin rekabet edebilirliğinin devamını sağlarken aynı zamanda Özel Askeri Şirketlerin oluşturduğu sektörü kontrol edecek mekanizmalar oluşturmayı hedeflemektedir.

Walker ve Whyte'ın (2005, 654) İngiliz Hukukunda Özel Askeri Şirketlere ilişkin yasa ve düzenlemeleri inceledikleri çalışmalarında belirttikleri gibi paralı askerlikle ilgili bugün de geçerli olan kurallar, Kraliçenin izni olmaksızın Birleşik Krallık dışında askeri hizmette bulunmayı yasaklayan 1870 tarihli Yabancı Askere Yazılma Yasasına (Foreign Enlistment Act) dayanmaktadır. Ancak 1870 tarihli bu yasa günümüz gereklerini karşılama konusunda yetersizdir; öyle ki yasada sadece 'yabancı devletler' için askerlik yapılması yasaklanmış, böylelikle çeşitli gerilla hareketleri ya da belli bir devlete bağlı olmadan savaşanlar kapsam dışında kalmıştır.

Ayrıca yasanın günümüze kadar İspanyol İç Savaşı sırasında yaşanan yasadışı askerlik hizmetleri verilmesi dahil başarı ile uygulandığı söylenemez.

1870 tarihli yasa daha sonra Terörizm Yasası ile tamamlanmaya çalışılmış, ancak özel askeri şirketler uzun bir süre kendi düzenlemelerini kendilerinin yapmaları beklenerek bu yönde kısıtlamalara gidilmemiştir. Fakat Birleşmiş Milletlerin silah ambargosuna rağmen Sandline International'ın Sierra Leone'ye para karşılığı verdiği destek, hükümeti uluslararası kamuoyu önünde zor durumda bırakmış ve sektörün denetlenmesi için çeşitli önlemler alınması yönünde çalışmalar başlatılmıştır. İngiltere'de konuyla ilgili düzenlemeler asıl olarak firmanın ülke sınırları içerisindeki düzenlemekle sınırlı 2001 tarihli Özel Güvenlik Sanayii Yasası (the Private Security Industry Act) ve bu yasa ile gerekli izin ve denetimleri yapmakla yükümlü Security Industry Authority'nin kurulması ile olmuştur. Ancak bu yasa ile stratejik eğitim, askeri lojistik, askeri hizmetlerin ülke dışındaki müşterilere ihracına yönelik bir düzenleme yoktur. (Schreier ve Caparini : 2005, 112) Askeri hizmetlerin ihracına ve askeri şirketlerin düzenlemesi 2002 tarihli İngiliz İhracat Yasası ile sağlanmaya çalışılmıştır. Yasa ile birlikte özel askeri hizmetlerin denetimi konusunda bazı düzenlemeler getirilse de doğrudan özel askeri sanayii ile ilgili değildir. Asıl olarak kitle imha silahlarına yönelik teknoloji ve teknik desteğe yönelik askeri hizmetler düzenleme kapsamına alınırken konvansiyonel silahlarla ilgili konular düzenleme dışında bırakılmıştır. Böylelikle herhangi bir İngiliz vatandaşının ülke dışında silah ticareti yapabilmesi konusunda hiçbir düzenleme yapılmamış olmaktadır. (Krahmann : 2003,18)

İngiltere'de konuyla ilgili büyük yasal boşluklar bulunmasında önemli bir faktör 1980'li yıllardan başlayarak ulusal savunma kuruluşlarının özelleştirilmesi ile özel savunma sanayiinin gelişmesi yönündeki siyasi iradedir. Thatcher döneminde başlayan bu uygulama daha sonra İşçi Partisi döneminde Tony Blair hükümetiyle de devam etmiştir. Çeşitli askeri lojistik hizmetler ile başlayan özelleştirme faaliyetleri tüm askeri hizmetlerin özelleşmesi şeklinde devam etmiştir. Ulusal silah sanayii içinde the British Aircraft Corporation, Royal Ordnance, Rolls Royce ve the Royal Dockyards'ın özelleşmesiyle silah sanayiinin özel sektöre devredilmesinde, küresel ölçekte ABD ile birlikte öncülük yapan İngiltere, Yeni İşçi hükümeti döneminde askeri hizmet tedarikinde özel askeri şirket kullanımı giderek yaygınlaşmaya başladı.

Bu anlamda askeri pilotların eğitimi başta olmak üzere çeşitli alanlarda özel askeri şirketlerle sözleşmeler yapılmaya başlandı. Özellikle 1990'lı yıllarda başlatılan *'Kalite için Rekabet' (Competing for Quality)* £1,5 milyara mal olan ve 160 farklı iş sahasını kapsayacak bir girişim ile İngiliz Hükümeti gelişmekte olan askeri hizmet sektörü için piyasa-odaklı bir yaklaşım uygulamaya koymuş oldu. Özel sektörün daha etkin ve verimli çalışacağı yönündeki telkinler karşısında devletin, özel sektöre müdahalelerinin bu hedeflere ulaşması yönünde bir engel oluşturacağı düşünülerek özel şirketler daha önce kamusal alanda üretilen askeri hizmet tedarikinde bir partner olarak görüldü. Bu nedenle sektörün denetlenmesinden ziyade yapılan sözleşmeler esas alındı. Savunma Bakanlığının 'yeni sermaye projelerin finansmanında ilk tercih' (first choice method of funding new capital projects) olarak duyurduğu *Özel Finans Girişi* askeri konulara ilişkin olarak kamu ve özel sektör arasındaki ilişkileri önemli ölçüde değiştirdi. (Krahmann : 2003, 6) Programın uygulanmaya başlanması ile birlikte Savunma Bakanlığı ekonomik ve askeri kriterlere uygunluğun sınanmasında daha katı kriterler getirmekle birlikte 2002 yılı itibariyle £1,4 milyarlık 30'dan fazla Özel Finans Girişimi programı imzaladı ve bu tarihten beri değeri £6 milyarı bulan 90'dan fazla yeni proje için görüşmeler yapılıyor. Özel şirketler bu projeleri finanse ederken, karşılığında tipik olarak 10 ile 40 yıl arasında değişen süreler için hükümetle askeri hizmet sözleşmeleri imzalayarak anlaşılan ücret karşılığında sürekli bir geliri garanti altına almaktadır. Ayrıca bazı sözleşmeler, firmalara üretilen hizmetlerden atıl kalan miktarını üçüncü kişi ya da kurumlara satışına veya ülke dışına ihracına izin vererek şirketlere yeni bir gelir kaynağı daha açmaktadır. (Hartley: 2004, 201) Bu durum özel savunma sanayiinin yapısını değiştirecek etkiler yaratmıştır. Bir yandan özel askeri hizmet sektörü hızla genişlerken bir diğer taraftan projeleri gerçekleştiren konsorsiyumlar, hizmet şirketleri öncülüğünde değil askeri hizmet pazarına girmek isteyen savunma şirketleri tarafından kontrol edilmektedir. Ayrıca ilk başta askeri olmayan destek ve yönetim görevleri alan özel şirketlerin zamanla eğitim, lojistik gibi askeri görevler üstlenmeleri ile daha çok cepheye yaklaştılar. 1996 yılında *Rezerv Güç Yasası (the Reserve Forces Act)* yasası ile İngiliz hukukunda düzenlenen haliyle *'Sponsored Reserve'* kavramı ile çatışma halinde şirket çalışanlarının gönüllü olarak orduya katılması ve eğitim almaları

öngörülmekte ve bu tür uygulamalar sıkı denetime tabi tutulmaktadır. (Krahmann : 2003, 8)

İngiltere'de özel askeri hizmet sektörünün düzenlemesi için Özel Finans Girişimi gibi salt sözleşme hukukuna dayana piyasa odaklı yaklaşıma ilişkin çeşitli sıkıntılar doğmaktadır. Bunlardan ilki, özel askeri hizmet sektörü büyüyüp verilen hizmetler cepheye doğru yaklaşırken Savunma Bakanlığı'nın özel sektöre bağımlılığı artmasına karşın, ulusal ve ulus-ötesi şirket birleşmeleri ile şirketler arası rekabet azalmakta ve seçenekler daralmaktadır. İkinci olarak, 40 yıla varan uzun dönemli kamu-özel sözleşmelerinin oluşturulması, yürütülmesi ve denetimi ağır bir yük oluşturmakta, değişen şartlara bağlı olarak sözleşme hükümlerinin değiştirilmesi oldukça maliyetli olmaktadır. Sözleşme süresinin genellikle ortasına tekabül edecek ve sözleşmenin iptaline izin veren gözden geçirme hükümlerine rağmen, Bakanlık açısından kısa sürede yeni bir şirketle anlaşmaya varmak genelde mümkün olmamaktadır. Üçüncü olarak Özel Finans Girişimlerinin hükümleri kamuya açıklanmamakta, dördüncü olarak ise bu sözleşmelerin yürürlüğe girmesi için Parlamento onayı gerekmemektedir. Bu yüzden İngiltere'deki bu yöntem için herhangi bir anlamda şeffaflık olmadığı gibi kamusal hesap verebilirlikten de bahsetmek zordur. (Krahmann : 2003, 9; Schreier ve Caparini : 2005, 111) Tüm bunların yarattığı sorunlar, özel askeri hizmet ihracının önemli bir gelir kaynağı yarattığı İngiltere'de Özel Askeri Şirketlerin kontrol altına alınmasına yönelik çeşitli tartışmaların ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Almanya'da ise İngiltere'den farklı olarak Özel Askeri şirket faaliyetlerinin denetim altına alınmasında, askeri hizmetlerin özelleşmesinde Kamu Finans Ortaklığı gibi doğrudan hükümet müdahalelerine olanak tanıyan, çok daha kısa süreli ortaklıklar bulunmaktadır. Bu amaçla 1994 yılında oluşturulan yatırım ve etkinliğin korunmasına yönelik Çerçeve Anlaşması (The Framework Agreement Innovation, Investment and Efficiency in the Bundeswehr) 700'e yakın özel şirket tarafından imzalanmış ve askeri hizmetlerin özelleşmesi için 14 pilot proje oluşturulmuştur. Ayrıca Alman Hükümeti tarafından oluşturulan the Association for Development, Procurement and Operations (Gesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb) askeri hizmetlerin düzenlenmesine doğrudan müdahalelerde bulunmakta, hükümetin doğrudan olduğu bu yarı-özelleştirme projelerinde kamusal hesap

verebilirlik sağlanabilmektedir. (Krahman : 2003, 10-13) Bunun dışında önceden belirlenmiş sözleşme hükümlerine bağlı kalma gibi bir zorunluluk da ortadan kalkmıştır.

Almanya ve diğer bir çok ülkede daha yaygın bir olarak uygulanmakta olan Kamu Özel Ortaklığı projelerinin de kendi içerisinde dezavantajları bulunmaktadır. Hartley (2004, 199) askeri hizmetlerin özel sektöre devredilmesinin iktisadi boyutlarını incelediği çalışmasında askeri taşeron firmaların kullanılmasının (military outsourcing) maliyetlerin düşmesi yönünde fırsatlar sağlayabileceğini belirttikten sonra Kamu Finans Girişimi ya da Kamu Özel Ortaklığı seçeneklerinin hizmetin talep eden tarafından kendisi tarafından üretilmesi ya da piyasadan satın alınmasına yönelik bir tercihe (the make or buy choice) dayandığını ifade etmektedir. Ancak her iki durumda da seçimi belirleyen etkinliğin sağlanmasıdır. Hangi biçimde uygulanıyor olursa olsun, askeri taşeronluk özünde kamusal edinim (public procurement) konusudur. Bu nedenle gereksinimler önceden belirlenerek rekabet koşulları yaratılmalı, sözleşme türü ve biçimi belirlenerek en uygun kişiye verilmelidir. Fakat bunların her biri ayrı bir maliyet gerektirmektedir. Ancak bunların dışında uzun dönemli sözleşmeler için daha fazla olmak üzere sözleşme hükümlerin yazılması, uygulamanın denetimi gibi yüksek maliyetleri de bu tercihlerde göz önünde tutmak gerekir.

3.7. 3. Özel Askeri Şirketlerin Hukuki Denetim Altına Alınmasına Yönelik Çabalar

Özel askeri şirketlerin artan faaliyetleri üzerine ortaya çıkan sorunlar ve mevcut hukuki boşluklardan sorunların çözümsüz kalması, sektöre genel olarak belli kontrol mekanizmaları dahilinde denetlenmesinin gerektiği açıkça anlaşılmış, konu üzerindeki tartışmalarda giderek hararetlenmiştir. Bu konuda önemli adımlardan biri, konunun teorik anlamda ele alınmasında da araştırmacıların sıklıkla başvurduğu FCO (2002) tarafından Özel Askeri Şirketleri denetim altına almak üzere hazırlanan rapor her biri kendi içinde artı ve eksileri olan 6 farklı seçenek sunmaktadır:

1. Ülke dışındaki askeri faaliyetlerin tümden yasaklanması (A ban on military activity abroad)

2. Ülke dışındaki askeri faaliyetlerde kişilerin silah altına alınmasının yasaklanması (A ban on recruitment for military activity abroad)
3. Askeri hizmetlerin arzında lisanslama yöntemine geçilmesi (A licensing regime for military services)
4. Kayıt ve bilgilendirme (Registration and notification)
5. Özel askeri şirketler ve Güvenlik şirketleri için genel bir lisans sistemi (A General Licence for PMCs/PMCs)
6. Piyasanın kendi kendini düzenlemesi (Self-regulation : a Voluntary Code of Conduct)

Peter Singer (2003b :544-549) özel askeri şirketlerin denetim altına alınması konusunda Özel Askeri Şirketlerin küreselleşme yeteneklerine dikkat çekerek ulusal düzenlemelerden ziyade uluslararası bir bakış açısı ile konunun ele alınması gerektiğini belirtmektedir. Singer'a göre Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri'nin Paralı Askerlik ile ilgili Özel Raportörü (Secretary General's Special Rapprtuer on Mercenarism) başkanlığında uluslararası kamuoyunun çeşitli kesimleri bir araya gelmelidir. Hükümet temsilcileri, sivil toplum örgütler, akademisyenler ve firmaların temsilcilerinin oluşturacağı bu grup sektörün geneline yönelik bir düzenleme sistemi oluşturmalıdır. Ayrıca yapılan sözleşmeler yine bu tür uluslararası bir grup tarafından incelenerek, sözleşme hükümlerinin ihlal edildiğine kanaat getirilirse, uluslararası yargılama yetkisine sahip mahkemeler sorunun çözümünde yetkili kılınmalıdır. Singer özel askeri şirketlerin kontrol edilmesi için çeşitli önerilerde bulunurken, sektörün kendi kendini düzenleyici kurallar koymasının da çokça tartışılmasına rağmen bir çözüm sağlayamadığını ifade etmektedir. Singer'a göre hukukun 'gri alanlarında' faaliyet gösteren sektör yakın gelecekte de bu şekilde işlemeye devam edecektir.

Aslında Singer'ın bu öngörüsüne katılmamak mümkün değildir. Çünkü Özel Askeri Şirketlere yönelik gerek uluslararası gerekse ulusal düzeyde hukuki adımlar atılması konusunda ciddi bir siyasi irade eksikliği bulunmaktadır. Özellikle şirketlerin devletlerin sahip olmadığı ve yine hukuki boşluklardan kaynaklanan özel statüleri pratikte bazı imtiyazları olmasına yol açmakta ve devletler çeşitli nedenlerle şirketleri kullanarak siyasi hedeflerine ulaşabilmektedir. Bu durum siyasi iradenin eksikliklerinin nedenini açıklamaktadır. Walker ve Whyte'ın (2005, 662)

İngiltere'deki devlet ve sermaye arasındaki ilişki üzerine getirdikleri yorum ise siyasi irade eksikliğini daha açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Buna göre küresel ölçekte İngiltere'nin dış politika çıkarlarının gerçekleşmesi için güçlü, esnek ve 'çok daha az görünür' bir askeri varlığa ihtiyaç vardır ve tüm küreselleşme tezinin aksine bu çıkarlar uluslararası topluma yönelik her hangi bir sorumluluk ya da sadakat taşımamaktadır. Bu durumda İngiltere'nin dış politika amaçlarını gerçekleştirmek için Özel Askeri Şirketlere merkezi bir rol verirken, devletin diplomatik rolünün belki de daha önce hiç olmadığı kadar İngiliz sermayesinin küresel ölçekte genişlemesine bağlıdır. Walker ve Whyte'ın İngiltere için yaptıkları bu yorumun, ABD ve özel askeri sanayiinin gelişmiş olduğu İsrail, Almanya gibi diğer gelişmiş ülkeler için de geçerli olduğunu düşünmek mantıksız değildir.[29]

Düzenlemelerin yapılması konusunda siyasi irade eksikliği olmakla birlikte küresel sermaye hareketleri karşısında devletlerin bir anlamda güçsüz kaldıklarını teslim etmek gerekir. Bu açıdan sermaye kaçışlarına neden olacağı konusundaki endişelerin gerekli düzenlemelerin yapıl(a)mamasının bir diğer nedenidir. Dolayısıyla devlet askeri hizmet sağlayan şirketlerden belli ölçülerde menfaat sağladıkları için özel şirketlerin hukuki sorumsuzluklarına yönelik kontrol mekanizmaları getirmedikleri gibi küreselleşmenin getirdiği yeni koşullarda bu tür kontrol mekanizmalarını uygulamaya koyacak güce de sahip değildir.

Özetle, Özel Askeri Şirketlerin sözleşme hükümlerini yerine getirip getirmediklerini denetlemek, faaliyetlerinde kamusal hesap verebilirliğin sağlanıp, demokratik ilkelere uygun bir şekilde şeffaflığı sağlayacak mekanizmalar getirilmesi ve şirketlerin yaptıkları hukuki ya da insan hakları ihlalleri karşısında konun soruşturulup cezalandırılmalarını sağlayacak bağlayıcı mahkemelerin oluşturulması gerekmektedir. Fakat gerekenlerin yapılmasının mevcut şartlar altında yapılabilmesi yakın bir gelecekte mümkün gözükmemektedir. Uluslararası bir çalışmanın ürünü olmayacak düzenlemelerin de istenilen sonuçları sağlamaya yeterli olmadığı/olamayacağı açıktır.

[29] Walker ve Whyte (2005, 662) İngiliz hükümeti tarafından hazırlanan raporun (2002) bu nedenlerden ötürü sunduğu sektörün düzenlenmesine ilişkin sunduğu çerçevede hakim olan mantığın dışına çıkamadığını vurgulamaktadır.

3. 8. Özel Askeri Hizmetlerin Özelleşmesinden Doğabilecek Olumlu Sonuçlar

3.8. 1. İktisadi Avantajlar

Özel Askeri Şirketlerin ortaya çıkış nedenlerinden bir olarak özel sektörün daha etkin ve verimli çalıştığı görüşü hakimdir. Bu açıdan Özel Askeri Şirketlerin olumlu yanlarına dikkat çekenler gerçekten de özelleşme ve dış kaynak kullanımı ile kamu harcamalarının azalıp verimliliğin yükseltilebileceğini, 1990'lı yıllarda dış kaynak kullanımı ile sanayiinin daha rekabetçi olması gibi savunma sanayiinde de aynı etkilere yol açacağı görüşündedir. Schreier ve Caparini (2005, 80) bu şekilde sağlanan tasarruflara şu iki örneği göstermektedir. 1996 yılında ABD Defense Science Board tarafından yapılan bir araştırmada yapılan tahminler Savunma Bakanlığı'nın mevcut işleyiş tarzından daha farklı bir şekilde iş yapması, ödediği her doların karşılığında elde edeceği performansa dikkat ederek özel sektör ile daha yakın ilişkiler kurarak dış kaynak kullanımına yönelmesi durumunda yılda ortalama $30 milyarlık bir tasarruf sağlayacağı şeklindedir. Diğer yandan yapılan sözleşmeler ile daha yüksek fiyatlar ödenmiş olsa da sadece ihtiyaç duyulduğu anda ödendiğinden sürekli bir orduya yapılan harcamalar ile uzun dönemde kıyaslandığında daha düşük maliyet sağlamaktadır. Yapılan tahminler 1980'den bu yana silahlı güçlere mensupların sayısının azalmasının, emeklilik fonlarına yapılan ödemelerde yaklaşık $12 milyarlık bir düşüşe yol açtığını göstermektedir.

Özelleştirme aynı zamanda düzenli orduların sunabileceğinden daha nitelikli elemanlardan oluşmuş bir personel kadrosunu daha hızlı bir şekilde hazır hale getirerek, hükümetlerin yapacağından daha seri bir şekilde uluslararası güvenliğin sağlanmasına hizmet edebilir. Bu açıdan bakıldığında özellikle Birleşmiş Milletler yönetimindeki güçlerin oluşturulması gerek uzun zaman aldığından gerekse gelişmekte olan ülkelerin gönderdikleri birlikler yüzünden yeterince eğitimli ve teçhizatlı olmayan birliklerden oluştuğu düşünülecek olursa, özel askeri şirketler Birleşmiş Milletlere daha hızlı ve etkin müdahale gücü sağlayabilecek özelliklere sahiptir. Birleşmiş Milletlerin daha çok özel askeri şirketlere yönelmesi gerektiği

görüşünde olanlar, genellikle Özel Askeri Şirketlerin operasyonlarının daha sonrasındaki Birleşmiş Milletler operasyonlarına göre çok daha düşük bir maliyetle daha etkin bir sonuç ortaya koyduğu görüşündedir. Singer (2003a, 3) Executive Outcomes'ın Sierra Leone'deki sözleşmesinin bitmesinden sonra ülkede savaşın yeniden başladığını, bütçe ve personel sayısı anlamında 20 kat daha fazla imkanı sahip olan Birleşmiş Milletler'in aynı sonuca ulaşabilmesinin birkaç yıl süren operasyonlar sonucunda gerçekleşebildiğini belirtmektedir. Ayrıca Liberya'da ABD birliklerinin kullanılması halinde maliyetin 15 kat artacağı, Rwanda'da ise günlüğü $3 milyona mal olan ve çok uzun sürede bölgede kalmasına rağmen yaşanan soykırımı durduramayan Birleşmiş Milletler barış gücü yerine bir özel askeri şirketin günde $600 bine on dört günde katliamın önüne geçilebileceği iddia edilmektedir. (Schreier ve Caparini : 2005, 81)

Özel askeri şirketler birkaç somut örnekte olduğu gibi Birleşmiş Milletler'den daha ucuza mal olan operasyonlar düzenleyerek kısa sürede çatışmaları durdurabilmiş olsa da Brayton (2002, 322) ne Executive Outcomes'ın ne de Sandline International'ın Angola ve Sierra Leone'de kalıcı barışı sağlayamadığına dikkat çekmektedir. Birleşmiş Milletler de daha sonraki dönemlerde kalıcı barış sağlayamamasına rağmen özel askeri şirketlerin farklı sermaye grupları ile girdiği ilişkilerle askeri hizmet sağladığı ülkelerin doğal kaynakları üzerinde elde ettiği haklarla beraber düşünüldüğünde Özel Askeri Şirketlerin uluslararası kamuoyu açısından maliyetinin daha dikkatli değerlendirilmesi gerektiğinin altının çizilmesi gerekir. Barış gücü operasyonları, zaman ve yoğun emek gerektiren, genellikle uzun ve açık uçlu bir süreci ifade eder; bu nedenle, kısa dönemde karmaşık iktisadi, siyasi ve toplumsal boyutları olan çatışmaların sona erdirilmesi zaten gerçekçi bir yaklaşım değildir.

3. 8. 2. Askeri Avantajlar

Özel askeri şirketler Birleşmiş Milletler dışında uluslararası, hükümetler arası ve sivil toplum kuruluşlarının yaptıkları insani yardım faaliyetleri için de sundukları hizmetler ile güvenlik boşluklarını doldurabilmektedir. Ayrıca ordunun doğrudan muharebeye dönük olmayan işlevler için kullanılması orduyu zayıflatacağından, özel

şirketler tarafından üstlenilecek görevler, ordunun savaş anında daha güçlü olmasına hizmet edebilir. Aynı şekilde, ulusal güvenliğe doğrudan tehdit oluşturmayan ilaç kaçakçılığı ile mücadele ya da ulusun inşası gibi tamamen ordunun görevi dışında kalan alanlarda kullanılmaması gerektiğinden, özel askeri şirketler doğrudan ulusal ordunun müdahalesi gerekmeyen bazı durumlarda güvenliği sağlayacak bir unsur olabilir. Aksi halde, ulusal orduların bu tür işlerde kullanılması, ülkenin kendisi ve yöneticilerinden ayrı küçük profesyonel bir ordunun ortaya çıkması ile sonuçlanıp, demokratik ülkelerde önemli sonuçlara neden olabilir.

Askeri açıdan özel askeri şirketlerin getireceği bir diğer avantaj da silah sistemlerini icat eden şirketler ile bakım ve operasyon sözleşmelerinin yapılmasının, silah kullanımında performans arttırıcı bir faktör olmasıdır. Bu sayede şirketlerin veri tabanlarında kayıtlı uzmanlara ulaşarak en nitelikli kişilerin hızla göreve getirilmesine olanak sağlamaktadır. Özellikle uzmanlık gerektiren işler için özel askeri şirketler hem uygun kişiye ulaşma hem de güvenlik araştırmalarının yapılması anlamında işe alım sürecini oldukça kısaltabilmektedir. Örneğin Irak'ta faaliyet gösteren Blackwater ve Triple Canopy gibi özel operasyonlarda çalışan personellerin sahip olduğu listeler her türlü göreve uygun kişinin getirilmesini sağlamış, Iraklı tutuklular için gereken çevirmenler ise Titan adlı şirket tarafından sağlanmıştır. (Avant : 2005, 126)

Askeri anlamda Özel Askeri Şirketlerin sürekli bir birleri ile rekabet halinde olmaları nedeni ile hükümetler ya da genel olarak müşterileri karşısında tercih edilebilirliklerini arttırmak için sürekli yeni teknoloji geliştirme çabaları özel sektörün daha olumlu yanlarından biridir. Ballard (2005, 9) bir Amerikan firması olan DynCorp'un the Naval Undersea Warfare Center için yeni-nesil teknoloji geliştirme çabası içerisinde olduğunu belirtmektedir. Böylelikle Savunma Bakanlığı temel askeri faaliyetler üzerinde yoğunlaşırken, aynı zamanda özel sektörün rekabet edebilirliği korumak amacıyla sürekli geliştirmek zorunda kaldığı yeni teknolojik imkanlardan faydalanabilmektedir.

3. 8 . 3. Siyasi Avantajları

Özel Askeri Şirketlerin varlığı siyasi karar alıcılar olarak hükümetlerin çatışma boyunca siyasi maliyetlerini azaltmaktadır. Özellikle seçim zamanlarında çatışmalara müdahale ederek risk almak istemeyen siyasiler, giderek daha çok özel sektöre yönelmektedir. Acı bir durum olmakla birlikte çatışmada hayatını kaybeden bir asker olduğunda eleştirilen siyasiler aynı eleştirilere ölen kişi özel bir şirket çalışanı olduğunda aynı düzeyde maruz kalmadıkları bilinmektedir.

Özellikle Rwanda örneğinde olduğu gibi gelişmiş ülkelerin her hangi bir şekilde ilgili olmadıkları durumlarda çatışmalara müdahale etmek istemedikleri zaman Birleşmiş Milletler gibi uluslararası örgütler ve insani yardım kuruluşları da etkisiz kalmaktadır. Bu gibi durumlarda ufak bir silahlı birlikle bile yüzlerce insanın hayatı kurtulup yaşanan katliamlar önlenebilecek iken ülkelerin kendi ulusal birliklerini gönderme konusundaki kararsızlıkları ya da bunun ancak uzun süren karar mekanizmaları çalıştırılmasının ardından gerçekleştirilmesi her türlü çekinceye rağmen hem katliamların önlenmesi hem de Birleşmiş Milletler gibi bir kuruluşun müdahale kapasitesinin arttırılması bakımından önemlidir.

3.9. Askeri Hizmetlerin Özelleşmesi ile Ortaya Çıkan Sorunlar : "Görünmez El" Uluslararası Güvenliği Düzenlerse...

Özel Askeri Şirket kullanımı ya da daha genel bir ifade ile askeri hizmetlerin özelleştirilip, savunma pazarının serbest piyasa ekonomisi kurallarına terk edilmesi sunduğu avantajların yeniden gözden geçirilmesini gerektirecek şekilde farklı endişelerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bilindiği gibi tam rekabet, şeffaflık gibi ideal bir pazar tanımı ancak teorik olarak mümkündür. Savunma sanayii daha önce incelendiği gibi zaten en başında bu temel özelliklere sahip olamamıştır. Küreselleşme ile birlikte özel sektörün askeri hizmet sağlaması askeri, iktisadi, siyasi, hukuki ve toplumsal endişeleri daha da arttırmıştır. Çoğu kez binlerce insanın hayatına mal olabilecek durumlarda inisiyatifin kâr güdüsü ile hareket eden piyasa

aktörlerine bırakılmasının yaratacağı sorunlar çok boyutlu olduğu kadar azımsanmayacak ölçüde çeşitlilik göstermektedir. Olası problemlerin çözümüne yönelik ulusal ve uluslararası adımlar atılıyor olsa da büyük çoğunluğu gelişmiş ülkelerde kurulan ya da bu ülkelerle çeşitli sermaye bağlantıları bulunan şirketlerin faaliyetleri ile ilgili olarak ICIJ (2002,2) ticari birer girişim olarak bu şirketlerin faaliyetlerine gelişmiş ülkelerin destek verdiğini ya da en azından bu faaliyetlerin olumsuz bir takım yanlarına göz yumulduğunu belirtmektedir.

3.9. 1. Askeri Hizmet Arzının Sözleşme İle Düzenlemesinden Doğan Sorunlar:

Kâr güdüsü ile hareket eden özel bir şirket ile genellikle siyasi bir sorunun çözümü için hareket eden müşterilerin taleplerinin çözümü için düzenlenen sözleşmelerin çatışan menfaatlerin sağlanmasına yönelik sonuç doğurması pek mümkün gözükmemektedir. Ulusal bir ordunun ya da uluslararası bir barış gücünün nihai amacı çatışmayı sona erdirmek olsa bile, özel sektör asker hizmet sağlayıcılarının nihai hedefi çatışmayı sonlandırmaktan ziyade sözleşme çerçevesinde kârın maksimizasyonudur. Çatışmadan doğan durumlarda doğal kaynakların sömürülmesi başta olmak üzere faaliyet gösterilen ülkede iktisadi hakların kaybedilmemesi adına çatışmanın sona erdirilmesi yerine daha da uzatılması ya da özel askeri şirketlerin hizmetlerini en yüksek fiyatı ödeyene kiralayabilmek için taraf değiştirmesi, Executive Outcomes'ın Sierra Leone'de isyancı RUF grubuna da hizmet sağlaması gibi pratik olarak ortaya çıkan bir sonuçtur. (FCO: 2002, 17) Bu açıdan bakıldığında Özel Askeri Şirketlerin bir çözüm olarak kalıcı bir istikrar sunamayacakları açıktır ve yaşanan örnekler özel şirketlerin faaliyet bölgelerinden çekildiklerinden sonra sorunların tekrar devam ettiğini göstermektedir. Diğer yandan Avant (2005 , 127) Center for Public Integrity'nin 1998 – 2003 yılları arasında Pentagon'un yaptığı sözleşmeler üzerinde yapılan bir araştırmasında sözleşmelerin ancak % 40'ının tam ve açık rekabet kurallarına uygun olarak yapıldığını aktarmaktadır. Sözleşmelerin en başından kabul edilebilir şartlarda yapılmaması bir sorunun varlığını göstermektedir.

Öte yandan, her ne kadar tüm şirketler müşterilerinin menfaatleri doğrultusunda çalıştıklarını iddia etseler de bu pek gerçekçi değildir. Bir çok durumda şirketler kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmektedir ki; bu noktada sözleşme hükümlerinin özellikle çatışma ya da savaş gibi olağanüstü durumlarda gereğince yerine getirilip getirilmediği önem kazanmaktadır. Fakat şirketlerin faaliyetlerinin gözetlenip, denetim altında tutulamaması önemli bir sorun teşkil etmektedir. Böylesi sorunlar giderek daha sık yaşanmaktadır. Örneğin Balkanlarda yaşanan çatışmalar esnasında Kellogg Brown & Root adlı şirket sözleşme hükümlerinin her yedisinden dördünü yerine getirmekte başarısız olmuştur. (Singer : 2001/02, 23) Sözleşme hükümlerinin kontrol mekanizmaları dahilinde kontrol altına alınamaması daha çok şirketlerin faturaları şişirmelerine neden olmaktadır.

Özel Askeri Şirketler ile yapılan sözleşmeler daha çok "cost-plus" olarak tabir edilen sözleşmelerdir. Buna göre şirketin kârı, toplam maliyetlerinin belli bir yüzdesidir ve şirketler kârlarını arttırabilmek için maliyetlerini yüksek göstermeye çalışmaktadır. Kellogg Brown & Root firması Halliburton adlı bir gruba bağlı olup bu şirketin son yıllarda Irak'taki faaliyetleri giderek daha çok tartışma yaratmaktadır. Singer (2004, 7) Halliburton'ın çıkardığı masraflardan en az $1,8 milyar dolarlık kısmının eksik dokümantasyon nedeni ile Amerikan ordusunda tartışmaya neden olduğunu belirtmektedir. Halliburton'un yakıt ikmali için sağladığı petrol fiyatlarını yüksek göstermesi ekonomik zarar yol açarken, yine Kellogg Brown & Root ile yapılan yiyecek tedarikine ilişkin bir sözleşmede %40'a varan aşırı bir fiyatlandırma yapılmış, Amerikan ordusu Kellogg Brown & Root'un sözleşme yaparak yiyecekleri temin ettiği Kuveytli Timimmi firması ile doğrudan temasa geçerek öğün başına maliyet $5'den $3'e düşürülmüştür. (Schreier ve Caparini : 2005, 54)

Sözleşmelerin karara bağlanması açısından müşterilerin çalışabilecekleri firmaları seçmekte özgür olmadıkları, şirketlerin aksine maliyetlerden çok kendi ulusal şirketlerini seçmeye çalıştıklarını da belirtmek gerekir. Ayrıca sözleşmelerin kesin hükümler içermeyerek oluşturulması, etkinliğin ölçümüne yönelik kriterler içermemesi ve sözleşmenin yapım aşamasında şirketlerin kendi kurallarını dikte ettirmeleri en az yukarıda sözü geçen konular kadar önem taşımaktadır. Tüm bunların yanı sıra özel bir şirketin sözleşmeyi feshetme ya da yükümlülüklerini askıya alma hakkı her ticari şirketin olduğu gibi saklı tutulmaktadır.

Askeri hizmet sağlayan şirketlerin ticari durumlarını düşünerek çok tehlikeli olduğunu düşündükleri görevleri almaktan kaçınmaları ya da belli bölgelere aynı hizmeti vermek istememeleri savaşın getirdiği olağanüstü durumlarda hayati önem taşımaktadır. Öyle ki; bu tip durumlarda şirket müşterisini tümden müşkül bir durumda bırakabileceği gibi olağandışı durumları bir ülke askerlerinin aksine suiistimal de edebilir. DynCorp Liberya'da isyan çıkması üzerine ülkeyi terk etmiştir. (Yeoman: 2003, 6) 1994 yılında Sierra Leone tarafından kiralanmış olan Gurkha Security Guards'ın ülkede bulunan liderlerinin isyancılar tarafından öldürülmesinin ardından şirketin sözleşmeyi feshederek ülkeyi terk etmesi gibi 2003 yazında Irak'ta benzer bir sorun yaşanmıştır. Çok büyük bir askeri lojistik firması olan Vinnell $48 milyonluk sözleşme yapmasına karşın, Irak'ta çok tehlikeli bulduğu bölgelere gitmemesi üzerine Irak'taki bazı birliklere taze yiyecek ve su gönderilememiş, bunun üzerine Ürdün ordusundan yardım talep edilerek bölgeye gitmeleri istenmiştir. (Hartung: 2004) Sözleşme temelinde özel askeri hizmet sağlanmasının hizmeti arz eden firmaya herhangi bir ahlaki sorumluluk yüklememesi bu türden sorunların daha çeşitli ve vahim örneklerinin yaşanmasına neden olabilir.

3. 9. 2. Hukuki Boşlukları ve Özel Askeri Şirketlerin Hukukla Bağlı Olmamalarından Doğan Sorunlar: Hesap Verebilirlik

Sözleşmelerin belli bir kontrol mekanizmasına tabii olmamaları ve şirketlerin ahlaki sorumluluklar üstlenmemeleri önemli ölçüde özel askeri şirketlerinin hukukla bağlı olmamalarından kaynaklanmaktadır ve durum başlı başına farklı sorunlara yol açmaktadır. Bilindiği üzere özel askeri şirketler faaliyetlerini tamamen askeri hiyerarşik düzenin kontrol mekanizmaları dışında yürütmektedir. Bununla birlikte pek çok ülkede özel askeri şirketlerin faaliyetlerine yönelik hukuki düzenlemeler bile mevcut değildir. Özellikle, askeri hizmetlerini doğrudan yabancı ülkelere pazarlayan şirketler üzerinde yeterince gözetim ve kontrol mekanizmaları bulunmamaktadır.

Küreselleşme ile birlikte devletlerin kendi başlarına bu tür düzenleyici hükümler getirmeleri giderek zorlaşmaktadır. Kaldı ki, şirketlerin sıkı denetime tabii tutulması için gerekli düzenlemeler yapılarak şirketler üzerinde bir baskı kurulması halinde diğer tüm sektörler için geçerli olduğu gibi özel askeri hizmet sektöründe de

şirketin faaliyetlerini bir başka ülkeye kaydırarak buradan sürdürmesi son derece kolaydır.

Sözleşme esasında özel askeri hizmetin ticari bir metâ olarak alınıp satılabilmesinin yarattığı sorunlar da asıl olarak hiçbir şekilde askeri hukukla bağlı olmamalarından ve özel hukuk çerçevesindeki düzenlemelerin yetersiz oluşundan kaynaklanmaktadır. Özellikle maliyetleri düşürmek isteyen özel askeri şirketlerin giderek daha çok gelişmekte olan ülkelerden eleman kullanmaları, kime hangi hukukun uygulanacağı konusunu daha da belirsiz hale getirmektedir. Örneğin Irak'ta faaliyet gösteren özel askeri şirket çalışanlarına tam olarak Amerikan hukukunun uygulanması mümkün değildir, zira Irak'ta sözleşmeli çalışanların büyük bir çoğunlu Amerikan vatandaşı değildir. Schreier ve Caparini (2005, 60) 2003 yılından beri Irak'ta faaliyet gösteren özel askeri şirket çalışanlarından hiçbirinin takip eden bir yıldan fazla süre zarfında herhangi bir suç nedeniyle cezalandırılmadığına dikkat çekmektedir.[30]

Özel Askeri Şirketlerin hiçbir hukuki denetime tabii tutulmamaları çeşitli yasadışı olayların ya da insan hakları ihlallerinin yaşanmasına yol açmakta ve ortaya çıkan olaylarda ise suçlular herhangi bir ceza almadan olaylar örtbas edilmektedir. DynCorp adlı şirketin Birleşmiş Milletler için Balkanlar'da üstlendiği sırada karıştığı seks skandalı bu konuda en bilindik örneklerden biridir. Olayda şirket çalışanlarının bir kısmının bölgedeki küçük yaştaki kız çocuklarının fuhşa zorlandığı bir çeteyle ilişkileri olduğu ortaya çıkmış, Bosna'daki yönetici iki kadına tecavüz ederken kendini filme kaydetmiş olmasına rağmen, bu kişiler sadece ülke dışına gönderilmiş ve kendilerine hiçbir ceza verilmemiştir. (Singer : 2003a, 5; Yeoman : 2003, 5) Son dönemde Irak'ta Abu Ghraib hapishanesinde yaşanan işkence olayları insan hakları ihlallerinin bir diğer örneğidir. Irak'taki bazı petrol hatlarının korumasını ve tutukluların sorgulanmasını üstlenen şirketin yaptığı işkenceler gün ışığına çıkıp hapishanedeki yerel polislerin mahkemeye çıkarılmasına rağmen sözleşmeli personel

[30] Singer (2004b, 13) aynı ilginç duruma değinirken bir karşılaştırma yapabilmek için Connecticut'ın aynı büyüklükteki bir kasabası olan Westport'ta yıllık gelirin ortalama olarak $70.000'ın üzerinde olmasına rağmen suç oranın ‰28'in üzerinde olduğunu belirtir.

cezasız kalmıştır. [31] (Avant: 2005, 128; Hartung: 2004) Singer (2004, 14) yaptığı analizde hukuki normlarla değil de salt iktisadi kurallarla işleyen tek sektörün Özel Askeri Şirketlerin oluşturduğunu, daha açık söylemek gerekirse peynir endüstrisinin bile özel askeri sanayiinde daha sıkı denetim altında olduğunu belirtmektedir. Traynor (2003) öldürme yetkisine sahip kişilerin herhangi bir cezai sorumluluğunun olmamasının ileride her şirketin kendisinin birer küçük orduya dönüşmesi ile sonuçlanacağı uyarısında bulunmaktadır. Gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere demokrasi dersi vermeye pek meraklı olmalarına karşın, "demokrasi götürmek adına" işgal ettikleri ülkelerdeki çabalar hiç de amaçla uyumlu görünmemektedir. Kaldı ki, özel askeri şirketlerin işleyiş biçimleri, demokrasinin temel ilkelerinden şeffaflığı da zedeleyecek boyuttadır.

3. 9. 3. Bilgilerin Açıklanmamasından Doğan Sorunlar: Şeffaflık

Özel Askeri Şirketlerin faaliyetleri ve elde ettikleri kârlar hakkında bilgi toplamak, özellikle yabancı piyasalarda üstlendikleri görevlerle ilgili verilere ulaşmak zor olduğu kadar elde edilen bilgiler de güvenilir değildir. ABD hükümeti yapılan sözleşmelere ait bilgileri Bilgi Özgürlüğü Yasası (the Freedom of Information Act) yasası kapsamında ele aldığından, şirket yöneticileri Kongre dahil hiçbir kuruluşa faaliyetlerine dair bilgi sunmamaktadır. (Schreier ve Caparini : 2005, 86) Şirketlerin katı gizlilik kuralları altında müşterileri ile olan ilişkilerini açıklamamaları yüzünden Özel Askeri Şirketlerin sunduklarını iddia ettikleri avantajları dikkatle ele almak gerekir, çünkü bunları analiz etmeye olanak verecek düzeyde veri mevcut değildir. Golowinski (2005, 16) bugün itibariyle özel askeri şirketlerin faaliyetlerine tek verilerin basın ve araştırma kuruluşlarının hazırlamış olduğu kapsamlı araştırma raporlarından ibaret olduğunu, ancak bunların yapılacak değerlendirmeler için yeterli olmadığının altını çizmektedir. ABD'de özel askeri şirketlerin ülke dışında çalışmalarına verilecek lisansların alınması için şirketlerin belli bazı bilgileri yetkililere sunması gerekmektedir, fakat bunlar ancak toplam

[31] Amerikan ordusunda konuyla ilgilenen müfettişler soruşturma görevini verdikleri CACI firması hakkında ciddi endişeler taşımaktadır. Hapishanede soruşturma yapmakla görevlendirilen kişilerin %35'inin soruşturma yapmak için resmi askeri bir eğitim almadıkları saptanmıştır. (Singer : 2004b, 9)

değeri $50 milyonu geçen sözleşmeler için geçerli olduğundan yeterli düzeyde kontrol sağlayamamaktadır.

Özel Askeri Şirketlere tanınan bu ayrıcalığın olumsuz sonuçları sadece yabancı ülkelere sunulan askeri hizmetler için geçerli değildir. 2001 yılında, Alabama'da kurulmuş bir şirket olan Aviation Development Corp. adlı şirketin Güney Amerika'daki bir uçağın kokain kaçakçılığı yapabiliyor olacağına dair verdiği istihbarat üzerine CIA harekete geçmiş, Peru hava kuvvetleri uçağı vurarak düşürmüştür. Fakat verilen istihbaratın yanlış olması nedeniyle olayda Amerikalı bir misyoner ve yedi yaşındaki kızı hayatını kaybetmiştir. Olayın Kongre tarafından araştırılması esnasında CIA özel sebepler göstererek bilgi vermeye yanaşmamış ve şirketin ticari hakları bulunduğunu iddia etmiştir. (Yeoman : 2003, 3)

Diğer bir taraftan yabancı ülkelerde görev yapan Özel Askeri Şirketlerin, 2000 yılında Ekvatoral Gine ile bir sözleşme imzalayan MPRI'ın yapmış olduğu gibi sözleşme hükümlerini Kongreye açıklamayı reddetmesi gibi durumlarda yasama organı tümden devre dışı bırakılmaktadır. Bilgilerin bu denli gizlilik içerisinde korunması ve kamuoyundan güvenlik gerekçeleri altında saklanması; hükümetlerin, yasal olarak yapamadıkları işleri özel sektör aracılığı ile yapıp, yasamanın denetim yetkisinin elinden alınması gibi demokratik ilkelerin zedelenmesi ve devlet denetiminin bu denli dışına çıkabilen özel sektörün varlığı, egemenlik kavramı, çerçevesinde küreselleşme ile devletin yeni rolü kapsamında özel askeri şirketler ile bir kez daha gündeme gelen siyasi sorunların daha çok tartışılması gerektiğini göstermektedir.

3. 9. 4. Ortaya Çıkan Siyasi Sorunlar: Yasamanın Etkisizleştirilmesi, Devletin Zedelenen Egemenlik Hakları - Pecunia nervus belli[32]

Özel sektörün salt iktisadi faktörler dahilinde herhangi bir hukuki kontrol mekanizmasına tâbi olamadan arz edilmesinin gerek şirketin yerleşiği olduğu ülkede, gerek hizmeti arz ettiği ülkede gerekse uluslararası ortamda yaratmış olduğu önemli siyasi sonuçlar bulunmaktadır.

[32] Money nourishes War -Para savaşı doğurur. (Singer : 2001/02,28)

İlk olarak uluslararası düzeydeki olumsuz siyasi sonuçlara değinilecek olursa, varlıkları ile özel askeri şirketler, küresel siyasi güç dengelerini değiştirebilmektedir. Uluslararası güvenliğin standart tanımında, dünya siyaseti içerisindeki devletler tek meşru aktörlerdir. Ancak piyasa aktörlerinin devreye girdiği durumlarda Singer (2001/02 ,26) askeri piyasa dinamiklerinden doğabilecek durumların uluslararası güvenliği giderek daha karmaşık hale getireceğine işaret etmektedir. Her ne kadar, özel askeri sanayii devletlerin zaman zaman kendilerine başvurarak savaş kapasitelerini geliştirme olanakları sunan kurumlar olarak, uluslararası siyaseti etkileyemeyeceği iddia edilse de özel askeri piyasaların her hangi bir devletin denetimi altında olmayan, bağımsız ve küreselleşmiş yapılar olduklarını göz ardı etmemek gerekir.

Özel askeri şirketlerin hizmetlerinden yararlananlar sadece devletler ya da uluslararası örgütlerden ibaret değildir. Çok-uluslu şirketlerin yanı sıra çeşitli suç örgütleri, ayrılıkçı gruplar, diktatörlükler ve 11 Eylül öncesinde El Kaide ile bağlantılı radikal İslami cihat örgütleri de eskiden sadece devlet kontrolü altında bulunan askeri fonksiyonları bedelini ödemek koşulu ile elde edebilmektedir. Böylelikle sınırlı iktisadi kaynaklar ile bunun ötesinde siyasi koşullar sunabilecek bir askeri güç elde edilebilmektedir. Tüm liberal iktisat teorisinin iddiasının aksine kapitalizmin yayılması ve küreselleşme ile birlikte şiddet içeren çatışmaların azalmasından ziyade gerçekte ortaya çıkan durum, iktisadi kaynakların çok hızlı bir şekilde askeri tehdit unsurlarına dönüşebilmesi sonucu ekonomik gücün giderek daha tehditkâr bir hale gelmesidir.

Askeri hizmetlerin özelleşmesi ile birlikte iktisadi kaynakları olan, olmasa dahi doğal kaynaklarını özelleştirme yoluna giden küçük devletlerin bir çözüm olarak savaşı tercih etmeleri kolaylaşırken, elde edilen askeri güçle birlikte bölgesel dengelerin değiştirilebilmesi mümkün hale gelmiştir.

Özel Askeri Şirketlerin üçüncü bir güç olarak giriştiği faaliyetlerin bazı olumsuz siyasi sonuçları bulunmaktadır. Örneğin 1997'de Papua Yeni Gine'de hükümet ülkenin başkentinde düzenin sağlanması için Sandline International'ı kiralayarak yerel ordunun yıllık bütçesinin %150'si olan $36 milyonu ödediğinde, yerel ordu bu durum karşısında hükümeti devirdi. (Schreier ve Caparini : 2005, 63) Ballard (2005, 13), Özel Askeri Şirketlerin bir parçası olduğu çok-uluslu şirketlerin

Özel Askeri Şirketleri kendi menfaatleri doğrultusunda ticari amaçlarla kullanabileceği uyarısını yapmaktadır. Gerçekten de hizmetleri karşılığında belli imtiyazlar elde eden şirketlerin zaman zaman çatışan her iki tarafa da hizmet vererek çatışmanın uzamasına neden oldukları durumlar bilinmektedir. Öte yandan ICIJ (2002 , 3) bu tür şirketlerin sundukları hizmetler ve bağlantı kurdukları kişiler sayesinde çalıştıkları ülkelerde önemli siyasi aktörler haline geldiklerini vurgulamaktadır. Daha vahim bir durum ise güçsüz devletler karşısında uyuşturucu çeteleri gibi yasadışı örgütlerin devlet karşında giderek daha güçlü hale gelmesidir. Örneğin, Kolombiya'da uyuşturucu kartellerinin Hod Hahanit adlı eski İsrail ordusu subaylarından oluşan şirketten sofistike silah sistemleri tedariki de dahil olmak üzere çeşitli özel askeri hizmetler sağladıkları bilinmektedir.(Singer : 2001/02, 32)

Tüm bunların bir neticesi olarak ister Özel Askeri Şirketlerin ülke dışında çalışmasına imkan veren hükümetler isterse yabancı askeri şirketleri ülkelerinde görev yapmaları için kiralayan hükümetler olsun, Avant'ın (2005,128) ifade ettiği gibi yürütmenin yasamanın üzerine çıkmasına ve ticari aktörlerin siyaseti etkilemesini kolaylaşmasına neden olmaktadır. Mokhiber ve Weissmann (2004) da hükümetlerin özel askeri şirketler sayesinde kamu önündeki hesap verme sorumluluklarından kaçma fırsatı elde ettiğini, özel askeri şirketlerin ise giderek daha büyüdüklerini ve siyasi etkilerini arttırdıkça daha çok denetimden çıkma imkanına kavuştuklarını belirtmektedir.

Singer (2004, 10) dış kaynak kullanım uygulamalarının iktisadi avantajlardan yararlanmaktan ziyade, özellikle seçim dönemlerinde siyasi risklerden korunmak için tercih edilir hale geldiği görüşündedir. Son olarak Irak'a 20.000 personelin sözleşmeli olarak askeri hizmetlerde kullanılmak üzere gönderilmesi ile bu tür uygulamalar doruk noktasına ulaşmıştır. ABD özel sektöre yönelerek ne orduya asker alımlarını arttırmak ne de Birleşmiş Milletler'deki müttefiklerinden asker almak için her hangi bir ödün vermeden askeri operasyonlarını sürdürme imkanına kavuşmuştur. Özel sektör, Bush Yönetimi üzerindeki 2004 yazından itibaren artan medya baskısının olması gerekenin altında kalmasını sağlamıştır. Çünkü açıklanan ölü ve yaralı sayılarına, özel askeri şirket çalışanları dahil edilmediğinden savaşın

asıl insani maliyeti olması gerekenden daha az gösterilebilmiştir.[33] Böylelikle hükümetin aldığı siyasi kararlardan kamuoyu ve onların seçtiği temsilcilerden oluşan Kongrenin dışlanarak demokrasiye de ciddi bir darbe vurulmuş, Irak'a 'demokrasinin' kurulması ancak böyle sağlanmıştır. Aynı zamanda Amerikan vatandaşlarından toplanan vergilerle oluşturulan kamusal kaynaklar, salt hükümetin iradesi altında kullanılmış olmaktadır. Sonuçta hukuki hesap verilebilirliğin mevcut olmadığı özel askeri hizmet sektöründe siyasi anlamda da hesap verebilirlik ortadan kalkmış olmaktadır.

Yürütmenin özel askeri sektör aracılığı ile yasama ve yargı üzerinde kurduğu bu otonomi sayesinde uluslararası yapı içerisinde gerçekleştiremeyeceği dış politika amaçlarını, özel askeri şirketleri kullanarak gerçekleştirme imkanına kavuşmaktadır. Örneğin, MPRI'ın Bosna'daki faaliyetlerine verdiği lisanslar aracılığı ile daha önce değinildiği gibi ABD hükümetince hiçbir masraf yapılmadan Balkanlar'da dış politika amaçlarının gerçekleştirildiği şüpheye yer bırakmayacak kadar açıktır. (FCO : 2002, 18) Bu durum günümüze daha yakın bir örneği, yine ABD'nin Kolombiya'da yaptığı faaliyetlerde ortaya çıkmaktadır. Kolombiya'daki uyuşturucu çetelerine karşı yürütülen operasyonların büyük bir çoğunluğu DynCorp tarafından yürütülmekte olup, Amerikan vatandaşlarının ödediği vergilerle finanse edilen bu operasyonlardan ve Amerika'nın bölgedeki müdahalelerinden Amerikalılar da dahil olmak üzere uluslararası kamuoyundan pek az kişi haberdardır. (Golowinski : 2005 , 8)

Yürütmenin hukuk dışı bir şekilde güçlenmesinin yarattığı bir diğer çok önemli olumsuzluk da Özel Askeri Şirketlerin gün geçtikçe büyümeleri ile birlikte askeri-sanayii kompleksle giderek daha da bütünleşmesi ve böylelikle siyasi nüfuzlarını arttırmalarıdır. Özellikle ABD'de Özel Askeri Şirketlerin siyasi bağlantılarının çok kuvvetli olduğundan şirketlerin ticari ve askeri kapasitelerinin yeterli olup olmadığına bakılmadan çeşitli sözleşmeleri yapabilmektedir.

Tıpkı Savunma Sanayiinin genelinde olduğu gibi Özel Askeri Şirketler ile hükümet ve ordu arasında öyle yakın bir ilişki mevcuttur ki; burada da bir 'döner kapı sendromu' yaşandığını belirtmek gerekir. Özellikle ABD'de artan rekabet ve hükümet-özel sektör arasındaki sözleşmelerin denetiminin zayıflaması, 'döner kapı

[33] Ekim 2004 itibariyle Irak'ta Özel Askeri Şirket çalışanlarının 157'si öldürülmüş, 750'si yaralanmıştır. Bu sayılar ABD ordusunun her hangi bir biriminin verdiği kayıptan daha fazladır.

sendromunun' daha patalojik bir hal almasına yol açmaktadır. Yapılan bir araştırma 224 yüksek dereceli hükümet memurunun özel sektöre geçerek lobi faaliyetleri yürüttüğünü ya da bu şirketlerde yönetici ve yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptığını ortaya koymaktadır. (aktaran Schreier ve Caparini : 2005, 90) Ayrıca özel askeri şirketlerin büyük bir çoğunluğunun orduların özel birimlerinde çalışanlar ya da yüksek rütbeli generaller olduğu düşünülecek olursa ordu ile yakın ilişkilerin bulunduğunu düşünmek yanıltıcı değildir. Özel sektör ile siyaset üzerindeki nüfuz kurma çabaları yalnızca bu yakın ilişkilerden ibaret değildir. Aynı zamanda seçim dönemlerinde partilere yüklü miktarlarda bağışlar yapıldığı da bilinmektedir. Bu konuyla ilgili bir araştırma, ABD'nin önde gelen 17 özel askeri şirketinin 1999 yılından bir sonraki Kongre ve Başkanlık seçimlerinde seçim kampanyalarına $12,4 milyon yatırdıklarını belirtmektedir. (aktaran Yeoman : 2003, 4) Tüm bunlar bir yandan Özel Askeri Şirketlerin faaliyetlerini denetim altına alma çabalarına karşı bir direnç oluşturmakta, bir yandan da şirketlerin kurdukları askeri ilişkilerle elde ettikleri iktisadi imtiyazların korunmasını sağlamaktadır.

3. 9. 5. "Etkin ve Verimli" Özel Sektör, İktisadi Sömürüden Doğan Sorunlar : Stratejik Özelleştirme

Özel Askeri Şirketlerin devlet egemenliğine karşı bir tehdit olarak değerlendirilmesinin önemli bir nedeni de faaliyette bulunduğu ülkelerdeki iktisadi kaynakları sömürmesidir. Özel Askeri Şirketlerin Afrika'daki faaliyetlerini ele alırken değinildiği gibi Angola, Sierra Leone ve Zaire gibi Özel Askeri Şirket hizmetlerine sık sık ve kapsamlı programlar dahilinde başvuran ülkelerin aynı zamanda zengin maden yataklarına sahip olması ilgi çekici bir durumdur ve Executive Outcomes gibi bu ülkelerde çok etkin olan bir şirketin maden çıkarma şirketleri ile olan yakın bağlantısı bulunduğu daha önce detayları ile zikredilmiştir.

Özel Askeri Şirketlere ödenen paraların bu tip doğal kaynaklar üzerinden verilen imtiyazlar şeklinde ödenmesi karşısında iki farklı yaklaşım vardır. Bir taraftan güvenliğin gelecekte elde edilecek gelirlerin kaynağı olan kaynakların ipotek edilerek özel sektöre verilmesinin büyük bir hata olduğu düşünülmekte, ancak

kaynakları tümden isyancı gruplara bırakmaktansa kaynakların ipotek edilmesinin meşru olduğu düşünülmektedir. Diğer taraftan özel askeri şirketlerin maden çıkarma imtiyazlarının olumlu yanları olduğunu düşünenler ve özel sektöre yapılacak ödemenin garanti altına alınmasın yanı sıra askeri şirketin yapacağı ticari faaliyetler sayesinde ülkedeki barış ve istikrar ortamına daha çok gereksinim duyacağından çıkarların birbiri ile uyumlu olacağını savunanlar da bulunmaktadır. (FCO : 2002, 16) Cilliers (1999, 5) dünyadaki platinyum kaynaklarının yaklaşık %90'ının, krom kaynaklarının %85'inin, manganez kaynaklarının %75'inin, altın kaynaklarının ise %50'sinin Güney Afrika'da olduğunu belirtmektedir. Böylesi büyük doğal zenginliğe sahip bölgelerde barış ve istikrarın birkaç firmaya verilen imtiyazlar aracılığı ile sağlanacağını düşünmek gerçekçi olmayacaktır. Ayrıca bir çok durumda şirketler, ülkeden ayrılmamak ve haklarını kaybetmemek için konumlarını ve elde ettikleri siyasi nüfuzlarını istikrar bozacak şekilde de kullanabilmektedir.

Birleşmiş Milletler Özel Raportörü Bernales, ülke içerisinde belli bir seviyeye kadar güvenliğin sağlanmasının ardından, şirketin çeşitli yan kuruluşlar ve iştirakler ile kendisine sağlanan ayrıcalıkları sömürmeye başladığını, böylelikle de ülkenin ekonomik hayatında (ve doğal olarak siyasi alanında) hegemonik bir yer elde ettiğini gözlemlemiştir. (aktaran Brayton : 2002, 327) Bu tespit aynı zamanda liberal, piyasa odaklı küreselleşmenin askeri şirketler için nasıl ekonomik (ve siyasi) kazanç fırsatları yarattığını da gözler önüne sermektedir. Angola'da stratejik önem taşıyan madenlerin askeri hizmetler karşılığında ipotek edilmesi, imtiyaz verilen şirketin sahip olduğu uluslararası bağlantılar nedeniyle hükümete de isyancılar karşısında meşru egemen olarak algılanmasını sağladığından, stratejik anlamda siyasi bir getiri de sağlamakta ve bu nedenle sık sık bu yönteme başvurmakta sakınca görülmemiştir. Ancak bu birçok durumda, şirketin yapılacak ödemeleri garanti altına almak amacıyla hükümete karşı olanlara saldırılarını şiddetlendirmesine yol açmaktadır. Singer'ın (2001/02, 26) 'stratejik özelleştirme' olarak adlandırdığı bu durum aynı zamanda sonuçları itibariyle 'davet edilmiş emperyalizm/ imperialism by invitation' olarak emperyalizmin küreselleşme ile büründüğü yeni şekli hakkında da bir fikir vermektedir.

Askeri hizmetlerin özelleştirilmesindeki temel argümanın ekonomik nedenlere dayanmasına ve daha kaliteli, ucuz hizmetin artan rekabetin de etkisiyle

ancak özel sektör tarafından sağlanabileceği iddialarına karşılık, özel askeri şirketlerin sağladığı ekonomik avantajları yeniden ele alacak olursak, elimizde özelleşme ve dış kaynak kullanım uygulamalarının maliyet etkinliği sağladığına dair hiçbir neden olmadığını belirtmemiz gerekir. Schreier ve Caparini (2005, 83) Özel Askeri Şirket kullanımının tasarruf sağladığına dair bir kanıt olmadığını, sözleşmelerin yeterli ölçüde denetlenememesi nedeniyle dış kaynak kullanımı ya da özelleştirme ile maliyet etkinliği sağlandığını gösterir sistematik bir çalışmanın bulunmadığını belirtmektedir. Sözleşmelerin denetlenmesi ve kontrol altında tutulması ise başlı başına maliyet arttırıcı bir unsurdur.

Sorunun yalnızca denetimsizlikten kaynaklandığını da söylemek eksik kalacaktır. Özel Askeri/Güvenlik Şirketlerinde çalışanlar günde ortalama $500-$1500 kazanç elde ederken, ortalama bir piyade erinin günlüğü $70'dir. Sözleşmeli personele ödenen ücretler ve masraflar savaş dönemlerinde büyük artışlar göstermektedir. Örneğin, Irak'ın işgalinin ardından siviller için sigorta oranları %300-400 artış göstermiştir. Tüm bunları sözleşme yapılmadan önce şirket seçimi ve gereksinimlerin tespiti gibi diğer başka unsurları ilave ederek işlem maliyetlerinin de dış kaynak kullanımı ile arttığını hesap etmek gerekir.

Hartley (2004, 203) çalışmasında birbiri ile aynı olan kaynakların kamudan özel sektöre transfer edilmesinin kendi başına bir etkinlik artışına neden olmayacağını, özel sektörün uzun vadeli kontratlar karşılığında finansmanını üstlendiği projelerde hükümetin özel sektörden çok daha uygun şartlarla borç bulabileceğine değinmektedir. Hartley her kamusal konu ve organizasyon için geçerli olduğu gibi eksiksiz, mükemmel bir çözüm olamayacağını, her durumda kazanalar ve kaybedenler olacağını belirtmektedir. Askeri hizmetlerin özelleşmesi sırasında uygulanacak başarılı politikalardan Savunma Bakanlığı, ordu ve vergi mükelleflerle birlikte bankacıların, danışmanların, muhasebecilerin ve avukatlar da kazançlı çıkacaktır. Aksi bir durumda ise, özelleşme ile işini kaybedecek kişilerin yanı sıra politikaların başarısızlığı Savunma Bakanlığı, ordu ve vergi mükelleflerinin zararlı çıkmaları demektir.

Özelleşmenin ancak doğru koşullar altında, belli bir uzmanlık dahilinde yapıldığında tasarruf sağladığı ve/veya hizmet kalitesini arttırıyor olmasına karşı bunun tam aksi durumlarda daha çok kaynak israfına ya da düşük kaliteli hizmete yol

açacağı açıktır. Askeri hizmetlerin özelleşmesinin sağladığı bir ekonomik avantaj gerçekten yok ise, özel askeri şirketlerin varlığı yalnızca sermayenin kapitalist gelişim sürecini henüz tamamlamamış , bu nedenle de küresel düzenle entegre olmamış olması nedeni ile sermayenin bu bölgelere iktisadi şartlar altında girememesi sebebiyle kimi zaman devlet müdahalesi ya da onayı altında, kimi zaman ise tüm bunlara gerek duymadan sermayenin bu tür bölgelere girip kapitalist sistemin ihtiyaç duyduğu kaynakların sisteme aktarılmasını sağlamaktan ibarettir. Özel askeri şirketlerin elde ettiği gelirler de sermayenin değerlenme sürecinde kâr oranlarının diğer alanlardan daha yüksek ve/veya artı avantajlar sunan şiddetin özelleşmesini ifade etmektedir.

3. 9. 6. Özel Askeri Şirketlerin Ordu ve Asker – Sivil İlişkisi Üzerinde Yarattığı Sorunlar:

Her türlü askeri faaliyeti üstlenen özel şirket çalışanlarının, askeri komuta ve kontrol hiyerarşisine bağlı olmaları, askeri ya da hukuki bir sorumluluk taşımıyor oluşları bu türden hizmetlerin özelleşmesinin askeri açıdan da bir takım riskler ihtiva ettiğini düşündürmektedir. Öncelikle, ifa edilen görevlerin salt iktisadi güdüler ile hareket eden bir şirkete bırakılamayacak kadar önemli ve binlerce kişinin hayatını ilgilendiren aktiviteleri kapsamaktadır. Normal olarak bir ordu, her hangi bir ticari kazanç amacı gütmeden insan hayatı üzerinde her türlü operasyonu gerçekleştirebilecek savaş araçlarına sahiptir. Kâr amaçlı kuruluşlar ise sadece maliyetlerini azaltıp yüksek kâr peşinde koşarken, yapması gerekenler sadece sözleşmede önceden belirlenmiş görevleri yerine getirmekle sınırlıdır.

Askeri hizmetlerin özelleşmesinin nedenlerinden olan ‘just-in-time’ anlayışı, özel askeri şirketlerin işleyişinde de etkilidir. Normal bir orduda olanın aksine, şirket özellikle yabancı bir ülkedeki faaliyetlerinde sadece minimum stok ihtiyacı görecek ekipmana sahiptir, fakat savaş gibi olağanüstü durumlarda önceden öngörülemeyen şartlar ortaya çıkması ciddi sorunlar doğurabilir. Ayrıca olağandışı şartlar şirketin üslenmek istemeyeceği ekstra maliyetler doğurabilir. Özel şirketler ile ordular arasındaki bu türden farklılıklar her ikisi aynı ortamda bulunduklarında bazı ilginç sonuçlar doğurabilir. Örneğin, özel askeri şirketlerin orduya her hangi bir durum

raporu verme zorunluluğu bulunmadığından bazı eşgüdüm eksiklikleri doğabilmektedir. 2003 yılında başlayan Irak Savaş'ında yaşanan bir olay bu durumun en somut örneğidir. Özel askeri şirket çalışanları Necef'teki karargâhlarında saldırılara karşı mücadele etmelerinden, Koalisyon Güçlerine bağlı ordunun ancak saatler sonra haber olmuştur. (Schreier ve Caparini : 2005, 47) Çatışma ortamında ortaya çıkan koordinasyonsuzluk önemli bir sorun olabildiği gibi özel askeri şirket yöneticilerinin de bir komutandan farklı olarak sözleşme şartlarını beklenmeyen durumlara göre sürekli olarak gözden geçirip, operasyonun seyrine göre gerekli düzenlemeleri yapmakla uğraşması gerekmektedir.

Bunların dışında, herhangi bir denetimin mekanizmasının olmayışı çeşitli güvenlik sorunları doğurabilir. Çok uluslu bir şirketin aldığı görevlerde çalışanları farklı uluslara mensup olabileceğinden ya da farklı nedenlerle düşmana karşı bir sempati besleyebilir. Bu durumda veya para karşılığında tüm operasyonun başarısını etkileyebilecek türden istihbarat bilgilerinin karşı tarafa sızdırılması ciddi bir tehdittir. Bu türden durumlar bir ulusa bağlı profesyonel silahlı bir asker ile özel bir şirkette yalnızca iş disiplinine bağlı ve bir kazanç için çalışanlar arasındaki farklılıkları da ortaya koymaktadır. Bir anlamda sadece hükümetin resmi direktifleri doğrultusunda hareket eden bir ulusal ordudan; müşteri, yönetici ve şirket ortaklarına karşı sorumlu ve bunlardan emir alan orduların ortaya çıkışı askeri kaygıları arttırmaktadır. Tüm bunlar, farklı konularla ilgili yerlerde değinildiği gibi şirketlerin kârlarını tehlikede hissettikleri durumlarda işi bırakmaları ya da tehlikeli bölgelere gitmekten kaçınarak görevi aksatmaları gibi hayati sonuçlar doğurduğundan Özel Askeri Şirketlere yönelik eleştirilerin başında gelmektedir.

Sözleşmeli çalışan personelin de aynı derece de ciddi tehlikelerle karşı karşıya olduğunu belirtmek gerekir. Bu kişiler herhangi bir ordu mensubundan farklı olarak değişik alanlarda eğitim almadıklarından savaş alanında ne kendilerini savunabilecek kapasitede ne de diğer ordu birliklerine destek verebilecek konumdadır. Sözleşmeli personel salt kendi uzmanlık alanına giren görevi ifa etmekle yükümlüdür.

Askeri hizmetlerin özelleşmesinin ordu üzerinde de yarattığı bazı ciddi ve uzun dönemli etkiler bulunmaktadır. Toplumun güvenliğinden sorumlu olan ordu ve orduya bağlı subaylar açısından bir meslek olarak askerlik sivil toplumun geri

kalanından ayrı bir statü sağlamıştır. Özel askeri şirketlerin ortaya çıkışı ve ordunun içerisinden temin ettiği elemanlar aracılığı ile askeri görevler üstlenmeye başlaması ile durum değişmeye başlamıştır. Kendine özgü mesleki bir kimlik kazandıran askerlik artık piyasa mekanizması içerisinde normal bir statü haline gelirken bir diğer yandan güvenlik gibi önemli konularda kamusal roller üstlenen ordunun elinde tuttuğu güç de erozyona uğramaktadır. Singer, (2004, 15) bu durumda ordu mensuplarının karmaşık bir tutum sergilediklerine dikkat çekmektedir. Özel askeri endüstrinin, bildikleri ve sevdikleri bir meslek dalında ikinci bir kariyer olanağı sağladığının, Soğuk Savaş sonrası dönemde hızla küçülen daimi ordular karşısında gelişen sektörün, bu boşluğu doldurduğunun farkına varmalarına karşın piyasa ortamında ordunun sağladığı eğitim ve insana yatırım olanaklarının azalması karşısında mesleğin uzun vadede geleceği karşısında endişelenmektedirler. Eğitim ve teknik destek gibi özel sektöre devredilen hizmetlerin neden devredildiği açık olmakla birlikte, ordu içersinde verilen bu hizmetlerin ordu dışına çıkarılmasının gelecekte ne gibi sonuçlar doğuracağı belirsizliğini korumaktadır. Daha şimdiden orduda en yetenekli ve gelecekte ordunun başına geçecek kişiler özel sektöre geçmekte, ordu yaşadığı bu beyin göçü karşısında özel sektöre bağımlı hale gelmektedir.

Özel sektöre geçişler asıl olarak büyük ücret farklılıklarından kaynaklanmaktadır. Özel askeri şirkette görev yapan askerler kendi ülkelerinde alabilecekleri maaşa kıyasla 2-10 kat daha fazla gelir elde edebilmektedir. Örneğin, Irak'ta görev yapan askerler arasında eskiden Amerikan ordusunun özel birimlerinde çalışan bir asker günde $1000 - $1500, Control Risks Group'un güvenlik hizmeti vermek üzere istihdam ettiği önceden İngiliz SAS (Special Air Services) komandoları günde $1000, Güney Afrika ordusundan ayrılanlar ayda $4000-6000, Fiji ya da Nepal'den gelen Gurkha askerleri ayda $2000 gibi kendi ülkelerinde alacaklarına göre çok yüksek maaşlar elde edebilmektedir. (Conanchy : 2004, Singer : 2004 ,15) Böylelikle askerler daha fazla bir ücret alırken, tüm vatanseverlikleri ile kamusal bir hizmet vermeye devam etme imkanı bulmaktadır. Ancak ordudan alınan nitelikli insan gücüne karşın özel sektör ordunun üstlendiği görevleri üstlenmediğinden bu alanda ortaya çıkabilecekler belirsizdir. Özel askeri sektör daha yüksek ücret ödemek için kamusal kaynakları kullanırken, daha önce beşeri sermaye

yatırımları kamusal kurumlar tarafından ödenmiş nitelikli insan gücünü, orduya daha yüksek bir ücret karşılığında fatura etmektedir.

Özel askeri şirketlerin ordu üzerindeki etkileri ve neden olduğu değişimler ister istemez ordu ve sivil toplum arasındaki gerilimli ilişkiyi de etkilemektedir. Bir devlet ve yürütme organı olarak hükümet etkin olarak işleyen bir orduya ihtiyaç duymaktadır. Ancak silahlı güçlerin sivil kontrol altında tutulması oldukça netameli bir iştir ve ancak devlet organlarının etkin biçimde işlemesi mümkündür. Öte yandan ordunun kendi ihtiyaçları ve gelişimi için gerekli kaynakların, bunların kullanımı için de belli bir otonominin tanınması gerekmektedir. Gerekli denge sağlanamadığı durumlarda ordu güvenlik hizmetini yerine getiremeyerek, devlet ve sivil toplum için bir tehdide dönüşmesi mümkündür. Gelişmiş Batı demokrasilerinde asker-sivil toplum ilişkileri belli bir dengeye oturtulabilmiş olmasına rağmen, özel askeri sektörün ortaya çıkışı bu dengeyi sarsacak özellikler taşımaktadır.

Özel askeri şirketlerin dışarıdan üçüncü bir taraf olarak katılması, asker-sivil ilişkisini yeniden şekillendirecek olmasının dışında, ordu üzerindeki kontrol ve denetim mekanizmalarını da daha zor ve komplike bir hale getirecektir. Kurumsal anlamda yerleşmiş Batı tarzı demokrasilerde askeri darbe ihtimali zayıf olsa da askeri hizmetlerin özelleşmesi ile birlikte kamu otoriteleri ile Özel Askeri Şirket ilişkileri açısından bir gerilim meydana gelmesi mümkündür. Gelişmekte olan toplumlar ya da zayıf devletler açısından ise sunulan askeri hizmetler aracılığı ile ordu üzerindeki denetim mekanizmalarının ortadan kalkması mümkün hale gelmektedir.

Asker, devlet ve sivil toplum ilişkilerinde dengenin korunabilmesi için hem teorik hem de pratik olarak ordu kurumlarının siyaset ve ekonomi alanından ayrışması gerektiği kabul edilmektedir. (Schreier ve Caparini : 2005, 61) Ancak Özel Askeri Şirketlerin sürekli ordudan aldıkları elemanlar ordunun giderek daha çok piyasa alanına çekilmesine ve bu ayrımın yok almasına sebep olmaktadır. Bu durumda Özel Askeri Şirketlerin olaya bir taraf olarak katıldıklarındaki şartlara ve yapılan sözleşmenin kapsamına bağlı olarak asker-sivil ilişkisine etki etmeleri kaçınılmazdır. Özellikle doğrudan askeri destek sağlayan birinci tip şirketler ile danışmanlık hizmeti veren şirketlerin; yerel orduya karşı bir denge unsuru olarak ya da yerel ordunun güvenliği sağlama görevini yerine getirmede başarısız olması ile göreve getirilmesi ilişkilerin zedelenmesine yol açmaktadır. Daha önce değinilen

1997 yılında Papua Yeni Gine'de daha yüksek ücret alan Sandline International'ın ülkeye gelmesinden sonra ordunun hükümeti devirmesi bu duruma somut bir örnek teşkil etmektedir. İsrailli bir firma olan Levdan'ın 1994'te Congo-Brazzaville'deki faaliyetleri de yeni başkanın eski başkana bağlı silahlı kuvvetlerin yerine yeni bir silahlı güç oluşturmasına imkan vererek ülkedeki siyasi dengelere etki ettiği bir diğer durumdur.

Askeri şirketlerin hizmetlerini meşru hükümete vermesi gibi bir zorunluluk yoktur. Hükümet karşıtı darbelere verilen destekler, şirketin uluslararası itibarını yok etse de bu tip durumlara rastlanmaktadır. Mart 2004 gibi çok yakın bir tarihte Ekvatoral Gine'de yapılan devrim hareketi bu durumun son örneğidir. İktidarı amcasını öldürerek ele geçiren başkana karşı, Logo Logistics firmasının sağladığı askeri destek 'kiralık darbelere' bir örnektir. (Singer: 2004, 9 ; Schreier ve Caparini : 2005,65)

Singer (2003a, 5) özel askeri şirketlerin faaliyete bulundukları ülkelerde meşruiyetin sağlanmasının sorunlu bir süreç haline geleceğine dikkat çekmektedir. Kalıcı barış ve istikrarın sağlanmasında meşru bir iktidarın kurulması esastır, bu da meşru şiddet tekelinin yeniden kamusal otoritenin denetiminde olması ile mümkündür. Ancak askeri hizmetlerin özelleşmesi, barışın korunmasında şiddet ve huzursuzlukların nedeni olan sorunların çözümü için herhangi bir çaba göstermeyen ve aslında böyle bir sorumluluk taşımayan özel şirketleri kalıcı bir aktör haline getirmektedir.

Özetle, asker-sivil ilişkisinde özel askeri şirketlerin müdahalesi yapılan sözleşme dahilinde birine karşı diğeri için bir denge unsuru teşkil ederek, zaten hassas dengeler üzerine kurulu ilişkileri tümden değiştirecektir. Bu nedenle silahlı güçlerin sivil toplumun hizmetine ve denetimine tâbi kılınması daha karmaşıklaşarak, ekonomik kaynakları daha geniş olan ve bu nedenle askeri hizmetlerden yararlanma imkanı olanların devlet yönetiminde daha çok söz sahibi olmasına; demokratik değerlerin ve self-determinasyon ilkesinin aşınmasına yol açarak devlet kurumlarının yerleşik olmadığı güçsüz devletlerde asker-sivil ilişkilerinde kısa-vadede çözülmesi mümkün olmayan sorunlar yaratacaktır.

3. 9. 7. Çifte Standartlar

Her ne kadar Özel Askeri Şirketlerin sunduğu avantajlara değinilmiş olsa da yarattığı dezavantajlarda ulusla ordular ile yapılan kıyaslamaların bazı yanlış anlamalara yol açmasını önlemek amacıyla birkaç noktaya açıklık getirmek gerekmektedir. Özel askeri şirketlerin neden olduğu sorunlar ele alınırken yapılan mukayeselerde Özel Askeri Şirketlerin ipso facto kötü ve ulusal orduların ipso facto iyi olduğu yanılgısına düşerek, konuyu siyah-beyaz bir çerçevede ele almak hem eksik bir yaklaşım olacak; hem de özel askeri şirketler karşısında ulusal orduların eskiden sahip oldukları güçlerin korunmasına yönelik muhafazakâr bir tutum izlendiği yanılgısına sebep verecektir.

Gerek İngiliz Hükümeti tarafından hazırlanan raporda (FCO: 2002, 19) gerekse Schreier ve Caparini'nin (2005 : 73-75) çalışmasında özel askeri şirketlere yönelik eleştirilerde bir çifte standart olduğuna dikkat çekilmektedir. Bunları kısaca belirtmek gerekirse :

a. Özel Askeri Şirketlere yönelik eleştirilerin büyük bir çoğunluğunun aslında ulusal ordu için de geçerlidir. Ulusal orduların, sivil siyasi otoriteye hesap verme sorumluluğu taşımadan hareket ettiği, insan hakları dahil pek çok konuda hak ve ayrıcalıklarını suiistimal ettiği bilinmektedir. Özel Askeri Şirketlerin Sierra Leone'deki faaliyetleri çokça eleştirilmesine karşın, ülkenin ulusal ordusunun, sivil topluma bir tehdit oluşturacak ölçüde disiplinsiz ve saldırgan olduğu bilinmektedir. Ayrıca 1990'lı yılların sonunda Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nde silahlı güçler üzerindeki devlet kontrolünün o denli azaldığı zamanlar olmuştur ki; devlet terörü ile devlet-dışı terör birbirinden ayrılamaz hale gelmiştir.
b. Askeri şirketlerin uluslararası maden ve petrol şirketleri ile olan bağlantıları bulunmakta, bu durum onların neo-koloniyel sömürge araçları olarak adlandırılmasına sebep olmaktadır. Fakat, Angola örneğinden bilindiği üzere ulusal orduların

maden kaynaklarını askeri şirketlerin yaptığından çok daha acımasız bir şekilde sömürdükleri durumlar da mevcuttur.

c. Ulusal ordulardan farklı olarak, üçüncü bir taraf olan askeri şirketin müşterisinin düşmanına karşı çok daha az önyargısı bulunmaktadır. Ayrıca bu şirketler şiddet kullanmalarına rağmen maliyetler açısından düşünüldüğünde şiddet kullanmamaları kendi yararlarına olacağından, askeri şirketlerin askeri görevleri daha fazla bir profesyonellik içerisinde yapacakları düşünülebilir.

d. Çatışma anında Birleşmiş Milletlerin zamanında müdahale edememesi, barış gücüne katılanların tam ve etkin bir katılım gerçekleştirememeleri Birleşmiş Milletlere bağlı barış gücü ordularının da kusurlarını açığa çıkarmaktadır. Özellikle Birleşmiş Milletler liderliğindeki Nijerya'da faaliyet gösteren ECOMOG'un disiplinsiz ve insan haklarını ihlal eden davranışları Birleşmiş Milletler'in barış gücü operasyonlarındaki yetersizliğinin bir kanıtıdır. Çok ufak bir askeri kuvvetle Rwanda'daki katliamın önlenebileceği düşünülecek olursa, uluslararası kamuoyunun yetersiz kaldığı durumlarda Özel Askeri Şirketler tüm olumsuzluklarına rağmen bir çözüm olanağı sunmaktadır.

SONUÇ

Savunma Sanayii, özel askeri şirketlerin ortaya çıkışından açıkça görülebileceği üzere küreselleşmenin yarattığı dinamiklerden büyük ölçüde etkilenmiştir. İlk olarak maliyetlerin düşürülmesi amacıyla esnek üretim sistemine geçiş, savunma sanayii için de geçerli bir durumdur. Üretimin çeşitli aşamalarının maliyetlerin daha düşük olduğu ülkelere kaydırılması ya da montaj işlemlerinin farklı ülkelerde yapılması küreselleşme ile mümkün hale gelmiştir. Soğuk Savaş'ın sona ermesinin ardından askeri harcamaların hızla düşmesi karşısında, bu durum savunma sanayiinin ihtiyaç duyduğu esnekliğe kavuşmasını sağlamıştır. Öte yandan post-Fordist üretim tarzındaki stoksuz çalışma prensibine dayalı "tam zamanında üretim" ve "toplam kalite yönetimi"; diğer üretim alanlarında olduğu gibi savunma sanayiinde de etkisini göstermiştir.

Üretim süreçlerindeki bu değişimlere olanak sağlayan teknolojik gelişme, savunma sanayii için başından beri temel öneme sahip bir konu olagelmiştir. Savunma açısından caydırıcılık özelliği olan ya da düşmana karşı üstünlük sağlayacak olan teknolojik gelişme olduğundan, bu konuda yüksek askeri harcamalar yapılması eleştirilmektedir. Daha önce bu konu tartışılırken belirtildiği gibi askeri araştırma-geliştirme faaliyetlerinin sivil teknolojik gelişim ve ekonomi üzerinde doğrudan, mutlak olarak olumlu bir katkı yaratacağı doğru değildir. Askeri harcamaların meşru gösterilmesi amacıyla ileri sürülen bu savın kabul edilebilmesi için askeri araştır-geliştirme faaliyetlerinin üniversite ve araştırma kuruluşları başta olmak üzere çeşitli sivil toplum örgütleri ile işbirliği içerisinde ve belli bir program kapsamında yürütülmesi gerekmektedir. Diğer bir taraftan askeri harcamaların azaltılmasının ekonomi üzerinde doğrudan olumlu etkiler yapacağı da doğru bir görüş değildir. Nitekim, Soğuk Savaş ertesinde görüldüğü üzere azalan askeri harcamaların kalkınmaya yönelik programlar kapsamında kullanılmaması bu durumu kanıtlamaktadır.

Teknolojik gelişme, savaşın doğasını değiştirerek daha kompleks silah sistemlerini ve bunları kullanabilecek uzman bir personel kadrosu gerektirmektedir. Daha Birinci Dünya Savaşı ile birlikte sermaye ile ordu arasındaki kurulan yakın

bağlar savaşın endüstrileşmesine yol açarken, teknolojik gelişmenin yarattığı koşullar altında küreselleşme, aradaki bağları daha da sıkılaştırmıştır. Bilgisayar ve iletişim teknolojilerinin son otuz yıldaki muazzam gelişimi karşısında özel sektör teknoloji geliştirme konusunda askeri teknolojiyi geride bırakmıştır. Böylelikle sermaye ile ordu arasında güçlenen bağlar, askeri-sanayii kompleksin gücünün daha da artmasına yol açmıştır.

Bu durum iki sonuca işaret etmektedir. Bunlardan ilki teknolojik gelişme ile birlikte ordunun savaşma kabiliyetini sürdürmesi için ihtiyaçlarının artması ile savunma sanayii içinde yer alan şirketlerin bu ihtiyaçların giderilmesine yönelik hizmet üretimini üstlenmeye başlamalarıdır. Bir başka şekilde ifade edecek olursak, teknolojik gelişme savunma sanayiinde biriken sermaye için kârlı alanların ortaya çıkmasını sağlamıştır. Sonuç itibariyle küreselleşme süreci içerisinde genel bir eğilim olan hizmetler alanına yönelim değişen ihtiyaçlara bağlı olarak savunma sanayii içinde geçerli bir durum teşkil etmektedir.

Özel sektör tarafından geliştirilen yeni teknoloji uygulamalarının askeri alana aktarılması ile orduların rekabet güçlerini koruyabilmeleri her zaman olduğundan daha önemli hale gelmiştir. Elektronik, bilgi teknolojileri ve finans başta olmak üzere hizmet sektörünün öneminin artması askeri üstünlük ve rekabet edebilirlik kapasitesinin korunabilmesi açısından savunma sanayiini diğer alanları etkilediğinden daha fazla etkilediği bile ileri sürebilir.

İkinci olarak, sermayenin savaş endüstrisini kendi kârlılığını arttırabilmek için verimli bir alan olarak görmesi, askeri sanayii kompleksin etkinliğinin artarak siyaset alanında daha faal bir roller üstlenmelerine neden olmaktadır. Savunma sanayii için devletin tek meşru alıcı olması, görece büyük ölçekli tedarikçilerin oligapol bir yapı oluşturması, rekabeti azaltacak oranda piyasaya giriş ve çıkışları önleyici engellerin olması, fiyatların maliyet esasından çok karşılıklı görüşmelerle belirlenmesi gibi özellikleri ile savunma sanayiinin serbest piyasa kurallarına göre işlemediği açıktır. Ayrıca ulusal güvenlik gerekçeleri öne sürülerek yapılan anlaşmalar gizli tutulmaktadır. Daha da önemlisi siyaset, ordu ve savunma sanayii arasında "döner kapı sendromu" olarak bilinen durum gizlilik içerisinde yürütülen anlaşmaların siyasi ve hukuki denetim mekanizmaları dışında demokratik hukuk devleti normlarına aykırı bir şekilde gerçekleşmesinin önünü açmaktadır.

Uluslararası savunma sanayii ile devlet arasındaki anlaşmaların, daha genel bir ifade ile yapılan askeri harcamaların hesap verebilirlik ilkeleri doğrultusunda demokratik hukuk devleti normlarına uygun olarak daha şeffaf hale getirilmesi gerekmektedir. Ne var ki, küreselleşme ile uygulanmakta olan neo-liberal politikaların devletin rolü üzerndeki dönüştürücü etkisi bunun aksi bir sürece yol açmaktadır. Devlet, savunma ve güvenlik hizmetlerinin yerine getirilmesinde giderek özel sektörle işbirliğine girmesi hatta yapılan sözleşmeler aracılığı ile bu görevlerin ifasını özel sektöre bırakmaktadır. Savunma sanayiinin ulusal bir itibar ve güç simgesi olarak algılanması da şeffaflığın sağlanması için atılan adımlar önünde bir engel oluşturmaktadır. Ancak asıl olarak neo-liberal söylemin devletin hantal ve verimsiz işlediği yönündeki telkinleri, özel sektörün yüceltilerek, bu alanda meydana gelen aksaklıkların üstünün örtülmesine neden olmaktadır.

Küreselleşmenin üretim süreçleri üzerindeki değişimler ve devletin rolünün dönüşmesi dışında savunma sanayii üzerinde daha doğrudan sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Örneğin, Soğuk Savaş sonrası küreselleşmenin ilk dönemlerinde, ulusal bütçelerde askeri harcamalara ayrılan kaynaklarda önemli düşüşler gözlenmiştir. Özellikle bu alanda istihdam edilen emek gücü başta Doğu Bloku ülkeleri olmak üzere tasviye edilmiştir. Buna karşın küreselleşmenin yarattığı istikrarsız ve eşitsiz yapı her geçen gün siyasi ya da iktisadi çatışmaları alevlendirmektedir. Ulusal ve uluslararası düzeyde gelir eşitsizlikleri, uluslararası işbölümündeki dengesizlikler nedeniyle küreselleşme, entegre olmuş mali piyasalar ve küresel sermaye aracılığı ile küresel bir barış ortamı yaratamamıştır. Zira son birkaç yıl içerisinde büyük silah üreticisi firmaların yıllık satışları, bu satışlar içersinde özellikle silah kaleminde önemli artışlar görülmüştür ve bu artış eğilimini gelecek yıllarda da sürmesi beklenmektedir. Soğuk Savaş'ın ardından iki kutuplu sistemin bekçiliğini yapan süper güçlerin ortadan kalkması ile bu dönemde dondurulan birçok sorun yeniden gündeme gelmiştir. Balkanlar, Afrika ve Ortadoğu gibi etnik çatışmaların bulunduğu pek çok yerde çatışmalar artmıştır. Sistemin hegemon gücü ABD küresel kaynakların kullanımında daha bencil ve saldırgan bir tutum takınarak Kuveyt'in ardından Afganistan ve son olarak Irak'ın işgalinde asker kullanmaktan çekinmemiştir. Kısacası, küreselleşme Soğuk Savaş döneminin aksine savaşlar bir dış politika aracı olarak daha sık kullanılır hale gelmiştir.

Silah artışlarının yanı sıra küreselleşme, savunma sanayii içinde hızlı bir yoğunlaşma süreci yaşanmasına neden olmuştur. Tıpkı diğer alanlarda olduğu gibi küreselleşme savaş sermayesinin teknolojik gelişme ve ölçek ekonomilerinden faydalanabilmek amacıyla temerküzüne yol açmıştır. Savunma sanayiinde üretici firma sayısı az olmakla birlikte on yıl gibi kısa bir süre içerisinde silah üreten firmalar birkaç sermaye grubu etrafında toplanmıştır. Bu dönem içerisinde özellikle teknoloji geliştirme kapasitelerini geliştirmek isteyen silah üretici firmalar bilgisayar ve elektronik şirketlerini satın alma ya da sermaye birikimini arttırmak amacıyla diğer silah üretici firmalar ile birleşme yoluna gitmiştir. Azalan ancak iktisadi anlamda güçlenen silah üretici firmalar silah piyasasında, tek alıcının devletler olduğu tüketici seçeneklerini azaltmıştır.

Küreselleşmenin, savunma sanayii üzerindeki en önemli etkisi ise savunma sanayiinde hizmetlere yönelimin arması ile birlikte askeri hizmetlerin özelleşmesi olmuştur. Özellikle, küreselleşmenin devletin ekonomik hayata müdahalelerini en aza indirerek sermayenin önünü açması yönünde yaptığı baskılar, kamusal bir hizmet olan savunma ve güvenlik hizmetinin özeleşmesi ile sonuçlanmıştır. Devletin, temel görevlerinden biri olan savunma ve güvenlik hizmetini özelleştirerek özel sektöre açması, sermaye açısından yeni birikim süreçlerinin de önünü açmıştır.

Devletin kamu harcamalarının düşürülmesi baskıları karşısında savunma ve güvenlik masraflarını en alt düzeye indirme çabaları karşısında bu alanda doğan boşluk genel olarak özel askeri şirketler olarak adlandırdığımız ticari organizasyonlar tarafından doldurulmuştur. Soğuk Savaş sonrasında işsiz kalan asker ve istihbarat görevlileri ile silah stoku bu şirketler aracılığı ile piyasalaştırılmıştır. Ancak daha önemlisi, ulusal birliğini sağlamada yetersiz kalan devletlerin yeni dünya düzeni içersinde büyük devletlerin yardım ya da müdahalede bulunmak istememeleri halinde özel şirketler bu devletlerden gelebilecek taleplere cevap verebilecek yeteneklerle askeri hizmet satışına başlamıştır. Bununla birlikte, savaşların yüksek teknoji içeren bilgisayar ve silah sistemleri kullanılarak, uzmanlaşmış teknik personel ve mühendislerin katılımını zorunlu hale getirerek yapısal bir dönüşüm geçirmesi askeri şirketlere yönelik bir talep meydan getirmiştir. Tüm bunlardan daha etkili olan ise özelleştirmenin adeta mitleştirilerek, piyasa temelli yaklaşım

sonucunda gücün de özelleştirilmesi ile özel askeri şirketlerin savaşın kazanılmasında gerekli bir unsur haline getirilmesidir.

Tüm bu gelişmeler karşısında özel askeri şirketler, devletin kolluk güçlerinin yerine getirdiği kamu düzenin sağlanıp korunması da dahil olmak üzere, çatışmalarda silahlı destek, danışmanlık, eğitim ve silah sistemleri tedariki, ulaşım, nakliye, gıda, temizlik, barınma gibi her türlü lojistik hizmeti parasını ödeyen türlü lojistik hizmeti satmaya başlamıştır. Bu hizmetlerden yararlananların başında hükümetler, özellikle güçsüz devletler, uluslararası örgütler, uluslararası yardım kuruluşları ve sivil toplum örgütleri gelmektedir. Ancak suç örgütleri, ayrılıkçı gruplar, diktatörlükle yönetilen rejimler ve radikal dinci örgütlerin de önceden sadece devlet kontrolünde bulunan askeri fonksiyonları satın alabilmeleri çeşitli tehlikeler barındıran sonuçlar doğurmaktadır. Askeri hizmetlerin özelleşmesi, uluslararası politikada yeni aktörlerin doğmasına neden olmaktadır. Özellikle güçsüz devletler açısından küçük sayılabilecek maddi kaynaklar, iktisadi güç ile orantısız çok daha büyük bir siyasi güce dönüşebilmektedir. Böylelikle, belli bir sermayeye sahip güçler ufak bir ordu kiralayarak ya da ulusal orduların eğitimlerine katkıda bulunarak çatışmalarda üstünlük sağlama ya da siyasi darbe girişimlerinde bulunma kapasitesine sahip olabilmektedir. Uluslararası alanda yeni aktörlerin ortaya çıkışı aynı zamanda uluslararası siyasi yapının değişmesine de yol açmakta ve çeşitli güvenlik sorunlarının ortaya çıkarak, uluslararası güvenliği tehdit eden bir unsur haline gelmektedir.

Mevcut durumda, devlet bir yandan güvenlik ve savunma gibi temel görevlerini yerine getirme konusunda giderek sermayeye daha bağımlı bir hale gelirken, sermaye üzerindeki denetim gücü de tıpkı meşru şiddet tekelini yitirdiği gibi erozyona uğramaktadır. Ancak diğer bir taraftan, hükümetler yasama onayına gerek kalmadan ve herhangi bir gözetim olmadan özel askeri hizmetlerden yararlanarak savaşların daha sık ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Özellikle siyasi maliyeti oldukça ağır bulan gelişmiş Batı toplumlarında ulusal ordular yerine hükümetler özel askeri şirketlere başvurmaktadır. Bu sayede girilen savaş karşısında kamuoyunun tepkisi daha az olduğundan siyasi maliyet en az düzeye indirilmiş olmaktadır. Ne var ki, bu durum hesap verebilirlik ve şeffaflık gibi demokratik hukuk rejimlerine indirilen ağır darbelerdir. Özel askeri hizmet kullanımı birçok

örnek olayda görüldüğü gibi yürütmenin yasama ve yargı denetiminden kurtulmasına olanak sağlamaktadır. Kamusal kaynaklar, ulusal güvenlik kaygıları ile kamuoyundan ve onun seçtiği temsilcilerden saklı tutularak özel askeri şirketlere aktarılmakta ve tüm bu karar süreçleri demokratik kıstasları göz ardı etmektedir.

Demokratik ilkelerden verilen ödünler asker sivil ilişkisi gibi hassas dengeler üzerine kurulu hukuk düzenlerine yönelik tehditler içermektedir. Bir yanda askeri anlamda kamu tarafından yetiştirilmiş nitelikli insan gücü daha yüksek ücret karşılığında özel sektöre geçerken, kendi askeri gücünü oluşturan sermaye asker sivil ilişkisine zarar vermektedir. Silahlı güçlerin sivil denetim altına alınması yüzyıllar süren mücadeleler ile gelişmiş Batı toplumlarında bir ölçü de sağlanmış olmasına karşın artık silahlı güç sermaye egemenliğinde bir kez daha demokratik denetim normlarının dışına çıkarak gelecekte bir tehdit oluşturabilecek nitelik arz etmektedir. Bunun dışında başta güçsüz devletler de olmak üzere asker sivil ilişkilerinde yaşanan gerginlikler sırasında özel askeri şirketlerin, bedelini ödeyen taraf lehine üçünü bir taraf olarak soruna müdahalesi askeri darbeler kanlı çatışmalar gibi istenmeyen sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Askeri hizmetlerin kamu otoriteleri tarafından idare edilmesi yerine özel sektörün kâr mantığı doğrultusunda salt sözleşme usulü ile yerine getiriliyor olması bir diğer önemli endişe kaynağıdır. Askeri komuta ve hiyerarşi sistemi içinde yer almayan özel askeri personelin savaş gibi olağanüstü koşullarda, binlerce insanın hayatını etkileyebilecek durumlarda sorumluluk üstlenmemesi, kâr oranlarının düşmesi halinde sözleşmeyi iptal ederek üstlendiği görevleri yerine getirmekten vazgeçmesi ciddi sorunlar doğurmaktadır.

Özel askeri hizmetlerin yapılan sözleşme çerçevesinde yerine getirilecek olması, özel askeri şirketlerin güvenlik ve savunma hizmetlerinde daha düşük bir maliyet ile daha verimli çalışacağı konusunda neo-liberallerin ortaya attığı iddiaları tartışılır hale getirmiştir. Öncelikle, savaş ya da çatışma koşullarında sözleşmede belirtilen görevlerin tam olarak yerine getirilip getirilmediği denetlenememektedir. Ayrıca daha sözleşme yapılmadan, hizmeti satın alacak olanların fazla seçenekleri bulunmamaktadır. Özel askeri hizmet alımına ilişkin sözleşmelerin hazırlanması, uygulamaya geçirilmesi ve denetlenmesi büyük maliyetler içermektedir. 2003 yılında başlayan Irak Savaşı sırasında özel askeri şirketlerin daha önce görülmedik boyutta

savaşta bulunmalarına karşın Halliburton ve KBR'nin Irak'ın yeniden inşası için ayrılan fonlarda en büyük fonları almalarına karşın yaptıkları usulsüzlükler ve faturaları şişirmeleri özel askeri şirketlerin iddia edildiği gibi maliyetleri azaltıcı ya da verimliliği azaltıcı bir unsur olmadıklarını ortaya koymaktadır. Üstelik son dönemde gündeme gelen bu olaylar istisnai bir durum teşkil etmemektedir. Diğer örneklerde olduğu gibi Halliburton için de siyasi, askeri ve iktisadi kaynaklar arasındaki yakın bağlar işlenen suçların cezasız kalmasına neden olmaktadır.

İşlenen suçların cezasız kalması olayın bir diğer önemli boyutunu oluşturmaktadır. Özel askeri hizmet satışına yönelik ulusal ve uluslararası hukuk düzenlemelerinde yaptırım gücü olan müeyyidelerin bulunmaması çeşitli yolsuzluklar ile iktisadi kaynakların sömürülmesinin yanı sıra özel askeri şirketleri tarafından işlenen her türlü insanlık suçunun cezasız kalmasına neden olmaktadır. Bu konuda başta ABD, İngiltere gibi özel askeri hizmet ihracından gelir elde eden devletler hukuki düzenlemelerin yapılmasında sessiz kalarak bu suçlara bir anlamda göz yummaktadır.

Özetle, askeri hizmetlerin özelleşmesi ile demokratik hukuk rejimleri içerisinde hesap verebilirlik ve şeffaflık ilkelerinin ciddi biçimde zarar görmektedir. Yasama, yürütme ve yargı arasındaki denge ve denet sistemi yürütme lehine bozulmaktadır. Ayrıca iddiaların aksine iktisadi etkinlik ve verimlilik artışlarından gerekli ölçümlerin yapılmasına imkan verecek bilgilerin kamuoyuna açıklanmaması, birçok bilginin usulüne uygun şekilde kayıt altına alınmaması nedeniyle söz edilememektedir.

Özel askeri hizmet kullanımına ilişkin olarak sıralan tüm bu olumsuzluklara rağmen, özel askeri hizmet kullanımının giderek yaygınlaşması, bundan en çok fayda sağlayan sermaye gruplarının çıkarına bir durum yaratıldığını düşündürmektedir. Askeri şirketlerin faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan durum, Afrika, Balkanlar ve Ortadoğu gibi zengin doğal kaynaklara ya da stratejik öneme sahip periferi ülkelerinin kapitalist birikim rejiminin ihtiyaç duyduğu kaynakların sisteme gerektiği taktirde zorla da olsa aktarılmasıdır. Afrika madenleri ya da Irak petrolü üzerinde yapılan kanlı savaşlar buradaki küresel kaynakların, yerli halklara çoğunlukla büyük zararlar vererek doğrudan sermaye sahiplerine yüklü iktisadi kaynaklar aktarılması ile sonuçlanmaktadır.

Tüm bu olumsuzluklar karşısında hukuki düzenlemelerin yetersizliği, işlenen suçları cezasız bırakmakta ve suiistimallere açık, hatta neredeyse suç teşvik edici bir yapının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Güç kullanımını sivil denetim altına almak için yüzyıllar boyunca verilen mücadeleler karşısında, güç kullanımının salt piyasanın kâr motivasyonu doğrultusunda sermaye egemenliğine bırakılıyor olması yaratacağı sonuçlar belirsiz olmakla birlikte, bu çalışma kapsamında ele alınan tüm veriler ortaya çıkacak sonuçların insanlık adına olumlu sonuçlar ortaya koymayacağını göstermektedir.

Şayet, özel askeri şirketlerden uluslararası toplumun müdahale etmekte yetersiz kaldığı ya da Birleşmiş Milletler gibi uluslararası örgütlerin askeri kapasitesinin yeterli olmadığı durumlarda yararlanmak ve ufak askeri güçlerle binlerce insanın hayatının kurtarılması hedefleniyor ise bu şirketlerin sıkı bir hukuki ve siyasi denetim altına alınmaları gerekmektedir. Özellikle hukuki açıdan oldukça sorunlu olan bu konuda küresel sermaye karşısında küresel bir tavır alınması gerektiği açıktır. Bu anlamda, özel askeri şirketlerin faaliyetlerini denetleyecek ve hukuken yargılayabilecek uluslararası mekanizmaların geliştirilmesi gerekmektedir. Askeri hizmetlerin özelleşmesi ile kaynakların daha etkin ve verimli kullanılması, kamu harcamalarının düşürülmesi gibi iktisadi hedeflere ulaşılması için de benzer mekanizmaların geliştirilerek yapılan dış kaynak kullanım anlaşmalarının denetlenmesi ve şirketlerin ortakları ile müşterileri dışında uluslararası topluma karşı sorumlu hale getirilmeleri gerekmektedir. Tüm bunlar şüphesiz daha özgür ve demokratik bir ortamda küresel bir sivil toplum tarafından gerçekleştirilebilecek ideallerdir. Kanımızca vurgulamak gereken son bir nokta, zehrin aynı zamanda panzehirin kendisi olduğudur. Küreselleşme tüm olumsuzluklarına rağmen, arzulanan hedeflere ulaşılmasında ihtiyaç duyulan olanakları da kendi içinde ihtiva etmektedir.

KAYNAKÇA

Adams, T. : 1999 "The New Mercenaries and The Privatization of Conflict", **Parameters US Army War College Quarterly**, Vol. 29, No.2 Summer 1999, (çevrimiçi) http://carlisle-www.army.mil/USAWC/Parameters/99summer/adams.htm., 20 Nisan 2005.

Adda, J. : 2003 **Ekonominin Küreselleşmesi**, İstanbul, İletişim.

Akyüz, Y.,Flassbeck, H., Kozul-Wright, R.:2003 "Küreselleşme, Eşitsizlik ve İşgücü Piyasası", Köse. A., Şenses F., Yeldan E., (ed.) **Küresel Düzen: Birikim Devlet ve Sınıflar**, İstanbul, İletişim, s.475-513.

Albrecht, U. : 1988 " Spin-Off: A Fundamentalist Approach", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, Dardrech, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, s. 38-57.

Apeldoorn, B.: 2000 "The Political Economy of European Integration: Transnational Social Forces in the Making of Europe's Socio-Economic Order", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s. 235-244.

Avant, D.: 2005 "Private Military Companies" **New Political Economy**, Vol. 10, No.1, March 2005, s.121-131.

Baker, A. : 2000 "Globalization and the British 'Residual State'", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s.362-372.

Ballard, K.M.:2005 "The Privatization of Military Affairs: A Look into the Private Military Industry", The Hampshire Institute of Politics, Saint Anselm College, (çevrimiçi) http://www.anselm.edu/NR/rdonlyres/CFA16C8E-F103-4C2C-B362-

B89BBF98842F/6305/paper1ballard.pdf., 8 Şubat 2006.

Bernard, M.: 2000 "Post-Fordism and Global Restructuring", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s.162-162.

Bindel, S.: 1988 "The Relationship Between Defence and Civil Technologies: Policy of the French Ministry of Defence", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies,** Dardrech, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, s. 180-189.

Brauer, J.: 1998 "An Economic Perspective on Mercenaries, Military Companies, and the Privatization of Force", **Cambridge Review of International Affairs**, XIII (1), (Çevrimiçi) www.aug.edu/˜sbajmb/paper-cria.PDF, 05.02.2005.

Brayton, S.: 2002 "Outsourcing War: Mercenaries and the Privatization of Peacekeeping", **Journal of International Affairs**, Spring 2002, 55, No.2, s. 303-329.

Breslin, S.: 2000 "China: Geopolitics and the Political Economy of Hesitant Integration", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s.392-405.

Brooks, D.: 2002 "Protecting People: the PMC Potential Comments and Suggestions for the UK Green Paper on Regulating Private Military Services", **International Peace Operations Association**,(Çevrimiçi) http://www.hoosier84.com/0725brookspmcregs.pdf, 02.25.2006.

Brzoska, M.: 2004 "How rational are decisions in defence?", (Çevrimiçi) http://carecon.org.uk/Conferences/Conf2004/Papers/Brozska.pdf 30 Haziran 2005.

Buğra, A. :2004 "Dini Kimlik ve Sınıf: Bir MÜSİAD – Hak-İş Karşılaştırması", Balkan, N. ve Savran, S. (ed.), **Sürekli Kriz Politikaları**, İstanbul, Metis, s. 126-147.

Bulutoğlu, K.:1997 **Kamu Ekonomisine Giriş Devletin Ekonomik Bir Kuramı**, İstanbul, Filiz Kitapevi.

Burrows, G.: 2003 **Silah Ticareti Kılavuzu Kim Satıyor, Kim Alıyor, Kim Ödüyor?**, Cansever, M. (çev.) İstanbul, Metis.

Cerny, P.G. : 1996 "International Finance and the Erosion of State Policy Capacity", Gummet, P. (ed.), **Globalization and Public Policy**, Cheltenham-Brookfield, s.83-104.

..... : 2000 "Political Globalization and the Competition State", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**,Canada,Oxford University, s.300-309.

Cilliers, J. : 1999 "Private Security in War-Torn African States", Cilliers, J. ve Mason, P. (ed.), **Peace, Profit or Plunder? The Privatization of Security in War-Torn African Societies**, South Africa, Institute for Security Studies, s. 1-9.

Cilliers, J. ve Douglas, I. : 1999 "The Military as Business – Military Professional Resources, Incorporated", Cilliers, J. ve Mason, P. (ed.), **Peace, Profit or Plunder? The Privatization of Security in War-Torn African Societies**, South Africa, Institute for Security Studies, s. 111-122.

Cleary, S. : 1999 "Angola – A Case Study of Private Military Involvement", Cilliers, J. ve Mason, P. (ed.), **Peace, Profit or Plunder? The Privatization of Security in War-Torn African Societies**, South Africa, Institute for Security Studies, s. 141-174.

Clementson, A. : 1988 "Some Views on the Industrial Perspectives on Civil and Military R&D", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the

Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 58-67.

Conachy, J. : 2004 "Private Military Companies In Iraq: Profiting From Colonialism" **The World Socialist Web Site**, (Çevrimiçi) http://wsws.org/articles/2004/May2004/pmcs-m03_pm.shtml, 16.07.2004.

Cox, R.W. : 1994 "Global Restructuring: Making Sense of the Changing International Political Economy", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order,** London, Macmillian, 45-59.

..... : 2000 "Political Economy and World Order: Problems of Power and Knowledge at the Turn of the Millenium", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s.25-37.

Deibert, R.J.:2000 "Network Power", Stubbs, R. ve Underhill, R. (der.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s. 198-207.

Dikmen, A.A. :2003 "Standart Üründen Marka Standardizasyonuna", Köse. A., Şenses F., Yeldan E., (ed.) **Küresel Düzen: Birikim Devlet ve Sınıflar**, İstanbul, İletişim, s. 515-538.

Douglas, I. : 1999 "Fighting for Diamonds – Private Military Companies in Sierra Leone", Cilliers, J. ve Mason, P. (ed.), **Peace, Profit or Plunder? The Privatization of Security in War-Torn African Societies,** South Africa, Institute for Security Studies, s. 175-200.

Drache, D. : 2000 "Trade Blocs: The Beauty or the Beast in the Theory?", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada,Oxford University, s. 184-197.

Dunne, P. : 1999 "Restructuring of the British Defence Industry", ECAAR Panel Session on Peace Economics'de sunulan Bildiri, Economists for Peace and Security, (Çevrimiçi)

www.ecaar.org/Articles/dunne.pdf#search=%22paul%20dunne%22, 10 Mart 2005.

Dunne, P., Alonso, M.G., Levine, P., Smith, R. : 2005 "The Evolution of the International Arms Industry", (Çevrimiçi) http://carecon.org.uk/Armsproduction/papers/Evolution1.pdf, 10 Şubat 2006.

Edgerton, D. : 1988 "The Relation Between Military and Civil Technology: A Historical Perspective", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 106-114.

Ercan, F. : 2004 "Sermaye Birikiminin Çelişkili Sürekliliği Türkiye'nin Küresel Kapitalizmle Bütünleşme Sürecine Eleştirel Bir Bakış", Balkan, N. ve Savran, S. (ed.), **Neoliberalizmin Tahribatı**, İstanbul, Metis, s.9-43.

..... : 2003 "Kriz Sürecinde Endüstriyel/Askeri ve Finansal Kompleksin Artan Etkiliği: Yapısal Bir Analiz İçin Hatırlatmalar", **İktisat Dergisi**, Nisan 2003, s.73-84.

Ergan, U. : 2005 "Aselsan'dan Hollanda'ya 100 milyon dolarlık füze", **Hürriyet Gazetesi**, s. 11, 16 Ağustos 2005.

FCO -Foreign and Commonwealth Office : 2002 **Private Military Companies: Options for Regulation**, London.

Flax, A. H. : 1988 "Interdiffusion of Military and Civil Technologies in the United States of America", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 117-137.

Gaul, M. : 1998 "Regulating The New Privateers: Private Military Service Contracting and The Modern Marque and Reprisal Clause", **Loyola of Los Angeles Law Review**, June 1998, (Çevrimiçi) http://faculty.lls.edu/~manheim/</ns/gaul2.html., 01.30.2005.

Gensler, J.S. :1988 "The Need - and Oppurtunity – For Greater Integration of Defence and Civil Technologies in the United States", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 138-158.

Gill, S. : 2000 "Knowledge, Politics, and Neo-Liberal Political Economy", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order,** Canada Oxford University, s.48-59.

Gold, R. : 30 Ocak 2006 "Halliburton to Sell 20% Stake in Unit" **The Wall Street Journal**, s. A14, 30 Ocak 2006.

..... : 26 Ocak 2006 "Halliburton Posts $1.1 Billion Profit", **The WallStreetJournal**, s. B4, 26 Ocak 2006.

Golowinski, C. :2005 "Access To Information: The Case of Private Military Contractors", (Çevrimiçi)http://foi.missouri.edu/controls/golowinski.doc., 08.02.2006.

Groziola, G. ve Nones, M. : 1988 "Recent Trends in R&D in Italy and in Military R&D in Particular", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 213-216.

Gummet, P. ve Bate, I. : 1988 "Defence – Civil Relations in the Development of New Materials Technology in Britain" Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 277-295.

Gummet, P. ve Reppy, J. : 1988 "Introduction", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), *The* **Relations Between Defence and Civil Technologies**, Dardrech, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, s. 1-14.

Günlük-Şenesen, G. : 1998 "Türk Silahlı Kuvvetlerinin Modernizasyon Programının Bir Değerlendirmesi", Sönmezoğlu, F. (ed.), **Türk Dış Politikasının Analizi**, İstanbul, Der Yayınları, s.585-604.

..... : 2004a "Silahlanma", Balkan, N. ve Savran, S. (der.), **Neoliberalizmin Tahribatı**, Metis, İstanbul, s.111-126.

..... :2004b "Bir Küreselleşme Alanı: Savaşa Hazırlık", **Hukuk ve Adalet**, Kış 2004, 163-171.

Güzelsarı, S. : 2003 "Küresel Kapitalizmin 'Anayasası' : GATS", **Praksis**, No. 9, Kış-Bahar, s. 117-142.

Halliburton : 2006 "History of Halliburton", (çevrimiçi) http://www.halliburton.com/about/index.jsp, 05.12.2005.

Halliburtonwatch : 2006 "About Halliburton Halliburton's Tax Haven Explained", (Çevrimiçi) http://www.halliburtonwatch.org/about_hal/taxhaven.html., 10.02.2006.

Hartley, K. : 2003 "The Future of European Defence Policy: An Economic Perspective", **Defence and Peace Economics**, Vol. 14(2), 2003, s. 107-115.

..... : 2004 "The Economics of Military Outsourcing", **Defence Studies,** Vol. 4, No. 2, Summer 2004, s.199-206.

Hartung, W.D. : 2004 "Outsourcing Blame", **TomPaine CommonSense**, (Çevrimiçi)http://www.tompaine.com/print/outsourcing_blame.php., 29/07/2005.

Harvey, D.: 2003 **Postmodernliğin Durumu**, İstanbul, Metis

Hatch, W. : 2000 "Regionalization Trumps Globalization: Japanese Production Networks in Asia", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s.382-391.

Heigo, S. : 2003 "Economic Security and Arms Transfer Policy of the United States – DTSI and Defense Cooperation with Allies", **NIDS Security Reports** No. 4, National Institute for Defense Studies, March 2003, s.90-108.

Herdan, B. :1988 "A UK Initiative for The Transfer of Technologies From Defence to Civil Sector", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**,the Netherlands,Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 166-179.

Higgot, R. :1996 "Beyond Embedded Liberalism: Governing the International Trade Regime in an Era of Economic Nationalism", Gummet, I. (der.) **Globalization and the Public Policy**, Cheltenham, s.18-45.

Hughes, N.H. : 1988 "Civilian Exploitation of Defence R&D in the UK", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 159-165.

ICIJ - The Int. Consortium of Investigative Journalists : 2002 "Making a Killing: The Business of War", The **Center for Public Integrity**, (Çevrimiçi) http://www.icij.org/dtaweb/icij_bow.asp, 01.08.2004.

Ikegami-Andersson, M. : 1998 "Japan", Singh, R.P. (ed.) **Arms Procurement Decision Making Volume I: China, India, Israel, Japan, South Korea and Thailand,** SIPRI, New York Oxford University Press, s. 134-164.

İzci, R. : 1998 "Uluslararası Güvenlik ve Çevre", Sönmezoğlu, F. (ed.) **Uluslararası Politikada Yeni Alanlar Yeni Bakışlar**, İstanbul, Der Yayınları, s. 403-424.

Kazgan, G. : 1999 "Küreselleşme Maskesi", **İTÜ Vakıf Dergisi**, No. 29, s.14-21.

Kennedy, G. : 1983 **Defense Economics,** London,Gerald Duckworth Co. Ltd.

Kogut, B. :1998 "Uluslararası İşletmecilik: Son Durum", **Foreign Policy**, (Türkçe bas.), Bahar 1998, s. 126-138.

Köse, A. ve Öncü, A.:2003 "İktisadın Piyasası, Kapitalizmin Ekonomisi", Köse. A., Şenses F., Yeldan E., (ed) **Küresel Düzen: Birikim Devlet ve Sınıflar**, İletişim, İstanbul, s.93-141.

Krahman, E. : 2003 "Controlling Private Military Companies: The United Kingdom and Germany", **International Studies Association Annual Convention Bildirisi**, Portland, Oregon, 25 Şubat-1 Mart 2003, http://isanet.org/portlandarchieve/krahmann.pdf. , 08.09.2004.

Krugman, P.: 2001 **Bunalım Ekonomisinin Geri Dönüşü**, çev. N. Domaniç, İstanbul, Literatür.

Kubbig, B. W. : 1988 "Determinants of Spin-off in the Context of SDI : 'the VHSIC' ", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 243-258.

Leander, A. : 2004a "African States and the Market for Force: The Destablizing Consequences of Private Military Companies, **Political Science Publications** No.6/2004, Faculty of Social Sciences Syddansk Universitet, (Çevrimiçi)http://www.busieco.ou.dk/politics/publikationer/anl6.pdf, 20.03.2005.

..... : 2004b "Private Agency and The Defination of Public Security Concerns: The Role of Private Military Companies, **Political Science Publications** No.8/2004, Faculty of Social Sciences Syddansk Universitet, (Çevrimiçi) http://sam.sdu.dk/politics/publikationer/anl8.pdf ., 20.03.2005.

Lichtenberg, F.R. : 1988 "Assessing the Impact of Federal Industrial R&D Expenditure on Private R&D Activity in the United States", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and**

Civil Technologies, the Netherlands Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s.68-87.

Lo, D. : 2003 "Consensus in Washington, upheaval in the East Asia", Fine, B., Lapovitsas, C. ve Pincus, J. (ed.) **Development Policy in the Twenty-First Century Beyond the Post-Washington Consensus**, London, Routledge Studies in Development Studies, s. 99-111.

Mayhew, E. : 2003 "Brothers in Arms: The Relationship Between BAE Systems and New Labour", (Çevrimiçi) www.caat.org.uk/information/magazine/0204/brothers-in-armsphp., 20 Kasım 2004.

McNultyin, S. : 2006 "Halliburton to Spin-Off KBR" **Financial Times**, 28 Ocak 2006.

Meiksins-Wood, E. :2003 "Sermaye İmparatorluğu", **Praksis**, no.10, yaz-güz 2003. s.239-254.

Melman, S. : 1972 "Ten Propositions on the War Economy", **The American Economic Review**, Vol.62, No.1/2., s.312-318.

Mishra, R.: 2002 "The Logic of Globalization: The Changing Context of the Welfare State", Mishra, R. (ed.) **Globalization and the Welfare State**, Cheltenham-Nortampton, EE, s.1-17.

Mokhiber, R. ve Wiessman, R. : 2004 "Contractors and Mercenaries The Rising Corporate Military Monster", **The Counter Punch,** (Çevrimiçi) http://counterpunch.org/mokhiber04232004.html, 23.04.2004.

Molero, J. : 1988 "Foreign Technology and Local Innovation: Some Lessons From Spainish Defence Industry", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 190-212.

Moon, B.E. : 2000 "The United States and Globalization", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada ,Oxford University, s.342-351.

MPRI : 2006 "History", (Çevrimiçi), www.mpri.com/main/history.html 20,02,2006.

O'Brein, R. : 2000 "The Agency of Labour in a Changing Global Order", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order,** Canada, Oxford University, s.38-47.

Onaran, Ö. : 2004 "Emek Piyasasına Dayalı Yapısal Uyum: Katılık Miti", Balkan, N. ve Savran, S. (ed.), **Neoliberalizmin Tahribatı**, İstanbul ,Metis, s.211-233.

OSI – Open Society Institute : 2004 "Disorder, Negligence and Mismanagement: How the CPA Handled Iraq Reconstruction Funds" **Revenue Watch, Report** No. 7, September 2004.

Öke, M.K. ve Kurt, S.: 2003 "Yeni Süreç ve Sendikaların Temsil Sorunu", Köse. A., Şenses F., Yeldan E., (ed.) **Küresel Düzen: Birikim Devlet ve Sınıflar**, İstanbul, İletişim, s.399-425.

Öngen, T. : 2004 "Türkiye'de Siyasal Kriz ve Krize Müdahale Stratejileri: "Düşük Yoğunluklu Çatışma"dan "Düşük Yoğunluklu Uzlaşma" Rejimine", Balkan, N. ve Savran, S. (ed.), **Sürekli Kriz Politikaları**, İstanbul, Metis, s.76-104.

Özar, Ş. ve Ercan, F.: 2004 "Emek Piyasalar: Uyumsuzluk mu, Bütünleşme mi?", Balkan, N. ve Savran, S. (ed.), **Neoliberalizmin Tahribatı**, İstanbul, Metis, s. 191-210.

Paltrow, S.J. : 2006 "Some Iraq Rebuildings Funds Go Untraced", **The Wall Street Journal**, s. A4, 17 Ocak 2006.

Panitch, L.: 2000 "Değişen Dünyada Devlet: Küresel Kapitalizmi Sosyal Demokratlaştırmak?", Yalçıntan, M. (ed.) **Üçüncü Yol Arayışları ve Türkiye**, İstanbul, Büke, s.203-215.

Pauly, L.W.: 2000 "Capital Mobility and the New Global Order", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political**

Economy and the Changing Global Order, Canada, Oxford University, s.119-128.

PBS : 2005 "Interview with Paul Cerjan", (Çevrimiçi) http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/warriors/interviews/cerjan.html., 10.02.2006.

PBS : 2006 "Halliburton/KBR", (Çevrimiçi) http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/warriors/contractors/companies.html, 10.02.2006

Pech, K.: 1999 "Executive Outcomes- Acorporate Conquest", Cilliers, J. ve Mason, P. (ed.), **Peace, Profit or Plunder? The Privatization of Security in War-Torn African Societies**, South Africa, Institute for Security Studies, s. 81-109.

Polanyi, K.:2002 İletişim. **Büyük Dönüşüm**, Buğra, A. (çev.), İstanbul,

Reppy, J. :1988 "Technology and Trade: Does Military R&D Make A Difference", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 88-105.

Sachs, J.:1998 "Uluslararası Ekonomi: Küreselleşmenin Sırlarının Çözülmesi", **Foreign Policy** (Türkçe bas) Bahar 1998, s.73-86.

Scholte, J.A.:2000 Palgrave. **Globalization A Critical Introduction**, GB,

Schreier, F. ve Caparini, M. : 2005 Privatising Security: Law, Practice and Governance of Private Military and Security Companies, Genova Centre For The Democratic Control of Armed Forces (DCAF), **Occasional Paper**, No: 6, Genova.

Schwarz, M. ve Soete, L. : 1988 "A Small Country Perspective: Military – Civil Techological Relation in the Netherlands", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the

Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 227-239.

Setter, O. ve Tishler, A. : 2004 "The Role of Integrative Technologies as a 'Force Exponent' on Military Capability", (Çevrimiçi) http://carecon.org/uk/Conferences/Conf2004/Papers/Setter.pdf, 10 Şubat 2005.

Shaikh, A. ve Tonak, E.A.:1998 "Refah Devleti ve Sosyal Ücret Efsanesi ABD, 1952-1985", **Toplum ve Bilim**, no. 40, kış, s. 43-55.

Shearer, D. : 1998 "Outsourcing War", **Foreign Policy**, No: 112, Fall 1998, s. 68-81.

Shefi, Y. ve Tishler, A. : 2004 "The Effects of The World Defence Industry and U.S. Military Aid to Israel on the Defense Industry: A Differentiated Products Model", (Çevrimiçi) http://carecon.org/uk/Conferences/Conf2004/Papers/Shefi.pdf., 15 Mayıs 2005.

SIPRI : 2004 **Armaments, Disarmament and International Security**, OUP.

Singer, P.W. : 2001/02 "Corporate Warriors: The Rise and Ramifications of the Privatized Military Industry", **International Security**, Vol. 26, No. 3, Winter 2001/2002, (Çevrimiçi) www.brook.edu/view/articles/singer/20020128.html, 01/08/2004.

..... : 2003a "Peacekeepers, Inc.", **Policy Review**, June/July 2003, (Çevrimiçi) www.policyreview.org/jun03/singer.html., 01/08/2004.

..... : 2003b "War Profits, and the Vacuum of Law: Privatized Military Firms and International Law", **Columbia Journal Of International Law**, Vol. 42, 2003, s. 521-550.

..... : 2004 "The Private Military Industry and Iraq: What We Have Learned and Where To Next", Genova Centre For The Democratic Control of Armed Forces (DCAF), **Policy Paper**, Genova.

..... : 2005 " Outsourcing War" **Foreign Affairs**, Vol.84, No. 2 March/April 2005. (Çevrimiçi) http://www.brookings.edu/printme.wbs?page=/pagedefs/22d2d3f4af68ff3e41de0d930a1415cb.xml. 25 Ocak 2005

Singh, R.P. : 1998a "Introduction" Singh, R.P. (ed.) **Arms Procurement Decision Making Volume I: China, India, Israel, Japan, South Korea and Thailand,** SIPRI, New York, Oxford University Press, s. 1-16.

..... : 1998b "Comparative Analysis" Singh, R.P. (ed.) **Arms Procurement Decision Making Volume I: China, India, Israel, Japan, South Korea and Thailand**, SIPRI, New York, Oxford University Press, s. 240-280.

Smith, E.B. : 2002/03 "The New Condottieri and US Policy: The Privatization of Conflict and Its Implications", **Parameters US Army War College Quarterly**, Winter 2002/03, s. 104-119.

Stiglitz, J.E.:2002 **Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı**, Taşçıoğlu, A. ve Deniz, V. (çev), İstanbul, Plan B.

Story, J.:2000 " The Emerging World Financial Order and Different Forms of Capitalism", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order,** Canada, Oxford University, s. 129-140.

Strange, S.: 2000 "World Order, Non-State Actors, and the Global Casino: The Retreat of the State?", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada ,Oxford University, s.82-90.

Stubbs, R. : 2000a "Regionalization and Globalization", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s.231-234.

..... : 2000b "Globalization and State Policies", Stubbs, R. ve Underhill, R. (der.) **Political Economy and**

the Changing Global Order, Canada, Oxford University, s.297-299.

Taylor, L. : 2003 "Dış Liberalleşme: Yakın Dönemden Dersler", Köse. A., Şenses F., Yeldan E., (ed.) **Küresel Düzen: Birikim Devlet ve Sınıflar,** İstanbul, İletişim, s.49-72.

The Economist (12 Ağustos 2004a) "Doing Business in Dangerous Places"

The Economist (12 Ağustos 2004b) "You don't Have to be Bad to Work Here"

The Economist (19 Şubat 2004) "What We Know A Scandal-hit Firm Fights Back"

The Economist (20 Mart 2003) "Cheney's Cronies"

The Economist (24 Haziran 2004) "The Heat is On Welcome to Halliburton Cheney Week"

The Economist (27 Mart 2003) "Military – Industrial Complexities"

The Economist (8 Temmuz 1999) "War and Piecework"

Tonak, E.A. : 1998 "Çok Taraflı Yatırım Anlaşmasının Bağlamı: 'Küreselleşme' ve Yabancı Sermaye", **Toplum ve Bilim**, 77, yaz, s.27-44.

Traynor, I. : 2003 "The Privatization of War, **The Guardian**, 10 Aralık 2003.

Türel, O. : 2003 "Dünyada Sanayileşme Deneyimi: Geçmiş Çeyrek Yüzyıl (1975-2000) ve Gelecek İçin Beklentiler", Köse. A., Şenses F., Yeldan E., (ed.) **Küresel Düzen: Birikim Devlet ve Sınıflar**, İstanbul, İletişim, s. 11-48.

UNCTAD : 2004 ***World Investment Report 2004 The Shifts Towards Services*****,** New York ve Geneva.

Underhill, G.R.D. : 1994 "Conceptualizing the Changing Global Order", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, London, Macmillian, s.17-44.

..... : 2000 "Global Issues in Historical Perspective", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political**

Economy and the Changing Global Order, Canada, Oxford University, s. 105-118.

Vines, A. : 1999 "Gurkhas and the Private Security Business in Africa", Cilliers, J. ve Mason, P. (ed.), ***Peace, Profit or Plunder? The Privatization of Security in War-Torn African Societies*****,** Institute for Security Studies, South Africa, s. 123-140.

Vitols, S.: 2000 "Globalization: A Fundamental Challenge to the German Model?", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada, Oxford University, s.372-381.

Walker, C. ve Whyte, D. : 2005 "Contracting Out War?: Private Military Companies, Law and Regulation In the United Kingdom", **International and Comparative Law Quarterly**, Vol. 54, July 2005, s. 651-690.

Walker, W., Graham, M. ve Harbor, B.:1988 "From Components to Integrated Systems: Technological Diversity and Interactions between the Military and Civillian Sectors", Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, the Netherlands. s. 17-37.

Webb, M.C.: 2000 "The Group of Seven and Political Management of the Global Economy", Stubbs, R. ve Underhill, R. (ed.) **Political Economy and the Changing Global Order**, Canada Oxford University, s.141-151.

Wicken, O. : 1988 "Adaptation of New Technologies: The Case of Servo Technologies in Norway 1947-1956" Gummet, P. ve Reppy, J. (ed.), **The Relations Between Defence and Civil Technologies**, the Netherlands, Kluwer Academic Publishers, Dardrech, s. 259-279.

Wikipedia : 2006 "Halliburton", (Çevrimiçi) http://en.wikipedia.org/wiki/Halliburton., 15.03.2006.

Wikipedia : 2006 "KBR", (Çevrimiçi) http:en.wikipedia.org/wiki/Kellogg%20_Brown_and_Root., 15.03.2006.

Williamson, J.:2002 "Winners and Losers Over the Two Centuries of Globalization", **NBER Working Paper**, No. w9161.
www.mpri.com/main/history.html, 14 Mart 2006.

Yalman, G.: 2004 "Türkiye'de Devlet ve Burjuvazi: Alternatif bir Okuma Denemesi", Balkan, N. ve Savran, S. (ed.), **Sürekli Kriz Politikaları**, İstanbul, Metis, 44-75.

.....:2003 "Neoliberal Hegemonya ve Siyasal İktisat: Latin Amerika Dersleri", Köse. A., Şenses F., Yeldan E., (ed.) **Küresel Düzen: Birikim Devlet ve Sınıflar**, İstanbul, İletişim, s.453-474.

Yeğen, M. : 2002 "Ernesto Laclau ile Söyleşi Post-Marksizm, Küreselleşme Evrensellik ve Etik", **Birikim**, No. 58, Haziran, s.28-35.

Yeldan, E.: 2003 "Neoliberalizmin İdeolojik Bir Söylemi Olarak Küreselleşme", Köse. A., Şenses F., Yeldan E., (ed.) **Küresel Düzen: Birikim Devlet ve Sınıflar**, İstanbul, İletişim, s. 427-451.

..... : 2000 "Kapitalizmin Son İki Küreselleşme Evresi Üzerine Gözlemler", **İktisat Dergisi**, Ekim 2000, s.33-36.

Yeoman, B. : 2003 " Soldiers of Good Fortune", **Mother Jones**, May/June 2003, (Çevrimiçi)www.indyweek.com/olurham/2003-07-23/cover.html., 10.08.2004.

Yuk, P.K. : 2006 "Wall Street Ends Mixed Despite Exxon Gains" **Financial Times**, 30 Ocak 2006.

Zabcı, F.Ç. : 2004 "Yeni Savaşların Gizli Yüzü: Özel Askeri Şirketler", (Çevrimiçi) www.bagimsizsosyalbilimciler.org/Yazilar_BSB/Zabci_Haziran2004.doc, 25.07.2004.