

T. C
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRK PERAKENDE TİCARET SEKTÖRÜNDE YABANCI
DOĞRUDAN YATIRIMLAR VE CARREFOURSA ÖRNEĞİ

147227

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KUBİLAY PÖSTEKİ

ANABİLİM DALI : İKTİSAT

PROGRAMI : İKT. GELİŞME VE ULUSLARARASI İKT.

- 147227 -

KOCAELİ - 2004

T . C
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**TÜRK PERAKENDE TİCARET SEKTÖRÜNDE YABANCI
DOĞRUDAN YATIRIMLAR VE CARREFOURSA ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KUBİLAY PÖSTEKİ

ANABİLİM DALI : İKTİSAT

PROGRAMI : İKT. GELİŞME VE ULUSLARARASI İKT.

TEZ DANIŞMANI : YRD. DOÇ. DR. YUSUF BAYRAKTUTAN

KOCAELİ - 2004

T. C
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRK PERAKENDE TİCARET SEKTÖRÜNDE YABANCI DOĞRUDAN
YATIRIMLAR VE CARREFOURSA ÖRNEĞİ


YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tezi Hazırlayan : KUBİLAY PÖSTEKİ


Tezin Kabul Edildiği Fakülte Kurulu Tarihi ve No : 23/06/2004 – 2004/14


Prof. Dr. Recep

TARI


Prof. Dr. Mehmet

DUMAN


Yrd. Doç. Dr. Yusuf

BAYRAKTUTAN

KOCAELİ - 2004

SUNUŞ

2000’li yıllarda yaşanan iletişim devrimi ile dünya globalleşme sürecinde çok büyük adımlar attı. Müteşebbisler sınır tanımaksızın kar’ın peşinde koştular ve ulus ötesi yatırımlar ve dev şirketler her zamankinden daha fazla gündeme girdi.

Türkiye’de bulunan yabancı şirket sayısı 3 bini aşmış bulunmaktadır. Bu şirketler içinde 60 yıldır faaliyetlerini sürdürenler yanında kısa süreli yatırımlarda görülmektedir.

Bu çalışmada doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının analizi ve perakende ticaret sektöründen CarrefourSa örneği ele alınmış ve doğrudan yabancı sermayenin Türkiye için önemi üzerinde durulmuştur.

Gerek konunun seçimi, gerekse metodoloji bakımından beni yönlendiren Yrd. Doç. Dr. Yusuf Bayraktutan’a teşekkür ederim.

İzmit, Mayıs 2004.

İÇİNDEKİLER

SUNUŞ.....	I
İÇİNDEKİLER.....	II-III
ÖZET.....	V
ABSTRACT.....	VI
KISALTMALAR.....	VII
GRAFİKLER.....	VIII
TABLolar.....	IX
GİRİŞ.....	1

I. BÖLÜM**YABANCI DOLAYSIZ YATIRIMLAR
VE EKONOMİK PERFORMANSA ETKİLERİ**

1. YABANCI SERMAYE KAVRAMI, TANIMI VE ÖZELLİKLERİ.....	3
1.0 YABANCI SERMAYENİN ÇEŞİTLERİ.....	6
1.0.1 Kısa Süreli Sermaye Hareketleri.....	7
1.0.2 Uzun Süreli Sermaye Hareketleri.....	8
1.0.2.0 Dolaylı Yabancı Sermaye Yatırımı.....	9
1.0.2.1 Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımı.....	10
2.0 YABANCI SERMAYE VE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER.....	13
2. DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINI AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER VE YAKLAŞIMLAR.....	15
2.0 DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINA TEORİK BAKIŞ	
2.1 DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI İLE İLGİLİ YAKLAŞIMLAR.....	17
2.1.0 Endüstriyel Organizasyon Yaklaşımı.....	17
2.1.1 Dolaysız Yatırım Yaklaşımı.....	18

2.1.2	Uluslararası Faaliyetler Yaklaşımı.....:	19
2.1.2.0	Rekabetin Kaldırılması.....:	20
2.1.2.1	Firmaya Özgü Avantajların Kullanılması.....:	20
2.1.2.2	Faaliyetlerin Çeşitlenmesi.....:	22
2.1.3	İçselleştirme Yaklaşımı.....:	22
2.1.4	Oligopolistik Tepki Yaklaşımı.....:	25
2.1.5	Eklektik Paradigma.....:	26
2.1.5.0	Firmaya –özü avantajlar.....:	27
2.1.5.1	İçselleştirme Avantajları.....:	28
2.1.5.2	Bölge Avantajları.....:	29
2.1.6	Sermayenin Uluslararasılaşması Yaklaşımı.....:	32
3.	DOLAYSIZ YATIRIMLARIN	
	MAKRO EKONOMİK ETKİLERİ.....:	35
3.0	Milli Gelire Etkisi.....:	35
3.1	İstihdama Etkisi.....:	36
3.2	Ödemeler Dengesine Etkisi.....:	36
3.3	Refaha Etkisi.....:	37

II.BÖLÜM

DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

1.	DÜNYA'DA YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI.....:	38
2.	TÜRKİYE'DE YABANCI SERMAYENİN GELİŞİMİ.....:	45
2.1	TÜRKİYE'DE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI.....:	45
2.2	YABANCI SERMAYELİ KURULUŞLARIN TÜRKİYE'DE KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR.....:	65
2.3	TÜRKİYE'NİN YABANCI YATIRIMCILAR BAKIMINDAN AVANTAJLARI.....:	68

III.BÖLÜM

PERAKENDE TİCARET SEKTÖRÜNDE
CARREFOURSA A.Ş ÖRNEĞİ

1.	BİR ÇOK ULUSLU ŞİRKET OLARAK CARREFOUR.....:	75
2.	TÜRK FRANSA TİCARİ İŞBİRLİĞİ.....:	77
3.	DÜNYA'DA CARREFOUR.....:	78
4.	TÜRK PERAKENDE SEKTÖRÜNDE YABANCI YATIRIMLAR.....:	83
4.1	Türkiye'de Carrefour.....:	84
4.2	Carrefour'un Türkiye Hedefleri.....:	86
	SONUÇ.....:	89
	KAYNAKLAR.....:	93
	ÖZGEÇMİŞ.....:	

ÖZET

Dolaysız yatırımlar, gelişmekte olan ülkeler için çok önemlidir. Beraberinde getirdiği teknoloji, know – how vs. faydaları yanında yabancı sermaye'nin giriş yaptığı ülkeye, kısa dönemde rahatlama sağladığı, büyüme ve istihdama katkıda bulunduğu gözlenmektedir.

Bu çalışma, konuyu CarrefourSa örneği ile ele almaktadır. Üç bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümü, teorik çerçeveyi sunmaktadır. Burada ,büyük bir firmanın ana merkezi dışında yeni şirketler kurması veya var olan yerli bir firmayı satın alarak bir ülkeye bazen yeni bir sektöre girmesi şeklinde ortaya çıkan çok uluslu şirketler ayrıntılı bir biçimde incelenmiştir. Ayrıca, iktisat biliminin yabancı sermaye yatırımlarını açıklamak için geliştirdiği yaklaşımlar üzerinde durulmuştur. Teorik analiz çerçevesinde sermayenin neden yurt dışına açılma isteğinde olduğu ve karşılaştığı avantaj ve dezavantajlar incelenmiştir. Bu sermayeyi alan ülkeler için ise makro ekonomik etkilere göz atılmıştır.

II . Bölüm'de Dünya'da ve Türkiye'de dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının yakın geçmişine bakılıp günümüze ulaşan trend, grafikler ve tablolarla vurgulanmıştır. Bu bölümde, tüm dünyada dolaysız yatırımların hızla artığına işaret edilmiştir. Ayrıca Türkiye'de dolaysız yatırımların sektörel dağılımına da bakılmış; Türkiye'nin hantal bürokratik yapısının ve devletin ekonomi içindeki payının fazlalığının dolaysız yabancı sermaye çekmedeki negatif sonuçları vurgulanmıştır. Buna bağlı olarak, yabancı sermayeli kuruluşların karşılaştığı sorunlar da ele alınmıştır.

Üçüncü ve son bölümde, Sabancı Holding'in 14 yabancı ortağından biri olarak Carrefour'un dünya ve Türkiye deneyimine bakılmış, Grup'un ekonomik büyüklükleri ve istihdam yaratma kapasitesi sayısal olarak, perakende ticaret sektöründeki diğer yabancı yatırımlarla karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

ABSTRACT

Direct investments are very important for the developing countries. Besides the benefits they bring such as the technology, know – how, etc., it is noted that they ensure also an ease in the short term and contribute to the growth and employment in the country where the foreign capital is brought.

This study considers the subject through the example of CarrefourSA. The first part of the study consisting of three parts presents the theoretical frame. Here, the multinational companies resulting either from the establishment of new companies by a large company outside its head quarters or its entry in a country or sometimes in a new industry by acquiring an existing local company are studied in a detailed way. Furthermore, the approaches developed by the economics in order to describe foreign capital investments are treated. Within the frame of theoretical analysis, the reason why the capital has an intention to open to abroad as well as the advantages and disadvantages it faces are studied. As for the countries receiving this capital, the macroeconomic effects are taken into consideration.

In the second part, the recent history of direct foreign capital investments in the World and in Turkey is surveyed, the trends reaching today is stressed by graphics and tables. In this part, it is pointed out that the direct investments are rapidly growing all over the World. Moreover, the industrial breakdown of direct investments in Turkey is examined; the negative results of Turkey's cumbersome bureaucratic structure and the State's excessive part in the economy on attracting direct foreign capital are stressed. Depending on this, the problems faced by the foreign capital organizations are treated as well.

In the third and last part, the experience of Carrefour, one of the 14 foreign partners of Sabancı Holding, in the World and in Turkey is examined and the Group's economic dimensions and the capacity of creating employment are provided numerically, in comparison to the other foreign investments in the retail trade industry.

KISALTMALAR

ABD	:	Amerika Birleşik Devletleri
ÇUŞ	:	Çok Uluslu Şirket
FDI	:	Foreign Direct Investment
GSMH	:	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	:	Gayrisafi Yurt İçi Hasıla
IBRD	:	Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (Dünya Bankası)
IFF	:	Uluslararası Finans Enstitüsü
IMF	:	Uluslararası Para Fonu
UÖŞ	:	Ulus Ötesi Şirketler
UNCAD	:	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı

GRAFİKLER

Grafik 1-1: Gelişmekte Olan Ükelere Yönelik Net Yabancı Sermaye Akışı

Grafik 2-1: Yıllara Göre Yabancı Sermaye Yatırımları (Fiili Giriş)

Grafik 2-3: Yabancı Sermaye Yatırımları (% değişim)

Grafik 2-4: Büyüme Hızı, GSSMH Oluşumu ve Yabancı Sermaye Yatırımlarındaki Yüzde Değişim

Grafik 3-1: Carrefour toplam cironun dünya coğrafyasına dağılımı

Grafik 3-2: Carrefour toplam cirosunun mağaza formatına göre dağılımı

TABLolar

Tablo 1-1: Dünya’da Yabancı Sermaye Yatırımlarındaki Gelişmeler

Tablo 1-2: Yabancı Sermaye Giriş ve Çıkışlarının Yüzde Olarak Bölgesel Dağılımı

Tablo 1-3: Dünya Ekonomisinde En Büyük 30 Ülkenin 33 Yıllık Büyüme Performansları

Tablo 1-4: Asya Bölgesi’ndeki Net Yabancı Sermaye Akışının GSYİH İçindeki Payı

Tablo 2-5: Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları

Tablo 2-6: İzin Verilen Yabancı Sermayenin Sektörel Dağılımı

Tablo 2-7: Türkiye’de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların Sektörel Dağılımı

Tablo 2-8: İzin Verilen Yabancı Sermayenin Ükelere Dağılımı

Tablo 2-9: 1980-2003 Yıllarında İzin Verilen Yabancı Sermaye

Tablo 2-10: 2000-2003 Yıllarında Yabancı Sermaye İzinlerinin Yatırım Türü

Tablo 2-11 :Türkiye’nin Yabancı Sermaye Acısından Güçlü ve Zayıf Yönleri

Tablo 3-1: Carrefour Toplam Mağaza Sayısı (Franchise ve Partners hariç)

Tablo 3-2: Carrefour 2003 yılı Toplam satışlar % değişim

GİRİŞ

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları konusu, ulaştığı boyutlar itibari ile iktisatçıların temel ilgi alanlarından biri olmuştur. Gelişmiş ülkelerde sermaye daha çok gelişmekte olan ülkelere ise sermaye daha kıt ve getirisi daha yüksektir. Dolayısıyla sermaye, getirisi daha yüksek olan gelişmekte olan ülkelere doğru transfer olma eğilimindedir.

Türkiye’de dolaysız yabancı sermaye yatırımları, diğer gelişmekte olan ülkelerdeki kadar yüksek seviyede olmasa da, özellikle 1980’lerden itibaren artmıştır.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının önemi ve etkilerini CarrefourSa örneği ile inceleyen çalışmamız üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci Bölüm’de, yabancı sermaye kavramı, tanımı ve özellikleri üzerinde durulmuş; uluslararası sermaye hareketleri, süre ve nitelikleri bakımından gruplandırılarak tartışılmış, bu bağlamda çok uluslu şirketler ele alınmıştır.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının sürekli artması, bu alanda yapılan akademik çalışmaları da cezbetmektedir. Yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen unsurlar ve bu yatırımların etkileri üzerine kurgulanan yaklaşımlar ve teoriler de Birinci Bölüm’ün konusunu oluşturmaktadır.

Birinci Bölüm, yabancı sermayeyi alan ülkelere, bu sermayenin makro ekonomik sonuçlarının milli gelire, istihdama, ödemeler dengesine ve refaha etkisi üzerinde durularak tamamlanmaktadır.

Çalışmamızın İkinci Bölümü, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının dünya ve Türkiye’de gelişimi ve sayısal sonuçları üzerine kurgulanmıştır. Dünya ekonomisinde, özellikle 1990’larda dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında çok hızlı bir artış gözlenirken, yabancı portföy yatırımlarında genel eğilim olarak düşme meydana geldiğinin üzeri çizilmiştir. Ayrıca toplam dolaysız yatırımların ülkesel dağılımına da yer verilmiştir. Bu analizde dünyadaki yabancı sermayenin çok önemli bir kısmının sanayileşmiş ülkeler arasında dolaşmakta olduğu saptanmıştır. Bir başka sonuç ise, aynı akımın sanayileşmiş ülkeler arasındaki gelişmişlik farkını hızla azalttığıdır. Bu

analizlerde Uluslararası Finans Enstitüsü (IFF) ve Uluslararası Para Fonu (IMF) verileri kullanılmıştır.

İkinci bölümde, ayrıca Türkiye'deki dolaysız yabancı sermaye yatırımları da tarihsel ve sayısal sonuçlarla incelenmektedir. Özellikle 2000'lerde Türkiye'nin yabancı sermaye yatırımları gözle görülür biçimde artmıştır. Fakat yabancı sermaye yatırımlarının büyük bir kısmı portföy yatırımı olarak gelmiş; bir kısmı da yenileme yatırımı biçiminde gerçekleşmiş; dolaysız yabancı yatırım çekme yeteneğimiz Asya ülkelerinden düşük kalmıştır. İkinci Bölüm, bu sonucun sebeplerini araştıran yabancı sermayeli kuruluşların karşılaştığı sorunlarla tamamlanmaktadır.

Çalışmanın en özgün unsurlarının yer aldığı Üçüncü Bölüm, perakende ticaret sektöründe bir yabancı yatırım olarak örneklediğimiz CarrefourSa'yı ele almakta; bir çok-uluslu şirket olarak Carrefour'u tanıtır, doğuşu, gelişimi, dünya ve Türkiye'deki faaliyetlerini, hedefleri ve ekonomik etkilerini incelemektedir. CarrefourSa örneğinde, oligopolistik etkiyle bir sektöre bir yabancı oyuncu girdiğinde uluslararası takipçilerinin de lider firmayı izlediği görülmektedir. Buna bağlı olarak özellikle yerli ortakla entegrasyonun iyi planlanması, kültürel uyumsuzlukların aşılması, iki taraf içinde yatırımdan beklenen getiri ve sinerjinin iyi hesaplanması, yabancı şirketin diğer ülke faaliyetleri yüzünden ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının yatırım kararı almadan ayrıntılı olarak hesaplanması böylece ortaya çıkacak ortak girişimin önemli ekonomik sonuçlar üretme potansiyelini artırmaktadır.

Çalışmamız, temel bulgular ve genel değerlendirmenin yer aldığı sonuç kısmıyla tamamlanmaktadır

I. BÖLÜM

YABANCI DOLAYSIZ YATIRIMLAR VE EKONOMİK PERFORMANSA ETKİLERİ

1. YABANCI SERMAYE KAVRAMI, TANIMI VE ÖZELLİKLERİ

Genel olarak uluslararası ekonomi literatürüne bakıldığında yabancı sermaye yatırımı veya özel dolaysız yabancı sermaye yatırımı terimleri arasında önemli bir anlam farkı yoktur. Bu açıdan hangi tanım verilirse verilsin, burada anlaşılması gereken yabancı sermaye kavramıdır. Yabancı sermaye, bir ülkedeki mevcut olan sermaye stokuna , başka bir ülkenin sahipliğini ifade etmektedir.¹

Bir başka tanımda ise genel olarak yabancı sermaye , ülkenin doğal kaynaklarını kullanılabilir hale getirmek ve mevcut üretim faktörlerini etkin bir şekilde kullanmak için , ülke içinde olmayan veya daha elverişli koşullarda ülke dışında bulunan sermayeyi yurt içine almalarına denir.²

Bu tanımlamadan da anlaşılacağı üzere, yabancı sermaye alan ülke ilk elde kullanabileceği iktisadi kaynakları arttırmaktadır. Yani tüketim ve yatırım için kullanabileceği mallar ve hizmetler ilk elde aldığı yabancı sermaye miktarınca artmaktadır. Bu bakımdan, yabancı sermaye girerken ülkeye bir genişlik ve rahatlık getirir; çünkü bu sayede o ülkenin yurt içi üretiminden daha fazlası tüketim ve yatırım ihtiyaçları için kullanılabilir.³

Bir şirketin üretimini kurulu bulunduğu ülkenin sınırlarının ötesine yaymak üzere ana merkezinin dışındaki ülkelerde üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması bir dolaysız yabancı sermaye yatırımıdır. Yabancı tahvil ve hisse senedi gibi menkul değerlerin satın alınması ise dolaylı yabancı sermaye yatırımıdır. Bu tür yatırımlara uluslararası portföy yatırımları da denmektedir. Yabancı ülkelerde bina,

¹ Rıdvan KARLUK, Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişim Yapısal ve Sosyal Değişim Beta Basım Yayın , İstanbul, 1996, s. 534.

² T. Güngör URAS, Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları , Förmül Matbaası, İstanbul , 1979, s . 27.

³ Kenan BULUTOĞLU , 100 Soruda Türkiye ‘de Yabancı Sermaye, Gerçek Yayınevi, İstanbul ,1970, s. 5

fabrika, arazi, tesis gibi fiziki değerler elde edilmesi de dolaysız yabancı sermaye yatırımları kapsamına girer.⁴

Hükümetler halka kısa zamanda refah sağlamak için yabancı sermayeyi davet etmek eğilimindedirler (İster yabancı yatırımlar şeklinde olsun, ister yabancı ülkelerden alınan borç şeklinde olsun). Gene aynı sebeble bir ülkenin yurttaşları da yabancı sermayeyi kendi yatırım amaçlarının gerçekleşmesi için talep etmek eğilimindedirler. Çünkü böylece kendi tasarruflarından daha fazlasını yatırmak imkanını bulacaklardır.

Bu ileride vade dolduğu zaman alınmış borcun ödenmesi ve aradan geçen zaman içinde de borç faizlerinin ödenmemesidir. Aynı şekilde yatırım sahibi yabancılar sermayelerini geri almak istedikleri zaman bu sermayenin geri ödenmesi de ayrıca handikaptır. Yatırım o ülkede tutuldukça, sağlanmış karların yatırımcının ülkesine (yurt dışına) aktarılması da yapılmış yatırımın zorunlu sonucudur. Bütün bu ters yönlü ödemeler negatif sonuçlar doğurur ve bu dönem başladığı zaman, yani net sermaye girişi yerine net sermaye çıkışı hareketi başladığı zaman, yabancı sermaye almış olan ülke ürettiğinden daha azını kendi yatırım ve tüketim ihtiyaçları için kullanmak zorunda kalır. Ve yabancı sermayenin haklarının geri ödenmesi ülkeyi ürettiğinden daha az bir tutarı kendi öz ihtiyaçlarına (yatırım, tüketim ihtiyaçlarına ve hükümet harcamalarına) kullanmak zorunda bırakacaktır.

Yabancı sermaye'nin bu iki yüzü yabancı sermaye konusunda hükümetlerin ve siyasi grupların zaman zaman olumsuz ve kuşku şeklinde, zaman zaman da gülümseme ve pozitif teşebbüsler şeklinde ortaya çıkan davranışlarını izah edecek iki önemli özelliktir. Yabancı sermayeyi davet eden hükümetler, ona ölçülü - ölçsüz vaadler yapan siyasi davranışlar, daha çok yabancı sermaye girişinin yarattığı kaynaklar üstü harcama imkanlarını göz önünde tutmaktadırlar. Buna karşılık, yabancı sermayeye danışmanlık şeklinde, yabancı sermayeyi kovmak veya hiç davet etmeme şeklinde ortaya çıkan davranışlar ise, daha çok madalyonun ikinci yüzü üzerinde (yani yabancı sermayenin daha önce yapmış olduğu yatırımlar veya vermiş olduğu ödünçler karşılığı olarak yurt kaynaklarını dışarı aktarma özelliği üzerinde) durmaktadır.

⁴ Halil SEYİDOğLU, Uluslararası İktisat, İstanbul, Güzem Yayınları, 2003, s. 664 .

Yabancı sermayenin türlerini, yabancı sermaye alan ülkenin bu konuda izlediği iktisat politikasının özelliklerini, yabancı sermaye girişinin çeşitli gelişme seviyelerindeki ekonomiler üzerindeki etkilerini, bu etkilerin iktisadi – siyasi özelliklerini tahlil etmeksizin dolaysız doğruya blok halinde yabancı sermayeden yana olmak veya ona karşı tavır takınmak yanlış olacaktır.⁵

Gerek portföy yatırımları, gerekse dolaysız yabancı sermaye yatırımları uluslararası sermaye akımları niteliğinde olmakla birlikte aralarında bazı önemli farklılıklar vardır. En önemli fark, yabancı ülkede yapılan yatırımın yönetimi konusunda kendini gösterir. Dolaysız yabancı sermaye yatırımı durumunda, yabancı ülkede kurulan şirket ana şirketin dolaysız denetimi altındadır. Coğu kez bu şirketin üst yönetim kadroların da ana şirket tarafından atanan yöneticiler yer alır.

Oysa uluslararası portföy yatırımları durumunda, bir yabancı tahvil veya hisse senedi satın alınırken şirket yönetiminin dolaysız denetlemesi söz konusu değildir. Yani ulusal şirket bu yolla uluslararası piyasalardan, finansman sağlamış olur, yönetim eskisi gibi yerel yöneticilerin ellerinde sürdürülür. Gerçi hisse senetleri durumunda pay sahipleri, hissedarlar kurulunda oy verme hakkına sahip bulunurlar. Ancak genel kurulda oy kullanma, şirket yönetimine dolaysız katılma demek değildir.

İkinci olarak, dolaysız uluslararası yatırımlar durumunda yabancı yatırımcı, sermayesinin yanında, genellikle üretim teknolojisi ve işletmecilik bilgisini de birlikte getirir. Portföy yatırımlarında ise yabancı yatırımcının, sermayesinden başka bir katkısı yoktur.

Üçüncü olarak, yatırımcıların kimlikleri de birbirinden farklıdır. Portföy yatırımlarını tasarruf sahibi gerçek kişiler de yapabilirler. Oysa uygulama da, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını yapanların hemen hemen tümü, çok uluslu şirketlerdir.

Nihayet dördüncü bir farkta yatırımın ana para ve gelirlerinin geri ödenmesiyle ilgilidir. Portföy yatırımlarında gelir ve amortismanların geri ödenme koşulları önceden belirlidir. Borç alanlar bakımından tahvil sabit bir döviz borcu niteliğindedir. Ekonomik koşullara göre değişmez. Oysa dolaysız yatırımlarda genellikle belirli bir amortisman

⁵ BULUTOĞLU, a.g.e, s. 7.

yoktur. Transfer edilen karlar işletmenin kazanç durumuna ve hükümetlerin transferler üzerine koydukları kısıtlamalara bağlıdır.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları, bir büyük firmanın (çok uluslu şirket) ana merkezinin bulunduğu ülke dışındaki yörelerde, yeni bir şirket kurması veya var olan bir yerli firmayı satın alarak yada sermayesini artırarak kendine bağlı bir duruma getirmesi biçiminde tanımlanabilir. Burada yatırımı yapan asıl şirkete “ana şirket” (parent company), yabancı ülkede edinilen şirkete de “yavru şirket” (subsidiary) “yabancı sermaye şirketi” veya “şube” denmektedir.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının en önemli özelliklerinden birisi bunların yalnızca yavru şirketin mülkiyeti elinde bulundurmakla kısmen veya tamamen kalmamaları, aynı zamanda onun yönetimini de denetimleri altında bulundurmalarıdır. Yavru şirket genellikle, ana şirketin elinde bulunan teknoloji, ticari sırlar, yönetim bilgileri, ticaret ünvanı ve öteki kolaylıklardan yararlanma ayrıcalığına sahiptir. Karşılığında ise, kazanılan karlar, kısmen veya tamamen ana şirkete aktarılır.

Çok uluslu şirket, yabancı ülkede dolaysız sermaye yatırımı yaparken o ülkeye genellikle döviz transfer eder. Ana özellik bu olmakla birlikte, bazen ev sahibi ülkeye (yatırım yapılan ülke) döviz girişi olamadan da dolaysız yatırım gerçekleştirilebilir. Bunun bir yolu yabancı sermayenin ülkeye üretimde kullanılacak makine, donatım gibi fiziki üretim araçları şeklinde gelmesidir. Bazen de döviz veya yatırım malı olarak değil lisans, teknik bilgi ve know-how gibi gayri maddi haklar biçiminde gelebilir.⁶

1.0 YABANCI SERMAYENİN ÇEŞİTLERİ

Uluslararası sermaye hareketleri süreleri bakımından uzun ve kısa süreli sermaye hareketleri olarak iki gruba ayrılmaktadır. Ayrıca uzun süreli sermaye hareketleride dolaylı (portföy) ve dolaysız yatırım olarakta kendi içinde ikiye ayrılır.⁷

Uluslararası ekonomi literatüründe, “yabancı sermaye yatırımı” veya “özel yabancı sermaye yatırımı” olarak kullanılan terimler arasında önemli derecede bir anlam farkı yoktur. Terimlerde geçen “yabancı” kelimesi, bir ülkenin milli sınırları dışında

⁶ SEYİDOĞLU, a.g.e, s. 646 .

⁷ S.H.Hymer , The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, The MIT Press, MIT 1976, s. 1-6.

olmak anlamındadır. “Yabancı sermaye” ise, bir ülkedeki mevcut sermaye stokuna başka ülkenin sahipliğini ifade etmektedir. “Özel” kelimesi, ülkeye gelen yabancı sermayenin o ülkenin devletine değil, vatandaşlarına ait olduğunu göstermektedir. “Dolaysız” kelimesi ise, sermaye ile birlikte değişen ölçüde teknoloji, know-how, işletmecilik bilgisinin de ülkeye geldiğini açıklamaktadır. Böylece, uluslararası ekonomi teorisinde dolaysız yatırımlar, bir yabancı ülkede çıkarılan hisse senedi ve tahvillerin uluslararası sermaye piyasalarından satın alınması yoluyla yapılan “portföy” yatırımlardan ayrılmaktadır. Dolaysız yatırımlar, sermaye ile birlikte teknoloji ve işletmecilik bilgisini de beraberinde getirdiği için, özellikle II. Dünya Savaşı’ndan sonra önem kazanmaya başlamıştır.

1.0.1 Kısa Süreli Sermaye Hareketleri

Kısa süreli sermaye hareketleri, ödemeler bilancosunda cari işlemler ve uzun süreli sermaye hareketlerinde oluşan dengesizlikleri finanse etme fonksiyonu gören vadesi bir yılın altında olan sermaye hareketleridir. Spesifik bir vade sonu olmayan hisse senedi ve tahvillere yapılan yabancı yatırımlar bu guruba girmez.

Kısa süreli sermaye hareketleri, temelde uluslararası faiz oranı farkları ile döviz kuru dalgalanmalarına bağlı olarak ortaya çıkar. Faiz oranı farkları ve döviz kurları dalgalanmaları sırasında oluşan arbitraj olanakları kısa süreli sermayenin sürele uluslararası piyasalarda yer değiştirmesine neden olan temel faktördür. Bunun dışında bazı dönemlerde, ülkelerin ulusal ekonomilerinde veya uluslararası ekonomideki istikrar kısa süreli sermaye hareketlerinin dağılımı ve hareket yönünü değiştirebilmektedir. Risk faktörünün artması ile kısa süreli sermaye politik istikrarın bozulduğu ülkelerden uzaklaşmaktadır. Kısacası kısa süreli sermaye düşük faizli ve yüksek riskli ülkelere, yüksek faizli ve düşük riskli ülkeye doğru hareket etme eğilimindedir.

Ülkeler ödemeler bilancolarında oluşan kısa dönemli dengesizlikleri giderebilmek için faiz oranlarını yüksek belirleyerek, ülkeye kısa süreli sermaye girişini temin etmeye çalışırlar.

1.0.2 Uzun Süreli Sermaye Hareketleri

Uzun süreli sermaye hareketleri, dolaysız yatırımlar (Örneğin; fabrika tesisi veya yurtdışı satış merkezinin kurulması gibi) ve dolaylı veya portföy yatırımları (yabancı hisse senedi veya tahvil gibi) olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.⁸

Uzun süreli sermaye hareketleri makine ve hammaddeler gibi üretim faktörlerinin uluslararası ticari hareketi ile karıştırılmamalıdır. Uzun süreli sermaye, mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan üretim faktörlerinin mülkiyeti ve yönetimi üzerinde kontrol kurma özelliğine sahiptir.

Uzun süreli sermaye hareketleri uluslararası ekonomi üzerinde üç etkiye sahiptir. Birincisi uluslararası mal ve sermaye hareketlerinin neden olduğu likidite etkisidir. Uluslararası borçlanma ile borç alan ülkedeki yatırımlar artacaktır. Yatırım artışı çarpan etkisi ile ülkenin milli gelirini arttıracak ve dolayısıyla bu ülkenin ithalat talebi yükselecektir. Bir ülkenin ithalatının artması borç veren veya bunun dışındaki ülkelerin ihracatının artması anlamına gelir.

Ihracat, bu ülkelerin de milli gelirlerinin yükselmesini sağlar. Böylelikle uluslararası borçlanma beraberinde uluslararası ticaretin artmasına ve ülkelerin milli gelirinin yükselmesini sağlar. Uluslararası dolaysız yatırımların ikinci etkisi, borçlanan ülkedeki sermaye artışının sağladığı üretim etkisidir. Sermaye girişinin olduğu ülkede sadece yatırımın yapıldığı sektörde değil aynı zamanda sektörlerin yatay ve dikey bağlantıları dolayısıyla tüm ülke ekonomisinde üretim etkinliğinin yükselmesi ile birlikte üretim artışı etkisi gerçekleşir. Üçüncü olarak uluslararası yatırımların yarattığı ters likidite etkisidir. Borçlanan ülkeye gelen yabancı sermaye bir süre sonra getirisi ile birlikte menşei veya başka bir ülkeye geri dönecektir. Bu durum borçlanan ülkeden döviz çıkışı anlamına gelir.

⁸ G.Ragazzi , Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment, IMF Staff Papers, Vol. 20 , 1973, s. 476 .

1.0.2.0 Dolaylı Yabancı Sermaye Yatırımı

Yabancılar tarafından yeni ulusal borçlanma senetlerinin satın alımı, mevcut tahvil ve bonoların satın alınması (portföy yatırımları) ve finansal kurumlar tarafından sağlanan orta (bir-beş yıl) ve uzun dönemli borçlanmalar dolaylı yatırımların temel biçimleridir.⁹

Bu tür yabancı sermayede yatırımcı dolaysız yatırım yapmayarak o ülkedeki bir firmanın hisse senetlerini veya tahvillerini satın alır. Böylece yabancı yatırımcının sermayesi dolaylı yoldan ülkeye girmiş olur, böyle yatırımlara *dolaylı yabancı* sermaye yatırımı veya *portföy* yatırımı da denilir.

Sıkı para politikası veya dış kredi kullanım kısıtlamaları ile ortaya çıkan bazı gelişmekte olan ülkelerdeki yüksek reel faizler, yeni gelişen piyasalarda yüksek getiri alternatifleri arayan uluslararası yatırımları cezbetmektedir. İşte bu şekilde, uygulamada dolaysız yabancı sermayeye oranla daha az da olsa portföy yatırımları ülkelerin sermayelerinde etkili olabilir. 1990'lı yıllarda özel sermaye akımı içinde en hızlı büyüyen bölüm hisse senedi portföy yatırımlarıdır.¹⁰

Portföy yatırımları ile dolaysız yabancı sermaye arasındaki en önemli fark, yabancı ülkede yapılan yönetim konusundadır. Portföy yatırımlarında bir yabancı tahvil veya hisse senedi satın alırken, şirket yönetiminin bizzat denetlenmesi mümkün değildir. Ayrıca yabancı yatırımcı portföy yatırımlarında sadece sermayesini koyabilir. Dolaysız yabancı yatırımlarda ise yabancı yatırımcı sermaye hariç üretim faktörlerini de koyabileceği gibi aynı zamanda şirket yönetimini denetleme imkanına sahiptir. Bir başka önemli fark da portföy yatırımlarında yatırımcılar gerçek kişi ya da çok uluslu şirket olabilirken dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını yapanların hemen hemen tümü çok uluslu şirketlerdir. Bir diğer fark ise yatırımın ana para ve gelirlerinin, geri ödenmesi

⁹ F. R. ROOT, International Trade and Investment, South-Western, Pub. Co., Cincinnati, 1984, s. 123 - 125

¹⁰ Sadi UZUNOGLU, Kerem ALKIN, Can Fuat GÜRLESEL, Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Gelişmekte Olan Ülkelerde Makro Ekonomik Etkileri ve Türkiye, İMKB Araştırma Yayınları NO:6, İstanbul, 1995, s. 55-56.

konusunda görülür. Portföy yatırımlarında gelir ve ana paraların ödenme koşulları belliyken dolaysız yatırımlarda genellikle işletmenin kazanç durumu ve hükümetlerin kazanç üstüne koydukları kısıtlamalar yüzünden yatırımların geri ödenmesi belirsiz yada değişkendir.¹¹

Dolaylı yabancı sermaye yatırımı veya portföy yatırımları daha çok Güney Amerika ve Asya ülkeleri gibi gelişmekte olan ülkelerde daha çok görünmektedir.¹²

1.0.2.1 Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımı

Dolaysız yatırım (direct investment) bir ülkede bir firmayı satın almak veya yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak veya mevcut bir firmanın sermayesini arttırmak yoluyla o ülkede bulunan firmalar tarafından diğer bir ülkede bulunan firmalara yapılan ve kendisiyle birlikte teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırımdır. Tanımından da anlaşılacağı gibi, dolaysız yabancı yatırımlar, ülkeler arasında sermaye transferlerinin bir piyasa işlemi olmadan bir ülkeden diğerine aktarılması şeklinde olmaktadır.

Dolaylı yatırımların tersine dolaysız yatırımlar, yurtdışında yapılan girişimin yönetimini ve karını kontrol etmeyi amaçlamaktadır. Dolaysız yatırım;

- i. Mevcut bir yabancı ülke firmasının hisse senetlerinin bir kısmının veya tamamının, yatırım yapılan firmanın yönetimini kısmen veya tamamen kontrol edecek şekilde satın alınmasıdır, .
- ii. Yabancı bir ülkede yeni bir tesisin kurulması veya bir joint venture anlaşması kapsamında hisse senetlerinin bir kısmına sahip olunmasıdır.
- iii. Yeni bir ticari faaliyet amacıyla reel varlık satın alınması biçiminde (örneğin; yeni bir yabancı şube, ofis veya fabrika tesisi, mevcut bir fabrikanın satın alınması veya mevcut yabancı bir şube veya fabrikanın genişletilmesi gibi) gerçekleşebilir.

¹¹ SEYİDOĞLU, a.g.e, s . 579.

¹² Sadi UZUNOĞLU ve diğerleri, a.g.e, s . 56.

Dolaylı ve dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını birbirinden ayıran en temel kriter, dolaysız yabancı sermaye yatırımının yapıldığı şirkette yönetimin tamamına veya bir kısmına katılabilme yetki ve iradesinin de elde edinilebilmesidir. Oysa dolaylı yabancı sermaye yatırımında yabancı yatırımcı sadece hissesi oranında gelir elde ederken, firmanın yönetimi ile ilgili bir fonksiyonu yoktur.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını özel bir sermaye transferi olarak ele alıp değerlendirmek mümkündür. Fakat bu özel sermaye transferinin iki özelliği vardır. Bunlar;

- i. Dolaysız yatırım bir sermaye transferi olmakla birlikte, aynı zamanda teşebbüs, teknoloji, risk taşıma ve organizasyon aktarımı da sağlamakta ve bu sebeple işletmelerin sadece kuruluş ve teçhizatının finansmanı olarak değerlendirilmektedir. Dolaysız yatırım bu rolünden dolayı, işletmecilik ustalığı ve know-how'ı da beraberinde getirmekte, ayrıca rekabet faktörünü ülkeye sokmaktadır.
- ii. Genellikle dolaysız yatırımlar, sanayi sektörüne yöneliktir ve daha çok A ülkesinden B ülkesine sermaye transferi şeklinde değil, A ülkesinin X sanayi dalından, B ülkesinin X sanayi dalına akış şeklindedir. Özellikle dolaysız yatırımlar, iki sanayi kesimi arasında bir sermaye akışı özelliği taşımaktadır. Bu sermaye akışı, yatay ve dikey yatırımlar şeklinde meydana gelmektedir.

Yatay yatırımlar, bir firmanın yatırım yaptığı ülkelerde, kendi ülkesi ile aynı üretimi gerçekleştirdiği zaman ortaya çıkar. Dikey yatırımlar ise, yatırım yapılan ülkede esas ülkedeki ürünlerin işlenmesi ve bu ürünlerin satışı ile ilgili olarak ileriye ve geriye dönük şekilde yapıldığı zaman görülür. Fakat çok sayıda küçük yavru şirketler, ev sahibi ülkelerde sadece dağıtım yapmakta ve ana firmanın ürünlerini ev sahibi ülkelerde pazarlamaktadırlar.

Böylece dolaysız yatırımları, uluslararası diğer sermaye hareketlerinden ayırmak mümkün olmaktadır. Dolaysız yabancı yatırımların temel etkisi, ev sahibi ülkenin milli gelirine olan net katkısıdır. Milli gelir etkisiyle çok yakından ilgili olarak dolaysız yatırımların ev sahibi ülkenin ödemeler dengesi üzerinde yaratmış olduğu etkide oldukça

önem taşımaktadır. Ev sahibi ülkenin milli gelirine dolaysız yatırımın katkısı var mıdır? Bu sorunun cevabı evet olacaktır. Çünkü, yabancı sermaye ülke içinde üretimde bulunmaktadır. Bu üretim miktarı şüphesiz ülkenin gayrisafı milli hasılasına dahildir. Burada dikkat edilecek nokta, yabancı sermayenin üretimde kullandığı tüm girdileri kendisinin üretilip üretilmediğidir. Bu girdilerden bir kısmı ülke dışından getiriliyorsa, yabancı sermayenin dışardan ithal etmiş olduğu girdilerin ülkenin GSMH' sından düşülmesi gerekecektir .

Dolaysız yatırımlar, ev sahibi ülkenin ödemeler bilançosu üzerinde çeşitli etkiler yaratır. Önce, fabrika kurmak için ülkeye gelen ilk kurucu yatırım sermayesi bir defaya mahsus olmak üzere ev sahibi ülkenin ödemeler bilançosuna olumlu katkıda bulunur. Dolaysız yatırım üretimine başladığı zaman, gerek ihracat yoluyla ve gerekse ithal ikamesi şeklinde ödemeler bilançosuna katkıda bulunmaya devam eder. Diğer taraftan dolaysız yatırımı gerçekleştiren şirket, hammadde ve diğer girdileri, üretimini devam ettirebilmek için ithal etmek zorundadır. Bu ithalat, şüphesiz ev sahibi ülkenin ödemeler bilançosunda olumsuz bir etki yaratır. Ayrıca yabancı şirketin yabancı üretim faktörlerine ödemiş olduğu faktör gelirleri, ev sahibi ülkenin dış dengesini olumsuz yönde etkileyebilir. Yine, yabancı şirket tarafından mahalli olarak yatırılan yüksek gelir, marjinal tüketim meyline de bağlı olarak ev sahibi ülkenin ithalatını uyarabilir. Son olarak, yabancı şirket ev sahibi ülkede üretimini durdurduğu zaman yine bir defaya mahsus olmak üzere ülkeye getirmiş olduğu sermayeyi ülke dışına çıkaracağı için ödemeler bilançosu üzerinde olumsuz bir etkide bulunabilir.¹³

¹³ Rıdvan KARLUK, Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı, TCMB Human Research General Management, Education Dept, 2000

2.0 YABANCI SERMAYE VE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren şubeler tek bir ana merkezde bulunurlar. Bu şekilde farklı ülkelerde kurduğu şubelere aynı anda bir çok ülkede birden üretim faaliyetine katılan şirketlere *çok uluslu şirket* adı verilmektedir.¹⁴

Dolaysız yabancı sermayenin sahibi veya yönlendiricisi olan kişi, kurum veya şirketlerin ortak ismi ve tanımı konusunda literatürde ortak bir terminoloji mevcut değildir. Çok uluslu şirketler, ulus ötesi şirketler, çok uluslu girişimçi, uluslararası şirketler en yaygın kullanılan adlandırmalardır. Bunlardan “Çok Uluslu” şeklinde başlayan tanımlamalar, menşei belli olmayan veya birden fazla ülkenin firmaları ortaklığı şeklinde algılandığı için eleştirilmektedir. Gerçekte bu şekilde faaliyet gösteren firmalar da mevcuttur.

Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi tarafından yapılan tanımlamaya göre ¹⁵,”iki veya daha fazla ülkede varlıklar (fabrikalar, madenler,satış ofisleri ve benzeri) kontrol eden tüm girişimcilere Ulus Ötesi Şirketler adı verilir”. Literatürdeki diğer tanımlar, çok uluslu şirketlerin elde ettikleri toplam gelirlere, yabancı ülkelerde sahip oldukları şirket veya girişimlerdeki hisselerine vb. kriterler esas almaktadır.

Çokuluslu şirketler, uluslararası borç alma ve borç verme konularında kullanılan önemli araçlardır. Çokuluslu şirketler genellikle, daha sonra geri döneceği ümidiyle, tabi şirketleri aracılığıyla (tabi şirketlerinin buldukları ülkelere) sermaye tedarik ederler. Bu süreç, yani çokuluslu şirketlerin tabii şirketlerine sermaye tedarik etmesi, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını, uluslararası kredi verme işlemlerine (borç verme-ödünç alma) kısmen de olsa, alternatif haline getirmektedir, gene de niçin dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının, diğer fon transferlerine oranla daha çok tercih edildiği konusunda akla takılan bazı sorular vardır. Her durumda da, çokuluslu şirketlerin

¹⁴ Halil SEYİDOĞLU, Uluslararası Finans, Güzem Yayınları, İstanbul, 1994, s. 300.

¹⁵ UNCTC, Transnational Corporations and World Development: a Reexamination. E/C 10/38, UN, New York, 1978, s. 158.

mevcudiyeti, bir ülkeden diğer bir ülkeye net bir sermaye akışı ile sonuçlanmaz. Ancak, çokuluslu şirketler bazen, yabancı ülkelerde faaliyet gösteren tabii şirketleri aracılığıyla yaptıkları büyüme operasyonları için ihtiyaç duydukları fonları karşılamak amacıyla, o ülkede kaynak yaratma yolunu seçebilirler. Bu durumda da ülkeye dışarıdan, bir kaynak akışı sağlanmamış olur. Dahası, bazen bir çokuluslu şirket, yabancı bir ülkede genişlemek için, tabii şirketine ve dolayısıyla, o ülkeye kaynak transferi yapar. Buna karşılık, tabii şirketin bulunduğu ülkede yer alan, başka bir çokuluslu şirket de, diğer çokuluslu şirketin bulunduğu ülkedeki tabii şirketine sermaye transfer etmek kaydıyla genişleme yoluna gidebilir. Bu durumun sonucunda ise, bu iki ülkeye hem kaynak transferi yapılmış olurken (birbirlerine), hem de bu ülkelerden (birbirlerine) kaynak transferi yapılmış olur ve sonuçta, iki ülkeye de, hem kaynak girip, hem de çıkmış olduğundan, net bir kaynak transferi girdisi sağlanamamış olur.

Diğer bir önemli uluslararası iktisadi hareket özellikle gelişmekte olan ülkelere doğru olan teknoloji transferidir. Teknoloji eğitim, bilimsel yayınlar veya lisans anlaşmaları ile transfer edilebilir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde sermaye, yetişmiş iş gücü, yönetim bilgisi gibi faktörlerin eksikliği bu teknolojilerin uygulanmasını güçleştirmekte hatta imkansız hale getirebilmektedir. Bu yüzden sermaye, teknoloji ve yönetim bilgisini bir bütün olarak bir sektöre transfer etmek daha verimli olmaktadır. Böyle bir hareketin doğal sonucu olarak da dolaysız yabancı sermaye yatırımları ve bunları gerçekleştiren uluslararası şirketlerin faaliyetleri artmaktadır.

Çok uluslu şirketler dünya ticaret ve yatırımlarında çok önemli rol oynamaktadır. Bugün küreselleşme denen olgu ile ortaya çıkan bu şirketler her geçen gün sayılarını ve sermayelerini daha da arttırarak büyümektedirler. Bu büyüme ile birlikte artık çok uluslu şirketler bazen hükümet seçimlerinde bazen hükümet değişimlerinde bazen de alınacak politik kararlarda belki de en yetkili kuruluş haline gelmişlerdir. Çok uluslu şirketlerin tanımlarında bir anlaşma olmamasına rağmen , bu şirketlerin belli başlı özellikleri onları tanıtmaya yeterlidir.

Çok uluslu şirketler, buldukları ülkelerdeki ar-ge faaliyetleri yanında imalat, maden çıkarma ve işletme faaliyetlerinde bulunurlar. Çok uluslu şirketler bir çok ülkede

faaliyet göstermelerine rağmen bir merkezden yönetilmektedirler. Tipik bir çok uluslu şirketin dış satışları toplamı , satışlarının en az %25 'i dolayındadır.¹⁶

Birçok çok uluslu şirket, yabancı ülkede dolaysız yabancı sermaye yatırımı yaparken o ülkeye genellikle döviz transfer eder. Bazen doviz tarnsferi olmadan da dolaysız yabancı sermaye yatırımı gerçekleştirdikleri görülmektedir.

Çok uluslu şirketler, yapı ve politika olarak yabancı faaliyetlerin yerli faaliyetlerle eşit tutulduğu kuruluşlardır. Yöneticiler kuruluşun hedeflerine varmak için ,kuruluş kaynaklarını ülke sınırlarına dikkate almadan en verimli biçimde dağıtmayı amaçlar.Merkezi yönetim , sermayenin kaynak ülkesidir. Kararlar merkezde alınır.¹⁷

2. DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINI AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER VE YAKLAŞIMLAR

2.0 DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINA TEORİK BAKIŞ

Bilindiği üzere, geleneksel Uluslararası Ticaret Teorisi, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne ve onun değişik bir yorumu olan Heckscher-Ohlin Modeli'ne dayanır. David Ricardo tarafından geliştirilen Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne göre "Her ülke göreceli olarak hangi malları daha ucuza üretiyorsa, o malların üretiminde uzmanlaşmalıdır. Heckscher-Ohlin Teorisi'ne göre ise, "Her ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahip bulunuyorsa, üretimi bu faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder." Özetle, emeğin ucuz ve bol olduğu ülkelerde emek yoğun, sermayenin zengin olduğu ülkelerde ise sermaye yoğun mallar üretilmeli ve ihraç edilmelidir.¹⁸

Uluslararası İş Bölümü teorisi,¹⁹ üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketsiz olduğunu varsaymıştır. Böyle bir varsayımlla malların uluslararası serbest hareketi, üretim faktörlerinin serbest hareketinin yerini almakta ve böylelikle dünya kaynaklarının optimum kullanımı sağlamaktadır. Oysa, emek ve sermaye gibi hareketli üretim

¹⁶ Erol İYİBOZKURT, Uluslararası İktisat Teorisi, Ezgi Kitap Evi Yayınları, Bursa 1995, s. 123 .

¹⁷ T.Güngör URAS, Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları, s.40.

¹⁸Suna OSKAY, Çok Uluslu Şirket Teorileri Çerçevesinde YSY incelenerek Değerlendirilmesi , Dış Tic Müş. Derg. Ocak 1998, sayı 8

¹⁹ B,OHLİN, Interregional and Internatioanal Trade, Harvard University Press, Cambridge, 1933

faktörlerinin uluslararası serbest dolaşımı kaynakların optimum kullanımına daha etkin bir yoldan ulaşılmasını sağlayabilir.

H-O teorisine göre, malların karşılaştırmalı fiyatları arasındaki taşıma maliyetlerini aşan farklar, uluslararası mal hareketlerine neden olmaktadır. Aynı şekilde emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin uluslararası piyasalarda hareket etmesine bu faktörlerin fiyatları arasındaki farklar oluşturmaktadır.

Malların ulusal ve uluslararası hareketlerinde fiyat belirleyici iken, emeğin hareketinde ücret, sermayenin hareketinde faiz farkları belirleyici faktörler olmaktadır. Ülkeler arasındaki ücret ve faiz farkları, ülkeler arasındaki emek ve sermaye donanımı yoğunluğundaki farklılardan oluşmaktadır. Emek ve sermaye zengini ülkelerde bu faktörlerin fiyatları düşük tersine kıt olduğu ülkelerde yüksek olmakta ve faktörlerin bol olduğu ülkelere, kıt olduğu ülkelere doğru bir hareket başlamaktadır.²⁰ Ülkelerin ulusal ekonomilerinin yapısı ve kalkınma düzeyleri faktör donanımlarının belirleyicisi olduğuna göre, faktör hareketlerinin temelinde de bu sebepler yatmaktadır.

Örneğin, yurtiçi tasarruflarının, yatırımları aştığı bir ülkede göreceli bir sermaye fazlalığı oluşacak ve yurtdışında yatırım yapılmasını gündeme getirecektir. Öte yandan hızlı bir kalkınma sürecine girmiş bir ekonomide oluşan yurtiçi tasarruf düzeyini de aşan sermaye talebi, uluslararası piyasalardan ülkeye sermaye girişine yol açacaktır.

Uluslararası ticarete getirilen kısıtlamalar mal ve faktor hareketlerinin birbirlerini ikame etmesine neden olmaktadır. Örneğin; bir ülkenin ithalatını kısıtlamaya yönelik dış ticaretine uyguladığı görünür veya görünmez engeller, bir malın o ülkeye ihracat maliyetlerini oldukça yükseltebilir. Bu durumda uluslararası firma bu malı ilgili ülkeye ihraç etmek yerine bu ülkede yapacağı dolaysız yatırım ile mal hareketini sermaye hareketiyle ikame edebilir.

Uluslararası faktör hareketleri gözlemlendiğinde emek ve sermaye hareketlerinin karşılıklı bir ilişki içinde olduğu sonucu çıkmaktadır. Emek ve sermayenin diğer üretim

²⁰ R.JENKINS, Transnational Corporations and Uneven Development: The Internationalization of Capital and The Third World, Mehteuen, New York, 1987, s. 18 .

faktörleri ile bütünleşmesi sürecinde, emek ve sermaye arasında bir katsayı'nın oluşması sonucunu getirmektedir. Sadece toprak zengini bir ülkeye ise, emek ve sermaye hareketi olacaktır. Emek ve sermaye toprak zengini ülkeye aynı ülkeden gelebileceği gibi, farklı ülkelerden de gelebilir.

2.1 DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI İLE İLGİLİ YAKLAŞIMLAR

2.1.0 Endüstriyel Organizasyon Yaklaşımı

Dolaysız yatırım ve portföy yatırımı, daha önce belirtildiği gibi birbirinden farklı iki yatırım tipidir. Hymer bu iki yatırım tipini açıklayabilecek tek bir teori olamayacağını söylemektedir. Ülkeler arasındaki faiz oranı farklarına dayandırılan portföy yatırımı teorisi, dolaysız yatırımları da kapsayan uluslararası faaliyetleri açıklamada yetersiz kalmaktadır. Portföy yatırımı teorisinin uluslararası faaliyetleri açıklayamamasının nedenleri şöyle sıralanabilir:

- i. Aynı endüstride faaliyet gösteren iki ayrı ülkenin firmaları yabancı ülkelerde borçlanıp kendi ülkelerinde dolaysız yatırım yapmaktadırlar. Örneğin bir Amerikan petrol firması olan Standart Oil Company Hollanda 'dan borçlanıp ABD'de yatırım yaparken ,Hollandalı Royal Dutch Petroleum Company de ABD'den borçlanıp Hollanda'da yatırım yapmaktadır. Bu davranışı ülkeler arası faiz oranı farklılıklarına dayanan Portföy Yatırımı Teorisi ile açıklamak imkansızdır.
- ii. Faiz oranları dolaysız sermaye yatırımları ve portföy yatırımlarının ikisini birden açıklamaya yetmez . Örneğin Birinci Dünya Savaşı sonrası, ABD yabancı ülkelere portföy yatırımı alırken, ABD yatırımcıları da yabancı ülkelerde dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında bulunmaktadırlar, bu çapraz hareketi Faiz Oranı Teorisi ile açıklamak mümkün değildir.
- iii. Dolaysız yabancı yatırımlar ele alındığında görülmektedir ki, ABD en çok yatırım alan ülkeler arasında yer almaktadır ve bu yatırımları yapan firmaların büyük çoğunluğu reel ekonomiye yatırım yapan firmalardır. Bu davranışı faiz

oranı teorisi ile açıklamak imkansızdır. O halde dolaysız yabancı yatırımları açıklayan başka özellikler olmalıdır.

- iv. Portföy yatırımlarında , sermaye daha çok yüksek getirili hisse senetleri ve devlet tahvillerine yatırılmaktadır. Ayrıca portföy sermayesi belli bir sektörde yatırım yaparken karlılıkta ve diğer koşullarda meydana gelebilecek değişiklikler dolayısıyla yatırımlarını çok süratle başka sektöre kaydırabilir. Oysa dolaysız yabancı sermaye belli sektörlerde ve uzun süreli yatırımlar yapmaktadır. Örneğin dolaysız ABD yatırımlarının çoğunluğu motorlu araçlar iş makineleri, lastik, tarım makineleri gibi endüstrilerdedir. Bunun dışında aynı endüstride faaliyet gösteren firmaların birbirlerinin ülkelerinde yaptıkları yatırımları da fazi oranı teorisi ile açıklamak mümkün değildir. Örneğin, Shell Oil, Dunlop Tire, Olivetti, Lever'in ABD 'de yatırım yapması gibi .

2.1.1 Dolaysız Yatırım Yaklaşımı

Görüldüğü gibi Hymer'e göre portföy yatırımı ile dolaysız yabancı sermaye yatırımının birbirinden farklı motivasyonları vardır. Dolayısıyla bu iki yatırım tipini de fazi oranı farklarına göre açıklamak mümkün değildir. O halde dolaysız yabancı yatırımı motive eden unsurlar nelerdir?²¹

Hymer bu sorunun cevabını verebilmek için dolaysız yatırımları birinci tip ve ikinci tip olarak ikiye ayırmaktadır. Birinci tip dolaysız yatırımlarda, yatırımcı yatırımının yabancı bir ülkedeki güvenliğini sağlamak için, yabancı ülkeye transfer ettiği sermayesini başka girişimcilere borç vermektense kendisi yapılacak girişimi tamamen veya kısmen kontrolü altına alır. Burada hedef yatırılan sermayenin riskini minimuma indirmektir. Birinci tip yatırımın teorisi Portföy Yatırımı Teorisi ile çok benzeşmektedir. ikisinde de anahtar faktor faiz oranıdır. Yabancılara olan güvensizlik, döviz kuru riski ve belirsizlikler olduğunda portföy yatırımı yerine birinci tip dolaysız yatırım yapılacaktır. Ama burada fazi oranı farkları yine sermaye hareketlerinin temel nedeni olmaktadır.

²¹ S.HYMER, The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development, MIT Press, Cambridge, 1976, s. 23-27

Faiz oranına bağılı olmayan yatırım, İkinci tip dolaysız yatırımdır ve bu yatırım tipi “Uluslararası Faaliyetler“ olarak adlandırılabilir. Uluslararası Faaliyetler Teorisi firma teorisinin bir parçasıdır. Bu teori bir ülke girişimcisi ile diğere ülke girişimcileri arasındaki farklı ilişkilerle ilgilenir. Uluslararası faaliyetler ile firmaların faaliyetlerini inceleyen kullanılan araçlar aynıdır

2.1.2 Uluslararası Faaliyetler Yaklaşımı

Bir firmanın yabancı bir ülkedeki girişimciyi kontrol etmesinin üç nedeni vardır.²²

- i. Bir firma, birkaç ülkede faaliyet gösteren firmaları kontrol altına alarak bu firmalar arasındaki rekabeti kaldırmış olur.
- ii. Bazı firmalar bazı faaliyetlerinde avantajlara sahiptirler ve bu avantajlarını yabancı ülkelerdeki faaliyetlerinde kullanmayı karlı bulabilirler.
- iii. Daha az önemli bir neden ise mevcut riskleri azaltmak ve dağıtmak için şirket faaliyetlerinin bölgesel olarak veya faaliyet alanı bazında çeşitlendirilmesidir.

Yukarıda sıralanan motivasyonların yanında bir ÇUŞ’un yabancı bir ülkede faaliyette bulunması veya faaliyete geçmesinde önemli riskler mevcuttur. Ulusal firmalar yabancı firmalara karşı bazı avantajlara sahiptirler. Ülke ekonomisini, dilini, yasalarını ve politikalarını yabancılara göre daha iyi bilirler. Yabancı ülke firmaları için bu bilgileri edinmenin önemli bir maliyeti olabilir. Bu maliyetlere *sabit maliyetler* denir. bunlar bir kez yapıldıktan sonra bir daha gerekli olmayan maliyetlerdir.

Uluslararası faaliyetlerin önündeki engellerin en önemli özelliğı hükümet, tüketiciler ve mal arz edenler tarafından yaratılan ayrımcılıktır. Bazı ülkelerde, yabancı firmalar ve yerli firmalar arasında farklı uygulamalar yapılabilir. Hükümetlerin uyguladığı ayrımcılık çok büyük boyutlarda olabilir. Örneğın yabancılarn faaliyetlerine kesin sınırlamalar getirilebilir. Tüketiciler açısından bakıldığında ise satın aldıkları ürünün hangi ülkenin firması tarafından satıldığı çok önemli değildir. Bunlar dışında yabancı ülkelerde faaliyet gösteren firmaların kendi ülkelerinin hükümetlerinin

²² S.HYMER, a.g.e, s.32-37

uygulamalarından dolayı, firmalar dezavantajlı duruma gelebilirler. Uluslararası firmaların kendi hükümetleri uluslararası faaliyetleri sınırlandırabilirler. Örneğin Ford 'un Çin'de otomobil satmasının ABD hükümeti tarafından yasaklanması gibi .

Uluslararası faaliyetlerin önündeki diğer bir engel döviz kuru riskidir. Döviz kurunun değişmesi yerli ve yabancı firmaları farklı etkilemektedir. Döviz kuru değişimleri mal satışlarını ve firmaların kar dağıtımını olumlu veya olumsuz etkileyebilir. Şimdi firmaların bu dezavantajlara rağmen neden hala uluslararası faaliyetleri karlı bulduğu incelenebilir.

2.1.2.0 Rekabetin Kaldırılması

Farklı piyasalarda faaliyet gösteren firmalar varsa bunları tek bir yönetim altında toplamak, bu firmaların tek tek bağımsız hareket etmelerinden daha karlıdır.

İlk olarak yatay rekabet durumunu ele alınacaktır; Örneğin iki ülkede faaliyet gösteren iki rakip firma varsa ve bu iki ülke arasında uluslararası ticaret varsa, bu durumda duopoly bir piyasa oluşacaktır. Bu piyasada iki firmanın rekabet etmesi yerine birleşmeleri her iki firma açısından da daha karlıdır. Çünkü bu iki firma tekelci karını bölüşeceklerdir. Ayrıca böyle bir birleşme ile piyasaya yapılabilecek yeni girişler önlenmiş olacaktır.

Birkaç alıcı ve satıcının olması durumunda da birleşme karlılığı artırır. Örneğin doğal kaynak alımlarının olduğu uluslararası faaliyetlerde doğal kaynakları arz eden birkaç firma ve teknolojik nedenlerden dolayı birkaç alıcı firma vardır. Bu yüzden alıcı ve satıcıların birleşmesi (dikey bütünleşme) daha karlı olacaktır.

2.1.2.1 Firmaya Özgü Avantajların Kullanılması

Bazı firmalar belli faaliyet alanlarında avantajlara sahiptirler. Bu avantajların kullanılması bu firmaları yoğun bir şekilde uluslararası faaliyete yönlendirir. Firma bu avantajlarını başka firmalara değişik yöntemlerle devrederken veya kiralarırken bazen de bu avantajları kendisi dolaysız olarak diğer ülkelerde kullanacaktır.

Firma için üretirken ve satarken ortaya çıkan birçok avantaj vardır. Bu avantajların bazıları şöyle sıralanabilir.

- i. Firma diğer firmalardan daha düşük maliyetle üretim yapabilir.
- ii. Firma daha verimli bir üretim fonksiyonu üzerinde bilgi ve kontrole sahip olabilir.
- iii. Firma daha iyi dağıtım kanallarına sahip olabilir.
- iv. Firma farklılaştırılmış ürünlere sahip olabilir.

Bütün bunların yanında bir firmanın kendi ülkesinde yer alan yerli firmalara karşı sahip olduğu avantajlar ile yabancı ülke firmalarına karşı uluslararası piyasalarda sahip oldukları avantajlar farklılaşabilir.

Firmanın kendi ülkesinde sahip olduğu avantajlar, yabancı ülkelerde sahip olduğu avantajlardan daha az olabilir. Örneğin ABD firmaları kendi ülkelerinde aynı kalifiye eleman ve sermayeyi kullanacaklardır. Oysa yabancı bir ülkede ülke kaynaklarının yetersizliği, girişimciliğin zayıf olması gibi nedenlerden dolayı kalifiye eleman, bir ABD firması için yabancı bir ülkede çalışmayı kendi ülkesinde çalışmaktan daha avantajlı bulabilir, Aynı durum sermaye piyasası için de geçerli olabilir.

Sonuç olarak bir firma yukarıda bahsedilen herhangi bir avantaja sahipse, yabancı bir ülkede girişimde bulunması karlı olacaktır. Ülkeler arasında faiz oranı farkları olmasa dahi bu faaliyetler yapılacaktır. Çünkü artık Uluslararası Faaliyeti motive eden kardır. Firmalar arasındaki eşitsiz yetenekler uluslararası faaliyetler için yeterli bir koşuldur. Ancak bu yeterli koşul her zaman gerekli bir koşul değildir. Neden?

Bir firmanın başka bir ülkedeki firmaların üzerinde belirli bir konuda avantaja sahip olması, bu firmanın yabancı ülkede kendisinin sahip olacağı bir girişimde bulunmasını gerektirmez. Firma avantaja sahip olduğu malı ihraç edebilir veya diğer firmalara bu avantajı kiralayabilir, lisans verebilir veya tamamen satabilir.²³

Bu noktada uluslararası dolaysız yabancı sermaye faaliyetlerini tam olarak kavrayabilmek için lisans verme, kiralama veya avantajı kendisinin kullanması tercihini yapmadaki nedenlere bakmak gerekir. Bir firma bir veya birkaç firmanın faaliyet

²³ P.J.BUCKLEY, A Critical View of Theories of the Multinational Enterprise, St.Martin's Press, New York, 1985, s. 3.

gösterdiği piyasada avantajını lisans anlaşması ile başka bir firmaya devretsin. Eğer lisans monopol piyasasında faaliyet gösteren firmaya verilirse bu durumda ortaya monopol problemleri çıkacaktır. İkinci olarak fiyat ve çıktı miktarı problemleri ortaya çıkacaktır. Anti-tröst yasaları dolayısıyla kar maksimizasyonu pek mümkün olmayacaktır. Buna alternatif olarak firma bu avantajını devretmeyerek diğer firmayla rekabet edebilir. Ancak bu durumda kar kaybı ortaya çıkacaktır. Eğer bu avantajı satın almak isteyen çok sayıda firma olursa bu durumda lisans vermeme nedenleri ortadan kalkar.

2.1.2.2 Faaliyetlerin Çeşitlenmesi

Bazen bir endüstrideki kar başka bir endüstrideki karla ilişkili olabilmektedir. Örneğin alüminyum fabrikalarında çok miktarda elektrik enerjisi kullanılmaktadır. Alüminyum fabrikasının gelişmemiş bir bölgede kurulduğunu varsayalım. Başlangıçta elektrik ucuz olacaktır ancak bir süre sonra elektrik talebinin fazla olması dolayısıyla elektrik fiyatları artacak ve elektrik üreticisi firma önemli rantlar elde edecektir. Birçok sektörde özellikle hammadde alım satımının olduğu endüstrilerde bu tip ilişkilere sık rastlanmaktadır. Bu durumda alüminyum fabrikası girişimcisi için en doğru hareket faaliyet alanlarını çeşitlendirmektir. Alüminyum fabrikasının elektrik üreten firmayı satın alması veya onunla bütünleşmesi girdi belirsizliğini ortadan kaldıracak gibi, muhtemel girdi fiyat artışları ve buradan kaynaklanan kayıplar önlenecektir. Böylelikle firma ortaklarının kar payları stabilize edilebilecektir.

2.1.3 İçselleştirme Yaklaşımı

İçselleştirme teorisi, dolaysız yabancı sermaye yatırımının varlığını firmaların piyasalarda yapılan alışverişleri içselleştirmesine bağlamaktadır. Böylelikle firmalar ara malı piyasalarında varolan eksik rekabeti ortadan kaldırmaktadırlar.

Teorinin temel varsayımları şöyledir:

- i. Firmalar karlarını eksik rekabet piyasalarında maksimize ederler. Eksik rekabet doğal ve yapay dışsallıklardan meydana gelir. Piyasalar bu

dışsallıklardan dolayı mal ve hizmetlerin verimli olarak değişiminde başarısızlığa uğrayabilirler.

Doğal dışsallıklar; mülkiyet, teknik ve kamu malı dışsallıkları olarak sıralanabilir. Mülkiyet dışsallıkları, satıcının bir ürünün kullanımının karşılığını kullanıcıdan tahsil edemediği zaman ortaya çıkar. Örneğin, yapılan bir buluş yasalarla korumaya alınmadığında karşılığını ödemeyen kişiler tarafından kullanıldığında mülkiyet dışsallığı oluşmuş olur. Teknik dışsallıklar, bir ürün artan ölçek ekonomileri ile üretildiğinde ortaya çıkar. Kamu malı dışsallıkları, bir kişi tarafından yapılan tüketimin diğerinin tüketiminde azalmaya yol açmadığı mallarda görülür. “Bilgi” buna örnek olarak gösterilebilir. Doğal dışsallıklara ek olarak, devletin piyasalara yaptığı müdahaleler yapay dışsallıklara neden olur. Yapay dışsallıklar özel ve sosyal maliyet ve faydaların dağılımını bozar. Tarifeler, destekleme alımları, vergiler, fiyat kontrolleri, yatırım desteği, performans kriterleri bunlara örnek olarak gösterilebilir.

ii. Ara malları piyasalarında tam rekabet şartları olmadığı için, firmalar kendi içlerinde ara malı piyasaları yaratarak, tekelci ara malı piyasalarına ihtiyaç duymamaya çalışırlar. Böylelikle mal ve hizmetler, piyasa aracılığı yerine içselleştirilen firmalar aracılığı ile mübadele edilirler. Böylelikle firmalar arası mübadele, piyasalardaki mübadeleden daha az maliyetli hale getirilmiş olur.

iii. Piyasaların uluslararası düzeyde, içselleştirilmesi ÇUŞ’ları yaratır. ÇUŞ’ler ulus ötesi mal ve hizmet değişiminin dolaysız yabancı sermaye ile içselleştirildiği bir kurumdur.

Bucley ve Casson bu varsayımlara iki aksiyom eklemiştir.²⁴

- i. Firmalar her faaliyetlerinde en düşük maliyetli yeri seçerler.
- ii. Firmalar içselleştirilen piyasalarda, içselleştirmenin maliyetlerinin faydalarını aştığı noktaya kadar büyürler.

Bu iki koşul birbirlerinden bağımsız değildir. Çünkü piyasaların içselleştirilmesi ve endüyük maliyetli bölge karşılıklı birbirini etkileyecektir. Firmaları içselleştirmeye yönelten faktörler ise şöyle sıralanabilir.

²⁴ P.J.BUCKLEY ve M.CASSON, „Multinational Monopolies and International Cartels, 1985, s. 195

- i. Özellikle sermaye yoğun ve çok aşamalı üretim süreçlerinde, firmalar arası hammadde, aramalı alışverişlerinde aksamalar olabilir. Bu durum üretimin aksamasına ve gecikmelere neden olur. Bunu önlemenin bir yolu futures piyasalarının oluşturulmasıdır. Ancak bu piyasaları oluşturmak oldukça güçtür. Bu yüzden firmalar kendi içlerinde bu piyasaları yaratırlar.
- ii. İleriye veya geriye dönük bütünleşme ile yaratılan içsel pazarlar firmalara karlarını artırma olanağı verir.
- iii. Tek alıcı ve satıcının bulunduğu piyasalarda her iki taraf için belirsizlik söz konusudur. Bunu önlemenin yolu taraflardan birinin diğerini satın almasıdır.
- iv. Aramalı alım satımı, satıcı ve alıcı firmalar arasında anlaşmazlıklara neden olabilir ve bu yüzden iki taraf içinde kayıplar söz konusu olabilir. Bunu önlemenin yolu firmalardan birinin diğerini satın alıp ileri veya geriye doğru bütünleşmesidir.
- v. Devlet müdehalesinden doğan “yapay dışsallıklar” firmaların kayba uğramasına neden olabilir. İçselleştirme ile bu dışsallıkların bir kısmı önlenebilir. Örneğin gümrük duvarları aşılabılır, kar transferini önlemeye yönelik uygulanan vergilerden kaçınılabılır v.b
- vi. Bilgi dışsallığı en fazla olan soyut bir maldır. Aynı zamanda, bu dışsallığın yarattığı faydaların bedelinin, bilgiyi üreten firma tarafından bu faydalardan yararlananlardan tahsil edilmesi çok güçtür. İçselleştirme ile bilgi firma içinde dolaşarak azami faydayı sağlar. Transfer fiyatlaması bunun bir aracıdır. İçselleştirme ile transfer fiyatlaması sağlanmış olur.²⁵

Yukarıda belirtilen etkilerden dolayı bir şirket ÇUŞ haline dönüşür. Böylece üretimin değişik aşamaları farklı avantajlar sunan farklı bölgelerde ve ülkelerde tesis edilecektir.

İki tür içselleştirme süreci vardır: Çok aşamalı üretim sürecinin dikey bütünleştirilmesi ve üretim, pazarlama ve Ar-Ge'nin bütünleştirilmesi.

²⁵ N.YILDIRIM, Kapitalizmin Gelişim Sürecinde Yeni Aşama: Uluslararası Şirketler, Cem Yayınları, 1979, s. 46-47

Çok aşamalı üretim sürecinin dikey bütünleştirilmesinde, firma değişik üretim aşamalarının yapılacağı bölgelerdeki maliyetleri dikkate alarak “firma teorisinde“ olduğu gibi en optimal bölge dağılımını yapacaktır. Bunu yaparken farklı bölgelerin sunmuş oldukları avantajlar (emek, sermaye, hammadde, yarımamul maliyetlerinin düşük olduğu, vergi avantajlarının bulunduğu, taşıma maliyetleri avantajları sağlayan v.b) dikkate alınacaktır.

Üretim, pazarlama ve Ar-Ge faaliyetlerinin bütünleştirilmesinde ise hangi faaliyetlerin nerede yapılacağını cevabı biraz daha karışıktır. Üretim yeri olarak pazarlamanın yapıldığı bölgeden çok uzakta ve maliyet avantajı sağlayan bölge ve ülkeler seçilebilir. Malların stoklanması pazarlamanın yapılacağı bölgede olabilir. Ar-Ge faaliyetleri kalifiye elemanların yoğunluk kazandığı ve pazardan çok uzak olmayan bölgelerde yoğunlaşabilir. Buna günümüzden bir örnek olarak Nike firması gösterilebilir. Bu firma Ar-Ge faaliyetlerini ABD’de sürdürürken üretim, emek maliyetlerinin çok düşük olduğu Uzak Doğu ülkelerinde yapılmakta pazarlama ise ABD pazarı başta olmak üzere hemen hemen tüm dünyada sürmektedir. Reklam faaliyetleri ABD’de yoğunluk kazanmaktadır.

Firmalar, piyasada alım satım yaparken meydana gelen dışsallıklar içsel transferlerle içselleştirilerek en aza indireceklerinden, ”firmanın karlılığını ve büyüme seyrini onun bütünleşme ve içselleştirmedeki başarısı belirleyecektir”²⁶

2.1.4 Oligopolistik Tepki Yaklaşımı

Oligopolistik bir piyasada bir firma tarafından yapılan dolaysız yabancı sermaye yatırımı, endüstride yer alan diğer önde gelen firmalar tarafından izlenecektir. Çünkü;

- i. Yatırım yapmayan firmalar ihracat yaptıkları dış pazarları kaybedebilirler,
- ii. Yurtdışında yatırım yapan firmalar, bu faaliyetleri ile elde ettikleri tecrübeleri üretim ar-ge, pazarlama gibi alanlarda üstünlükler

²⁶ N.YILDIRIM, a.g.e, s. 48.

kazanabilirler. Bu bilgi ve yetenekler dışarıda yatırım yapan firmaya tüm dış pazarlarda hatta menşei ülkede rekabet üstünlüğü sağlayabilir.

İşte bu riskleri önlemek için endüstride yer alan önde gelen diğer firmalar ilk yatırım yapan firmayı izleyecektir. Knickerbocker ABD firmalarının davranış biçimleri üzerine yaptığı gözlemler sonucunda yukarıda özetlenen yaklaşımı geliştirmiştir. ABD endüstrilerindeki oligopolistik yapı ve ABD endüstrilerine dahil oligopolistik firmaların dış yatırımların coğrafi olarak belirli bölgelerde ve endüstrilerde toplanmış olması bu yaklaşımın temel hareket noktasını oluşturmaktadır.²⁷

2.1.5 Eklektik Paradigma

Eklektik paradigma iki firma teorisi ile uluslararası üretim yaklaşımlarını bir sentez içinde geliştirmeye çalışır. Farklı sorulara cevap arayan ve farklı dünya görüşlerinin ürünü olan teorilerin bileşiminden oluştuğu için tam bir sentez değildir. Bu yüzden farklı bir teori olarak kabul edilemez. Daha çok bir analistin ampirik araştırmalarında kullanabileceği bu konudaki teorilere dikkat çeken analitik bir yapıdır. Ayrıca teoriler arasında karşılaştırmaların yapılabileceği bir yapı oluşturur .

Bu yaklaşım, üç temel ekonomik teoriyi kullanarak firmanın piyasalara hizmet verebilme istek ve yeteneklerini açıklamaya çalışır: Endüstriyel organizasyon içselleştirme ve bölge teorisi. Bunun yanında bu yaklaşım bir firmanın avantajını kendi ülkesinde üretmek ve bu ürünleri ihraç etmek yerine neden başka bir ülkede üretimine giriştiğini analiz eder. Temel hipotez şudur: Eger aşağıdaki üç koşul gerçekleşirse (veya üç koşul yerine gelirse) firma dolaysız yabancı yatırımda bulunur.

- i. Firmaya-özümlü avantajlar: Firma diğer ülkelerin firmalarına karşı firmaya özümlü avantajlara sahiptir. Bu firmaya özümlü avantajlar genellikle soyut varlıklardan oluşur ve bu avantajlar firmaya özeldir ve firmanın kullanımındadır.
- ii. İçselleştirme avantajları: Eğer birinci koşul gerçekleşirse, firmanın bu avantajları içselleştirip kendisinin kullanması, bu avantajları dışsallaştırıp

²⁷ F. T. KNICKERBOCKER, Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Harvard University, Boston , 1973

kiralama, satış veya lisans verme yollarıyla başka firmalara devretmesinden daha avantajlıdır.

- iii. Bölge avantajları: Birinci ve ikinci koşulun gerçekleştiği varsayılırsa, girişimci için bu avantajları en azından kendi ülkesi dışında bazı faktör girdileri ile (doğal kaynaklar dahil) birlikte kullanmak karlı olacaktır. Aksi takdirde yabancı piyasalara tamamen ihracatla ve yurtiçi piyasalarda yurt içi üretimle hizmet edilecektir.

Girişimci daha çok firmaya –özü avantajlara sahip oldukça, bu avantajları kendi kendine kullanmaya daha çok eğilimli olacaktır. Yabancı bir bölgede daha fazla pazarlama ve üretim ekonomilerinin bulunması, daha fazla dolaysız yabancı yatırımı gerektirecektir. Belli bir ülkede uluslararası üretim yapılması, bu ülkedeki girişimcilerin sahip oldukları avantajlarını kullanmalarına ve bu ülkenin mukayeseli olarak daha fazla faktör donanımı çekiciliğine sahip olmasına bağlıdır.

2.1.5.0 Firmaya –özü avantajlar

Çok ulusluluktan kaynaklanmayan avantajlar (mülkiyet hakları ve/veya soyut varlık avantajları; firmanın kaynak (varlık) yapısı):

- i. Buluşlar (yeni ürünlerin bulunması veya mevcut ürünlerin geliştirilmesi)
- ii. Üretim yönetimi
- iii. Organizasyon ve Pazarlama
- iv. Buluş yeteneği
- v. İş Organizasyonu
- vi. Taklit edilemez bilgi
- vii. Tecrübe
- viii. Finans
- ix. Know-how
- x. Değişim maliyetlerini düşürme kabiliyeti

Ana şirkete bağlı diğer ülkelerde faaliyet gösteren firmaların yerli firmalar üzerinde sahip oldukları avantajlar:

- i. Monopolistik etkinin ve ölçeğin bir sonucu olarak ,girdi alımındaki üstünlük.
- ii. Ana firmanın, yavru firmalar arasında verimli ilişkiler kurma yeteneği,
- iii. Mal piyasalarına girme önceliği ve ayrıcalığı,
- iv. Ana firmanın kaynaklarından sadece marjinal maliyete katlanarak yararlanabilme olanağı
- v. Synergistic (toplu alım ve satım) ekonomiler (yalnızca üretimde değil aynı zamanda satın alımda, pazarlamada, finansmanda, düzenlemelerde)

Çok ulusluluktan kaynaklanan avantajlar:

- i. Çokulusluluk, arbitraj üretimin değişik aşamalarının en uygun bölgelere kaydırması ve girdilerin en düşük maliyetli ülkelerden satın alınması gibi geniş olanaklar yaratır. Böylece firmanın hareket esnekliği artar.
- ii. Çokulusluluk firmaya uluslararası piyasalara (bilgi, finans, emek vb.) kolayca girebilme ve bu piyasalar hakkında daha kapsamlı ve doğru bilgi sahibi olma avantajı sağlar.
- iii. Çokuluslulaşma sayesinde riskleri dağıtma ve dolayısıyla azaltma olanağı doğar.
- iv. Sosyal farklardan elde edilen öğrenme yeteneği.
- v. Ülkeye özgü kaynakların ve tüketici taleplerinin farklı olması ÇUŞ'a açık veya fazlalarını dengeleme olanağı verir.

2.1.5.1 İçselleştirme Avantajları

- i. Araştırma ve anlaşma maliyetlerinden tasarruf.
- ii. Ahlaki kayıpların maliyetlerden kaçınmayı ve içselleştirilen firmanın izlenimini koruma

- iii. Anlaşmaların bozulması ve mahkeme takibi maliyetlerinden kaçınma
- iv. Alıcı belirsizliğinin ortadan kalkması
- v. Fiyat farklılaştırması olanağı
- vi. Ara ve nihai malların kalitesi denetim altında tutulması
- vii. Birbiriyle bağlantılı faaliyetlerin birlikte idaresinin maliyet düşürücü etkisi
- viii. Devlet müdahalesinden (kotalar, tarifeler, fiyat kontrolleri, vergi farkları v.b) kaçınma ve yararlanma.
- ix. Girdi satışlarının koşulları ve arz miktarı (teknoloji dahil) kontrolü.
- x. Girdi alımında, diğer alıcı firmalarla doğabilecek rekabetten kaçınma.

2.1.5.2 Bölge Avantajları:

- i. Girdilerin ve pazarların dağılımı.
- ii. Girdi fiyatları, kalitesi ve verimliliği (emek, enerji, metaryeller, yedek parçalar, yarı mamuller)
- iii. Uluslararası taşıma ve iletişim maliyetleri
- iv. Yatırım teşvikleri
- v. Mal ve hizmet ticaretindeki yapay engeller (örng. ithalat kontrolleri)
- vi. Ülkeler arasındaki ideolojik, dil, kültür, ticari, politik farklar.
- vii. Ar-Ge üretimi ve pazarlamanın merkezleşmesinin yarattığı ekonomiler.
- viii. Toplumsal ve yapısal hazırlıklar (ticari, eğitim, taşıma ve iletişim)
- ix. Ekonomik sistem ve devlet stratejileri.

Bu avantajlar incelendiğinde bazılarının sadece ürünler, endüstriler veya firma tiplerine özgü değil, daha çok ana ülkeye özgü olduğu görülür. Bu avantajları incelerken önkoşul şudur: Kaynak donanımları ve piyasa yapıları ülkeye özgü avantajları ile en iyi örtüşen ev sahibi ülkeler daha fazla toplam karşılaştırmalı üstünlüğe (ihracat + uluslararası üretim + portföy kaynak transferleri, karşılaştırmalı üstünlüklerin toplamı) sahip olacaktırlar.

Hangi ülkenin toplam karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunun tespiti için iki yol vardır. Birincisi, her endüstride ülkeye özgü, firmaya özgü avantajları tanımlamalı ve bazı ülkelerin bu avantajları elde etmek için gerekli özelliklere sahip olmaktan ne kadar uzak olduğu incelenmelidir. İkinci olarak, belli ülkelerdeki firmaya özgü avantajlara bakılmalıdır.

Genel olarak, bir ülkenin kaynak donanımının yapısı ve düzeyi, o ülkenin girişimcisinin firmaya özgü avantajlarının yapısını etkiler. Örneğin, Japon ÇUŞ'larının çoğu yatırımlarını doğal kaynak geliştirmeye ve imalat sanayine yönlendirir.

Devlet müdahalesi, Firmaya özgü avantajları ve yatırım alan ve veren ülkeler arasındaki bağları etkileyen dolaysız yabancı yatırım yapılan ülkeye özgü bir değişkendir. Devlet müdahalesi dolaylı veya dolaysız olabilir. Hükümetler dolaylı yollardan firmaya özgü avantajları belirleyen faktörleri de etkileyebilir. Örneğin; eğitim politikaları ile yetişmiş işgücünün kalitesi, ticaret yasaları ile patent ve buluşların düzey ve yapısı, Ar-Ge programları ile özel sektörün ürün yaratma ve geliştirme kapasitesi etkilenebilir. Özel sektör Ar-Ge harcamaları devlet tarafından finanse edilebilir. Rekabet politikaları ve yasaları ile firmaların büyüklüğü, ölçeği etkilenebilir, maliye ve para politikaları ile özel ve kamu sektörünün yurtiçi yatırım yönü değiştirilebilir, yabancı yatırımların yönü ihracat yasakları, sermaye ihracı ve/veya kar dağıtım kontrolleri ve karların vergilendirilmesi yoluyla değiştirilebilir.

Uluslararası piyasalardaki farklı ulusların endüstrilerinin karşılaştırmalı üstünlükleri, piyasa büyüklüğünün, kişi başına gelirin, teknoloji kapasitesinin endüstriyel yoğunluğun, kaynak mevcudiyetinin ve gerekliliğinin ve hükümet politikalarının bir fonksiyonudur. Bu değişkenlerin bazıları uluslararası ticaretin özelliklerini açıklamada kullanılmaktadır.

Bir ülkenin girişimcilerinin firmaya özgü avantajlarının belirleyen diğer bir faktör girişimcilerin faaliyet gösterdikleri piyasalar ve ülkelerdir. Gelişmekte olan ülkeler tarafından yapılan ve ortaya yeni çıkan yatırımlar bu anlamda açıklanabilir. Daha zengin ülkeler (ABD, Almanya ve İsveç), Japonya ve İngiltere'den oran olarak daha fazla yüksek gelirli ülkelere yatırım yapmaktadırlar, çünkü bu ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri ile üretilen malları ancak bu ülkelerde alıcı bulabilir. İngiltere ve Japonya bu ülkeleri geriden takip etmektedirler, bu ülkeler ürünlerini orta

gelirli ülkelere arz etmektedirler. Gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükleri ise daha çok emek yoğun ve küçük ölçekli teknolojiler gerektiren ve düşük gelirli guruplara hitap eden ürünlerden oluşmaktadır ve diğer üçüncü Dünya ülkelerine arz edilmektedir.

Teknoloji olgunlaştıkça ve yaygınlaştıkça diğer ülkelerin firmaları arasında ÇUŞ sayısı arttı ve ÇUŞ'ların arasındaki bütünleşme düzeyleri düştü. Girişimci çokulusluluk derecesini artırdıkça ana ülkenin ülkeye özgü özellikleri daha az önemli hale gelmekte diğer ülkelerin ki artmaktadır.

Bir ülkenin girişimcisinin, belli bir ülkeden veya değişik bölgelerden hizmet vermesi ev sahibi ve misafir ülkenin özelliklerine, ülkeler arası fiziksel, "fizik" ve "ekonomik" mesafeye göre farklılıklar gösterecektir. Bu özelliklerden bazıları, uluslararası üretim yapısından çok üretim düzeyini etkileyecektir. Bazı özellikler hangi ülkelere hangi yollarla hizmet verileceğini, bazı özellikler de hangi ürünün yerli hangisinin yabancı ülkeden arz edileceğini etkileyecektir.

Firmaya özgü avantajların sabit olması durumunda bir firmanın yabancı bir ülkede yatırım yapma eğilimini en çok etkileyen faktörler şunlardır: Misafir ülke ile ev sahibi ülke arasındaki mesafeler (ekonomik, "fizik" vb), risk dağılımı ve döviz kurudur.

Ev sahibi ülkenin pazarının büyüklüğü veya büyük pazarlara yakınlığı tüketicilerin tüketim biçim ve kalıpları; ülkeler arası dil, din, kültür farklılıkları uluslararası firmaların yatırımlarının yerini belirlemede önemli unsurlardır.

Bunun yanında ülkenin veya bölgenin politik ve ekonomik riski veya risksizliği uluslararası firmaların yatırım yeri belirlemedeki diğer önemli kriterlerdir. Ülkeler arasındaki döviz kuru farklarının yarattığı kazançlar veya kayıplar dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının yönünü etkileyebilmektedir.

Bölge seçiminde ülkenin üretim faktörleri yoğunlukları da önemli belirleyicilerinden bir tanesidir. Dolaysız yabancı sermaye, doğal kaynak sahibi ülkeleri yönetim bilgisi ve teknoloji zengini ülkelere göre daha çok tercih edebilmektedir. Üretim faktörlerinin hareketliliği de önemli bir belirleyici olmaktadır.

Firmaya özgü avantajlarda olduğu gibi bölge avantajları veya dezavantajları zamanla değişime uğrayabilir. Hatta bazı dezavantajlar dolaysız yabancı sermaye

yatırımlarının yoğunluğu arttıkça yok olabilir. Bu durum yatırımcıların bölge seçimlerini yeniden değerlendirmelerine neden olur.

Ülkeye özgü içselleştirme avantajları ise eksik rekabet şartları ,firmaların sahip oldukları soyut varlıkları (teknoloji ,yönetim bilgisi v.b) ve malları piyasalarda satmaktan veya almaktansa içselleştirmeye yönlendirebilir. Aşağıda bazıları sıralanan avantajları elde etmek veya bu avantajları satın almanın maliyetinden kaçınmak için firmaların dikey bütünleşme faaliyetlerinde bulunmaktadır.

- i. Taşıma ve anlaşma maliyetlerinden kaçınma.
- ii. Alıcı olarak bilgi eksikliği veya verimsizlik nedeniyle ödemek zorunda kalınan ek maliyetten kaçınma .
- iii. Girdi arzının kontrolü, üretim ve ürün stratejileri ve piyasalara girişi yoluyla rakip üzerinde avantaj kazanma.
- iv. Firmayı hükümetlerin müdahalelerine karşı korunmak veya hükümet müdahalelerinin avantajlarından yararlanmak.
- v. Bir ürünün satıcılarının yanlış yönlendirici tanıtımlarından kaçınmak, ürün kalitesini kesinleştirmek ve satış sonrası servis hizmetleriyle mülkiyet haklarına sahip firmaları korumak.
- vi. Kapasite kullanımının artırılması veya ölçek avantajı, birlikte üretim, entegrasyon kazançları.

Faktör ve mal piyasalarındaki eksik rekabet şartları, ülkeler arasındaki fiziksel ve “fizik” mesafeler, devlet müdahalesi gibi nedenler, yurtdışında yatırım yapmayı yurtiçi yatırımdan daha karlı hale getirir. Ayrıca bazı koşulları yerine geldiğinde dolaysız yabancı yatırım üretim bilgisini satmak veya kiralamaktan daha avantajlı hale gelebilir. Böylelikle firmaya özgü avantaja sahip yatırımcılar en uygun bölgelerde en uygun bütünleşmelerle yatırım yapacaklardır.

2.1.6 Sermayenin Uluslararasılaşması Yaklaşımı

Bu yaklaşım, Klasik ve Marksist görüşlere dayanarak ÇUŞ'lere alternatif bir bakış açısı getirmiştir. Bu analizde rekabet, firma sayısı yerine sermayenin hareketliliği temelinde ele alınmaktadır. Palloix, Murray, Jenkins tarafından geliştirilen Sermayenin

Uluslararasılaşması yaklaşımı genel olarak Marksist çatı altına konulabilir. Bu analizde ÇUŞ kavramı yerine, ulus ötesi şirketler deyimi kullanılmaktadır. (UÖŞ) ÇUŞ ile ilgili diğer analizlerin tersine, sermayenin uluslararasılaşması yaklaşımı, başlangıç noktası olarak UÖŞ'leri değil, sermayenin kendiliğinden yaygınlaşmasını ele almaktadır. Hareket noktası olarak UÖŞ'leri alan analizlerde, UÖŞ'lerin genişlemesi ile misafir ülkelerde monopolleşmenin arttığı sonucuna varılmaktadır.

Günümüz kapitalizmde firmalar aşırı kar elde etmeyi hedeflemektedirler. Fakat firmaların birbirleriyle rekabeti her birinin elde edeceği karın azalmasına yol açmaktadır. UÖŞ' ler bir yandan :

- i. Yeni üretim yöntemleri geliştirmeye
- ii. Yeni ürünler geliştirmeye
- iii. Coğrafi olarak yeni pazarlar bulmaya,
- iv. Daha ucuz hammadde kaynakları bulmaya

Çalışarak diğer firmalara karşı üstünlük sağlarlar ve aşırı kar elde ederler. Ancak aynı eğilimler rakip firmalarda da mevcut olduğundan bu tür rekabet sonuçta aşırı karların ortadan kalkmasına neden olmaktadır. Bu yüzden UÖŞ kartel veya joint venture şirketler oluşturarak bir endüstride elde edilen toplam karın dolayısıyla kendi paylarına düşen karın düşmesini önlemeye çalışmaktadırlar.

UÖŞ 'lerin misafir ülkelere girişleri iki şekilde olabilmektedir.

- i. UÖŞ'ler, mevcut bir endüstriye yerli bir firmayla ortaklık yaparak girebilir veya yerli bir firmayı satın alabilir.
- ii. UÖŞ 'ler, yeni bir endüstriye yeni bir firma kurarak giriş yapabilir.

Şimdi bu iki durumdan ilkinde konvansiyonel iktisadi analizler çerçevesinde bakılırsa, mevcut endüstride firma sayısında bir değişim olmadığı için rekabetin olmadığı sonucuna varılması gerekir. Oysa firma sayısında değişim olmadan ulus ötesi bir şirketin mevcut sektöre girmesi rekabet yapısının tamamen değiştirmiştir.

Sermayenin uluslararasılaştırılması yaklaşımına göre, yabancı sermayenin bir endüstriye girişinde asıl ayırım mevcut endüstriye giriş ile yeni bir endüstriye giriş arasındadır. Bu iki durumda rekabetin yönü, hareket noktaları farklı olmasına rağmen aynıdır. İki durumda da UÖŞ'ler başlangıçta aşırı kar elde ederler. Fakat bu kar edişin sebepleri farklıdır. Birinci durumda UÖŞ'ler mevcut yerel firmalardan daha düşük

maliyet yapısına sahip oldukları için, ikinci durumda ise aşırı taleple karşılaştıkları için aşırı kar elde ederler.

UÖŞ'lerin iki durumda da aşırı karları uzun dönemde devam etmez. Yeni bir endüstriye ulus ötesi bir şirketin girmesi durumunda, daha önce yerli firmalar tarafından aşılamayan bazı engeller (ölçek, teknoloji, organizasyon gibi) ortadan kalkmaktadır. Fakat bir süre sonra bu sektörde sermaye hareketliliği hızlanmaktadır. UÖŞ'lerin dünya rakipleri "sürü etkisi" ile bu sektöre girmektedirler. buna "oligopolistik tepki" denmektedir.

Bazı endüstrilerde Oligopolistik tepki düzeyi 3.dünya ülkelerinde daha farklı olmaktadır. Rakip firmaların yeni endüstrilere girişi ufak boyutlarda kalmaktadır. Merhav buna "minyatür kopya etkisi" demektedir.²⁸

Firmaların bireysel karlarını artırmaları ancak rekabet ile sağlanabilirken faaliyet gösterilen sektördeki toplam karı artırmak ancak birleşmeler ile mümkün olmaktadır. Tabi bu UÖŞ faaliyetlerinde çelişki yaratmaktadır. Sonuç olarak, başlangıçta sağlanan birleşme ve bütünleşmeler yenilenen rekabet potansiyeli ile bozulmaktadır. İki eğilim bu potansiyel rekabeti sağlamaktadır.

- i. Sermayenin sektörler arasında dengesiz gelişimi ile sermayenin dağılımı dengesizleşmektedir. Güçlü ve zayıf sermayenin çıkarları farklılaşmaktadır.
- ii. Sıklaşan krizler rekabeti azaltma girişimlerini zayıflatmaktadır.

Global Uzanım, Neo-empyralist ve bazı Marksist yorumlarda yukarıda belirtildiği gibi sermaye ihracı ile ulusal ekonomilerde monopollerin artışı arasında ilişki kurulmaktadır. Sermayenin uluslararasılaşması yaklaşımının kapitalist rekabete getiridiği yorum daha farklıdır. Rekabet sermaye hareketliliğinin düzeyi yönünde ele alındığında, UÖŞ uluslararası ölçekte maksimum esnekliğin ve yoğunluğun kazanılmasını sağlarlar. Eğer sermaye ihracı ile monopolleşme arasında ilişki olsa idi, sermayenin gelişmekte olan ekonomilere doğru hareket etmesi gerekirdi. Ayrıca yine aynı bağlamda sermayenin belli ülkelerin ellerinde toplanması söz konusu olurdu. Oysa sermaye, daha çok sermaye ihraç eden ülkelere doğru hareket etmektedir.

²⁸ M.MERHAV, Technological Dependence, Monopoly and Growth, Pergamon Press, New York, 1969

Ayrıca UÖŞ'in ev sahibi ülkeler açısından dağılımına bakıldığında Amerikan sermayesinin yoğunlaşması ve merkezileşmesi uluslararası rekabetin artmasına neden olmuştur. Bu ülke ekonomilerinin gelişmesinin sonucu olarak Amerikalı ve Amerikalı olmayan sermaye arasındaki mesafe daralmaktadır.

Sermayenin uluslararasılaşması yaklaşımının "rekabet" anlayışının farklılığı analiz sonuçlarının da farklılaşmasına neden olmaktadır. Rekabet firma sayısı yerine sermayenin hareketliliği anlamında ele alındığında, UÖŞ'in misafir ülkelere girişleriyle ilgili yorumlar da farklılaşmaktadır.

3. DOLAYSIZ YATIRIMLARIN MAKRO EKONOMİK ETKİLERİ

Yabancı sermaye yatırımlarını daha iyi kavrayabilmek için bu yatırımların ev sahibi ülke ekonomisi üzerinde yaratmış olduğu etkileri incelemekte fayda bulunmaktadır. Biz burada dört önemli ekonomik gösterge olan milli gelir, istihdam ödemeler dengesi ve refah üzerindeki yabancı yatırımların etkisini incelemeye çalıştık.

3.0 Milli Gelire Etkisi

Ev sahibi ülkenin milli gelirine, dolaysız yatırımın katkısı elbetteki bulunmaktadır. Şöyle ki yabancı sermayeli dolaysız yatırım ülke içinde üretimde bulunmakta, üretim miktarı bir output ise ülkenin gayri safi milli hasılasına dahil olmaktadır.

Cebirsel olarak yabancı sermayeli şirketlerin ülke ekonomisine katkısı

Katkı = $H - G$ olarak yazılabilir.

H= Hasıla

G= Girdi.

Bu ifade şirket tarafından ülkenin milli hasılasına yapılan net katma değeri belirtmektedir. Net katma değer, üretim faktörleri toplamına ödenen miktarlarla yatırımı

yapan şirketin kendi ülkesine transfer ettiği müteşebbis hizmetleri karşılığını kapsamaktadır.²⁹

Bu konuda yapılmış bir çok çalışmada bazı ufak tefek olumsuz görüş olsa bile çoğunluğun dolaysız yabancı yatırımların ev sahibi ülkelerin milli gelire olumlu katkısı olduğu şeklindedir.

3.1 İstihdama Etkisi

Yabancı sermayenin bir diğer önemli etkisi istihdamdır. Şüphe yoktur ki yapılan her yerli veya yabancı yatırım o ülkenin insanlarına iş alanları açacaktır. Burada önemli olan yapılan yabancı yatırımın hangi sektörlerle yöneldiğidir. Eğer yapılan yabancı yatırımlar daha çok iş gücü isteyen hizmetler ve gıda gibi sektörlerde ise bu yatırımların tek istihdam dikkate alındığında olumlu bir etkisi vardır.³⁰

Yapılan yabancı sermaye yatırımlarının istihdam açısından belki de tek olumsuz yanı gelen yabancı yatırımların teknolojiyi ön plana çıkararak emeği yani iş gücünü yok etmesidir. Fakat gelen teknoloji de emek yoğun olursa bu olumsuzluk da yok sayılabilir.

3.2 Ödemeler Dengesine Etkisi

Yapılan dolaysız yabancı yatırımlar, ev sahibi ülkenin ödemeler dengesi üzerinde çeşitli etkiler yaratır. İlk önce fabrika kurmak için ülkeye gelen kurucular dolaysız yatırım sermayesini bir defaya mahsus olarak ev sahibi ülkenin ödemeler dengesine olumlu bir etkide bulunur. Yatırım üretimine başlandığında da gerek ihracat yoluyla gerekse ithal ikamesi şeklinde ödemeler dengesine katkısına devam eder. Diğer taraftan dolaysız yatırım yapan şirket ham madde ve diğer girdilerin üretimini sürdürmek için ithal etmek zorunda kalabilir. Bu ise ev sahibi ülkenin ödemeler dengesine olumsuz bir etkisidir.³¹

²⁹ Rıdvan KARLUK , a.g.e., s. 21.

³⁰ Taner BERKSOY, A. Suat DOĞRUER, Fatma DOĞRUER, Türkiye'de Yabancı Sermaye, Türkiye Sosyal Ekonomik ve Siyasal Araştırmalar Vakfı, 1989, s. 37.

³¹ Rıdvan KARLUK , Türkiye 'de Yabancı Sermaye Yatırımları, s. 25-27.

Kısa dönemde dolaysız yatırım ödemeler dengesinde bir açığa sebep olabilir. Kısa dönem boyunca şirketin faaliyetleri sebebiyle mal ve hizmet ithalatında net bir artış gelebilir. Bu da ödemeler dengesinde devam eden açık oluşturur.

Uzun dönemde ise sağladığı ithalatı ikame edici, ihracatı artırıcı etkisiyle gidilen ülkenin ödemeler dengesine katkıda bulunur.³²

3.3 Refaha Etkisi

Yabancı sermaye yatırımları, ülkelerde bir çok malın çağdaş teknoloji ile üretimini sağlar. Bir ülkede yaşayanların ülkenin sınırlı tasarruf ve yatırım olanaklarından dolayı uzun süre o ülkede üretilemeyeceği için satın alamayacağı veya ithal etmek zorunda kalacağı malların üretimini sağlayarak refahı artırır.

Karşı görüşte olanlar önce refah tanımına itiraz ederler. Bunlara göre yabancı sermaye yatırımları öncelikle üst gelir grubuna hitap eder. Genellikle gelişmiş ülkelerdeki tüketim kalıplarına uygun bir talebe sahip elit tüketici için üretim yaparlar. Bu yüzden de refah artırıcı veya yaratıcı etkilerinden söz edilemez³³

Bir başka olumsuz düşünce de uzmanlaşmanın olmadığı ve ithal edilen malların sermaye yoğun olduğu durumlardan sermaye girişinin refahı azalttığı yönündedir.³⁴

Yinede genel olarak kabul edilmiş kanaat dolaysız yatırımın evsahibi ülkenin Refah seviyesine pozitif etkisi olduğudur.³⁵

³² Halil SEYİDOĞLU, Uluslararası İktisat, s. 600.

³³ T.Güngör URAS, Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları , s. 54.

³⁴ T.Güngör URAS, a.g.e, s. 30.

³⁵ Mehmet BAYKAL, Benefits of FDI For Developing Countries and The Case of Turkey, Yönetim Bilimleri Dergisi, Balıkesir, 2004

II.BÖLÜM
DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE
YATIRIMLARI

1. DÜNYA'DA YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Tablo 1-1: Dünya'da Yabancı Sermaye Yatırımlarındaki Gelişmeler (1986-1998)

	Yabancı sermaye miktarı (Milyar \$)				Yıllık gelişme hızı (%)			
	1996	1997	1998	1986- 1990	1991-1995	1996	1997	1998
YSY (Giriş)	359	464	644	24.3	19.6	9.1	29.4	38.7
YSY (Çıkış)	380	475	649	27.3	15.9	5.9	25.1	36.6
YSY (İçerdeki stok)	3086	3437	4088	17.9	9.6	10.6	11.4	19
YSY (Dışardaki stok)	3145	3423	4117	21.3	10.5	10.7	8.9	20.3

Kaynak: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, p. 9.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) verilerine göre 1997 yılında dünyadaki (akım) yabancı dolaysız sabit sermaye yatırım miktarı (FDI) giriş (inward) olarak 464 milyar dolardır. 1998'de bu rakam 644 milyar dolara çıkmıştır. 1996'da 3.096 milyar dolar olan stok sermaye miktarı 1998'de 4.098 milyar dolara (giriş) yükselmiştir. Çıkış (outward) olarak 1996'da 3.145 milyar dolarlık stok yabancı sermaye miktarı 1998'de 4.117 milyar dolara ulaşmıştır.

Dünya ekonomisinde 1995 yılından sonra gelişme yolunda olan ülkelere yönelik akım şeklindeki yabancı sermayede azalış gözlenirken, sanayileşmiş ülkelere giren sermaye miktarında artış meydana gelmiştir. 1995 yılında gelişmiş ülkeler dünyadaki toplam (akım) yabancı sermayeden %63.4 oranında pay almışlardır. Bu oran 1998'de %71.5'e çıkmıştır. Aynı oranlar gelişme yolunda olan ülkeler için sırasıyla %32.3 ve

%25.8 olarak gerçekleşmiş ve son beş yıl içinde bu ülkelere giren yabancı sermaye miktarında azalma meydana gelmiştir.

Dünya'da yabancı sermaye ihraç ve ithal eden en büyük grup Avrupa Birliği (AB)'dir. 1995 yılında AB dünyada akım yabancı sermayenin %35.1'ini ithal etmiştir. Bu oran 1998'de %35.7'ye ulaşmıştır. Buna karşılık AB 1995 yılında tüm akım şeklindeki yabancı sermayenin %44.7'sini ihraç etmiştir. 1998'de oran %59.5'e yükselmiştir. İkinci sırada ABD gelmektedir. 1998'de bu ülkeye dünyadaki toplam yabancı sermayenin %30'u giriş yaparken ülkenin dış ülkelerde gerçekleştirdiği yabancı sermaye yatırımlarının miktarı %20.5'e ulaşmıştır.

Toplam yabancı sermayeden 1998 yılında Japonya'ya %0.05 oranında giriş yapılırken bu ülkeden çıkan yabancı sermaye miktarının dünya toplam içindeki payı sadece %3.7 olmuştur. Gelişme yolunda olan ülkeler grubunda yer alan Güneydoğu Asya'ya giren yabancı sermaye miktarı 1997'de çıkan mali krize paralel olarak düşmüştür. 1995 yılında dünya yabancı sermayesinin (akım) %20.4'ü bu bölgeye giriş yaparken, 1998'de oran %12'ye gerilemiştir. Krizin bir sonucu olarak Bölge'den çıkan yabancı sermaye miktarında da düşme olmuştur. 1995'te %12.5 olan oran, 1998'de %5.3'e gerilemiştir. Latin Amerika, yabancı sermaye bakımından cazibe merkezi olma özelliğini devam ettirmiş, 1995'de %10 olan giriş oranını 1998'de %11.1'e yükseltmiştir. Bölge'den çıkan yabancı sermayenin dünya yabancı sermaye içindeki payı 1995 yılında %2.1 iken bu oran 1998'de %2.4 olmuştur.

UNCTAD'ın yapmış olduğu çalışmanın ortaya koyduğu bir gerçek vardır. Dünyadaki yabancı sermayenin (akım) çok önemli bir kısmı, sanayileşmiş ülkeler arasında dolaşmakta ve bu ülkeler arasındaki gelişme farkının azalmasına katkıda bulunmaktadır. Dünya ekonomisinde 1996, mevcut pastadan en fazla pay alınan yıl olmuş, 1998'de miktar yarı yarıya azalmıştır. Bu düşüşte, Güneydoğu Asya ülkelerinde başlayan, tüm bölgeyi ve dünya ekonomisini etkileyen (domino etkisi) krizin büyük payı vardır. Krizin hafiflemesiyle bu miktarın 2000 yılında artabileceğini Uluslararası Finans Enstitüsü (IFF) tahmin etmektedir. Uluslararası Para Fonu ise 2000 yılında gelişme yolunda olan ülkelere yönelik yabancı sermaye girişinin 125 milyar dolara çıkabileceğini öngörmektedir.

Tablo 1-2: Yabancı Sermaye Giriş ve Çıkışlarının Yüzde Olarak Bölgesel Dağılımı

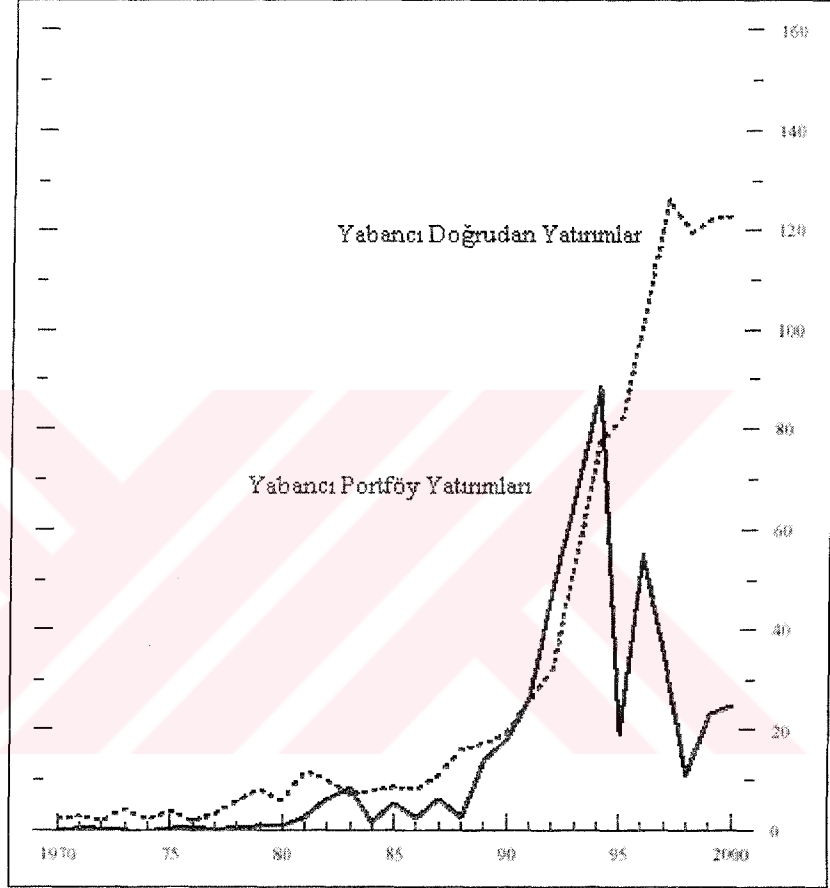
	Giriş				Çıkış			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
Gelişmiş Ülkeler	63.4	58.8	58.9	71.5	85.3	84.2	85.6	91.6
Batı Avrupa	37.0	32.1	29.1	36.9	48.9	53.7	50.6	62.6
AB	35.1	30.4	27.2	35.7	44.7	47.9	46.0	59.5
Diğer Avrupa	1.8	1.8	1.9	1.2	4.2	5.8	4.6	3.1
ABD	17.9	21.3	23.5	30.0	25.7	19.7	23.1	20.5
Japonya	-	0.1	0.7	0.5	6.3	6.2	5.5	3.7
Diğer Gelişmiş Ülkeler	8.5	5.3	5.6	4.1	4.4	4.6	6.4	4.9
Gelişme Yol. Ülkeler	32.3	37.7	37.2	25.8	14.5	15.5	13.7	8.1
Afrika	1.3	1.6	1.6	1.2	0.1	-	0.3	0.1
Latin Amerika ve Karayipler	10.0	12.9	14.7	11.1	2.1	1.9	3.3	2.4
Gelişen Avrupa	0.1	0.3	0.2	0.2	-	-	0.1	-
Asya	20.7	22.9	20.6	13.2	12.3	13.6	10.0	5.6
Batı Asya	-0.1	0.2	1.0	0.7	-0.2	0.6	0.4	0.3
Orta Asya	0.4	0.6	0.7	0.5	-	-	-	-
Güney, Doğu ve G.Doğu Asya	20.4	22.1	18.9	12.0	12.5	13.0	9.6	5.3
Pasifik	0.2	0.1	-	-	-	-	-	-
Merkez ve Doğu Avrupa	4.3	3.5	4.0	2.7	0.1	0.3	0.7	0.3
Dünya	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: UNCTAD, World Investment Report Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, 2000, p. 20.

Dünya ekonomisinde özellikle 1990'lı yıllardan sonra dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında çok hızlı bir artış gözlenirken, yabancı portföy yatırımlarında genel eğilim olarak düşme meydana gelmiştir. 1970-1990 döneminde portföy ve dolaysız

yatırımlarda paralel bir gelişim olmuştur. 1985'den sonra her iki tip yatırımlar artarken, 1993 yılından sonra portföy yatırımlarında hızlı bir düşüş ortaya çıkmıştır.

Grafik 1-1:Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Net Yabancı Sermaye Akışı



Kaynak : UNCAD ,World Investment Report,2000

Yatay eksen yılları ,düşey eksen ise kümülatif yatırım miktarını göstermektedir.

Tablo 1-3:Dünya Ekonomisinde En Büyük 30 Ülkenin 33 Yıllık Büyüme Performansları

	Ülkeler	GSMH (1965)	GSMH (1998)	Ortalama Büyüme (%)
1	Çin	61	923.6	8.6
2	G.Kore	31	398.8	8.1
3	Tayland	13	131.9	7.3
4	Endonezya	15	130.6	6.8
5	S.Arabistan	25	143.4	5.4
6	Hindistan	88	427.4	4.9
7	Japonya	1019	4089.1	4.3
8	Brezilya	191	767.6	4.3
9	Türkiye	50	200.5	4.3
10	Meksika	104	368.1	3.9
11	Portekiz	33	106.4	3.6
12	Norveç	49	152.0	3.5
13	Avustralya	137	387.0	3.2
14	Yunanistan	45	123.4	3.1
15	Kanada	212	580.9	3.1
16	İspanya	209	555.2	3.0
17	Avusturya	84	216.7	2.9
18	Finlandiya	50	125.1	2.8
19	İtalya	480	1157.0	2.7
20	Fransa	628	1465.4	2.6
21	Hollanda	167	389.1	2.6
22	ABD	3388	7903.0	2.6
23	Belçika	115	225.9	2.5
24	G.Afrika	63	136.9	2.4
25	Polonya	71	151.3	2.3
26	Danimarka	85	175.2	2.2
27	İngiltere	637	1264.3	2.1
28	Arjantin	156	290.3	1.9
29	İsveç	130	226.5	1.7
30	İsviçre	168	284.1	1.6

Kaynak: IBRD, Dünya Kalkınma Göstergeleri 2000 Raporu

Tablo 1-4: Asya Bölgesi'ndeki Net Yabancı Sermaye Akışının GSYİH İçindeki Payı

	1983-88 ¹	1989-95 ¹	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Çin								
Öz.Ser.Tra	1,2	2,5	1,7	-0,9	4,5	5,6	5,2	4,7
D.Yab.Yat	0,4	2,9	0,9	1,7	5,3	5,9	4,8	4,6
Port. Yat	0,2	0,2		-	0,7	0,7	0,1	0,3
Diğer Yat.	0,5	-0,6	0,7	-2,6	-1,5	-0,9	0,2	-0,3
Res.Ser.Tra.	0,3	0,5	0,3	0,8	0,9	0,4	0,3	0,2
Rezerv Deg	-0,4	-2,2	-3,7	0,5	-0,4	-5,6	-3,2	-4,0
G.Kore								
Öz.Ser.Tra	-1,1	2,1	2,2	2,4	1,6	3,1	3,9	4,9
D.Yab.Yat	0,2	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	-0,3	-0,4	-0,4
Port. Yat	0,3	1,4	1,1	1,9	3,2	1,8	1,9	2,3
Diğer Yat.	-1,6	0,8	1,3	0,7	-1,5	1,7	2,5	3,0
Res.Ser.Tra	-	-0,3	0,1	-0,2	-0,6	-0,1	-0,1	-0,1
Rezerv Deg	-0,9	-0,8	0,4	-1,1	-0,9	-1,4	-1,5	0,3
Tayland								
Öz.Ser.Tra	3,1	10,2	10,7	8,7	8,4	8,6	12,7	9,3
D.Yab.Yat	0,8	1,5	1,5	1,4	1,1	0,7	0,7	0,9
Port. Yat	0,7	1,3	-	0,5	3,2	0,9	1,9	0,6
Diğer Yat.	1,5	7,4	9,2	6,8	4,1	7,0	10,0	7,7
Res.Ser.Tra	0,7	-	1,1	0,1	2,0	0,1	0,7	0,7
Rezerv Deg	-1,4	-4,1	-4,3	-2,8	-3,2	-3,0	-4,4	-1,2
Endonezya								
Öz.Ser.Tra	1,5	4,2	4,6	2,5	3,1	3,9	6,2	6,3
D.Yab.Yat	0,4	1,3	1,2	1,2	1,2	1,4	2,3	2,8
Port. Yat	0,1	0,4	-	-	1,1	0,6	0,7	0,8
	1983-88¹	1989-95¹	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Diğer Yat.	1,0	2,6	3,5	1,4	0,7	1,9	3,1	2,7
Res.Ser.Tra	2,4	0,8	1,1	1,1	0,9	0,1	-0,2	-0,7
Rezerv Deg	-	-1,4	-2,4	-3,0	-1,3	0,4	-0,7	-2,3

Kaynak: IMF, *World Economic Outlook Interim Assesment*, Aralık 1997.

¹Yıllık ortalama

Dünya Bankası'nın (IBRD) *Dünya Kalkınma Göstergeleri 2000 Raporu*'na göre Türkiye, 1965-1998 döneminde yıllık ortalama %4.3'lük büyüme hızı elde etmiştir. Böylece Türkiye, Banka'nın belirlediği 30 büyük ekonomi içinde Japonya ve Brezilya ile birlikte 7nci olmuştur.

Dünyanın önde gelen 30 ülkesi arasında Çin 33 yılda (1965-1998) %8.6'lık büyüme hızı gerçekleştirerek birinci sırayı almıştır. Bu ülkeyi %8.1 büyüme hızı ile Güney Kore, %7.3'lük hız ile Tayland izlemiştir. Latin Amerika'nın yabancı sermaye çeken ülkelerinden Brezilya bu dönemde %4.3, Meksika ise %3.9 oranında büyüme hızı elde etmiştir. Çin'in son 33 yılda Dünya Bankası verilerine göre en hızlı gelişen ülke olmasında, bu ülkeye 1990'lı yıllardan sonra hızla giriş yapan yabancı sermayenin çok önemli payı vardır .

1992'de bu ülkeye giren yabancı sermaye miktarı yıllık 11.1 milyar dolar iken, rakam 1996'da 40.8, 1997'de 45.3 milyar dolara çıkmıştır Çin, ABD'den sonra dünyada ikinci büyük dolaysız yabancı sermaye çeken ülke konumuna gelmiştir. Benzer şekilde 1992'de Meksika'ya 4.393 milyar, Brezilya'ya 2.061 milyar dolarlık yabancı sermaye girişi olmuştur. Bu rakamlar 1997'de Meksika için 12.101, Brezilya için 16.330 milyar dolara yükselmiştir.

Dünya Bankası'nın verilerine göre son 33 yılda %8.6'lık büyüme hızını yakalayarak 30 büyük ekonomi arasında ilk sırada yer alan Çin'de özellikle son yıllarda GSYİH içinde yabancı sermayenin (akım-net) payının artması, büyümeyi kamçılayan bir faktör olmuştur. 1983-1988 döneminde bu ülkede GSYİH içindeki yabancı sermayenin payı %0.4 iken oran 1989-1995 yıllarında %2.9'a yükselmiştir. 1993 yılında oran %5.3, 1996'da ise %4.7 olarak gerçekleşmiştir.

Dünya Bankası'na göre ikinci sırada büyüme hızı elde etmiş ülke olan Güney Kore'nin GSYİH içindeki yabancı sermayenin net payı, incelenen dönemde negatiftir. Bunun sebebi, Güney Kore'ye gelen yabancı sermayeden çok, bu ülkeden daha fazla sermaye çıkışının gerçekleşmesidir.

Tayland, %7.3'lük büyüme hızı ile 30 ülke arasında üçüncü sırada yer almıştır. 1983-1988 döneminde GSYİH içinde yabancı sermayenin payı %0.8 iken bu oran

1989-1995 döneminde %1.5'e yükselmiştir. Benzer gelişme dördüncü sıradaki Endonezya için de geçerlidir. Bu ülkede ilk dönemde GSYİH içindeki yabancı sermayenin payı %0.4, ikinci dönemde ise %1.3 olmuştur.

Yabancı sermayenin gelişen ülkelerdeki "tasarruf", dolayısıyla sermaye açığını gidermede büyük etkisi vardır. Bu ülkeler dışa açık ve ihracata dayalı bir büyüme modeli izlemeleri sonucunda, literatürde "Asya Mucizesi" olarak tanımlanan ekonomik gelişmeyi gerçekleştirmişlerdir. Ekonomik gelişmeye paralel olarak adı geçen ülkelerin "eğitime" ve "teknolojik gelişmeye" verdikleri önem, başarının devamını sağlamıştır. Dünya üzerinde gelişme yolunda olan ülkelere yönelen yabancı sermayenin yaklaşık yarısına yakınının bu bölgeyi tercih etmesi, Bölge ülkelerinin dünya ticareti içindeki payının da iki katına çıkmasına yol açmıştır.

1984-1989 döneminde gelişme yolunda olan ülkelere yönelen net yabancı sermaye (akım) miktarı 12.1 milyar dolardır. Bu miktar, 1990-96 döneminde 56.8 milyar dolara yükselmiştir. 1996'da 105, 1997'de ise 119 milyar dolarlık yabancı sermaye (net akım) gelişme yolunda olan ülkelere yönelmiştir. 1984-1992 döneminde Asya Bölgesi'nin gelişme yolunda olan bölgelere yönelik sermaye içindeki payı %37'dir (14.5 milyar dolar). 1990-1996'daki pay %56.7'ye yükselmiştir (32.2 milyar dolar). 1997'de oran %46.4'tür (55.4 milyar dolar).

2. TÜRKİYE'DE YABANCI SERMAYENİN GELİŞİMİ

2.0 TÜRKİYE'DE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Türkiye'ye dolaysız yabancı sermaye fiili girişlerinin, orta gelirli gelişmekte olan ülkeler grubunda yer alan ülkelerle karşılaştırıldığında, oldukça düşük seviyede olduğu görülmektedir. 1980 sonrasında, özellikle 1989 yılından itibaren dolaysız yabancı sermaye girişlerinin hızlanmasına rağmen 1987-1998 arası yıllık ortalama yabancı sermaye girişine bakıldığında, Türkiye'nin oldukça alt sıralarda yer aldığı görülmektedir. Türkiye'ye göre çok daha küçük ekonomilere sahip Yunanistan, Nijerya gibi ülkeler, yıllık ortalama 800-900 milyon USD dolaysız yabancı sermaye yatırımı

Tablo 2-5: Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları

YILLAR	İZİN VERİLEN YABANCI SERMAYE (MİLYON ABD \$)	YATIRIM BELGELERİNİN TOP.YAT. TUTARI (MİLYAR TL)	YABANCI SERMAYELİ FİRMA SAYISI (KÜMÜLATİF)	FİRMALARIN TOPLAM SERMAYESİ (MİLYAR TL - KÜMÜLATİF)	FİİLİ GİRİŞ (MİLYON \$)
1980	97,00	76,87	78	28.390	35
1981	337,51	72,16	109	47.400	141
1982	167,00	218,14	147	100.196	103
1983	102,74	199,22	166	147.109	87
1984	271,36	312,28	235	254.775	162
1985	234,49	1.168,16	408	464.981	158
1986	364,00	3.099,74	619	707.164	170
1987	655,24	3.179,53	836	960.035	239
1988	820,52	5.468,27	1.172	1.597.103	488
1989	1.511,94	9.507,35	1.525	4.847.832	855
1990	1.861,16	18.249,28	1.856	7.943.775	1.005
1991	1.967,26	15.893,98	2.123	13.101.036	1.041
1992	1.819,96	17.976,36	2.330	23.441.214	1.242
1993	2.063,39	70.136,27	2.554	36.737.050	1.016
1994	1.477,61	37.202,36	2.830	62.449.964	830
1995	2.938,32	328.447,82	3.161	113.013.790	1.127
1996	3.835,97	1.250.652,13	3.582	235.971.182	964
1997	1.678,21	624.461,10	4.068	458.968.459	1.032
1998	1.646,44	1.016.653,54	4.533	823.560.554	976
1999	1.699,57	1.599.520,36	4.950	1.446.503	817
2000	3.477,42	7.883.004,85	5.328	3.063.464	1.719
2001	2.725,28	2.568.750,00	5.841	6.184.411	3.288
2002	2.242,92	1.535.599,00	6.280	10.092.737	590
2003(*)	1.207,99	2.161.400,68	6.511	12.605.285	150(***)
TOPLAM	35.203,30	19.151.249	---	---	18.085

Kaynak: TC Hazine Müştesarlığı “Yabancı Sermaye Raporu”,2004

alırken, Türkiye’ye gelen yabancı sermaye 700 milyon USD seviyelerindedir. Meksika, Arjantin, Brezilya ve Şili gibi Latin Amerika ülkelerine yatırılan dolaysız yabancı sermaye miktarı ise Türkiye’ye göre yıllık 2-3 kat daha fazladır.

Tablo 2-5 te görüldüğü gibi Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları (FDI inflows to Turkey) 1980-2003 yılları arasında 2000’li yılların başından itibaren gözle görülür bir biçimde artmıştır. Fiili giriş 2000 yılında 1,719 milyon USD seviyelerindedir. Bu rakam ekonominin kriz yılı 2001 de 3,288 milyon USD ile ikiye katlanmıştır. Burada Döviz Kuru etkisi ile Türkiye’ye giren “Sıcak Para”nın yükseliş trendini gözlemleyebiliyoruz, buna bağlı olarak kriz arkası 2002 de Fiili giriş 590 milyon USD olarak gerçekleşti.

Tablo 2-6: İzin Verilen Yabancı Sermayenin Sektörel Dağılımı

YILLAR	İMALAT	%	TARIM	%	MADENC.	%	HİZMETLER	%	TOPLAM
1980	88,76	%91,5	0,00	%0,0	0,00	%0,0	8,24	%8,5	97,00
1981	246,54	%73,0	0,86	%0,3	0,98	%0,3	89,13	%26,4	337,51
1982	98,54	%59,0	1,06	%0,6	1,97	%1,2	65,43	%39,2	167,00
1983	88,93	%86,6	0,03	%0,0	0,02	%0,0	13,76	%13,4	102,74
1984	185,92	%68,5	5,93	%2,2	0,25	%0,1	79,26	%29,2	271,36
1985	142,89	%60,9	6,37	%2,7	4,26	%1,8	80,97	%34,5	234,49
1986	193,47	%53,2	16,86	%4,6	0,86	%0,2	152,81	%42,0	364,00
1987	293,91	%44,9	13,00	%2,0	1,25	%0,2	347,08	%53,0	655,24
1988	490,68	%59,8	27,35	%3,3	5,62	%0,7	296,87	%36,2	820,52
1989	950,13	%62,8	9,36	%0,6	11,86	%0,8	540,59	%35,8	1.511,94
1990	1.214,06	%65,2	65,56	%3,5	47,09	%2,5	534,45	%28,7	1.861,16
1991	1.095,48	%55,7	22,41	%1,1	39,82	%2,0	809,55	%41,2	1.967,26
1992	1.274,28	%70,0	33,59	%1,9	18,96	%1,0	493,13	%27,1	1.819,96
1993	1.568,59	%76,0	21,05	%1,0	11,37	%0,6	462,38	%22,4	2.063,39
1994	1.107,29	%74,9	28,27	%1,9	6,20	%0,4	335,85	%22,7	1.477,61
1995	1.996,48	%68,0	31,74	%1,1	60,62	%2,1	849,48	%28,9	2.938,32
1996	640,59	%16,7	64,10	%1,7	8,54	%0,2	3.122,74	%81,4	3.835,97
1997	871,81	%52,0	12,22	%0,7	26,70	%1,6	767,48	%45,7	1.678,21
1998	1.017,29	%61,8	5,75	%0,4	13,73	%0,8	609,67	%37,0	1.646,44
1999	1.123,22	%66,1	16,19	%1,0	6,76	%0,4	553,40	%32,6	1.699,57
2000	1.105,49	%31,8	59,74	%1,7	5,01	%0,1	2.307,18	%66,4	3.477,42
2001	1.244,59	%45,7	134,38	%4,9	29,11	%1,1	1.317,20	%48,3	2.725,28
2002	892,01	%39,8	32,82	%1,5	17,29	%0,8	1.300,81	%58,0	2.242,92
2003(*)	710,65	%58,8	7,73	%0,6	124,18	%10,3	365,43	%30,3	1.207,99
TOPLAM	18.641,60	%53,0	616,37	%1,8	442,45	%1,3	15.502,89	%44,0	35.203,30

Kaynak: TC Hazine Müsteşarlığı “Yabancı Sermaye Raporu”, 2004

Tablo 2-6 'de görebileceğimiz gibi Türkiye'ye yapılan dolaysız yabancı sermaye yatırımları 1980-1995 yılları arasında daha çok imalat sanayiine (ortalama %70) yapılırken, 1996'dan itibaren hizmetler sektörünün, yabancı sermaye yatırımları içindeki payı dikkat çekecek oranda yükselmeye başlamıştır. Türkiye'de faaliyette bulunan yabancı sermayeli kuruluşların faaliyette buldukları alt sektör tablosu Tablo 2-7' ye bakıldığında ise bankacılık ve diğer finansal hizmetlerin %18,20 ile ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Ardından %10,56 ile diğer toplumsal hizmetler, %9 ile ticaret, %8,04 ile taşıt araçları imalat sanayi, %5,55 ile diğer kimyasal ürünler, %3,39 ile gıda sanayi gelmektedir.

30.06.2003 tarihi itibari ile aynı kırılıma baktığımızda ise Hizmetler sektörünün %49.57 ile birinciliği koruduğunu, imalat sanayi'nin %41,52 ile ikinci geldiğini görüyoruz. Bankacılık ve diğer finansal hizmetler, Toplam hizmetler sektörünün %10,56 sını yaparken, alt sektörün bu başarısı Hizmetleri imalat sektörünün önüne taşımıştır. Ayrıca Bu sektörün toplam %54.11 toplam sermaye içindeki yabancı sermaye payı olarak karşımıza çıkmaktadır .

Tablo2-7:Türkiye'de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların Sektörel Dağılımı

Sektörler	Firma Adedi	Mevcut Yabancı Sermaye	Toplam Yabancı Sermaye İçindeki Payı (%)	Şirketlerin Toplam Sermayesi	Toplam Sermaye İçindeki Yabancı Sermaye Payı (%)
TARIM					
Bitkisel Üretim	37	4.583.487	%0,06	6.963.144	%65,82
Hayvancılık	23	2.642.386	%0,03	6.576.183	%40,18
Su Ürünleri	20	4.012.525	%0,05	5.973.792	%67,17
Ormancılık	3	58.949	%0,00	121.160	%48,65
Tarım Hizmetleri	68	267.119.775	%3,48	274.524.547	%97,30
TARIM TOPLAMI	151	278.417.122	3,63	294.158.826	94,65
MADENCİLİK					
Kömür Madenciliği	1	14.850	%0,00	15.000	%99,00
H.Petrol ve DG Üretimi	3	1.852.250	%0,02	7.125.000	%26,00
Metal Madenciliği	4	486.527	%0,01	490.240	%99,24
Diğer Madencilik	93	35.566.020	%0,46	39.724.689	%89,53
MADENCİLİK TOPLAMI	101	37.919.647	0,49	47.354.929	80,08

Kaynak:TC Hazine Müsteşarlığı,2004

Tablo2-7:Devam

Sektörler	Firma Adedi	Mevcut Yabancı Sermaye	Toplam Yabancı Sermaye İçindeki Payı (%)	Şirketlerin Toplam Sermayesi	Toplam Sermaye İçindeki Yabancı Sermaye Payı (%)
İMALAT SANAYİİ					
Gıda	168	466.724.036	%6,09	694.802.214	%67,17
İçki	5	14.324.089	0,19	15.339.644	%93,38
Tütün	14	141.479.397	%1,85	152.729.787	%92,63
Dokuma,Giyim ve Deri	7	1.198.709	%0,02	14.374.340	%8,34
İplik,Dokuma,Örme, Apre	67	16.303.143	%0,21	40.647.876	%40,11
Hazır Giyim	224	124.756.388	%1,63	249.092.277	%50,08
Deri ve Deri Mamulleri	46	3.460.039	%0,05	4.890.734	%70,75
Ayakkabı	10	251.857	%0,00	540.332	%46,61
Orman Ürünleri	19	3.564.142	%0,06	6.718.332	%53,05
Mobilya	13	1.555.818	%0,02	2.991.781	%52,00
Kağıt ve Basım-Yayın	4	5.304.800	%0,07	26.105.500	%20,32
Kağıt	17	10.932.181	%0,14	20.420.880	%53,53
Basım-Yayım Sanayi	22	2.354.329	%0,03	9.245.624	%25,46
Kimya	42	128.708.862	%1,68	155.175.370	%82,94
Endüstriyel Kimyasal Ürünler	65	62.629.343	%0,82	91.688.880	%68,31
Diğer Kimyasal Ürünler	100	581.722.646	%7,59	613.999.075	%94,74
Diğer Petrol ve Kömür Ürünleri	11	61.627.473	%0,80	80.849.612	%76,22
Kauçuk	4	977.368	%0,01	1.581.450	%61,80
Plastik	82	67.183.135	%0,88	95.275.664	%70,51
Lastik	8	107.154.675	%1,40	166.494.949	%64,36
Gübre	2	34.609	%0,00	69.115	%50,07
Metal Dışı Madeni Ürünler	6	8.256.225	%0,11	20.303.925	%40,66
Seramik,Pişmiş Kilden Gereçler	22	10.552.103	%0,14	57.754.694	%18,27
Cam	14	9.509.265	%0,12	284.394.287	%3,34
Çimento	12	74.240.687	%0,97	155.569.436	%47,72

Kaynak:TC Hazine Müsteşarlığı,2004

Tablo2-7:Devam

Sektörler	Firma Adedi	Mevcut Yabancı Sermaye	Toplam Yabancı Sermaye İçindeki Payı (%)	Şirketlerin Toplam Sermayesi	Toplam Sermaye İçindeki Yabancı Sermaye Payı (%)
İMALAT SANAYİİ					
Diğer Metal Dışı Madenler	3	158.528	%0,00	167.164	%94,83
Temel Metal Sanayi	12	7.821.991	%0,10	11.172.484	%70,01
Demir-Çelik	20	108.568.923	%1,42	593.535.445	%18,29
Demir Dışı Metal	18	5.656.735	%0,07	9.890.842	%57,19
Makina İmalat	25	3.827.773	%0,05	6.575.621	%58,21
Madeni Eşya	46	6.869.743	%0,09	9.437.701	%72,79
Elektriksiz Makina	28	8.764.917	%0,11	10.544.498	%83,12
Elektrikli Makina	95	185.179.045	%2,42	225.832.055	%82,00
Elektronik	120	139.465.927	%1,82	244.916.181	%56,94
Taşıt Araçları İmalat	37	392.888.385	%5,13	625.376.778	%62,82
Taşıt Araçları Yan Sanayi	130	307.259.027	%4,01	517.852.586	%59,33
Ölçü Kontrol ve Optik	15	5.824.390	%0,08	6.664.663	%87,39
Uçak	2	13.522.150	%0,18	28.735.000	%47,06
Diğer İmalat	132	92.005.419	%1,20	159.356.393	%57,74
İMALAT SANAYİİ TOPLAMI	683	1.277.812.953	41,52	5.411.113.189	23,61
Enerji	51	367.096.783	%4,79	392.363.428	%93,56
ENERJİ SANAYİİ TOPLAMI	51	367.096.783	%4,79	392.363.428	%93,56

Kaynak:TC Hazine Müsteşarlığı,2004

Tablo2-7:Devam

Sektörler	Firma Adedi	Mevcut Yabancı Sermaye	Toplam Yabancı Sermaye İçindeki Payı (%)	Şirketlerin Toplam Sermayesi	Toplam Sermaye İçindeki Yabancı Sermaye Payı (%)
Araştırma-Geliştirme	15	4.048.475	%0,05	4.555.570	%88,87
Bankacılık ve Diğer Finansal Hizmetler	37	809.179.858	%10,56	1.495.319.636	%54,11
Çamaşırhane ve Kuru Temizleme	1	2.000	%0,00	10.000	%20,00
Deniz Taşımacılığı	62	11.968.032	%0,16	27.871.288	%42,94
Diğer Faaliyetler	346	241.899.654	%3,16	307.643.477	%78,63
Diğer Toplumsal Hizmetler	269	381.489.235	%4,98	478.113.813	%79,79
Haberleşme	45	716.559.540	%9,35	1.536.220.439	%46,64
Hava Taşımacılığı	55	4.043.797	%0,05	9.312.137	%43,43
İnşaat Taahhüt Hizmetleri	200	46.130.474	%0,60	75.053.528	%61,46
Kara Taşımacılığı	20	3.567.973	%0,05	9.234.446	%38,64
Kiralama	9	30.159.928	%0,39	30.363.500	%99,33
Otel,Pansiyon,Kamping	360	308.453.546	%4,02	375.211.447	%82,21
Özel Eğitim	12	104.306	%0,00	466.250	%22,37
Restorant,Kafe,Yeme-içme	295	95.535.698	%1,25	104.996.419	%90,99
Sağlık Hizmetleri	48	46.916.350	%0,61	63.257.143	%74,17
Sigortacılık	31	127.200.065	%1,66	201.947.652	%62,99
Sinema ve Diğer Eğlence Yerleri	12	2.558.146	%0,03	3.778.062	%67,71
Taşımacılıkla İlgili Diğer Hizmetler	173	57.164.999	%0,75	93.763.176	%60,97
Ticaret	2.470	499.217.138	%6,51	661.119.603	%75,51
Yatırım Finansmanı	70	406.911.585	%5,31	975.444.338	%41,72
Diğer Çeşitli Şahsi Hizmetler	11	6.587.516	%0,09	6.613.000	%99,61
HİZMETLER TOPLAMI	4.541	3.799.698.315	%49,57	6.460.294.924	%58,82
GENEL TOPLAM	6.511	7.665.750.139	%100,00	12.605.285.296	%60,81

Kaynak:TC Hazine Müsteşarlığı,2004

Tablo 2-6 da,1980-2003 yılları 35,203.30 milyon USD toplam kırılımında ise imalat sanayinin %53 lük pay ile birinci geldiğini hizmetlerin ise %44 lük pay ile ikinci sırada yer aldığını gözlemliyoruz .

Tablo 2-8: İzin Verilen Yabancı Sermayenin Ülkelere Dağılımı

ÜLKELER	1980-1999	2000	2001	2002	2003	Toplam
FRANSA	5.359,54	33,7	137,71	134,06	93	5.665,01
HOLLANDA	2.939,94	1.381,34	635,47	379,27		5.336,02
ALMANYA	3.101,34	636,84	319,31	271,99		4.329,47
A.B.D.	3.010,67	291,3	316,06	310,75		3.928,78
İNGİLTERE	1.816,76	98,15	506,53	247,66		2.669,11
İSVİÇRE	1.989,94	35,26	86,1	149,3		2.260,60
İTALYA	1.587,89	17,86	33,63	243,51		1.882,89
JAPONYA	1.280,55	150,78	258,6	128,76		1.818,69
DİĞER ÜLK.	1.458,40	62,15	71,33	82,77		1.674,65
BELÇİKA	305,56	161,79	7,98	10,08		485,41
G.KORE	206,59	113,52	1,96	3,56		325,63
S.ARABİSTAN	290,29	9,01	13,59	8,05		320,94
LUKSEMBURG	170,54	31,85	72,12	45,95		320,46
PANAMA	75,14	50,67	133,08	28,38		287,28
CAYMAN ADALARI	37,22	246,58	0,05	0,93		284,79
KANADA	259,35	2,61	0,67	4		266,63
DANİMARKA	138,31	10,05	69,86	4,89		223,11
AVUSTURYA	125,85	27,86	2,31	19,89		175,91
İSVEÇ	152,10	8,73	2,06	7,74		170,63
BAHREYN	165,31	0	0,06	1,36		166,73
İSPANYA	91,79	6,31	12,28	42,89		153,26
SİNGAPUR	128,51	2,79	0	0,02		131,32
JERSEY ADALARI	73,95	0	0,21	50,61		124,77
İRAN	108,29	1,98	4,62	4,08		118,97
VİRGİN ADALARI	50,94	22,16	2,14	32,83		108,06
I.F.C.	85,03	0,05	10,41	0		95,49
K.K.T.C.	49,97	28,78	0	0,02		78,77
BERMUDA	77,59	0,03	0	0,05		77,67
İRLANDA	65,01	0,4	1,26	2,84		69,51
FİNLANDİYA	51,72	3,13	0,64	10,59		66,07
SURİYE	59,41	0,51	0,7	1,97		62,6
RUSYA FED.	53,86	2,26	4,36	1,77		62,27
YUNANİSTAN	19,44	32,7	3,47	4,85		60,46
LIECHTENSTEIN	54,49	0	0,07	0,44		55
B.A.E.	48,54	0	2,97	1,18		52,69
İZLANDA	46,37	0,29	0,14	0,05		46,85
İSRAİL	14,62	3,48	14,39	5,84		38,33
TOPLAM	25.550,81	3.474,93	2.726,14	2.242,92		33.995,32

Kaynak: TC Hazine Müşterarlığı, 2004

İzin verilen verilen yabancı sermayenin ülkelere göre dağılımında ilk sırayı %21 lik payı ile (1980-2000 arası) Fransa almaktadır. Fransa'yı, %13 ile Almanya, %12 ile ABD, %11 ile Hollanda ve %8 ile İsviçre izlemektedir.

30.06.2003 itibari ile aynı tablonun liderliğinde yine Fransayı %16.4 ile görüyoruz, Fransayı %15,8 ile Hollanda, %13 le Almanya, %11,5 ile ABD, %8,1 ile İngiltere, %6,7 ile İsviçre izlemektedir.

Türkiye'nin gelir düzeyi bulunduğu bölge, haberleşme, ulaştırma, finansal kurumlar alt yapısının aynı grupta yer aldığı orta gelirli ülkelerle karşılaştırıldığında kabul edilebilir düzeylerde bulunmasına rağmen dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının düşük olmasının nedenleri şöyle sıralanabilir.³⁶

1. Hantal bürokratik yapı
2. 1970'lerin sonuna kadar süren korumacı dış ticaret rejimi
3. 1980 öncesi uygulanan ithal ikameci politikalar
4. Devletin ekonomi içinde üretici olarak payının fazlalığı

Türkiye'de dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının artışı 1980 sonrası liberalizasyon ve ihracata dayalı büyüme dönemine denk gelmektedir. liberalizasyon sürecinde yapılan bazı yasal düzenlemeler ve politika değişiklikleri, dolaysız dolaysız yabancı sermaye yatırımları ile ilgili olmuş ve yabancı sermaye girişini arttırıcı etkide bulunmuştur. 1980 sonrasında çıkartılan bazı yasa ve kararnameler ile yabancı sermaye girişi daha da serbestleştirilmiştir. Ayrıca birçok ülke ile yapılan vergi anlaşmaları sayesinde çifte vergilendirmeden doğan zararlar ortadan kaldırılmıştır. Bunlara ek olarak çıkartılan "yatırım teşvikleri" ile yerli ve yabancı yatırımcılara % 30-100 arasında değişen oranlarda vergi indirimleri sağlanmıştır.

Türkiye'de dolaysız yabancı sermaye yatırımları ile ilgili diğer bir önemli uygulama serbest ticaret bölgeleridir. Ayrıca AB ile sağlanan gümrük birliği de çok önemli bir gelişmedir. Bu sayede gümrük birliğine dahil olan veya olmayan firmalar Türkiye'nin sahip olduğu bölgesel konum, ucuz üretim faktörleri avantajlarından yararlanmak isteyeceklerdir.

³⁶ V.N . BALASUBRAMANYAM, Ed. S. TOGAN, "Foreign Direct Investment in Turkey", The Economy of Turkey Since Liberalization, St.Martin's Press, New York, 1996, s. 112-131.

Tablo 2-9: 1980-2003 Yıllarında İzin Verilen Yabancı Sermaye

AYLAR	1980-1990	1991-2000	2001	2002	2003*	TOPLAM
OCAK	269	853	92	244	166	1.625
ŞUBAT	457	1.140	252	88	103	2.041
MART	458	1.413	268	207	264	2.610
NİSAN	435	1.706	121	321	334	2.917
MAYIS	401	923	276	99	176	1.875
HAZİRAN	615	1.764	175	44	165	2.764
TEMMUZ	458	1.318	145	94		2.015
AĞUSTOS	414	1.019	206	308		1.947
EYLÜL	567	1.025	607	119		2.318
EKİM	451	741	166	228		1.586
KASIM	544	1.175	80	171		1.970
ARALIK	1.354	6.049	338	320		8.060
TOPLAM	6.424	19.126	2.726	2.243	1.208	31.727

Kaynak: T.C Hazine Müştesarlığı,2004

Türkiye’de yabancı sermaye hareketlerinin geçmişini üç evreye ayırmak olasıdır. Bu evrelerden birincisi 1980 öncesi, ikincisi 1980-1990 arası ve üçüncüsü 1990 sonrasıdır.1980 öncesinde, Türkiye’ye ciddi boyutlarda yabancı yatırım gelmediğini söyleyebiliriz. 1954’ten 1980’e kadar geçen 25 yılda otomotiv, ilaç, gıda ve petrol sektörlerinde yapılan mahdut sayıda yatırımın toplam değeri 228 milyon dolar olmuştur. 1980 yılında 24 Ocak kararlarından sonra, liberalizasyon politikalarıyla birlikte, yatırımlar yavaş yavaş gelişmeye başlamıştır. Gelişmenin hızlanması, 80’li yılların ikinci yarısına rastlamaktadır. Yatırımlar, 1987 yılında ilk kez bir yılda 200 milyon dolar rakamını aşarak bir aşama kaydetmiş, daha sonra 1988 ve 1989 yıllarında her yıl ikiye katlanarak, 1990 yılı sonunda 1 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 1990 yılından bu yana da, 1 milyar dolar seviyesinde kalmıştır.³⁷

1980’lerin ikinci yarısında hızlanarak, 1990 yılında 1 milyar dolar seviyesini yakalayan yabancı yatırımların, 1993 yılına kadar yarıya yakın bir bölümünü yeni yatırımlar oluşturmakta idi.1994 ekonomik krizinden sonra, toplam yabancı yatırımlar içinde yeni yatırımların oranı süratle düşmüş ve 95 yılından bu yana, yeni yatırımların oranı yüzde 5 ila 10 seviyeleri arasında kalmıştır. Yüzde 5-10 düzeyinde yeni yabancı yatırım, yılda 50 ile 100 milyon dolar yatırıma tekabül etmektedir. Bu yeni yatırım

³⁷ Abdurrahman ARIMAN, "2000’lerde Türkiye’de Yabancı Yatırımlar", Yabancı Sermaye Derneği, 2000

rakamının Türkiye için son erece önemsiz bir rakam olmasının yanında, 50 –100 milyon dolarlık bu yatırımın 300-400 firma tarafından yapılması, akamın önemini daha da azaltmaktadır. Bunlar sahis firması niteliğinde, çok küçük yatırımlardır.

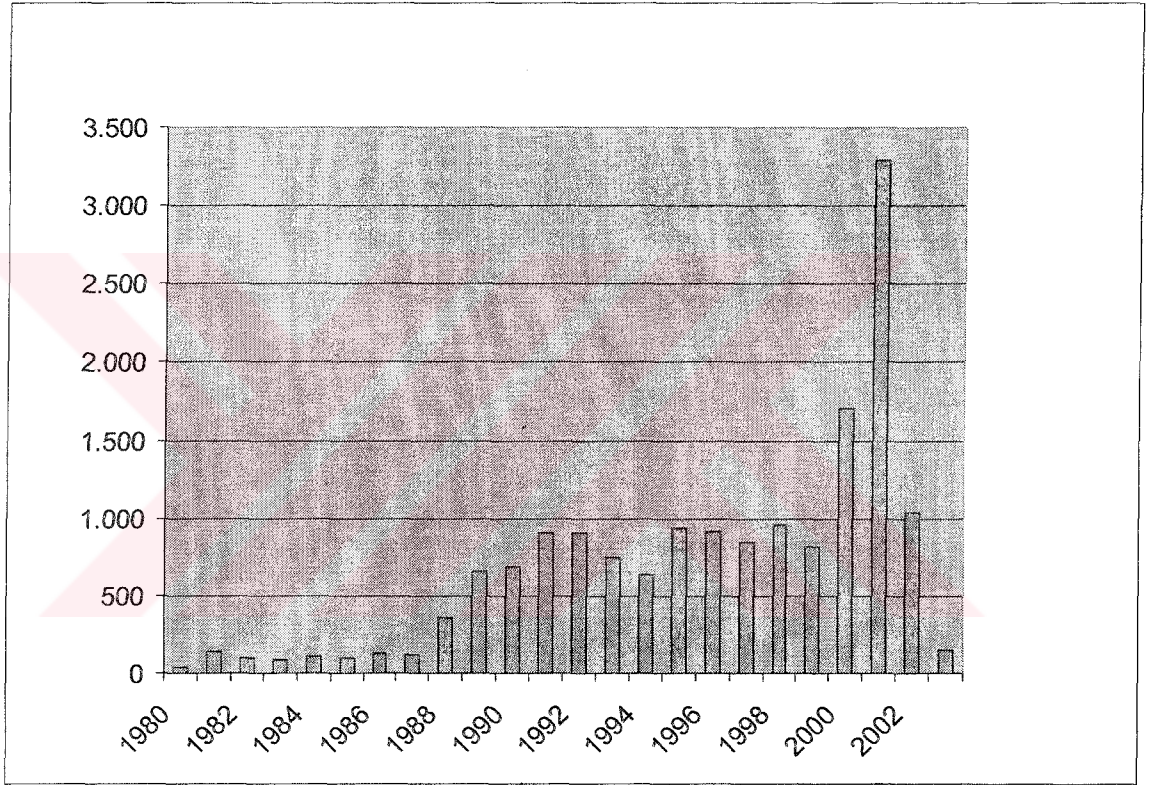
Türkiye'nin her yıl çekmesi gereken yatırım miktarı üzerinde ise, çeşitli spekülasyonlar yapılmaktadır. Bu rakamın asgari 25-30 milyar dolar seviyesinde olması gerektiğini söylemek mümkündür. Amerikan hükümeti tarafından 2000 'li yıllar için geliştirilen "Gelişmekte Olan 10 büyük Pazar" stratejisinde, gelişmekte olan en önemli 10 ülkenin, 2000 yılında ABD'nin dış ekonomik ilişkileri içinde bir Avrupa ya da Japonya 'nın toplam hacmini aşacağı öngörülmektedir. Bu ülkeler arasında, Türkiye 'ye önem bakımından Çin'den sonra ikinci sırada yer verilmektedir. Stratejinin geliştirildiği 1994 yılından bu yana meydana gelen gelişmeler, ulaşılan düzeylerin stratejide öngörülenlerin de ötesine geçilebileceğini göstermiştir.³⁸

Maalesef bu strateji içinde öngörülen gelişmeleri göstermeyen tek ülke Türkiye'dir. Stratejinin mimarı olan ABD'nin Dış Ticaretten Sorumlu eski Ticaret Müştesarı Jeffrey Garten'ın yaklaşımına göre, Türkiye'nin 1998 yılında 50 milyar dolar yatırım çeken Çin'in gerisinde, 28 milyar dolar yatırım çeken Brezilya'nın önünde olması gerekmektedir. Yani, Türkiye'nin yılda 30 ila 50 milyar dolar arasında bir rakamı yabancı yatırım olarak çekmesi gerekmektedir. Yukarıda verdiğimiz Türkiye'ye gelen yabancı yatırım rakamları, maalesef bu rakamlar ile kıyaslanamayacak bir seviyede bulunmaktadır. Türkiye için potansiyel olarak öngörülen rakamlar abartılı değildir. 1998 yılında Çin'in 50, Brezilya'nın 28, Polonya'nın 10 milyar dolar yatırım çekmiş olmaları gerekli ortam hazırlandığında, Türkiye'nin rahatlıkla sözü edilen rakamlara ulaşabileceğini göstermektedir. 1990 yılında kişi başına çektiği yatırım rakamıyla, Çin dahil, bütün bu ülkelerin önüne geçmiş olması, Türkiye'nin bugün de böyle bir seviyeyi rahatlıkla yakalayabileceğinin ayrı bir kanıtıdır. 1990 yılında, Türkiye ilk kez 1 milyar dolar yatırım seviyesini yakaladığında, Çin 3.5 milyar dolar, Brezilya, Meksika ve Endonezya 1 'er milyar dolar yatırım çekmiş bulunmaktaydı.

³⁸ Abdurrahman Arıman , a.g.e,

Türkiye'ye giren yabancı sermayenin 1980-2003 yılları arası grafiğine baktığımızda ise 2002 yılından sonra yabancı sermaye yatırımlarının gözle görülür bir biçimde azaldığını saptıyoruz.

Grafik 2-1: Yıllara Göre Yabancı Sermaye Yatırımları (yatay eksen yılları ,düşey eksen fiili yab.ser. miktarını göstermektedir).



Kaynak: TC Hazine Müsteşarlığı (www.Hazine.gov.tr) verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

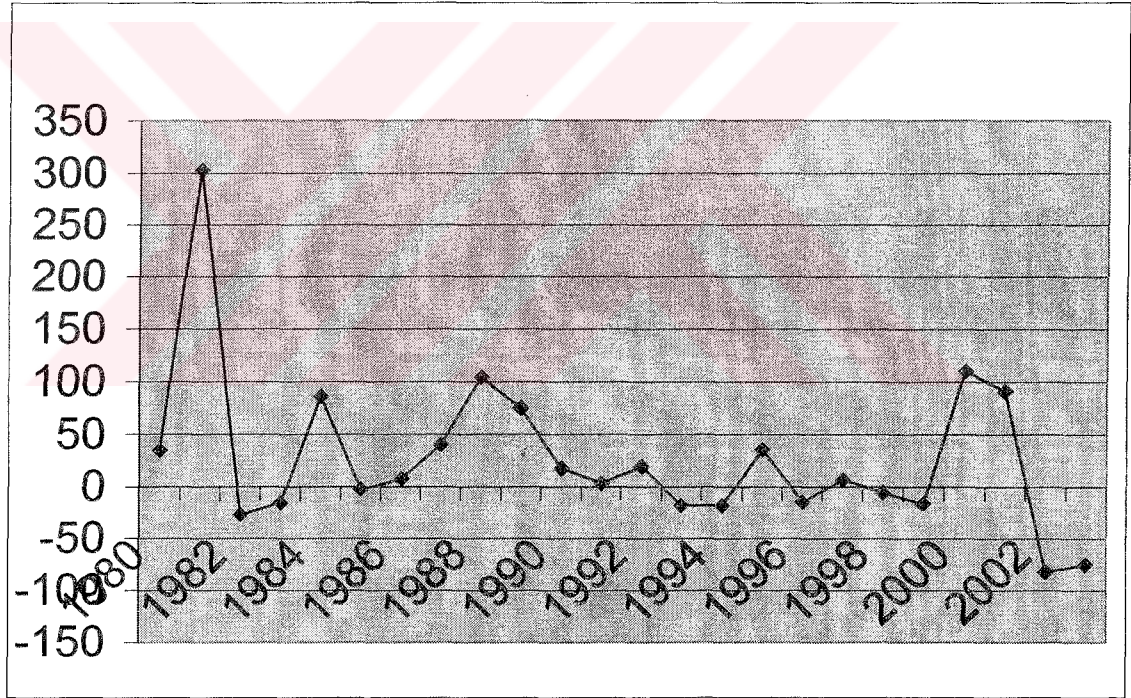
Tablo 2-10' a baktığımızda 2000 ve 2003 yıllarında haziran ayı itibariyle yabancı sermaye izinlerinin yatırım türü ise sermaye artışı şekline dönmüş durumdadır. Bununla beraber 2003 yılı itibariyle yeni yatırımlarda da bir kıpırdanma söz konusudur.

Tablo 2-10: 2000-2003 Yıllarında Yabancı Sermaye İzinlerinin Yatırım Türü

YATIRIM TÜRÜ	2000	2001	2002	2003
YENİ	667	127	117	251
SERMAYE ARTIŞI	185	763	614	869
İŞTİRAK	351	306	266	88
TOPLAM	1.203	1.196	997	1.208

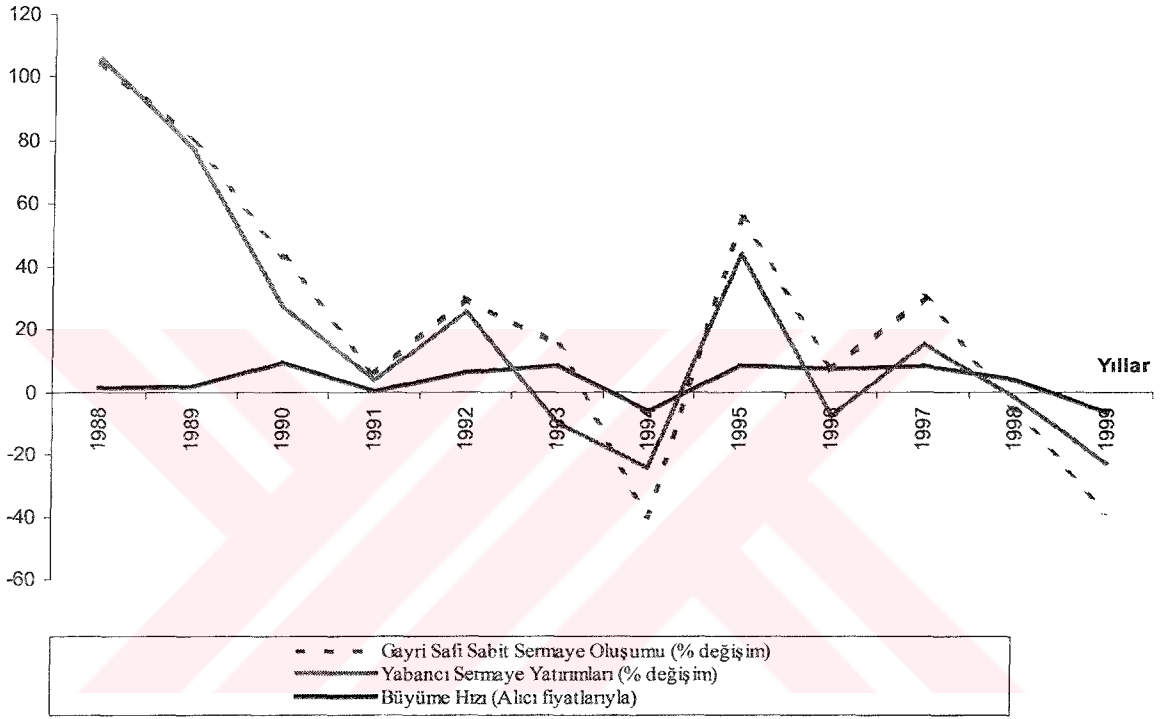
Kaynak: TC Hazine Müştesarlığı "Yabancı Sermaye Raporu",2004

Grafik 2-2:Yabancı Sermaye Yatırımları (yatay eksen yılları, düşey eksen fiili yab.ser. % değişim oranını göstermektedir).



Kaynak: TC Hazine Müştesarlığı (www.Hazine.gov.tr) verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

Grafik 2-4: Büyüme Hızı, GSSMH Oluşumu ve Yabancı Sermaye Yatırımlarındaki Yüzde Değişim



Kaynak: TC Hazine Müsteşarlığı (www.Hazine.gov.tr) verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

ABD gibi, İngiltere’de Türkiye’yi en ziyade ilgiye mahzar ülke kategorisini dahil etmiş ve Türkiye ile ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi için harekete geçmiştir. Bu ve benzeri yaklaşımlar, strateji niteliğinde olmasa da, genel bir politika olarak birçok diğer ülkenin yaklaşımlarında da gözlenmektedir. Sahip olduğu potansiyele ve bu potansiyelin gereği, birçok yatırımcı ülkenin olumlu yaklaşımına rağmen, Türkiye’nin

arzu edilen yatırım seviyelerini yakalayamamasının temelinde, ekonomik ve siyasal koşullarda varolan istikrarsızlığın yattığı bilinmektedir. Dünya'nın en yüksek enflasyonlarından birine sahip Türkiye'de, ekonomik istikrarsızlığı, yüksek bütçe açıkları, kamunun yüksek borçlanma ihtiyacı dolayısıyla faizlerin çok yüksek oluşu özelleştirmede bir türlü mesafe alınamaması ve benzeri faktörler beslemekte, bunun yanında bir yatırımcı için son derece önemli olan fikri hakların, özellikle telif hakları ve markaların yeterince korunmaması, gümrük dışı engellemeler, fiyat kontrolleri adliye sistemimizin eksiklikleri dolayısıyla, adaletin tecellisinde meydana gelen gecikmeler ve benzeri hususlar, yatırım ortamının cazibesinin kaybolmasına neden olmaktadır.

Ne var ki, yatırımcı için ekonomik istikrardan da önce, siyasi istikrar gelmektedir. Türkiye, ekonomik krizin yaşandığı 1994 yılından sonra, bir türlü istikrarlı bir siyasi ortama kavuşamamış, 1995 yılında, Başbakan Tansu Çiller'in Eylül ayında istifasına yol açan 5 – 6 aylık siyasi çalkantı döneminden sonra, önce 10 ay hükümsüz kalmış, daha sonra da talihsiz Refahiyol Hükümeti dönemi yaşanmıştır. 1997 yılında, ANAP – DSP koalisyonunun kuruluşundan itibaren de, erken seçim konuşulmaya başlanmıştır. Bütün bu süreç, bizi kesintisiz bir biçimde bugüne getirmektedir. Siyasi bakımdan son derece istikrarsız geçen bütün bu dönem boyunca, Türkiye'ye yatırım kararı almış bir yatırımcı dahi, yatırım kararını sürekli ertelemiştir. Bugünde ertelemeye devam etmektedir.³⁹

Türkiye'nin dünyadaki yerini belirleyelim Litvanya 1997 ve 1998'de 700-900, Hırvatistan 500-900, Bolivya 700-900, Ekvator 700-800, Türkiye 800 ve 800. Türkiye ilk kez uzun bir süreden sonra ilk 50 ülke arasına iki yıldır giremiyor. 1990'ların başında 22inci ve 23üncü sıralarda olan, daha sonra 1990'ların ortasında 30'lu, 40'lı sıralara gerileyen Türkiye 1997 ve 1998 yıllarında ilk 50'ye giremedi. Bu işe yeni başlamış eski Sovyet Bloku ülkeleri, Litvanya, Hırvatistan vesaire gibi ülkeler, Mısır gibi uzun yıllar fazla yatırım çekemeyen birtakım ülkeler arkasından ve Latin Amerika'nın bu konuda çok iddialı olmayan birtakım ülkelerin arkasından Türkiye 1997'de 52. sırada yer aldı. 1998'de de daha da gerileyerek 55. sıraya geriledi. Dünyanın Çin'den sonra en fazla

³⁹ Abdurrahman ARIMAN, "Türkiye'ye Daha Fazla Yabancı Sermaye Çekebilmek İçin İzlenmesi Gerekli Politikalar", TCMB İnsan Kay. Genel . Müd. , 2001

yatırım çekme potansiyeline sahip gelişmekte olan ülkesi kabul edilen Türkiye'nin bu noktada bulunması gerçekten son derece vahim bir tabloyu oluşturuyor. Türkiye'nin dünyadaki yerini bu şekilde belirledikten sonra bunun nedenlerini çok açık yüreklilikle ve somut gerçeklere dayalı bir biçimde tespit etmemiz ve bu durumdan Türkiye'nin kurtulması için ne yapması gerektiğini de yine çok açık yüreklilikle ortaya koyabilmemiz lazım. Türkiye aslında söz konusu 800 milyon doları da dolaysız yatırım olarak çekmiyor. Türkiye'ye 1994'ten beri gelen yeni yatırım miktarı hemen hemen sıfır. Türkiye 1954'te 6224 sayılı yabancı sermayeyi teşvik kanunu çıkarıldıktan sonra 1980 yılına kadar yani 25 yıl içinde sadece 228 milyon dolar yatırım çekmiş. Bu, yıl da 8-10 milyon dolar ortalama yatırım seviyesini ihmal edilebilir kabul etmek dahi güç.

1980 yılına kadar Türkiye'ye gelen şirket sayısı veya uluslararası yatırımcı sayısı 100'ün altında, 90 küsur toplam sayı. Ancak, bunların tamamına uluslararası yatırımcı demek de mümkün değil. 1980'e kadar gelen şirketleri şöyle bir o yılları hatırlayan kişiler gözden geçirdiğinde, gerçek anlamda uluslararası yatırımcı sayılabilecek şirketlerin sayısının 15-20'yi geçmediğini görülür. Bunların ötesinde başka hangi firmalar vardı diye düşünürseniz aklınıza başka isim gelmez. Bunun nedeni de zaten diğerlerinin çok küçük, uluslararası yatırımcı hüviyetinde olmayan kuruluşlar olması. 25 yılda yapılan yatırım miktarı da Türkiye'ye ciddi boyutta yatırım yapılmadığını gösteriyor. 1980 yılında yavaş yavaş toparlanmaya başlanıyor ve 1986 yılına kadar dikkat ederseniz 7 yıllık dilimde 1 yılda 100 milyon dolarlı rakamlara ulaşıyor ve bunun ana nedeninin de 24 Ocak kararları ile birlikte Türkiye'ye getirilen nispi liberalleşme havasının olduğunu söyleyebiliriz.

1980'lerin ortasından itibaren bu alınan ilave tedbirlerle 1987'de ilk kez 200 milyon dolarlı bir rakama ulaşıyor bir yıllık yatırım miktarı ve 1987'den itibaren 3 yıl ikiye katlanarak 1988'de 400, 1989'da 800 milyon dolarlı seviyelere ulaşıp 1990'da ilk kez 1 milyar dolar eşiği aşıyor daha sonra da göreceğiniz gibi 1 milyar dolar seviyesinde ortalamada kalınıyor. Bazı yıllar ulaştığı en yüksek seviye 1 milyar 200 milyon dolar. 1992 yılında en düşük seviyelerde, 1994 kriz yılında 830 ve 2000 yılında 817 milyon dolar olarak gerçekleşiyor. Ancak bu tablo da biraz önce dünya sıralamasında yerini belirlediğimiz Türkiye'nin içinde bulunduğu durumun vahametini yeterince ortaya koymuyor. Bu rakamlarda gözükmeyen bir başka faktör daha var o da

Türkiye'ye gelen yeni yatırımların durumu. 1993 yılına kadar Türkiye'ye gelen bu yaklaşık 1 milyar dolar seviyesindeki yatırımın yarıya yakını %30, %40, %50 seviyelerindeki bir bölümü yani 300, 400, 500 milyon doları yeni yatırımdı yani Türkiye'de o güne kadar yatırımı bulunmayan yeni şirketlerin yaptıkları yatırımlardı. 1994 kriz yılında bu oran ilk kez %11'e yani 100 milyon dolara düştü. Düşüş 1995 yılında devam etti. 1995 yılında yeni yatırım oranının %6 dolayına indiğini gördük yani 1 milyar 127 milyonun sadece 65 milyon doları yeni yatırımdı ve o günden bu yana da yeni yatırımların oranı %10'lar seviyesinin çok üzerine çıkmadı. Aslında Türkiye'ye yapılan yabancı yatırım tutarı 1 milyar dolara yakın gözükmeyle birlikte bunun yalnızca %10'luk bir seviyesi yani 100 milyon dolar gibi bir bölümü yeni, tümüyle o yıl ilk kez yapılmış yeni yatırım.

Bu 100 milyon doların içinde 1994 yılından beri Türkiye'ye gelen biraz büyücek yada orta ölçekli diyebileceğimiz yatırımlarla, dünya çapında küçük sayılabilecek ama Türkiye için orta ölçekli kabul edebileceğimiz yatırımı da çıkardığımızda bu 100 milyon doların içinden geriye 300-400 firmanın yaptığı 15-20 milyon dolar gibi son derece düşük bir rakam kalmaktadır. Bu da firma başına 100 bin dolar gibi bir rakam ifade etmektedir ki yine 1980 öncesi kuruluşlara bakarken gördüğümüz büyük bir bölümünün uluslararası yatırımcı niteliğinde olmadığı gerçeği burada da karşımıza çıkıyor. Her yıl Türkiye'ye yatırım yapan 300-400 yabancı yatırımcı dediğimiz kuruluşun çok büyük bir bölümünün içinden 3-5 tane firmayı çekip çıkardığımızda, 30-40 milyon dolar ya da 3-5 milyon dolar sermayeyle yatırım yapmış kuruluşu çıkardığımızda, geriye şahıs firması niteliğinde 300-400 firma kalıyor. Bu firmaların bir kısmı Almanya'daki Türk işçisinin bir Almanla ortaklık halinde gelişi, Suriyelilerin, Iraklıların Türkiye'de ticaret yapmak için kurdukları ticaret şirketleri ve benzeri ya da servis hizmet sektöründe iş yapmak üzere kurulmuş küçük firmalar ki bunlara uluslararası yatırımcı demek dahi yanıltıcı olur.

Bu noktada Türkiye'nin dünyadaki yeri ve Türkiye'ye gelen yatırım miktarları açısından tabloyu bu biçimde tamamladıktan sonra şu soru akla gelebilir: "Türkiye'nin belki de potansiyeli bu, yılda bir milyar dolar, dolayısıyla da o geliyor!" Onun için, Türkiye'nin yabancı yatırımlar açısından geleceğine bakarken Türkiye'nin gerçek potansiyeli ne? Bu 1 milyar dolar Türkiye'nin potansiyeli ile kıyaslandığında ne

durumda ona bakmak lazım. Onun için de Türkiye'nin gerçek potansiyeli ne kısaca bu konuya değinmemiz gerekiyor. Türkiye biliyorsunuz 1994 yılı ikinci yarısında Amerika Birleşik Devletleri tarafından geliştirilen, gelişmekte olan 10 büyük pazar "Ten Big Emerging Market" stratejisi içerisinde yer verilen bir ülke. Gelişmekte olan 10 büyük pazar stratejisinin çok kısa tanımını yaparsak 2000'li yıllar için Amerika Birleşik Devletlerinin dış ekonomik ilişkilerinin gelişeceği yönü tayin etmeye yönelik bir strateji ve 1994 yılı ikinci yarısında yapılan tahminlere göre bu 10 ülkenin Çin, Güney Kore, Endonezya, Hindistan, Meksika, Brezilya, Arjantin, Güney Afrika, Polonya ve Türkiye'nin 1994 yılı sonunda yapılan tahminlere göre 2000 yılında toplam olarak bir Avrupa Birliği veya Japonya hacmine ulaşacağı öngörülüyor, yani bu 10 gelişmekte olan ülke Amerika Birleşik Devletlerinin ticaret ve yatırım ilişkilerinin içinde 2000 yılında bir Avrupa ya da Japonya'nın hacmine ulaşacak deniyor. Stratejinin 2010 yılı için öngörüsü ise bu 10 ülkenin Avrupa artı Japonya hacmine ulaşması öngörülmüş yani gelişmekte olan 10 büyük pazarın 2010 yılında Amerika Birleşik Devletleri için Avrupa artı Japonya önemine sahip olacağı öngürülüyor. 2000 yılında bu 10 ülkeden Türkiye hariç 9 ülkenin öngörülen hedeflerin ötesine geçtiğini görüyoruz dolayısıyla 2010 yılı için görülen ve biraz abartılmış gibi gelen Avrupa artı Japonya büyüklüğü ulaşılması güç değil çok olası bir hedef haline gelmiş bulunuyor ve maalesef bu 10 ülkede hem ticaret hacmi hem yatırım hacmi olarak öngörülen hedefleri gerçekleştiremeyen tek ülke Türkiye.

Birçok ülkede yabancı yatırımları örneğin bir İrlanda 1995'ten 1998'e 3 yıl içinde 7 kat artırmış, 1 milyar dolar bazdan yukarı çıkıldığı için bu mümkün dersek, Tayland 2'den 7'ye çıkarmış 3,5 kata katlamış 3 yılda ama daha enteresani Brezilya. Brezilya 5 milyar gibi bir rakamdan 30 milyar dolara, 6 katına yükseltebilmiş 3 yıl içinde. Fakat bu tablo da bize şunu gösteriyor ki bir Litvanya örneğinde olduğu gibi 100 milyon dolardan 900 milyon dolara, 9 katına çıkan ülke sayısı çok. pek çok ülke 3 yıl gibi çok kısa sürelerde yatırım miktarlarını çok düşük seviyelerden ya da çok yüksek seviyelerden 5-6 kat 10 kat hatta 15 kat artırabiliyor. Üstelik Türkiye'yi konuştuğumuzda Türkiye herhangi bir ülke de değil.

Türkiye 1990 yılında çektiği yatırım miktarı olarak, bu sözünü ettiğimiz bütün ülkelerin kişi başına yatırım miktarı olarak önünde olan bir ülke. 1990 yılında toplam

211 milyar dolar yabancı yatırım yapılırken Çin o yıl 3,5 milyar dolar yatırım çekmişti. Türkiye ilk kez 1 milyar doları yakaladığı zaman Brezilya 900 milyon dolardaydı o yıl Polonya 0, daha başlamamıştı, Şili 600 milyon dolar, Çek Cumhuriyeti 0, Kolombiya 500 milyar dolar ve Vietnam 0 idi. Türkiye kişi başına Çin'in 6 katı yatırım çekebilmişti, Brezilya'nın 3,5 katı yatırım çekebilmişti. Yani o yıl kişi başına yatırım miktarı olarak hepsinin önündeydi, nominal değer olarak da bir tek Çin'in gerisinde ama yine de diğerlerinin, Brezilya gibi 1980'in yıldızı 30 milyar dolar çeken bir ülkenin de, önünde idi. Yani bu konuda Türkiye ile hiç rekabet dahi edemeyecek ülkelerin yaptıkları sıçramalar bir yana, Türkiye kendisine rakip kabul edilebilecek ve çok büyük potansiyele sahip olduğu kabul edilen Brezilya gibi ülkelerin de hem nominal değer olarak, hem de kişi başına değer olarak önünde idi. Türkiye böyle bir noktayı 1990'ın başında yakalamıştı. Türkiye bunu sürdürmedi. Çin'in Brezilya'nın diğerlerinin nerelere gittiğini diğer tablolarda gördük.

Türkiye'de yatırımı bulunan yabancı kuruluşlar tarafından insan kaynakları açısından gelişmekte olan ülkelerle kıyaslanan bir ülke değil. Yabancı yatırımcılar Türkiye'deki insan kaynaklarına gelişmiş ülke seviyesinde en azından onlarla yarışabilecek seviyede bakıyorlar ve şu tarifi bir çok yabancı yatırımcının ağzından duyabilirsiniz Türkiye'de ortaklık yapmak için çok dinamik bir girişimci sınıf mevcut. Türkiye'de yetişmiş iyi eğitilmiş yönetici ve teknik eleman bulma konusunda hiçbir sorunuz olmaz ve Türk işçisi de dünyanın en kolay eğitilebilir işçileri arasında.. Bu açıdan Türkiye insan kaynakları bakımından çok zengin bir özellik arz ediyor. Türkiye'nin dünyayla ulaşım ve iletişim bakımından hiçbir sorunu yok.. Ancak, yine bildiğiniz gibi enerjide sorun var. Türkiye maalesef bir enerji darboğazına doğru gidiyor. Ancak, bunu kısa sürede aşma imkanı ortaya çıkmış bulunuyor. İmtiyaz konusunun, özel sektörün iştiraki açısından halledilmiş, uluslararası tahkim imkanının da tanınmış olması dolayısıyla, enerji sorunu halledilebilir bir noktada ancak henüz enerji konusunda herhangi bir yap-işlet veya yap-işlet-devret projesinin gündeme gelmemiş oluşuda handikaplıdır.

Türkiye yasal zeminini hazırladığı bazı konularda dahi hareket kabiliyetine sahip gözüküyor. Mevzuat bakımından olaya iki noktada yaklaşmak mümkün. Yabancı gözüyle dolaysız yabancı yatırım mevzuatı açısından Türkiye sorunlu bir ülke değil.

Türkiye'nin dolaysız yabancı yatırım mevzuatı, 6224 sayılı yasa ona dayalı çerçeve kararname ve tebliği son derece liberal yaklaşımlar ve hükümler içeren bu mevzuatı bazı eksikleri olmasına rağmen ancak şu anda gündemde olan yasa değişikliği ve ona bağlı yapılacak çerçeve kararname ve tebliğ değişiklikleriyle bu eksiklikler de giderilme aşamasında. Dolayısıyla, Türkiye yatırımcının, özellikle Türkiye'de yatırımı bulunan yatırımcıların dolaysız mevzuat açısından çok fazla sorunu olmayan bir ülke. Ne var ki vergi mevzuatından, çevre mevzuatına diğer pek çok mevzuata kadar Türkiye son derece sorunlu bir noktada. Uluslararası anlaşmalar bakımından da Türkiye son derece olumlu bir noktada. Türkiye aşağı yukarı tüm çok taraflı yatırım anlaşmalarına veya çok taraflı anlaşmalara imza koymuş bir ülke. Dünya Ticaret Örgütü'nden, Dünya Bankası'na, OECD üyesi, IMF üyesi. Yatırımları Garanti Anlaşması'na imza koymuş bir ülke, pek çok ülke ile iki taraflı yatırımları garanti ve çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları mevcut. Dolayısıyla Türkiye'nin uluslararası anlaşmalar bakımından, son uluslararası tahkimin de tanınmasıyla birlikte, bir sorunlu durumu da yok. Bu da Türkiye'nin avantajları arasında. Çevre ülkelerle ilişkiler açısından çok fazla bir şey söylemeye gerek yok. Özellikle 1990'ların başında veya ilk yarısında biraz abartılan özellikle Türki cumhuriyetlerle, Türkiye'nin ilişkileri 1990'ların ikinci yarısında gerçekten bir "abi-kardeş" ilişkisine dönüşmüş vaziyette ve Türkiye bu ülkeler için bir model teşkil eder noktaya gelmiş durumda. Dolayısıyla Türkiye aynı zamanda birçok uluslararası yatırımcı tarafından bölgesel ana merkez olarak kabul ediliyor. Özellikle Türki Cumhuriyetlerdeki ve bazı kuruluşlar tarafından da Karadeniz ülkelerindeki ve hatta Doğu Avrupa ülkelerindeki operasyonları ve faaliyetleri Türkiye üzerinden yönetiliyor.

A.B.D. ve Avrupa kökenli pek çok kuruluş kuruluş Türkiye'yi bölgesel merkez seçmiş bulunuyor. Türkiye'nin büyük pazar olduğunu izah ederken biz bir anlamda yasadışılığımızı da ortaya koyma mecburiyetinde kalıyoruz. Türkiye'nin gayrisafi milli hasılası 210 milyar dolar dolayında ama son zamanlarda "satınalma paritesine göre" ifadesini başına eklediğimiz bir şekilde Türkiye ekonomisinin büyüklüğünden konuşurken herkes 400, 450, 500 milyar dolarlık bir büyüklükten konuşuyor. Hatta zaman zaman bu yaklaşımlar, üstelik yetkili ağızlar tarafından, 700 milyar dolar seviyesine kadar çekilebiliyor. Türkiye'de kişi başına düşen milli gelirin 10-11 bin dolar

olması gerekiyor. Eğer bu yaklaşımı, ele alırsak Türkiye'nin 700 milyar dolarlık bir ekonomik büyüklüğe sahip olması lazım. Satınalma paritesi açısından Türkiye'nin OECD rakamlarına göre kişi başına geliri 6300 ile 6500 dolar arasında değişiyor.

Bir İngiliz araştırması da Batı Türkiye için kişi başına satın alma paritesine göre yine geliri 15 bin dolar olarak tahmin ediliyor. Türkiye büyük pazar. Türkiye'de satınalma paritesine göre ortalama kişi başı geliri 6500, 7000 veya batıda 15 bin dolar dediğinizde Türkiye'de çok büyük bir kayıt dışı ekonominin varlığını zaten ifade etmiş oluyorsunuz. Dolayısıyla burada olumlu bir yanımızı ortaya koymaya çalışırken çok önemli bir olumsuzluğumuzu da beraberinde getiriyor. Şimdi hemen bu noktadan Türkiye'nin yeterli yatırım çekememesinin nedenlerini özetlersek: Türkiye 1994 yılından bu yana sürekli bir siyasi istikrarsızlık içinde. , dolayısıyla 1993 yılı sonunda Türkiye'ye yatırım kararı almış bir yatırımcı 1994 yılındaki ekonomik kriz, onu takip eden yıllarda da bugüne kadar gelen siyasi istikrarsızlık dolayısıyla bu yatırım kararını ertelemek için her gün bir nedene sahip oldu ve de erteledi.⁴⁰

2.2 YABANCI SERMAYELİ KURULUŞLARIN TÜRKİYE'DE KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR

Yabancı yatırım hedeflerine ulaşamamasının temelinde ülkede yaşanan siyasal ve ekonomik istikrarsızlık önemli bir yere sahiptir.⁴¹

Yirmi yılı aşkın bir süredir yüksek enflasyon ortamında yaşayan Türkiye 'de kayıtlarını, hesaplarını Türk Lirasının yanı sıra yabancı parayla da izleyen yabancı yatırımcılar, Enflasyonun yıkıcı etkilerinin daha fazla ihsetmekte getirilen sermaye kısa sürede aşınmaktadır. Enflasyona rağmen enflasyon muhasebesinin kabul edilmemiş olması, enflasyondan arındırılmış karlar yerine enflasyon sebebiyle fiktif olarak aşırı ölçüde şişmiş karların vergilendirilmesi yabancı yatırımcıları caydırıcı bir unsur olmaktadır.

⁴⁰ Abdurrahman ARIMAN, a.g.e, TCMB İnsan Kay.Genel. Müd. , 2001

⁴¹ Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas komisyon Raporu, Yayın No: DPT: 2514 - ÖİK: 532, s. 11

Alınan ekonomik kararların tam olarak uygulanması, sık sık değişikliğe uğraması yabancı yatırımcının önünü görmesine ve uzun vadeli plan yapmasına engel olmaktadır.

Bügüne kadar yeterli özleştirirnenin yapılamamış olması ve yap-işlet devret veya yap-işlet modellerinin uygulamaya konulmasında gecikilmiş olması yabancı yatırım girişini olumsuz yönde etkilemiştir.

Hukuk sisteminin ve adalet mekanizmasının işleyişindeki aksaklıklar ve ihtisas mahkemelerinin olmaması yabancı yatırım için önemli caydırıcı unsurları oluşturmuştur. Fikri haklar konusunda mevzuat bazında yaşanan olumlu gelişmelere rağmen, Türkiye'nin bu konuda uluslararası standartların oldukça gerisinde bulunması dolaysız yabancı yatırımları olumsuz yönde etkilemektedir.

İlave olarak, yabancı yatırımcıların uygulamada karşı karşıya kaldıkları ve günden güne artma eğilimi gösteren bürokratik işlemler yabancı yatırımcılar için olumsuzluğu arttırmaktadır.

Yabancı sermaye yatırımlarının artırılmasında ülkede faaliyet gösteren mevcut yabancı sermayeli kuruluşlar çok önemli rol oynamaktadır. Ülke koşullarının girişimciler için uygun olması gerek yeni yabancı yatırımları çekmede gerekse mevcut yabancı kuruluşların üretim faaliyetlerini yaygınlaştırmasında ve yeni yatırımlara yönelmesi için gereklidir. Türkiye'de uzun bir süredir devam eden ekonomik istikrarsızlık tüm yatırımcılar gibi yabancı sermaye yatırımlarını da olumsuz yönde etkilemektedir.

YASED üyeleri arasından YASED tarafından yürütülen bir çalışmada yabancı sermayeli kuruluşların Türkiye'de faaliyetlerini yürütürken karşılaştıkları en önemli sorunun yüksek enflasyon olduğu ortaya çıkmıştır. Yüksek enflasyon ankete yanıt verenlerin yüzde 75'i tarafından önemli bulunurken, çalışmaya katılanların yüzde 51'i tarafından da birinci dereceden önemli faktor olarak belirtilmiştir.

Bu konuda diğer önemli engeller olarak sırasıyla yüksek kredi maliyeti, mevsuzatın sık değişmesi, yönetim taahütlerini yerine getirmemesi, sektörleriyle ilgili detay problemler ve rekabetin yeterince korunamaması faktörleri sayılmıştır.⁴²

⁴² Türkiye Genç İşadamları Derneği, "2000'li yıllara doğru Türkiye'nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar", XVI - Yabancı Sermaye, Mayıs 1996, s. 38

Ancak dikkat çeken bir konu mevzuattaki değişmeler ve yönetimlerin taahhütlerini yerine getirmemeleri faktörlerinin ilk dört faktör arasında yer almasıdır. Bu bulgu yabancı sermayeli kuruluşların güvенеbileceği bir çalışma ortamı arzuladığını ancak bu konuda Türkiye'nin önemli eksikliklerinin olduğunu göstermektedir.

Yine önemli engeller arasında gösterilen rekabetin ve fikri hakların korunması sorunu büyük ölçüde Gümrük birliği mevzuatına uyum amacıyla yürütülen çalışmalar sonucu çözümlenmiştir.

Söz konusu çalışmada diğer bir ilginç bulgu ise YASED 'in üzerinde yoğunlaşması gereken en önemli üç stratejik konuya verilen cevaplardan çıkmıştır. İlk sırada kamuda zihniyet reformunun yer alması yabancı sermayeli kuruluş yöneticilerinin kamunun yeniden yapılanması konusuna önem verdiklerinin göstermektedir. Bunun yanında kamunun taahhütlerini yerine getirmesi, vergi reformu öncelikle sıralanan konular arasında yer almıştır.

Elde edilen tüm bulgular ışığında yabancı sermayenin ülkede kararlı, taahhütlerini yerine getiren, ekonomik istikrarın sağladığı, ticari ve üretim faaliyetlerinin güven ortamında sürdürülmesine olanak veren yasal altyapının oluşturulduğu bir girişimci ortamını arzuladığı ortaya çıkmaktadır.

Bir başka deyişle yabancı yatırımcının sorunları kısa, orta ve uzun vadede çözülebilecek sorunlar diye ayrabiliriz⁴³

Kısa vadede Çözülebilecek Sorunlar:

- i. Enflasyonun Sermaye üzerindeki aşındırıcı etkisini hafifletmek için Enflasyon muhasebesi sisteminin ihdası
- ii. Çeşitli sanayi kollarındaki fiyat kontrollerinin kaldırılması.
- iii. Hizmet bedellerinin masraf yazılabilme imkanının tanınması
- iv. Yap-İslet –Devret modeline yürürlük kazandırılması

Orta ve uzun vadede çözülebilecek sorunlar;

- i. Enflasyon ve faizlerin düşürülmesi
- ii. Yaygın bir vergi reformuna gidilerek kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması

⁴³ Türkiye Genç İsadamları Derneği, a.g.e, s. 39

- iii. Sosyal sigorta sisteminin islah edilmesi
- iv. Adalet sistemi reformu ve ihtisas mahkemelerinin ihdası ile fikri haklar rekabet ve tüketicinin sağlıklı bir biçimde korunması
- v. Kamu yönetimi reformu ve kamu kesiminde yaratılacak zihniyet değişikliği ile koordinasyon yetki ve sorumluluğuna sahip bir yabancı yatırım dairesinin ihdası,
- vi. Genel anlamda Türk Mevzuatının Avrupa Birliği mevzuatı ile uyumunun sağlanması .

2.3 TÜRKİYE'NİN YABANCI YATIRIMCILAR BAKIMINDAN AVANTAJLARI

Bir önceki bölümde belirtilen sorunlara rağmen, Türkiye yabancı yatırımlar için cazip ülke olma konumunu korumaktadır.

Türkiye Doğu ile Batı'nın kesiştiği noktada, coğrafi konum olarak önemli bir yerde bulunmaktadır. Asya ve Avrupa arasında bir köprü vazifesi görmesi, Orta Doğu, Kafkasya ve Türk Cumhuriyetleri ile olan bağı yabancı yatırımlar için cezbedici bir özellik taşımaktadır. Ayrıca Orta Doğu ve Kafkasya petrolü ile Orta Asya doğal gazı ile batı arasında bir geçiş kapısı konumundadır.⁴⁴

Yaklaşık 65 milyon nüfusu ve artan alım gücü ile yabancı yatırımcılar için büyük ve hareketli bir pazar oluşturmaktadır.

Türkiye, dinamik ve birçok OECD ülkesi ile karşılaştırıldığında büyüme potansiyeli yüksek olan bir ülke konumundadır. Dünya Ticaret Örgütü göstergelerine göre Türkiye, dünya ticaretinde yirmi en dinamik ülke arasında yer almaktadır.

Eğitilmiş, nitelikli ve çabuk öğrenen işgücü Türkiye'nin diğer önemli bir avantajıdır. Haberleşme ve diğer altyapı hizmetleri yatırımcıların ihtiyaçlarına cevap verebilecek düzeydedir. 1996 yılında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği anlaşması imzalanmış ve Aralık 1999'daki Helsinki Zirvesi sonucunda Avrupa Birliği'ne tam üyelik konusunda ilerleme kaydedilmiştir.

⁴⁴ Sekizinci Beş yıllık Kalkınma Planı, "Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımları Özel ihtisas Komisyonu Raporu", Yayın No: DPT: 2514 - ÖİK : 532: DPT Yayınları, 2000, s. 12

Özelleştirme programının uygulanmasının ivme kazanmasında dolaysız yabancı yatırım girişini hızlandıracaktır.

Uluslararası tahkime ilişkin yasal düzenlemelerin yapılmış olması ve enerji ve diğer altyapı sektörlerinde özel sektörün de yatırım yapmasına olanak tanınmış olması ,yabancı yatırım girişlerine katkıda bulunacaktır.

Ekonomik ve sosyal reformlar sonucunda ulaşılması hedeflenen makro ekonomik istikrar, yabancı yatırımcıların beklentilerini olumlu yönde etkileyecektir.

İsviçreli üç iktisatçı, birkaç yıl önce uluslararası sabit sermaye yatırımlarında öncülük eden kuruluşlarla yüz yüze yaptıkları görüşmeler sonunda, yabancı sermaye cezbi için iki geçerli kural tespit etmişlerdir :

- Yabancı sermaye bekleyen ülkelerde, ekonomi ile ilgili yasalar ve kararlar beklenmedik zamanlarda ve sık sık değiştirilmemelidir.
- Yasalar ve kararlar değiştirilmese bile, hükümetler bu yasa ve kararların etrafından dolanmamalıdır.

Bu iki altın kural dikkate alındığında, Türkiye'ye neden yeteri kadar yabancı sermaye gelmediği kolayca anlaşılıyor. ⁴⁵

⁴⁵ Erdogan ALKİN, Büyüme – İstikrar - Yabancı Sermaye İlişkisi, TCMB İKM. Eğitim Dairesi, 2000

Tablo 2-11 :Türkiye'nin Yabancı Sermaye Acısından Güçlü ve Zayıf Yönleri

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
İnsan Kaynakları	Siyasi İstikrar
Genç Nüfus	Sık değişen hükümetler ve istikrarsız koalisyonlar
Eğitilmiş Yönetici	Demokrasi
Deneyimli Sanayici	Batı standartlarında demokratik kurum ve kuruluşların yerleşmemiş olması
Ortaklığa olumlu yaklaşan dinamik girişimci	Terör
Ucuz ve verimli İşgücü	Ekonomik Göstergeler
İç Pazarın Yapısı	Yüksek Enflasyon
Sürekli büyüyen tüketici kitlesi	Dış Ticaret açığı
Sosyal yaşantı	İç ve dış borç politikalarının yetersizliği
Alım Gücü	Bütçe açığı
Cografî konum	Kredi Maliyetlerinin Yüksekliği
Orta Doğu, Doğu Avrupa ve Eski Sovyet	Türkiye'ye ve Türk İşletmelerine Duyulan Güven
Cumhuriyetleri'ne hakim stratejik konum	Uluslararası anlaşmalara uyulmaması
Yasal Altyapı	Yönetimlerin vaadlerini gerçekleştirmemesi
Yabancı sermayeyi teşvik kanunu	Geçmişte taahhütlerini yerine getirmeyen,olumsuz imaj bırakan Türk firmaları
Yabancı sermaye çerçeve kararı	Kurumsal Altyapı
Patent haklarının korunması yasası	Gerçekleştirilemeyen özelleştirme
Tüketicinin korunması yasası	Sermaye piyasasının yeterince gelişmemiş olması
Rekabetin korunması yasası	
Markaların korunması hakkında KHK	
Fiziki Altyapı	
Organize sanayi bölgeleri	Geleceğe yönelik enerji politikalarının bulunmaması
Ulaşım ağı	Sık değişen mevzuat
Hammadde temini kolaylığı	Bürokrasinin yıldırıcılığı
Doğal Kaynakların fazlalığı	Çeşitli gerekçelerle gündeme gelen tartışmalar
İzlenen Ekonomik Politikaları	
Uygulanan serbest piyasa ekonomisi	
Yabancı sermayeye uygulanan teşvikler	
Yatırım maliyetlerinin düşüklüğü	
Uygun rekabet ortamı	

Kaynak:YASED,"Ekonomide Yabancı Sermaye", Aralık,2002

Yabancı yatırım ülkeye geldiği zaman, tabi olacağı muamele, üçlü bir sistem üzerine oturmaktadır. Bu muamelenin birinci ayağı, ev sahibi ülkenin yatırım mevzuatıdır. Nitekim, yabancı yatırımcılar bir ülkeye yatırım yapma kararını verdiği zaman o ülkenin, yani ev sahibi ülkenin ulusal yatırım mevzuatına tabi olacaklarını bilirler. İkinci olarak, yabancı bir yatırımcı ev sahibi ülkeye geldiği zaman devletle ya da devletin kurum ya da kuruluşlarıyla yatırım mukavelesi yapar. Bu mukavele, yapılacak yatırımın hukuki çerçevesiyle ilgili olarak karşılıklı hakları ve yükümlülükleri tespit eder. Nihayet, ulusal yatırım mevzuatı ve yatırım mukavelesinin varlığına rağmen, yatırımların tabi olacağı üçüncü ayak, uluslararası sözleşmelerdir. Zira, bir çok ülke yatırımların karşılıklı olarak korunması ve teşviki konusunda uluslararası sisteme katılmışlar; hiçbir şey yapmamışlarsa bile diğer ülkelerle iki taraflı anlaşmalar yapmışlardır. O halde, yabancı yatırıma sağlanan koruma ve muamele, her şeyden önce ev sahibi ülkenin ulusal yatırım mevzuatındaki kurallardan bağımsız olarak düşünülmemelidir. İkinci olarak ev sahibi devletle - devletin bir kurum ya da kuruluşu olabilir- yabancı yatırımcı arasında yapılan yatırım mukavelesi bu koruma ve muamele bakımından söz konusu olmaktadır. Nihayet bütün bunların yanında yabancı yatırıma sağlanan hukuki koruma ve muamele uluslararası sistemden ayrı olarak düşünülemez. Yatırımcının geldiği ülke ile ev sahibi ülke arasında yatırımların korunması ve teşviki konusunda iki taraflı uluslararası sözleşme yoksa bile, en azından her iki devlet, örneğin 1965 tarihli Washington sözleşmesine ya da 1958 tarihli New York sözleşmesine taraftır. Bu durumda ise, diğer konularda olmasa bile, uyuşmazlık çıktığı zaman tahkim konusunda bu sistemin üçüncü ayağı işleyecektir.

Bizde de, yabancı yatırım mevzuatı, başta Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu olmak üzere Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi ve Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı karar ve ilgili diğer mevzuattan oluşmaktadır. Yatırımlar konusunda ulusal mevzuat, devlet, ister yabancı yatırımı ideolojik olarak reddetsin, ister kabul etsin hemen her ülkede vardır. Zira her ülke yabancı yatırımlarla ilgili bir düzenleme yapma ihtiyacını duymuştur; yabancı yatırımı çekmek istemiyorsa da denetlemek için böyle bir düzenlemeyi yapma ihtiyacını duymaktadır. Bu nedenle bir genelleme yapmak mümkün değilse de -çünkü bunu tespit etmek mümkün değil- dünya

üzerindeki ülkelerin %99'unun yatırımlarla ilgili olarak bir ulusal mevzuatı bulunmaktadır. Çünkü bir devlet ideolojik olarak yabancı yatırıma karşı olsa bile, bu konuyu düzenlemek ihtiyacını duymaktadır. En azından aynı ideolojik düşünceyi paylaşan devletlerin birbirleri arasındaki yatırımlar söz konusudur ve bu devletlerin kendi aralarında oluşturdukları bir ağ vardır. Eski doğu bloku ülkelerinin sistem olarak yabancı yatırımlara karşı olmaları gerekirken, kendi aralarında kurdukları ve yatırımların karşılıklı olarak kabul edildiği -Doğu Almanya'dan giden yatırımcının Sovyetler Birliğinde yatırım yapması veya Sovyetler Birliği yatırımcılarının diğer doğu bloku ülkelere yatırım yapması gibi- bilinmektedir. Dolayısıyla özel mülkiyetin kabul edilmediği bir sistem de bile yatırım mevzuatı vardır. Sonuçta şu veya bu şekilde her ülkeye yabancı yatırım girmektedir. O halde şunu söylemek mümkündür: Hemen her ülkede bir yatırım mevzuatı vardır ve bu yatırım mevzuatının en temel özelliği yabancı yatırımın ülkeye girerken yerli makamlardan bir şekilde izin alması aranmaktadır. Hiçbir ülke, ne kadar liberal bir sisteme sahip olursa olsun, yabancı yatırıma denetimsiz bir şekilde, izin süreci izlemeksizin dolaysız doğruya kapısını açmamaktadır. Diğer bir ifadeyle, hemen her ülkede adı veya izlenen prosedür değişik olsa bile, bir denetim sistemi, yabancı yatırımın ülkeye girmek için yerli makamlara başvurması söz konusudur. İşte, en başta yerli makamların iznini gerektiren ulusal yatırım mevzuatı, yatırımın hukuki esasını da tanzim etmektedir. Bazı ülkelerin ulusal yatırım mevzuatının belki çok kısıtlayıcı olduğu dönemleri de hatırlıyoruz; ama bugün geldiğimiz noktada, ulusal mevzuatın yabancı yatırımı engelleme değil, yatırımı çekme amacını taşıyan kurallardan oluştuğunu görmekteyiz. Bununla beraber ülkelerin yabancı yatırımı çekme hususunda çok istekli ve kararlı olmaları halinde bile yatırımı denetlemekten de vazgeçmedikleri görülmektedir. O halde, bu açıdan bakıldığında da ulusal yatırım mevzuatı yatırıma yapılacak muamele bakımından büyük önem taşımaktadır.

Günümüzde ülkelerin ulusal yatırım mevzuatına damgasını vuran en önemli ilke, yabancılar tarafından gerçekleştirilen yatırımlarla yerli yatırımlar arasındaki eşitlik ilkesidir. Ancak bazı ülkelerin bu konuda daha ileriye gittiği görülmektedir. Yabancı yatırımcılar, yatırım kararını vermeden önce ev sahibi ülkeden ek güvenceler ve menfaatler talep edebilmektedir. Bazen de ev sahibi ülkeler yabancı yatırımı çekebilmek

için Polonya ve Romanya'nın yaptığı gibi özel mevzuat yürürlüğe koymaktadırlar; bu suretle yabancı yatırımcı ile yerli yatırımcı arasında eşit muamelenin de ötesine geçerek, yabancıya kendi ülkesinde yatırım yapabilmesi için daha elverişli şartları sunma yolunu seçmektedirler. Böyle bir uygulamanın sonucu, ulusal mevzuatın yabancı yatırımcıya yerli yatırımcıdan daha lehte bir muamele, daha iyi bir hukuki koruma sağlamasıdır. Örneğin, böyle bir ülke yerli yatırımcılar için öngörmediği vergi indirimi imkanını yabancı yatırımcıya sunabilir veya sosyal mevzuat bakımından yabancı yatırımcılara daha esnek davranabilir; yurt dışına yapılacak ödemeler bakımından da yerli yatırımcısına sağlamadığı kolaylığı yabancı yatırımcıya sağlayabilir. Bu tür uygulamalar, genellikle eskiden sosyalist olarak bildiğimiz sistemlere sahip olan ülkelerde gözlenmektedir. Bu durum, söz konusu ülkelerin ekonomik sistemlerinin henüz geçiş dönemini tamamlayamaması, yerli yatırımcılarının eski sistemin alışkanlıklarından vazgeçememesi ile açıklanabilir. Dolayısıyla, günümüzde çağdaş dünyada kabul edilen sistem yerli olsun, yabancı olsun yatırımlar için nasıl bir düzenleme getirmişse, bu ülkeler, en azından o sistemin icabını yabancı yatırımlar için yerine getirmek zorunluluğunu duymaktadırlar.

Yabancı yatırımcı ülkeye geldikten, ya da gelmeye karar verdikten sonra söz konusu yatırımla ilgili olarak ülkenin resmi makamlarıyla (devlet makamlarıyla) bir yatırım mukavelesi yapar. O halde yatırım mukavelesinin taraflarından biri devlettir; diğeri ise yabancı yatırımcıdır. Devletle mukavele yapan yabancı yatırımcı, gerçek veya tüzel kişi olabilir; ancak ne suretle karşımıza çıkarsa çıksın, bu mukavelenin diğeri tarafı asla yabancı bir devlet değildir. Mukavelenin bir tarafı ev sahibi devlet, diğeri tarafı da yabancı yatırımcıdır. İşte yatırım mukaveleleri devlet ile yabancı yatırımcı arasındaki ilişkinin hukuki çerçevesini oluşturmaktadır. Bu hukuki çerçevede neler vardır, mukavele yapılırken hangi hususlara dikkat edilmelidir, Türkiye bugüne kadar 61 devletle iki taraflı yatırım anlaşması yapmıştır; bunlardan bazıları henüz onay aşamasındadır. Mademki genel kabul görececek bir çok taraflı anlaşma şimdilik yapılamıyor, o halde iki taraflı yatırım anlaşmalarına başvurmak en etkili yoldur. İki taraflı yatırım anlaşmalarının tarafları devlettir. Bir tarafta yatırımın yapıldığı devlet, yani ev sahibi devlet (*home country*), öteki tarafta yatırımcının geldiği kaynak devlet (yatırımcının mensup olduğu devlet-*host country*) vardır.

Yatırımların karşılıklı korunması ve teşvikine ilişkin iki taraflı anlaşmalar ağının dışında, bugün Türkiye'nin de taraf olduğu yatırımların uluslararası hukuk alanında belirli boyutlarıyla da olsa korunmasını sağlamaya çalışan iki uluslararası sözleşme vardır. Bunlardan biri ICSID sözleşmesi diye bilinen "Devletlerle diğer devletlerin yatırımcıları arasındaki yatırım uyuşmazlıklarına ilişkin Washington sözleşmesidir. İkincisi ise, yatırımları ticari olmayan risklere karşı korumak amacıyla yapılmış olan ve MIGA kısaltmasıyla anılan çok taraflı yatırım garanti kuruluşu sözleşmesidir. Bu sözleşmeler Dünya Bankası nezdinde gerçekleştirilen çalışmaların sonucunda ortaya çıkmıştır ve Türkiye tarafından onaylanarak Türk iç hukukuna intikal ettirilmiştir; yani her iki sözleşme de Türk hukukunun bir parçası haline gelmiştir.⁴⁶

Türkiye'de yabancı sermaye mevzuatındaki gelişmelere paralel olarak ulusal ve uluslararası alanda da ciddi adımlar atılmıştır. Ulusal alanda 1994 yılında Rekabeti Koruma Kanunu kabul edilmiş, Rekabet Kurulu oluşturulmuştur. Bunların müsbet sonuçlarını gözden uzak tutmaya imkan yoktur. Türk Patent Enstitüsü kurulmuştur, fikri ve sınai hakların korunması hususunda önemli adımlar atılmıştır. Bunlar serbest rekabetin ve yabancı sermaye girişinin temel ilkeleridir. Yatırımların karşılıklı korunması ve teşvik anlaşmaları, çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmaları imzalanmıştır Türkiye bu alandaki uluslararası projeler de uyum sağlayabilecek durumdadır. Özellikle KOBİ'ler için yabancı sermaye girişini artırmak açısından tedbirler alınmalı, DEİK, DEİK'e bağlı iş konseyleri, Yabancı Sermaye Koordinasyon Derneği, Hazine Müsteşarlığı yurt dışı temsilcilikleri, KOSGEB Avrupa Birliği Programı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği çok daha aktif bir duruma gelmelidir. Yabancı sermaye girişinde bu kuruluşların çok büyük önemi vardır.⁴⁷

⁴⁶ Bilgin TİRYAKİOĞLU, Dolaysız Yabancı Yatırımlara İlişkin Uluslararası Düzenlemeler, TCMB İK., 2000

⁴⁷ Ali BOZER, Türkiye'deki Yabancı Sermayeli Firmalar Sorunları Gelişme Perspektifleri, TCMB, 2000

III.BÖLÜM

PERAKENDE TİCARET SEKTÖRÜNDE CARREFOURSA A.Ş ÖRNEĞİ

1. BİR ÇOK ULUSLU ŞİRKET OLARAK CARREFOUR

1959 yılında Carrefour kuruldu, ardından ilk supermarketi Annecy, Haute-Savoie açıldı. Normandy den ise iki büyük toptancı ailesi birleşerek LLC Promodis 'i kurdu, Paul –Auguste Halley ve Leonor Duval – Lemonnier şirketi yönetiyorlardı.1962'de Promodes ilk supermarketini Mantes – La Ville de açtı. 1963 yılında Carrefour ilk hipermarket conceptini Sainte –Genevieve –des –bois te açtı. Bu market 2500 m2 ve 12 tane kasa ayrıca 400 arabalık park alanına sahipti. 69 yılında şirket ilk defa internasyonel olma yolunda adım attı. The promodes süpermarketleri Champion adını aldı ve Carrefour Fransa dışında ilk hipermarketini Belcikada açtı.1970 yılında ise Grup Paris borsasına hisse senetleri kote edilerek katılmıştı. 72 yılında Promodes hipermarketleri Continent adını aldı. Ayrıca Convenience mağazalar zinciri Shopi ismi altında çalışmaya başladı. 1973'te Carrefour'un multinational kimliğini daha da vurguladığını görüyoruz ve grup İspanya da ilk hipermarketini açtı. Açılan yeni İspanya şubesinin adı Pryca olmuştu.

1975 grup için yeni bir yıl ve yeni bir mağaza anlamını taşıyordu. Brazilya Carrfour'a hoş geldin dedi. Ardından Grup "produist libres" ürün gamını tüketiciyle buluşturdu. Bu ürün gamında sadece iyi kalite ve ucuzluk markasız olarak tüketiciye sunuluyordu. 77 yılında bir başka güvenilir alışveriş zinciri Promodes tarafından yaratıldı "8aHuit". 79 yılında gurubun gelişmesi Harddiscount alanında oluyordu. Carrefour "Ed" zincirini lanse ederken Promodes "The Dia" ismini İspanyada yaratmıştı. 1981 yılında hızlı yayılma stratejisinin sonuçlarını görmeye başlıyoruz Carrefour ilk defa "Pass Card" adı altında alışveriş kartını çıkarttı. Promodes ise Champion supermarketlerini Franchising vermeye başladı.

1982 Arjantin Carrefour'a hoşgeldin dedi. 1984'te İnternational firmamız başka sektörlere yayılmaya başlıyordu. Carrefour Sigorta Servisi lanse ediliyor. Ardından Grup Carrefour marka ile üretime başlıyordu. 1988'te Promodes grubunun 128 supermarketli

Primesteres group'u satınaldığını görüyoruz. Aynı yıl Carrefour tüm dünyada aynı slogana geçmişti “ Her şeyin en iyisini Carrefour’la alırım”, 1989 yılında Asya ve Tayvan’da ilk hipermarketleri ile tanıştılar.1991 yılında Carrefour grup Fransız hipermarket zinciri “Euromarche” ve “Montlaur” u satınaldı. Yunanistanda ilk Continent mağazası açılıyor ve Grup yeni bir sektöre daha giriyordu Carrefour Turizm Şiketi kurulmuştu. 1992 yılında Carrefour ilk kalite kontrol sistemini kurdu. Ve tüm ürünlerin kaynağına kadar inebilir hale geldi. 1993 yılında İtalya ve Türkiye Grubla tanışıyorlar Carrefour İçerenköy açılıyor. Ardından Mexico ve Malaysia’ da hipermarketler açılıyor. 1995 yılında Carrefour Çin’de ilk hipermarketini açıyordu. Aynı yıl Promodes “Reflects de France” markasını lanse ediyor böylece geleneksel Fransız mutfagını marka altında korumaya alıyor. 1996 yılı Carrefour’un Asya’da büyüme yılı olarak görülüyordu. Grup Tayland, Kore ve Hong Kong ta yeni mağazalar açmaya devam ediyor. Aynı yıl Promodes ise “Felix Potin” adı altındaki departman mağaza zincirini satın alıyor. 1997 yılında Carrefour Singapur ve Polonyanın ilk hipermarketlerini açıyordu. Promodes ise “Catteau” supermarket zincirini de satın alarak büyümeye devam etmişti. Carrefour ayrıca “Escapades Gourmandes” markasını tüketiciye sunuyordu. Bu gam oldukça nadir ve az bilinen geleneksel ürünleri içeriyordu. Ayrıca “Carrefour Bio” gamı yaratılıyor organik yiyecekler tek markada toplanıyordu. 1998 yılında Carrefour 16 hipermarketle grup partnerliği yapıyor ve Mağazalar Carrefour adını alıyordu. Ayrıca grup supermarket aktivitelerini “Stoc” ile departman mağaza aktivitelerini “Marce Plus” la yapıyordu. Promodes ise Belçikalı “Gb” ve Argantinli “Norte” ve İtalyadan “GS” zincirlerini satınalmıştı. Aynı yıl Chile, Colombia ve İndonezya mağazaları açılıyor. Promodes exotic ürünler gamını “Destination Saveurs” adı altında lanse ediyordu.

1999 yılı Carrefour ve Promodes’in birleşmesine sahne oluyordu, böylece Avrupanın enbüyük ve dünyanın ikinci büyük gıda perakendecisi yaratılmış oldu. Grup bu birleşmeyle 85 supermarket Brazilyada ayrıca Planalto, Roncetti, Mineirao, Rainha, Dallas ve Continente zincirlerine sahip oldu.

2000 yılında Carrefour Promodes birleşmesiyle tüm conceptlerde büyüme yakaladı. Ayrıca Sears ve Oracle beraber çalışarak dünyanın ilk on-line parakende mağazasını GlobalNetXchange’i açtı, İki büyük grubun birleşmesinden sonra tüm continent hipermarketleri Carrefour adını aldı ayrıca Fransa’dan Champion ismi

supermarketlere adapte edildi. İspanya'daki Pryca ve Continente birleşmesi de Carrefour adını aldı. Aynı yıl on-line supermarket zinciri Ooshop lanse edildi. Japonya'da ilk Carrefour hipermarketi açıldı. Carrefour çalışanlarına hisse senetleri dağıtıldı. Bu plan sayesinde 200,000 den fazla çalışanın (tüm çalışanların %60 yakını) Carrefour 'a sadakati sağlandı.

2001 yılına gelindiğinde Grup Fransa otobanında 17 adet Carrefour service station açtı, Ayrıca Arjantinli "Norte" de Carrefour yönetimine girdi, Protekizli "Esprito Santo" da satın alındı.

Böylece Multinational kimliğiyle bir şirket doğmuş oluyordu.⁴⁸

2. TÜRK FRANSA TİCARİ İŞBİRLİĞİ

Türk Fransa ticari işbirliğinin tarihcesi 1535 lere kadar inmektedir. Kapitülasyonlar Türk İktisat tarihinde sürekli tartışılmıştır. Ama bir gerçek vardır ki Kapitülasyonlar ile ilk defa "yabancı sermaye" kavramı ile karşılaşmıştır. O günden bugüne Fransa ve Fransız orginli şirketler Türkiye'de bir şekilde yatırımlar yapmaya devam ettiler. Türkiye'de faaliyette bulunan yabancı sermayeli kuruluşların ülkelere dağılımına baktığımızda Fransa'nın 277 yabancı kuruluşla %6.57 toplam yabancı sermaye içindeki paya ulaştığını görüyoruz. Yine bir gerçek Fransız orjinli şirketler toplam sermayelerinin neredeyse %38.08'a varan kısımlarını Türk ortaklardan alıyorlar (bkz tablo 11).

Bir başka istatistikte İzin verilen yabancı sermayenin ülkeler dağılımında ortaya çıkıyor. Fransa özellikle 1980-1990 döneminde ülkeye getirdiği yabancı sermaye ile 2003 yılı sonunda toplam 5,758,75 euro ile Hollandanın önünde birinciliğe oturuyor.(bkz Tablo 9)

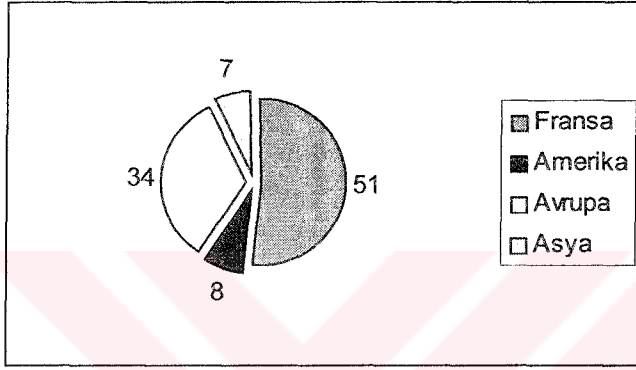
Sonuç olarak Fransa Osmanlıdan beri Türk topraklarını ve Türk insanının yapısını iyi tahlil etmesi sebebiyle her dönem yabancı sermaye sıralamasında ilk beşte yer almasını bilmiştir. Fransa'nın Türkiye'de faaliyette bulunan kuruluşlarının %20 si küçük ölçeklidir. Ve diğer yabancı kuruluşlar gibi ihraçatta yoğunlaşmamışlardır. Ama istihdama olumlu etkileri olduğu söylenebilir.

⁴⁸ Carrefour, Annual Report, 2002

3. DÜNYA'DA CARREFOUR

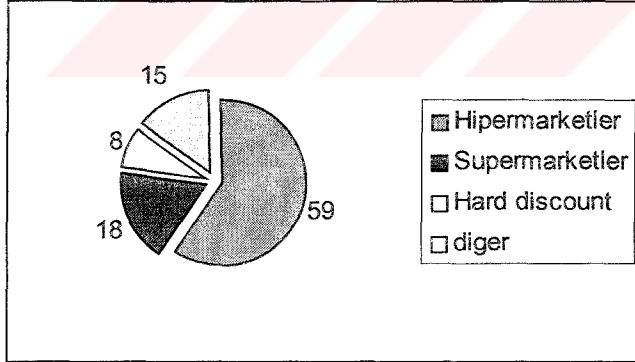
Grup Carrefour toplam ciro ya bağlı olarak Avrupa'da bir numaralı dünyada ise iki numaralı perakendecidir.

Grafik 3-1: Carrefour toplam cirosunun dünya coğrafyasına dağılımı



Kaynak:PriceWaterhauseCoopers,Ecobilan Report,2004

Grafik 3-2: Carrefour toplam cirosunun mağaza formatına göre dağılımı



Kaynak:PriceWaterhauseCoopers,Ecobilan Report,2004

Grubun 31/12/2002 tarihli cirosu 68,729 milyon euro dünya dağılımında %51 payla Fransa'nın önde geldiğini görüyoruz, ardından ise %34 payla Avrupa, %8 payla Amerika %7 payla Asya'nın geldiğini görüyoruz. Şirket toplam cirosunun %59'unu Hipermarketlerden %18'ini Süpermarket konseptiyle %8'ini ise Harddiscount larıyla

gerçekleştirmiştir. Grup toplam 30 ülkede 9632 den fazla magaza ile çalışmaktadır. 9 ülkede en büyük perakendecidir. Hipermarketler, süpermarketler ve harddiscount marketler gubun üç lider conceptini oluşturmaktadır. Toplam çalışan sayısı ise 396,662 kişidir

Grup Carrefour hangi ülkede ve conceptte olursa olsun aynı temel sloganla hizmet üretir. Tüm Carrefour çalışanları memnuniyetle ve profesyonellikle müşterilerine olabilecek en yüksek kaliteyi en uygun fiyatla ve servisle sunmaya çalışırlar.

Bu amaçla ;

- i. Carrefour Hipermarketler : Müşterilerine en geniş Asortmanla gıda ve gıda dışı ürünleri oldukça çekici fiyatla sunarlar. Conceptin raf stoğu ortalama 70.000 adet üründür. Toplam satış alanı ise min 5000 m2 ile 20.000 m2 üzeridir. Burada amaç müşteriye geniş bir hareket alanı ve alışveriş zevki vermektir. Bu format tüm dünyada yaklaşık 730 tane magazaya sahiptir. Tüm dünyada her yeni haftada bir tane Carrefour hipermerket açılmaktadır. Magazalar yaklaşık 221.000 çalışana ortalama 30 ülkede sahiptir. Bu Format toplam satışın %60 ını gerçekleştirmektedir.
- ii. Süpermarketler :Bu concepte grup The Champion, GS, Norte, Gb ve Marinopoulos supermarketleridir. Bu grup çoğunlukla gıda ürünü olmak üzere genişçe bir asortmana sahiptir. Ve oldukça uygun fiyatla tüketiciye servis verir. toplam satış alanı ise 1000 –2000 m2 arasında değişir. Champion formatı Carrefour ve Promodes birleşmesinden sonra tüm Stoc magazalarının bu ismi almasıyla genişledi. Bu format yaklaşık 1500 m2 ortalama satış alanına sahiptir.
- iii. Harddiscountlar :Dia, Ed ve Minipreco markalarıdır. Raflarında 800 den fazla gıda ürünü ile çalışırlar. Cazip fiyatlarla müşterilerine ulaşırlar, 200 ile 800 m2 arası küçük magazalardır. Conceptin en büyük özelliği hemen hemen yarıya yakın gıda ürününün Dia markası adı altında satılmasıdır. Dia Türkiye’de ilk mağazasını 1999 yılında açtı .

- iv. Convenience Magazalar :Shopi, Marche plus, 8 a Huit ve Di markalarıdır. Bu magazaların temel amacı kaliteli ürünleri supermarket fiyatlarıyla müşteriye ulaştırmaktır.
- v. Cash and Carry ve food service :Satış alanı çıkışı restaurantlar ve fast – food alanlarına sahiptir.Carrefour Fransa dışında özellikle üç iş alanında çok hızlı büyümektedir. Hipermarketler, supermarketler ve harddiscountlar .Bu stratejinin temel amacı misafir ülkede hangi concept daha başarılı olursa diğer grubun rekabet edebilirliğini arttırmaktır.



Tablo 3-1 : Carrefour Toplam Mağaza Sayısı (Franchise ve Partners hariç)

	2003 sonu	Açılan Mağaza	ilave edilen mağaza	elden çıkarılan mağaza	Mart 2004 sonu
Fransa	178		1		179
Belçika	56				56
İsviçre	8				8
Romanya	0				0
Çek Cum.	0				0
Slovakya	4				4
İspanya	119	1			120
Yunanistan	13		1		14
İtalya	39			1	38
Polonya	15				15
Portekiz	7				7
Türkiye	11				11
Diğer Avrupa	9				9
Avrupa	281	1	1	1	282
Arjantin	24		1		25
Brezilya	85	1			86
Kolombiya	11	1			12
Meksika	27				27
Amerika	147	2	1		150
Çin	40	3			43
İndonezya	11			1	10
Japonya	7	1			8
Kore	27				27
Malezya	7				7
Singapur	2				2
Tayland	19				19
Tayvan	31				31
Asya	144	4		1	147

Kaynak : Carrefour Paris ,Sustainability report 2004, s.42

Tablo 3-1 :Devam

	2003 sonu	Açılan Magaza	ilave edilen magaza	elden çıkarılan magaza	Mart 2004 sonu
Hipermarket	750	7		2	758
Fransa	566			4	569
Belçika	73			3	76
İspanya	200	1			199
Yunanistan	101	2			102
İtalya	205			1	205
Polonya	67			1	68
Türkiye	5			3	8
Diğer Avrupa	0				0
Avrupa	651	3		5	655
Arjantin	141				137
Brezilya	113				98
Amerika	254				235
Supermarket	1471	3		9	1459
HD Fransa	578	9			587
Hd İspanya	1778	18			1788
Hd Yunanistan	221	2			222
Hd Portekiz	283	1			284
Hd Türkiye	182	12			194
Hd Avrupa	2464	33			2488
Hd Arjantin	285	4			289
Hd Brezilya	128	5			133
Hd Amerika	55	25			80
Harddiscount	3510	76			3577
Fransa	0				0
Belçika	1				1
Yunanistan	47				46
İtalya	117			2	119
Diğer Avrupa	0				0
Avrupa	165			2	166

Kaynak : Carrefour Paris, Sustainability Report 2004, s.42

Tablo 3-1 :Devam

	2003 sonu	Açılan Magaza	ilave edilen magaza	elden çıkarılan magaza	Mart 2004 sonu
Convenience	165		2	1	166
Fransa	126		1		127
İspanya	32				32
İtalya	13				13
Avrupa	45				45
Cash& Carry	171		1		172
Total Fransa	1448	9	6	1	1462
Total Avrupa	3606	37	8	15	3636
Total Amerika	814	11	1	19	807
Total Asya	199	29	0	1	227
Sub Total	6067	86	15	36	6132

Kaynak : Carrefour Paris, Sustainability report 2004,s.42

9. TÜRK PERAKENDE SEKTÖRÜNDE YABANCI YATIRIMLAR

Perakende sektöründe büyük zincirlerin küçük zincirleri yutarak büyümesi 2003 yılında da sürdü, Amerikan perakende satış zinciri Wal-Mart'ın, dünyanın en büyük şirketi, motorlu araçlar üreticisi Amerikan Genel Motors'u tahtından indirmesi ve bir numaraya yerleşmesi bu trendi doğrular nitelikteydi. Perakende sektöründe Fransız Carrefour ve İngiliz Tesco tüm dünyada liderin arkasındaki isimler olarak karşımıza çıktı.

USA patentli Wal-Mart Discount, Hipermarket, Süpermarket, SuperStore ve Warehouse formatlarıyla dünyanın en büyük retailer zinciridir. 2002 yılında 229,617 milyon euro ciro ya ulaşmıştır. Grubu Fransa orginli Carrfour ikinci olarak takip etmektedir. Carrefour'da Cash&Carry, Convenience, Discount, Hipermarket, Süpermarket ve Speciality formatlarıyla aynı yıl 65.011 milyon euro ciroya ulaşmıştır. Bu dünya devi Arjantin, Belcika, Brezilya, Sili, Çin, Kolombiya, Çek Cum, Dominic Cum, Mısır, Fransa, Yunanistan, İndenosya, İtalya, Japonya, Malezya, Meksika, Umman, Polonya, Portekiz, Katar, Romanya, Singapur, Slovakya, İspanya, Güney

Kore, İsviçre, Tayvan, Tailand, Tunus, Türkiye ve UAE de yerleşiktir. Grubu Metro AG 48,349 milyon euro ciro ile 5. Sıradan takip ederken. İngiliz Tesco 40,071 milyon euro ile 8 .dir.⁴⁹

2003 yılında artan rekabet, daha ucuz ürünlerin piyasaya sürülmesini sağlayarak üreticilerin , bu zincirlerde mallarını satabilmek için sürekli olarak fiyat kırmaya zorladı. Sektörde küçük oyuncular, büyükler tarafından yutulmaktan bu yılda da kurtulamadı.

2004 yılında Ekonomik konjunkturdeki iyileşmeler, piyasaların istikrar kazanması, ve Tesco'nun gelişi, diğer büyük oyuncularında Türkiye'ye gelme planı yaptığının bazılarının ise inceleme aşamasında olduğunu ortaya koyuyor.

2003 sonuna kadar Türkiye'ye perakende alanında yatırım yapan yabancılar Carrefour, Metro AG, Tesco dur. Yukarıdaki hesaplamalardan yola çıkarsak önümüzdeki yıllarda diğer global oyuncular Wal-Mart, Ahold, Rewe, Intermarche, Auchan, Aldi, Edeka'nın da Türk perakende sektörünün kapısını açacaklarını söyleyebiliriz.

Ayrıca 2003'te Tesco'nun yerel bir perakendeci olarak başarılı bir performans sergileyen Kipa'yı 117 milyon dolara satınması da Türkiye açısından önemliydi . Çünkü bu yatırım "Me too" yatırımları da beraberinde ülkemize çekecek, Tesco bir anlamda uluslararası perakendecilerin gelmesinde teşvik edici bir rol oynayacak, Ayrıca yabancı sermayeli şirketlerin rekabeti artacak. Bunun sonucunda Migros, Tansaş, Gima gibi yerli şirketler de yabancılarla birleşme, evlilik gibi konulara ilgi duymaya başlayacaklar.

9.0 Türkiye'de Carrefour

Carrefour Türkiye 1993 yılında güçlü yerli ortak Sabancı ile partnerlik yaparak; İçerenköy mağazası ile açıldı, ve 2004 yılına gelinceye kadar oldukça hızlı bir büyüme gösterdi. Bugün Grup CarrefourSa Türkiye'de 11 hipermarket ve 7 tane supermarkete ve 200 harddiscout markete sahiptir.⁵⁰

⁴⁹ 2004 Global Powers of Retailing ,Jan 2004

⁵⁰ Carrefour, Basın Özetleri , BEM Marketing, 2004

2003 yılı Avrupa daki diğer ülke satışlarına baktığımızda vergi dahil, CarrefourSa Türkiyenin %33.7 lik gelişme ile birinci geldiğini görüyoruz

Tablo 3-2 : Carrefour 2003 yılı Toplam satışlar % değişim

	2003 satışlar (M-euro)	2002 satışlar (M-euro)	Değişim %
Fransa	39.959	39147	2.1
İspanya	12052	11108	8.5
İtalya	6452	5900	9.4
Belcika	4609	4446	3.7
Yunanistan	1808	1612	12.2
Portokiz	1095	957	14.5
Polonya	808	827	-2.3
İsviçre	487	505	-3.6
Türkiye	664	497	33.7
Cekoslovakya	431	413	4.3
Avrupa total	28409	26267	8.2

Kaynak : Carrefour France –Direction Marchandises

CarrefourSa Türkiye sigara dahil gıda harici ürünler yani piller ,ampuller vs. haric Toplam Pazar payı %3.4 tür.Kırılıma baktığımızda ise Carrefour hipermarketler için %2.4, Champion süpermarketler için %0.4, Dia discount marketler için %0.6 dır . Araştırmanın yapıldığı 400 m2 den büyük marketlerin prekende sektöründeki payı ise Hipermarketlerin %5,9, süpermarketlerin %1.1, discountmarketler %1,4 ve toplam pazarpayı %8.4 tür.

Total FMCG ürünler gamına baktığımızda sigara haric, fakat tüketilebilir piller, ampuller vs dahil, toplam pazarpayında CarrefourSa hipermarketler %2,8, ChampionSa süpermarketler %0.5, Dia discountmarketler %0.5 toplam grup %3.8 Pazar payına

sahiptir. 400 m2 den büyük marketlerin geleneksel pazardaki payı ise Hipermarketler %6.0, supermarketler %1, Hardiscountmarketler %1.1 ve Total pay %8.1 dir.⁵¹

Türkiye’de bugün 39 tane yerel ve ulusal zincir vardır. Geleneksel perakendecilerin toplam pazardan aldıkları pay %70 tir. Avrupada bir milyon kişiye ortalama 15 hipermarket ve 150 süpermarket düşerken, Türkiye’de aynı rakama düşen hipermarket sayısı iki, supermarket sayısı ise altıdır. Zincir magaza konseptinde fiyatlarının verimlilik ve ölçek ekonomisi nedeniyle geleneksel pazara göre yüzde 20-30 daha ucuzdur. Ayrıca CarrefourSa Türkiye gerçekleşen ürün indirimleri ile “Number One “ Markasını yarattı. Tüketicilere bu ürünleri uygun fiyatla sundu. CarrefourSa tüketicilerine kaliteli, garantili ve taze ürünler sunarak şirket değerlerini müşterilere yansıtır. Grubun titizlikle dikkat ettiği ilkelere biride müşterilere geniş bir ürün gamı sunabilmektir. Sürekli canlandırmalar yaparak alışverişi müşteri açısından zevli ve eğlenceli hale getirmeye çalışır. Tipik bir müşterinin anatomisi ve yakalanabilecek en büyük fayda (fiziksel alışveriş alanı –Raf yüksekliği) mevcut self –servis sistemi içerisine adapte edilmiştir. Ayrıca grup ürün gamında farklılaştırma yaratabilmek için Carrefour marka ve Number One markayı dünya örneklerinde olduğu gibi 2003 sene sonunda yaratarak raflara yerleştirdi.

Grup müşteri ile iletişim için Promosyonlar ve ilanlar içeren kataloglar , radio ve billboard’ları kullanıyor, kataloglarını çok güçlü yıllık promosyonel plana bağlı olarak çıkartıyor. Ve bütün büyük ulusal olayları promosyon planına dahil ediyor.

Championlar da ise temel format size çok uzak olmayan ve hipermarket fiyatlarıyla alışveriş edebileceğiniz noktalar. Tüm Championlar temel bir sloganla yönetilir. “Müşteri daima haklıdır”

9.1 Carrefour’un Türkiye Hedefleri

Bugün Carrefour 2004 yılı 1. çeyrekte toplam 18.848 milyon Euroya ciroya ulaşmıştır. Cironun kırılımında ise 9,295 m-euro ile Fransa 6,890 m euro ile Avrupa

⁵¹ AC Nielsen, "Parekende araştırmaları", 01-2004

(Türkiye Dahil), 1,307 m euro ile latin Amerika, Asya ise 1,356 m euro ile pay sahibidir.⁵²

Bugun Grubun 2004 hedefleri Champion ve Dia formatıyla hızla yayılmaktadır. Türkiye’de Migrosun ardından toplam ciro ve mertrekare olarak ikinci olarak gelmektedir. 2006 sonunda grubun hedefi Türkiye’de birincilik koltuğuna oturmaktır. 2004 objectifleri’de agresif olan Carrefour Türkiye’de yatırıma devam etmektedir. Her yıl ortalama 2 yeni hipermarket ve 3 yeni Champion açarak büyüyen grup Dünya örneğinde olduğu gibi henüz bir başka perakende zincirini satınalmamıştır.2005 sonunda GrupCarrefourSa Türkiye’de 50 süpermarket ve 15 hipermarketle 500 ün üzerinde Harddiscount markete sahip olmayı hedeflemektedir.⁵³

Ayrıca Grup ileriki yıllarda Carrefour Filiere Qualite, Reflets de France, Destinations Saveurs, Escabedes Gourmandes, Carrefour Bio, Tex, Topbike, Greencut v.s markalarınında Türk tüketicisiyle tanıştırmaya hazırlanıyor.

Carrefour Grubu 30 ülkede 10167 magazaya sahip bulunmaktadır,814 hipermarket ve 2353 Süpermarket ,4283 discount magaza ve Finans, Sigorta ve Truzim sektörlerinde de çalışmaktadır. Firma e-ticaret alanında da faaliyet göstermektedir. Türkiye’de ise 200 üzerinde harddiscount ve 11 tane hipermarkete ve 6 tane süpermarkete sahiptir. Grup Avrupa’da 1. perakende grubu. Dünyada ise 2. perakende grubudur. Kuru gıda alanında ise dünya’da birinci gelmektedir.⁵⁴

Türkiye Carrefour ve Champion 31 ekim 2003 tarihine kadar kümülatif 500 milyon euro (kdv dahil) ciro ya ulaşmıştır. Ve bu cironun %52,3 kuru gıda cirosudur. 2004 ciro hedefi bir önceki mali yıla göre +11,5 büyüme yakalamak ve 670 milyon euro ciro’ya ulaşmaktır. Perakende olarak Türkiye’de 2. sırada bulunmaktadır. 2006 hedefi Türkiye’de 1. numaralı perakende olmaktır. 2003 yılı sonunda Dia ile birlikte toplam 5000 çalışana sahiptir.2004 yılı sonunda Dia ile birlikte 6000 çalışana ve toplam 250 magazaya ulaşma hedefi vardır. 12 tane Carrefour hipermarket, 13 Champion supermarket ve 225 Dia discount magaza sayısına ulaşmak hedeflenmiştir.

⁵²Veronique Kertz , Q1 2004 Sales shareholders information , Carrefour France

⁵³ Carrefour, Direction Merchandise Annual Report , 2004

⁵⁴ Carrefour Turquie, 2004 Business Review 3

Şirket 2004 stratejisini Championları büyötmek ,Carrefour özel aktivitelerinin çoğaltılması, Sadaket programının geliştirilmesi, toplam marj projesinin genişletilmesi, Ödeme vadesinin iyileştirilmesi, ürün yelpazesinin iyileştirilmesi, tedarik zincirinin iyileştirilmesi, stok kayıplarının düşürölmesi olarak açıklamıştır.⁵⁵



⁵⁵ Carrefour Turquie, a.g.e

SONUÇ

Dolaysız yabancı yatırımlar, son yıllarda yükselen bir gelişim trendine sahiptir. Bunda küreselleşme dalgasının da önemli bir payı vardır. Dolaysız yatırımların beraberinde teknoloji ve bilgi transferi sağlaması; yeni iş sahaları açıp istihdamı arttırması, yeni sermaye girişi sağlayarak piyasalara canlılık vermesi gelişmekte olan ülkeler için son derece cazip gelmektedir. Bununla beraber, yabancı sermaye, yatırımcıların haklarını korumaya yönelik çalışmalar ve liberalleşme süreci beklentisi içerisinde hareket edip yatırım kararı almaktadır. Yabancı sermaye ve dolaysız yatırım ülkemiz için önem verilmesi gereken bir kaynaktır. Bu çerçevede yabancı sermaye mevzuatında hızlı iyileştirmeler yapılarak uluslararası yatırımcıya güven aşılmalıdır.

Türkiye ekonomisi, son elli yılda ortalama %5 büyümüştür ve ulaşılan refah seviyesi, henüz halkın özlemlerine cevap verebilecek seviyede değildir. Demek ki, yıllık ortalama % 5 seviyesinde büyüme yeterli olmamaktadır. Bir ulusal ekonominin hızlı büyümesi için yeterli miktarda yatırımın yapılması gerekir. Daha fazla yatırım yapmak için daha fazla tasarrufa ihtiyaç vardır. Sermaye kıtlığı yaşayan ülke dış kaynağa yönelmek zorundadır. Çalışmamızda büyüme performansını olumlu etkileyecek makul ve yararlı bir yol olarak dolaysız yabancı yatırım konu edilmiştir.

Türkiye, içinde bulunduğu coğrafyada yabancı sermayeyi büyük ölçüde çekebilecek bir bölge ülkesidir. Türkiye, Avrupa ile Asya'nın birleştiği noktada yer almaktadır. Jeopolitik konumu bakımından, Avrupa, Ortadoğu, Balkanlar, Kafkasya, Akdeniz ile Karadeniz bölgelerinin kesişim alanında bir ülkedir. Doğu – Batı ve Kuzey – Güney ekseninde bir kavşak noktasında yer almaktadır. Ortadoğu ve Avrasya bölgelerindeki zengin enerji kaynaklarının Avrupa ve dünya piyasalarına aktarılmasında doğal bir köprüdür. Bu konumdan dolayı, jeopolitik önemi çok fazladır.

Carrefour, 1963 yılında ilk hipermarket formatını Fransa Sainte – Genevieve'de açarak ticari faaliyetine başlayan; halen Avrupa'da bir numaralı, dünyada ise iki numaralı perakendecidir. Grubun 31/12/2002 tarihli cirosu 68,729 milyon eurodur. Bu ciroda % 51 payla Fransa'nın önde geldiği, ardından ise % 34 payla Avrupa, % 8 payla Amerika, % 7 payla Asya'nın geldiği görülmektedir. Şirket, toplam cirosunun % 59'unu Hipermarket, % 18'ini Süpermarket konseptiyle, % 8'ini ise Harddiscount'larıyla gerçekleştirmiştir. Grup, toplam 30 ülkede 9630'den fazla mağaza ile çalışmaktadır. 9

ülkede en büyük perakendecidir. Hipermarketler, süpermarketler ve harddiscount marketler gubun üç lider konseptini oluşturmaktadır. Toplam çalışan sayısı ise 396,662 kişidir.

Türkiye’de bugün 39 tane yerel ve ulusal zincir vardır. Geleneksel perakendecilerin toplam pazardan aldıkları pay % 70’tir. Avrupa’da bir milyon kişiye ortalama 15 hipermarket ve 150 süpermarket düşerken, Türkiye’de aynı rakama düşen hipermarket sayısı iki, süpermarket sayısı ise altıdır. 2003 sonuna kadar Türkiye’ye perakende alanında yatırım yapan yabancılar Carrefour, Metro AG, Tesco’dur. Carrefour Türkiye, 1993 yılında, güçlü yerli girişimci Sabancı ile ortaklık yaparak, İçerenköy mağazası ile faaliyetine başlamıştır. 2004 yılına gelinceye kadar oldukça hızlı bir büyüme göstermiş, Migros’un ardından toplam ciro ve mertrekare olarak ikinci sıraya yerleşmiştir.

CarrefourSa örneğinde, oligopolistik etkiyle bir sektöre bir yabancı oyuncu girdiğinde uluslararası takipçilerinin de lider firmayı izlediği görülmektedir. Buna bağlı olarak özellikle yerli ortakla entegrasyonun iyi planlanması, kültürel uyumsuzlukların aşılması, iki taraf için de yatırımdan beklenen getiri ve sinerjinin iyi hesaplanması, yabancı şirketin diğer ülke faaliyetleri yüzünden ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının yatırım kararı almadan ayrıntılı olarak hesaplanması, ortaya çıkacak ortak girişimin önemli ekonomik sonuçlar üretme potansiyelini artırmaktadır.

Carrefour, Türkiye’de yatırıma devam etmektedir. Her yıl ortalama 2 yeni hipermarket ve 3 yeni Champion açarak büyüyen Grup, dünya örneğinde olduğu gibi henüz bir başka perakende zincirini satınalmamıştır. 2005 sonunda GrupCarrefourSa Türkiye’de 50 süpermarket ve 15 hipermarketle 500’ün üzerinde Harddiscount markete sahip olmayı hedeflemektedir. Bütün bunların, 2001 krizinin etkilerini yavaş yavaş onarmakta olan Türkiye için, istihdam ve refah sonuçları anlamında çok önemli olduğu açıktır.



KAYNAKÇA

AC Nielsen, **Perakende Araştırmaları**, Ocak 2004.

ALKİN, Erdoğan, “Büyüme – İstikrar – Yabancı Sermaye İlişkisi”, **TCMB İKM. Eğitim Dairesi**, 2000.

ARIMAN, Abdurrahman, “2000’lerde Türkiye’de Yabancı Yatırımlar”, **Yabancı Sermaye Derneği**, 2000.

ARIMAN, Abdurrahman, “Türkiye’ye Daha Fazla Yabancı Sermaye Çekebilmek İçin İzlenmesi Gerekli Politikalar”, **TCMB İnsan Kay.Genel Müd.**, 2001.

BAYKAL, Mehmet, “Benefits of FDI For Developing Countries and The Case of Turkey”, **Yönetim Bilimleri Dergisi**, Balıkesir 2004.

BERKSOY, Taner, DOĞRUER A. Suat, DOĞRUER Fatma, “Türkiye’de Yabancı Sermaye”, **Türkiye Sosyal Ekonomik ve Siyasal Araştırmalar Vakfı**, 1989.

BOZER, Ali, “Türkiye’deki Yabancı Sermayeli Firmalar, Sorunları, Gelişme Perspektifleri” , **TCMB** 2000.

BALASUBRAMANYAM V.N., TOGAN S., ”Foreign Direct Investment in Turkey”, **The Economy of Turkey Since Liberalization**, St.Martin’s Press, New York, 1996.

BUCKLEY, P.J., **A Critical View of Theories of the Multinational Enterprise**, St.Martin’s Press, New York, 1985.

BUCKLEY, P.J and CASSON M., **Multinational Monopolies and International Cartels**, New York, 1985.

BULUTOĞLU, Kenan, **100 Soruda Türkiye'de Yabancı Sermaye**, Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1970.

CARREFOUR, **Annual Report** 2002.

CARREFOUR, **Basın Özetleri**, BEM Marketing, 2004.

CARREFOUR, **Direction Merchandise Annual Report**, Paris 2004.

CARREFOUR Turquie, **2004 Business Review 3** , Paris, 2004.

GLOBAL Powers of Retailing, Jan 2004.

HYMER, S.H, **The International Operations of National Firms**, A Study of Direct Foreign Investment, MIT Press, Cambridge 1976.

HYMER, S.H, **The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development**, MIT Press, Cambridge 1976.

İYİBOZKURT, Erol, **Uluslararası İktisat Teorisi**, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa, 1995.

JENKINS, R, **Transnational Corporations and Uneven Development**, The Internationalization of Capital and The Third World, Mehteuen press , New York, 1987.

KARLUK, Rıdvan, **Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişim Yapısal ve Sosyal Değişim**, Beta Basım Yayın, İstanbul , 1996.

KARLUK, Rıdvan, **Türkiye 'de Yabancı Sermaye Yatırımları**, İstanbul, 1983.

KARLUK, Rıdvan, "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı", **TCMB Human Research General Management, Education Dept**, 2000.

KERTZ, Veronique, **Q1 2004 Sales Shareholders information**, Carrefour France, 2004.

KNICKERBOCKER, F.T., **Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise**, Harvard University, Boston, 1973.

MERHAV, M, **Technological Dependence, Monopoly and Growth**, Pergamon Press, New York ,1969.

OSKAY, Suna, Çok Uluslu Şirket Teorileri Çerçevesinde YSY İncelenerek Değerlendirilmesi, **Dış Tiç. Müş. Derg.**, Ocak 1998.

OHLİN, B, **Interregional and Internatioanal Trade**, Harvard University Press, Cambridge 1933.

PriceWaterhouseCoopers, **Ecobilan Report**, 2004.

RAGAZZİ, G., **Theories of the Determinants of Direct Foreign Invesment**, IMF Staff Papers, Vol.20,1973.

ROOT, F.R, **International Trade and Invesment**, South – Western Pub . Co., Cincinnati , 1984.

Sekizinci Beş yıllık Kalkınma Planı , "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel ihtisas Komisyonu Raporu", Yayın No: DPT: 2514-ÖİK:532, **DPT Yayınları 2000**.

SEYİDOĞLU, Halil, **Uluslararası İktisat**, Güzem Yayınları, İstanbul 2003.

SEYİDOĞLU, Halil, **Uluslararası Finans**, Güzem Yayınları, İstanbul 2003.

TİRYAKİOĞLU, Bilgin, “Doğrudan Yabancı Yatırımlara İlişkin Uluslararası Düzenlemeler”, **TCMB İnsan Kaynakları Departmanı**. 2000.

Türkiye Genç İşadamları Derneği, “2000 ‘li yıllara Doğru Türkiye’nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar”, **XVI-Yabancı Sermaye** , Mayıs 1996.

UNCTAD, “Transnational Corporations and World Development, a Reexamination”. **E/C 10/38, UN, New York** 1978.

URAS, Güngör, **Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları**, Formül Matbaası, İstanbul, 1979.

UZUNOĞLU, Sadi, ALKIN Kerem, GÜRLESEL Can Fuat, “Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Gelişmekte Olan Ülkelerde Makro Ekonomik Etkileri ve Türkiye”, **İMKB Araştırma Yayınları NO:6**, İstanbul, 1995.

www.hazine.gov.tr

YILDIRIM, N, **Kapitalizmin Gelişim Sürecinde Yeni Aşama, Uluslararası Şirketler**, Cem Yayınları, 1979.

ÖZGEÇMİŞ

07/07/1973 tarihinde İstanbul'da doğmuşum , ilk orta tahsilimi babamın memuriyeti dolayısıyla Bolu ve Kocaeli vilayetlerinde tamamladım . Çukurova Üniversitesi Bilgisayar Programlama Bölümünden 1994 yılında mezun olduktan sonra Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinden mezun oldum. 1999 yılında vatani görevimi 265. kısa dönem yedek subay olarak yerine getirdim. 2004 yılında Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisadi Gelişim ve Uluslararası İktisat Yüksek Lisans programını tamamladım. Halen CarrefourSa genelmüdürlük satınalma departmanında görev yapmaktayım.

