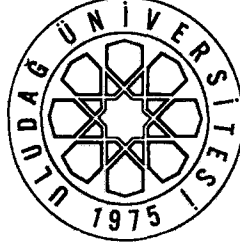


**T.C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI
(DOKTORA TEZİ)**

Mehmet Emin ERÇAKAR

BURSA 2005



**T.C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI
(DOKTORA TEZİ)**

**Danışman
Prof. Dr. Ercan DÜLGEROĞLU**

**Mehmet Emin ERÇAKAR
BURSA 2005**

10.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

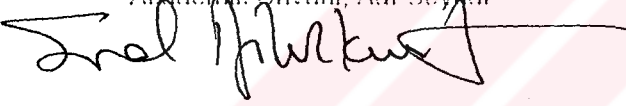
Meltem Ümit Tınazlar tarafından
"Sermaye Yatırımları"
İKİSİT

"Doğrudan Yatırımlar"
adlı çalışma, jüriimiz tarafından
Anabilim / Ana Sanat Dalı:
-- Bilim Dalında Yüksek Lisans/ Doktora/

~~Sarıtahta~~ Yetenekli tezi olarak kabul edilmiştir

İmza

Başkan Prof. Dr. Ferit İyibarkıt
Akademik Unvanı, Adı Soyadı



İmza

Üye (Damsman) Prof. Dr. Ferit İyibarkıt
Akademik Unvanı, Adı Soyadı

DÜĞERÇELİ

İmza

Üye Prof. Dr. Saadet Ertaş
Akademik Unvanı, Adı Soyadı



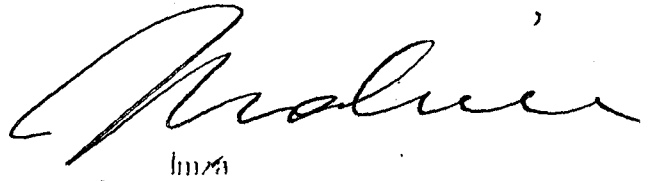
İmza

Üye Prof. Dr. Bedriye İnci
Akademik Unvanı, Adı Soyadı



İmza

Üye Prof. Dr. Hediye Şişir
Akademik Unvanı, Adı Soyadı



ÖZET

Bu çalışmada, doğrudan yabancı sermayenin ne anlam taşıdığı, Türkiye ve diğer dünya ülkelerine dağılımının ne şekilde olduğu, bu dağılımın ardında hangi sebeplerin yattığı gibi sorulara cevap aranmaya çalışılmaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkelere dağılımına ilişkin özellikle Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) tarafından yayımlanan Dünya Yatırım Raporları'nda, doğrudan yabancı sermayenin ülkelere gitmesi için çekici faktörlerin neler olduğuna dair bilgiler verilmeye çalışılmaktadır. Ancak aslında ülkelerin coğrafi, kültürel, tarihi, etnik vs. gibi birbirinden çok farklı olabilen özellikler taşıdığı da bir gerçektir. Bu nedenle çalışmada, birbirinden farklı (gerek ekonomik gelişmişlik, gerekse sosyo politik yönlerden) özellikler taşıyan Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'nın (OECD) halihazırdaki 30 üyesine ait verilerle doğrudan yabancı sermaye çekmede ülkeleri cazip kılan faktörlerin neler olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu arada ülkeleri yatırıma yapan ülkeler ve yatırım yapılan ülkeler olarak ayırmak gerekiyor. Yatırıma yapan taraflar genellikle bir ülke mençeli olmasına karşın- çok uluslu şirketler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye ve diğer OECD üyesi ülkelere giden doğrudan yabancı sermayenin ne miktarda ve hangi koşullarda bu ülkelere gittiğinin analizi yapılmaya çalışılmıştır. Bu amaçla, yabancı sermayenin ülkelere gitmesinde etkin olduğu varsayılan faktörler; ülkelerin GSMH'ları, enerji maliyetleri, uygulanan vergi oranları, işgücü verimlilikleri, rüşvet ve yolsuzluk endeksleri, şirket kuruluş prosedürleri, ülkelere giren yabancı sermaye miktarları ve Avrupa Birliği'ne tam üye olmamaları ve hatta dinsel nedenler gibi çok sayıda farklı değişkenden yararlanılmış ve ülkeler arasında bir ortak payda bulunmaya çalışılmıştır.

ABSTRACT

In this study, we have examined what foreign direct investment (FDI) is, how it is distributed both in Turkey and in other countries and the motives behind the FDI decision. In the World Investment Reports, published by especially United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD) based on the distribution of foreign direct investment to countries, the necessary information about the factors to attract this investment has been given. In fact it is clear that countries have different properties from each other such as geographical, cultural, historical, ethnical factors. For this reason, in the present study we have examined the factors gained from the 30 members of OECD each of which carries various properties (not only economical but also political factors) to determine the attractive factors to get foreign direct investment. At this point it has become necessary to distinguish between countries to invest and the ones, which are invested. Those who invest appear to be multinational companies despite they seem to be originated from a single country.

In the present study, it has been analysed how the foreign direct investment goes to Turkey and other OECD countries and under which conditions. We have aimed to find a common base to determine the factors effective on the inflow of foreign direct income by looking at many different sides such as Gross National Product (GNP), energy costs, corporate taxes, labour costs, bribe and other unlawful actions company settlement regulations, existing foreign investments in each country, their membership to the European Union (EU) and even religious factors.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan yabancı sermaye, OECD, çok uluslu şirket, tahkim.

Key Words: Foreign direct investment, OECD, multinational firm, arbitration.

ÖNSÖZ

Doğrudan nitelikli yabancı sermaye yatırımları günümüzde gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin her iki grubu içinde büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle de yurt dışından sağlanacak tasarrufların borçlanma yoluyla değil de daha ziyade doğrudan nitelikli yabancı kaynak çekilmesi ile sağlanması modern kalkınma anlayışlarının temel çabalarından birisi haline gelmiştir.

Yabancı sermayenin portföy yatırımı biçiminde gelmesi, belki ülkelerin kısa vadede kaynak teminini sağlayabiliyor ancak herhangi bir yatırımın söz konusu olmayışı, giriş ve çıkışların kolaylıkla gerçekleştirilebilmesi gibi nedenlerden dolayı bu tür yabancı sermayeye ülkeler kuşku ile bakmaya başlamışlardır.

Diğer yandan ülkelerin gerek mal ve hizmet üretim hacmine, gerekse istihdamına ve genel olarak da reel sektörüne katkı yapması söz konusu olan doğrudan yabancı yatırımlar ise adeta bütün dünya halklarının ortak rekabet alanı haline gelmiştir. Bu sebepten ülkeler artık kendilerine yatırım yapması muhtemel şirketlere mümkün olduğunca kolaylık sağlar hale gelmişlerdir.

Çalışmada da konu edilen doğrudan nitelikli yabancı sermaye yatırımlarının ülkelere hangi koşullarda ve hangi destekler karşılığında gittiği sorusunun yanıtını verebilmek kolay değildir. Bu nedenle, her ülkenin kendine özgü özelliklerini ve üstünlüklerini ön plana çıkarma çabaları göze çarpmaktadır. Bu tezde, yabancı sermayenin geliştiği makroekonomik ve kurumsal faktörlere bağlanmaya çalışılmış ve bu amaçla da ülkelerin piyasa büyüklükleri (GSMH), enerji maliyetleri, kurumlar vergisi oranları, verimlilik göstergeleri ve rüşvet endeksleri gibi birtakım kriterlerin yabancı sermayeyi çekmede ne derece başarılı olduğu test edilmeye çalışılmış ve bunun sonucunda OECD ülkeleri bağlamında özellikle GSMH ve enerji maliyetlerinin daha belirleyici olması durumu ortaya çıkmıştır. Ancak burada yabancı sermayenin görünen yada görünmeyen bir çok faktöre bağlı olduğunu vurgulamak gerekmektedir.

Gerçekten de, ülkelere yabancı sermayenin gitme nedenleri aslında birbirinden çok bağımsız da olabilmektedir. Bazen ırk yönünden bir yakınlık, bazen de dinsel birtakım benzerliklerin dahi yabancı sermayenin akmasına neden olabilmektedir. Fakat bunların nasıl modele dahil edileceği yada nasıl somut hale getirileceği sorun olmaya devam etmektedir.

Özellikle ülkemizin ekonomik çıkarları, dünyadaki yabancı sermayeden daha fazla pay kapılmasını zorunlu kılmaktadır. Payına düşen yabancı yatırımların alınması, bir yandan kaynak açığını, diğer yandan ülkeye özgü üstünlüklerin ortaya konması büyük önem taşımaktadır. Bu açıdan yabancı sermayeyi yönlendirici faktörlerin bilinmesi büyük önem arz etmektedir.

Çalışmanın hazırlanması ve tamamlanmasında yardımlarından büyük ölçüde istifade ettiğim başta saygıdeğer danışman hocam Prof. Dr. Fıcan Dülgeroğlu'na, tez izleme komitesinin diğer üyeleri Prof. Dr. Erol İyibozkurt ve Prof. Dr. Sacit Ertaş hocalarıma, yine diğer jüri üyeleri olan Prof. Dr. Hüseyin Şahin'e ve Balıkesir Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Bedriye Tunçsiper'e, değerli mesaisini ayırıp görüşlerini aktarma nezaketinde bulunduğu için Karacabey Belediye Başkanı Ergün Koç'a teşekkürlerimi arz ederim.

Bursa 08.03.2005

Mehmet Emin ERÇAKAR



ÖZET	III
ÖNSÖZ	IV
İÇİNDEKİLER	VI
TABLolar	IX
KISALTMALAR	

GİRİŞ	1
--------------	----------

BİRİNCİ BÖLÜM

1. DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINA TEORİK YAKLAŞIM	5
1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına İlişkin Kavramlar ve Tanımlar	5
1.2. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi	12
1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Olası Kazanç ve Kayıpları	26
1.3.1. Ev Sahibi Ülke Açısından	27
1.3.2. Yatırımcı Ülke Açısından	32
1.4. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Açıklamaya Yönelik Yaklaşımlar	36
1.4.1. Merkantilist Yaklaşım	39
1.4.2. Klasik Yaklaşım	42
1.4.3. Portföy Seçimi Teorisi	44
1.4.4. Ürünün Yaşam Devreleri Teorisi	46
1.4.5. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına İlişkin Hymer-Kindleberger Teorisi	50
1.4.6. Oligopolistik Reaksiyon Yaklaşımı	54
1.4.7. Dinamik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	55
1.4.8. Seçici Yaklaşım	56

İKİNCİ BÖLÜM

2. TÜRKİYE'DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI	62
2.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem	62
2.2. 1923-1929 Dönemi	65
2.3. 1930-1953 Arası Dönemde Hukuki ve Kurumsal Düzenlemeler	68
2.3.1. 5583 Sayılı Kanun	69
2.3.2. 5821 Sayılı Kanun	69
2.3.3. 6224 Sayılı Kanun	70
2.3.4. 6326 Sayılı Petrol Kanunu	72
2.3.5. 1567 Sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki Kanun	73
2.3.6. 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu	74
2.4. 1954 – 1980 Yılları Arasındaki Dönem	75
2.5. 1980'den Günümüze Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları	77
2.6. Yabancı Sermaye İle Serbest Bölgeler Arasındaki İlişkiler	90
2.6.1. Yabancı Sermaye Açısından Serbest Bölge Kuruluşu ve Uygulamaları	91
2.6.2. Türkiye'de Serbest Bölgeler ve Yabancı Sermaye Yatırımları	92

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE ULUSLARARASI TAHKİM	102
3.1. Yabancı Sermaye Yatırımlarında Çok Uluslu Şirketlerin Önemi ve Rolü	102
3.1.1. Teknoloji Yaratmada Çok Uluslu Şirketlerin Önemi	107
3.1.2. Dünya Geneline Çok Uluslu Şirketlerin Etkileri	109
3.2. Yabancı Yatırımları Korumaya Yönelik Önlemler: Çok Taraflı Yatırım Anlaşmaları (MAI) ve Uluslararası Tahkim	112
3.2.1. Çok Taraflı Yatırım Anlaşması(MAI)	112
3.2.2. Çok Uluslu Şirketler Rehberi	124
3.2.2.1. Çok Uluslu Şirket Rehberinin Özellikleri	125
3.2.2.2. Çok Uluslu Şirket Rehberinin Uygulanması	127
3.3. Uluslararası Tahkim	131

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. OECD ÜLKELERİNDE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER VE ÇOKLU DOĞRUSAL REGRESYON MODELİ	144
4.1.GİRİŞ	144
4.2.Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından OECD ve Türkiye'nin Durumu	146
4.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Girişlerini Etkileyen Değişkenler	151
4.3.1.Kurumsal Değişkenler	154
4.3.2. Makroekonomik Değişkenler	155
4.3.2.1.GSMH - Piyasa Hacmi	158
4.3.2.2. Emek Verimliliği - Ücretler	159
4.3.2.3. Vergi (Kurumlar Vergisi)	160
4.3.2.4. Rüşvet ve Yolsuzluk	161
4.3.2.5. Enerji Maliyetleri	161
4.4. Model ve Veri Tanımları	162
4.5. Modelden Teorik Beklentiler	163
4.6. Tahmin Sonuçları ve Tartışmalar	163
4.6.1. Kurumlar Vergisi	164
4.6.2. Verimlilik	164
4.6.3. GSMH-Piyasa Büyüklüğü	165
4.6.4. Rüşvet ve Yolsuzluk	166
4.6.5. Enerji Maliyetleri	166
4.7. Modelin Tutarlılık Analizi (Robusting)	167
4.8.Modellere İlişkin Değerlendirme	169
SONUÇ ve ÖNERİLER	172
KAYNAKLAR	180
ÖZGEÇMİŞ	190

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo:1.1- Yatırım İklimi İle İlgili Ulusal Düzenlemelerin Sayısı	24
Tablo:1.2- Doğrudan Yatırımların Ev Sahibi Ülke Açısından Belirleyici Unsurları	34
Tablo:1.3 - Merkantilist Yaklaşım ve Uluslararası Üretim Teorisi	41
Tablo:1.4- OLI Paradigması İle Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları.	60
Tablo:2.1- 1929'da Türkiye'de yerli ve yabancı şirketlerin durumu	67
Tablo:2.2- 6224 Sayılı Kanun Kapsamında Türkiye'ye Gelen Yabancı Sermaye	76
Tablo:2.3- Türkiye'de Yıllara Göre Yabancı Sermaye Yatırımları	78
Tablo:2.4- Türkiye'de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların Sektörel Dağılımı.	82
Tablo:2.5- Yabancı Sermayenin Sektörel Dağılımı	83
Tablo:2.6- Dünya'da Yabancı Sermaye	84
Tablo:2.7- Yabancı Sermaye İzinlerinin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	85
Tablo:2.8- İzin Verilen Toplam Yabancı Sermayenin Ülkelere Dağılımı	86
Tablo:2.9- Serbest Bölge Fon Gelirlerinin Gayri Safi Kazanç İçindeki Payı	97
Tablo:2.10- Bölgeler İtibariyle Yıllık Ticaret Hacimleri	98
Tablo:2.11- Ticaret Hacminin Ülkelere Göre Dağılımı	99
Tablo:2.12. Serbest Bölge Kullanıcılarının Faaliyet Konularına Göre Dağılımı.	100
Tablo:2.13. Serbest Bölgelerde İstihdam	101
Tablo:3.1- Dünya'nın En Büyük Çokuluslu Şirketleri	110
Tablo:4.1- Tüm Değişkenlerin Dahil Edildiği 30 Ülkeli Model	153
Tablo:4.2- Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına Farklı Değişkenlerin Etkileri	156
Tablo:4.3- Çoklu Regresyon Modeli Çözüm Sonuçları	163
Tablo:4.4- 6 Ülkeli Model Sonuçları	168
Tablo:4.5- 30 Ülkeli ve 6 Ülkeli Model Sonuçları Karşılaştırması	168

ŞEKİLLER

Şekil:1.1- Ürünün Yaşam Devreleri Teorisinin Aşamaları	48
Şekil:1.2- Dunning'in Yatırım Gelişme Devri Aşamaları	58

KISALTMALAR LİSTESİ

- AB- Avrupa Birliği
 AET- Avrupa Ekonomik Topluluğu
 a.g.e.- Adı Geçen Eser
 BIAC- İş ve Endüstri Danışma Komitesi
 BITS- İki Yanlı Yatırım Anlaşmaları
 BM- Birleşmiş Milletler
 CIME- Uluslararası Yatırım ve çok Uluslu Kuruluşlar Komitesi
 ÇUŞ- ok Uluslu Şirket
 DPT- Devlet Planlama Teşkilatı
 DTM- Dış Ticaret Müteşarlığı
 DYS- Doğrudan Yabancı Sermaye
 EIA- Uluslararası Enerji Ajansı
 EIB- Avrupa Yatırım Bankası
 GATS- Hizmet Ticareti Genel Anlaşması
 GATT- Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
 GSMH- Gayri Safi Milli Hasıla
 GSYİH- Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
 HM- Hazine Müteşarlığı
 HSBC- Hong Kong Shanghai Bank Corporation
 HUMK- Hukuk Usulü Muhakemeleri Kamuru
 IBRD- Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası, Dünya Bankası
 ICC- Uluslararası Ticaret Odası
 ICSID- Uluslararası Yatırım Uyuşmazlıkları İçin özüm Merkezi
 IDA- Uluslararası Kalkınma Birliği
 ILO- Uluslararası İşçi Örgütü
 IMF- Uluslararası Para Fonu
 KOBİ- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
 MAI- ok Taraflı Yatırım Anlaşması
 MIGA- ok Taraflı Dış Yatırım Garanti Ajansı
 MÖHUK- Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku
 NAFTA- Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi
 OECD- Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
 STK- Sivil Toplum Kuruluğu
 TMO- Toprak Mahsulleri Ofisi
 TUAC- Sendika Danışma Komitesi
 UNCTAD- Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
 UTN- Ulusal Temas Noktası
 vb.- Ve benzeri
 WTO- Dünya Ticaret Örgütü
 YASED- Yabancı Sermaye Derneği
 YİD- Yap İşlet Devret

GİRİŞ

Günümüz koşullarında ülkeler gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan niteliklere sahip olsunlar makro ekonomik hedeflere ulaşma konusunda aslında ortak amaçlar gütmektedirler. Tam istihdama ulaşma, fiyat istikrarını sağlama, adil gelir dağılımı, ödemeler dengesinin sağlanması gibi hedefler, tüm ülkeler için çağdaş normların yakalanması konusunda ortak öncelikler arasında yer almaktadır.

Gelişmiş ülkeler genellikle yukarıda yer alan hedeflere ulaşma konusunda göreceli olarak daha başarılı bulunurken, alt yapılarının tamamlanmış oluşu, sosyoekonomik, kültürel ve demografik özelliklerinin de daha üst seviyelerde yer almasından dolayı dünyada söz sahibi olma vasfına erişebilmişlerdir.

Gelişmekte olan ülkelerin ise, tamamına yakınının en önemli ekonomik sorunlarından birisi, sermaye birikiminin yetersiz olması nedeniyle yatırım yapılamaması olmuştur. Bunun yanında gelişmiş ülkelerde var olan teknolojik yenilikleri de içerebilecek yatırımların gerçekleştirilebilmesi zaten yetersiz durumda olan iç tasarruflara ilave olarak yabancı sermayenin katkısını gerektirmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin pek çoğunda genellikle yurtiçi tasarruf düzeyleri düşüktür. Bu nedenle bu ülkelerin gayrisafi milli hasılları yetersiz, nüfusları da nispeten fazla olduğundan kişi başına düşen gelir düzeyleri düşük kalmaktadır. Bu tip ülkelerde yüksek oranda tüketim eğilimi, gelirden tasarrufa ayrılan payın düşük miktarlarda kalmasına yol açarken, ülkede bir tasarruf açığı ortaya çıkacağından kaynak yetersizliği söz konusu olmaktadır.

Gelir düzeyleri, sosyoekonomik yapıları ve kültürel değerleri gibi birbirinden çok farklı dokulara sahip gelişmekte olan ülkeler arasındaki ortak nokta; geri kalmışlık çemberini kırabilmek için hızlı bir sanayileşmenin hedef olarak görülmesidir. Bu amaca ulaşılmasında da başlangıçta, piyasa ekonomisi modelini takip eden birçok gelişmekte olan ülke, ithal ikamesine dayalı ve yabancı şirketlerin getirecekleri sermayeye ve

teknolojiye bağımlı bir sanayileşme modeli izlemekteydi. Ancak son dönemde bu ülkelerin özellikle küreselleşme olgusunun da etkisiyle ithal ikameci sanayileşme yerine ihracata dayalı sanayileşme stratejisini takip etmeye çalıştıkları, aynı zamanda da yabancı sermaye çekebilme faaliyetlerini sürdürdükleri görülmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler; bir yandan kendi ülkelerindeki talep yetersizliği nedeniyle çok uluslu şirketlerin gelişme politikaları, diğer yandan yine bu ülkelerin dış kaynaklara dayalı sanayileşme çabaları, transfer edilen doğrudan yabancı sermaye miktarının ve çok uluslu olarak tanımlanan yabancı şirketlerin faaliyetlerinin artmasına neden olmaktadır.

Özellikle son dönemlerde dayanıklı tüketim malları üretiminin hızla gelişmesi ve iç talebin üretimi karşılamada yetersiz kalması, büyük şirketleri, ihracat yoluyla yabancı ülke pazarlarını ele geçirmeye yöneltmiştir. Ancak gerek gelişmiş ve gerekse gelişmekte olan birçok ülkenin özellikle dayanıklı tüketim malları ithalatına kısıtlamalar getirmeleri bu defa çok uluslu şirketleri ihracat yerine bizzat o ülkelerde yatırım yaparak mevcut pazarları korumaya yada yeni pazarlar elde etmeye teşvik etmiştir.

Ülkemiz de gelişmekte olan bir ülke olarak sermaye yetersizliği çekmektedir. Özellikle 1989 tarihli ve Türk Lirası'nın (TL) konvertible para vasfını kazanmasını da sağlayan 32 Sayılı Karar ile birlikte ülkemize zaman zaman yoğunlaşan miktarlarda yabancı sermaye girişleri olsa da, bu sermaye çoğunlukla -sıcak para- olarak ifade edilen dolaylı yabancı sermayeden oluşmuştur. Oysa bu tipteki sermaye girişleri, Türkiye gibi ekonomisi zaten kırılgan özellikte olan bir ülke için çok zaman yıkıcı sonuçlar doğurmuştur.

Dolaylı yabancı sermaye yerine doğrudan nitelikli yabancı sermayenin ülkemize gelmesi ile yurtiçi kaynakların yetersizliğinin takviye edilmesi ve kur riskinin büyüklüğü nedeniyle dövizle borçlanarak yatırım yapmanın ve bu borçları da faiziyle birlikte geri ödemenin güçlüğü giderilmiş olacaktır. Doğal olarak bu tip yabancı

sermayeden beklenen yararlar arasında yatırım ve üretimin artırılması, ihracat artışı ile düzenli bir biçimde döviz girdisi sağlanması, ödemeler dengesi açıklarının giderilmesi, istihdam yaratılması gibi daha bir çok faktörü de saymak gerekecektir.

Doğrudan yabancı sermaye akımlarının büyük ölçüde gelişmiş ülkeler arasında yapılmakta olmasına rağmen, günümüzde gelişmekte olan ülke ekonomilerine de katkısı ciddi boyutlara ulaşmıştır. Ancak gelişmekte olan ülkelerin yapıları genellikle homojenlik arz etmediğinden, bu ülkelere giden yabancı sermaye miktarları arasında aynı zamanda ciddi tutarsızlıklar da görülebilmektedir. Gelişmekte olan ülkelere sermaye kıt olduğundan dolayı getirisinin yüksek olması gerektiği tezi ile sermayenin neden gelişmekte olan ülkelere gittiği izah edilebilir. Diğer bir ifade ile, azalan marjinal verimlilik kanunu; kar oranının sermayenin bol olduğu ülkelere düşük, emeğin bol olduğu ülkelere ise yüksek olacağını vurgulamaktadır. Buna karşılık sermaye akışının gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere neden akmadığı; ekonomik ve politik risk, kalifiye eleman yetersizliği, şeffaflıktan yoksunluk ve diğer faktörlerin etkisiyle getiri oranlarının düşük olması gibi nedenlere bağlanabilir.

Ülkeler, kendilerine çekebilecekleri yabancı sermayenin faydalarını gördükçe özellikle son yıllarda daha fazla yabancı sermaye alabilmek için acımasız bir rekabet içine girmektedirler. Bu yarışta daha başarılı olabilmek amacıyla ülkeler ekonomik ve siyasi politikalarını yeniden yapılandırmaya, yatırım ajansları yoluyla teşvikler sunmaya başlamışlardır.

Yatırımı yapacak firma yetkilileri de devlet yetkililerinin kendilerine yaptıkları yatırıma davet ziyaretleri yanında yatırımı ilgili ülkeye yapmak için bazı koşulları göz önünde bulundurmaktadırlar. Yatırımcılar öncelikle yerleşik bir piyasa sistemine sahip, bürokratik engellerin en aza indirildiği ortamlar aramaktadırlar. Yatırımcılar, ülkeleri elde ettikleri bilgilerden, siyasi ve ekonomik istikrardan vergilere, teşviklere, yatırım yapılacak bölgelere, lojistik masraflarına, personel durumu ve enerji maliyeti gibi birçok faktör açısından kıyaslamaktadır.

Bu çalışmada; ülkemizin de üyesi olduğu Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı'na (OECD) üye ülkelere gelen yabancı sermaye yatırımları ve bu yatırımların belirleyicileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Ancak OECD bünyesinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin varlığı ve aynı zamanda da gelişmiş ülkelerin çoğunluğu oluşturduğu bir yapı söz konusudur. Bu durum aslında bu ülkeler arasında analiz yapabilmeyi de güçleştirmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde; yabancı sermaye, doğrudan yabancı sermaye ve dolaylı yabancı sermaye tanımlarına, benzerlik ve farklılıklarına yer verilmiştir. Ayrıca yine bu bölümde bu tür yatırımların, yatırımın yapıldığı ev sahibi ülke ile yatırımı yapan kaynak ülke üzerindeki, dolayısıyla dünya refahı üzerindeki etkisi ve bu yatırımlara neden olan saiklerin neler olduğu açıklanmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde; Türkiye'de yabancı sermaye yatırımlarına yer verilmiştir. Ülkemizde yıllar itibariyle yabancı sermayenin tarihsel gelişimi ve gerçekleştirmeleri, bu tür yatırımların ülkemize gelmesinde etkili olabilecek faktörler, politikalar (serbest bölge uygulamaları vb.) incelenmiştir.

Üçüncü bölümde; dünya genelinde yabancı yatırımların gelmesinde en büyük aracı konumunda olan çok uluslu şirketler ve bu şirketlerin farklı ülkelerde yapmış olduğu yatırımları korumaya yönelik bir güvenlik önlemi olarak uluslararası tahkim konusu incelenmiştir.

Dördüncü ve son bölümde ise; OECD üyesi ülkeler bağlamında yatırım çekmede etkin olduğu varsayılan faktörlerden belli başlıları ile çok değişkenli doğrusal bir regresyon analizi yapılmış, sonuçları değerlendirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINA TEORİK YAKLAŞIM

1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına İlişkin Kavram ve Tanımlar

Doğrudan yabancı sermaye kavramına genel anlamı itibariyle bakıldığında, öncelikle karşımıza yabancı sermaye kavramı çıkmaktadır. Yabancı sermaye denildiğinde; 'bir ülkenin, kısa bir süre içinde kaynaklarını ve dolayısıyla ekonomik gücünü etkileyebilmek için, karşılığını ileride farklı biçimlerde ödemek suretiyle diğer ülkelerden sağladığı mali veya teknolojik kaynaklardır' şeklinde bir tanımlama yapılmaktadır¹.

Diğer bir tanımda ise, yabancı sermaye kavramı; 'karşılığı borç olarak geldiğinde ana para ve faiz ödemesi, yatırım ve üretime katılmak üzere geldiğinde ise, kar şeklinde sonradan transfer edilerek ödenmek kaydıyla dış ülkelerden sağlanan iktisadi ve teknolojik kaynaklar' olarak tanımlanmaktadır.² Dolayısıyla bu kaynaklar, ekonomiye kısa sürede mevcut kaynakların ötesinde yatırım ve tüketim imkanı sağlar ve borç olarak geldiğinde karşılığı ana para ve faiz ödemesi, yatırım ve üretime katılmak amacıyla geldiğinde ise, karşılığı kar veya faiz şeklinde olmaktadır.³ Uluslararası sermaye hareketleri (yatırım) veya yabancı sermaye yatırımı ise; -bir ülke sakinlerinin kendi ülke sınırları dışında mali ya da reel bir nitelik taşıyabilen türde varlık edinmelerine⁴ veya özel şirket yahut şahıslarca, bir devlet yardımı biçiminde olmaksızın başka ülke ya da ülkelere yaptıkları her türlü yatırım, yabancı yatırım-olarak adlandırılmaktadır⁵.

¹ Selamoğlu Gülnar, Yabancı Sermaye, Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Genel Müdürlüğü Yayınları, İstanbul, 1985, s. 4.

² Uras T. Güngör, Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları, Formül Matbaası, İstanbul, 1979, s. 27.

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

⁴ Seyidoğlu Halil, Uluslararası İktisat:Teori, Politika ve Uygulama,Geniş. 12.b., Güzem Yayınları, İstanbul 1998, s. 737.

⁵ Pearce David, Dictionary of Modern Economics, The Macmillan Press, 1992, London, s.161.

yabancı sermayenin çekilmesi amacıyla Kanunun güncellenmesinde yabancı sermaye tanımı ayrıntılı olarak yer almış bulunmaktadır.⁸

Bu amaçlar yanında; yabancı sermaye geldiği ülkeye rekabet faktörünü de beraberinde getirmektedir. Bu açılardan değerlendirildiğinde; doğrudan yatırımlar, hisse senedi ve tahvil ihraç ederek uluslararası piyasalarda satmak ve çeşitli kredi araçlarından yararlanmak biçimlerinde görülen diğer uluslararası sermaye hareketlerinden ayrılmış olmaktadır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ilgili ülkeyi hemen terk edemeyecekleri için ülke riskini de üstlenmiş olmaktadırlar. Bu nedenle, bu yatırımlar gideceği ülkenin makro ekonomik verilerini ve geleceğe ilişkin beklentilerini çok iyi tahlil ederek en az oranda risk almaya çalışmaktadırlar. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları genelde çok uluslu şirketler tarafından gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere doğru kaymaktadır. Genellikle emek yoğun üretim yapan firmaların, işgücünün ucuz bulunduğu gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelere yatırım yapma arzusu, doğrudan yabancı sermayeyi bu ülkelere kaydırmaktadır⁹.

Portföy yatırımları ise, tasarruf sahiplerinin ellerindeki fonu, gittiği ülkedeki faiz, temettü, hisse senedi, tahvil gibi yatırım araçlarına yöneltilip, ilgili ülkede doğrudan üretime girmeden, istihdam ve katma değer yaratmadan yaptıkları yatırımlardır. Portföy yatırımları; genellikle yabancı bankalar, yatırım fonları ve elinde büyük fon bulunduran George Soros gibi (Quantum Fon) kişi yahut kurumlarca yapılmaktadır.

Portföy teorisi, esas itibariyle öz kaynak yatırımlarının servet sahiplerine sağladığı refah kazançları üzerinde yoğunlaşmaktadır.¹⁰ Doğrudan yatırım durumunda yabancı ülkede kurulan şirket, ana şirketin doğrudan denetimi altındadır. Oysa portföy yatırımlarında, bir yabancı tahvil yada hisse senedi satılırken, şirket yönetiminin

⁸ 25141 sayı ve 17.6.2003 tarihli Resmi Gazete.

⁹ Tuğlu Ali, "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Bu Yatırımların Vergilendirilmesi", Yaklaşım, Sayı: 125 Mayıs 2003, s. 105.

¹⁰ Aslan Nurdan, a.g.c., s.48.

denetlenmesi söz konusu değildir. Hisse senedine sahip olan yatırımcılar şirket yönetiminde doğrudan değil, dolaylı olarak kontrole sahiptirler.

İktisadi performansa katkıları açısından değerlendirildiğinde ise, doğrudan yatırımlar yabancı yatırım sermayesinden ziyade genellikle üretim teknolojisi ve işletmecilik bilgisini de beraberinde getirirken, portföy yatırımlarında ise, yabancı yatırımcı sermayesi dışında bir katkıda bulunmamaktadır.

Portföy yatırımları yoluyla gelen yabancı sermaye, konuk ülkede doğrudan doğruya sermaye artışına sebep olmaktadır. Bu yatırımların ülkeyi terk etmeleri de çok kısa zaman aldığından, bu sermayenin kısa zamanda ülkeden çıkışı özellikle ekonomisi kırılgan gelişmekte olan ülkelerin finans piyasalarında krizlere neden olmaktadır. Ayrıca portföy yatırımları yerli firmalar üzerinde bir denetim hakkı sağlamamaktadır.

Portföy yatırımları dolaylı yatırımlar oldukları için yatırım yapılan tahvil veya hisse senedini çıkaran firmanın üzerinde herhangi bir denetim hakkı firma yönetimini ve firmanın karar birimlerini etkileyebilme özelliği bulunmamaktadır. Oysa doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında yurt dışındaki ana firmanın, ev sahibi ülkedeki uzantısı üzerinde denetim gücü ve firmanın kararlarını etkileme gücü bulunmaktadır. Bunun yanında portföy yatırımlarının teknoloji, işletme bilgisi gibi kalkınmayı hızlandırıcı etkileri olamamaktadır.

Faktör hareketliliği açısından konuya bakıldığında da; doğrudan yatırım durumunda genellikle sermaye dışında kalan diğer üretim faktörlerinin de hareketliliği söz konusudur. Dolayısıyla emek hareketliliği yanında, bilgi ve teknolojinin de ülkeler arasında bir seyyaliyetinin olduğu kabul edilebilir.

Yatırımcı kimliği açısından da; doğrudan ve dolaylı yatırımlar arasında farklılık vardır. Portföy yatırımlarını firmaların yanı sıra tasarruf sahibi gerçek kişiler de yapabilirken, doğrudan yabancı sermaye yatırımında bulunanlar genellikle çokuluslu şirketler olmaktadır. Ayrıca bu durum yatırımların hacmini de etkilemektedir.

Yatırımların ana para ve getirilerinin geri ödenmesi konusunda da bu iki yatırım türü farklılık göstermektedir. Portföy yatırımlarında gelir ve amortismanların geri ödeme koşulları önceden bellidir. Bunlar borç alan ülke açısından sabit bir döviz borcu niteliğinde olup, ekonomideki şartlara göre değişmez. Oysa dolaysız yatırımlarda genellikle belli bir amortisman yoktur. Kar transferi de işletmenin kazanç durumuna ve hükümetlerin transferler üzerine koyduğu kısıtlamalara bağlıdır.

Vade bakımından ele alındığında ise, doğrudan yatırımlar uzun vadeli olup kısa sürede geriye dönüşü olmayan özelliktedir.¹¹ Bu yatırımlar, doğal olarak uzun vadede politik ve ekonomik istikrarı gözetir. Oysa portföy yatırımları şeklinde gelen yabancı sermaye, konuk ülkede dolaylı sermaye artışına sebep olur. Bu yatırımların ülkeyi terk etmeleri de çok kısa zaman aldığından, bu sermayenin kısa zamanda ülkeden çıkışı da finans piyasalarında krize neden olmaktadır.

II. Dünya Savaşı'ndan önceki uluslararası sermaye hareketleri büyük ölçüde portföy yatırımları şeklinde gerçekleşmiştir.¹² Savaş sonrası dönemde ise, doğrudan yatırımlar önem kazanmaya başlamış ve 1950'li yıllardan sonra dünya ekonomisinde giderek önemli bir güç oluşturan çok uluslu şirketlerle birlikte gerek gelişmiş, gerekse de gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini etkileyen bir olgu haline gelmiştir.

1950'lerde Markowitz¹³ (1952) ve Tobin¹⁴ (1958) tarafından ortaya atılan portföy teorisine göre, yatırımcılar beklenen getiri ve alınacak riske bağlı olarak değişik aktiflerden azami faydayı sağlamak isteyeceklerdir. Ayrıca Markowitz, portföy oluşturma sürecinde kazandıracığı beklenen senetlerin seçilmesinin, portföy çeşitlendirmesinin risk üzerindeki etkisini gözardı etmesi yüzünden bunun zayıf bir yöntem olduğunu ifade etmiştir. Portföy teorisindeki yatırımcılar değişik ülkelerdeki

¹¹ Aydın Nurhan, Doğrudan Yatırımlar ve Ortak Girişimler, Anadolu Üniversitesi Yay. No:102, İİBF Yayın No:107, Eskişehir 1997,s. 22.

¹² Aydın N., a.g.c., s.22.

¹³ Markowitz Harry, "Portfolio Selection", The Journal of Finance, Vol:7, No:1, March 1952. s.107.

¹⁴ Tobin James, "Liquidity Preference As Behaviour Toward Risk", Economic Review Studies, Vol.25, s. 65-86.

yatırım araçlarının getirilerini, ülke paralarında beklenen değer değişmelerini de göz önünde bulundururlar. Bu şekilde portföy yatırımları yoluyla da sermaye akışı meydana gelmiş olur¹⁵.

Yurt dışından elde edilen mali ve reel değerler ilk kez yaratılmaktadır. Yeni yaratılan mali ve reel değerler yeni çıkartılan bir tahvilin satın alınması yada yabancı bir ülkede bina veya fabrika inşa edilmesi şeklinde gerçekleşir. Daha önce kurulmuş bir fabrikanın veya sermaye piyasasında alım satıma konu olmuş bir menkul değer mülkiyetinin elde edilmesi portföy yatırımı grubuna girmektedir. Yabancı sermaye yatırımlarının niteliği açısından yatırım yapılan aracın önceden mevcut olması veya yeni yaratılıyor olması arasında herhangi bir fark bulunmamaktadır.¹⁶

İkinci Dünya Savaşından 1960 yılına kadar olan dönemde, Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nin uyguladığı programlar çerçevesinde, gelişmekte olan ülkelere (GOÜ) -112 milyar \$'ı bağış, 21 milyar \$'ı ise ödünç olmak üzere- toplam 133 milyar \$ düzeyinde kaynak transferi gerçekleşmiştir.¹⁷ ABD'nin önderliğinde yoğunluk kazanan yabancı sermaye yatırımları, 1950'li yıllardan itibaren çok uluslu şirketlerin kontrolüne geçmiştir. Çok uluslu şirketlerin faktör hareketlerine (özellikle sermaye faktörüne) sahip olması, mal ve hizmet akımını da büyük ölçüde azaltmıştır. Ayrıca çokuluslu olarak kabul edilen bir şirketin dış satışları toplamı, toplam satışlarının en az %25'i civarındadır.¹⁸

1950'lerden günümüze dek geçen süre içerisinde ise, etkin konuma geçen doğrudan yatırımlar daha çok sanayi sektörüne yönelik olmuştur. Ancak son yıllarda özellikle turizm, bankacılık, taşımacılık, sigortacılık ve reklam gibi çeşitli hizmet sektörlerine yönelik yabancı yatırımlar da giderek önem kazanmıştır.

¹⁵ Krugman Paul R.-Obstfeld Maurice, International Economics, Theory and Policy, Harper Collins College Publishers, New York, 1994, s.12.

¹⁶ Coyne Edward, Targeting The Foreign Direct Investor, Kluwer Academic Publisher, 1995, USA, s.16.

¹⁷ Uras, a.g.e. s.33.

¹⁸ İyibozkurt Erol, Uluslararası İktisat, 4.b.Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 2001, s.142.

İki ülke arasında sermaye akışı şeklinde olan doğrudan yatırımlar yatay ve dikey olmak üzere iki grupta incelenebilir:

Yatay (horizontal) yatırımlar, bir firmanın gittiği ülkelerde kendi ülkesindeki üretimin aynısını gerçekleştirdiği yatırımlardır. Dikey (vertical) yatırımlar ise, yatırım yapılan ülkelerde, menşe ülkedeki ürünlerin işlenmesi ve satışı ile ilgili olarak ileriye veya geriye dönük şekilde yapılan yatırımlar olmaktadır.

Doğrudan yatırımlar uluslararası bir sermaye hareketi (kaynak transferi) olmadan da gerçekleşebilir. Son yıllarda yatırım yapılan ülkeye yabancı sermayenin gelmediği ve yerel piyasadan borçlanarak yatırım finansmanının gerçekleştirildiği durumlarla oldukça sık karşılaşılmaktadır. Ayrıca daha önce kaynak transferi yoluyla gerçekleştirilen yatırımların sağladığı karlar menşe ülkeye transfer edilmeyip yeniden yatırılarak yeni yatırım veya sermaye artırımı şeklinde doğrudan yatırımlarda da bulunmaktadır.

1.2. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Yabancı sermaye yatırımlarının ortaya çıkışı sömürgecilik dönemi ile başlamıştır. Sanayi devriminin bir sonucu olarak, XIX.yy. süresince sanayileşen batı ülkelerindeki hızlı sermaye birikimi, söz konusu ülkelerin büyük şirketlerini bu sermayeden en fazla karı sağlayacak yatırım alanlarını aramaya yöneltmiştir. Bu yatırım alanları, Avrupa sanayisinin ihtiyacı olan hammaddeleri sağlayacak doğal kaynakları ve ucuz işgücü ile dönemin sömürgelerinde ve bazı bağımsız az gelişmiş ülkelerde bulunmuştur. XIX.yy.'ın başlarında ihtiyaç duyduğu hammaddelerin, özellikle madenlerin ve petrolün çıkarılması için gelişen İngiliz sanayisinin sömürgelerindeki girişimleri yabancı sermaye yatırımlarının başlangıcı olmuştur.

XIX. ve XX. yy. arasında gelişmiş ülkelere az gelişmiş ülkelere ve sömürgelere transfer edilen sermaye önceleri sadece doğal kaynakların işlenmesi, daha sonra ise doğal kaynakların yanı sıra elektrik, havagazı, ulaştırma gibi altyapı

yatırımları için gelmiş, ancak şekil itibariyle doğrudan yatırımlardan çok devlet garantili tahvillerin satışı yani portföy yatırımları şeklinde olmuştur.¹⁹

Bu dönemde sanayileşmiş ülke sermayesini az gelişmiş ülkelere çeken diğer önemli faktör, bu ülkelerde sermayenin kıtlığı nedeniyle faiz düzeyinin, sermayesi bol olan ülkelere daha yüksek olmasıdır. Bu süre içinde İngiliz sermaye piyasası uluslararası sermaye hareketlerinin kaynağı ve kontrol merkezi durumunda olup, Londra Borsası yetkilileri sömürgelerin yönetiminde devlet yöneticileri kadar söz sahibi olmuşlardır. Bu dönemde İngiltere'yi önce Fransa ve Almanya, daha sonra ABD izlemiş, yabancı sermaye yatırımları önce sömürgelerde, daha sonra Amerika kıtasında yoğunlaşmıştır.

I. Dünya Savaşı sonrası dönemde ABD dış yatırımlarda ön sırayı almıştır. 1929 Dünya Ekonomik Krizi, gelişmiş ülkelerin dış yatırımlarını tasfiyeye yöneldiği yeni bir dönemin başlangıcı olmuştur. Diğer yandan az gelişmiş ülkelerde başlayan bağımsızlık ve millileştirme hareketleri, bu ülkelerde yabancı sermayenin daha önce bulunduğu güven ve istikrar ortamını ortadan kaldırmıştır.

II. Dünya Savaşı sonrasında ise, belli özelliklere sahip yeni borçlanma türlerinin ortaya çıktığı bir dönem başlamıştır. Savaştan güçlü çıkan ABD, ekonomik işlerliklerini kazanmalarına yardımcı olmak üzere kendisini desteklemiş olan ülkelere çeşitli yardım programlarıyla çok büyük miktarlarda kaynak transferi sağlamıştır. Daha önce de sözü edildiği üzere, 1960 yılına kadar bu çerçevede yapılan toplam transferler 133 milyar \$'a ulaşmaktadır.

Bu arada ABD'nin 'yardım programları' adı altındaki uygulamaları ile Doğu Bloku dışındaki ülkelere belirli bir siyasi ve ekonomik etki kazanmakta olduğunu fark eden Sosyalist Bloku ve Çin, 1954'den itibaren kısıtlı olanaklarına rağmen büyük bir çaba içine girmişlerdir. Bu Blokun daha çok Küba, Mısır, Suriye, Irak gibi ülkelere

¹⁹ Aslan Nurdan, a.g.e., s.47.

yoğunlaşan kaynak transferinde en büyük pay, %85 ile zamanın Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB)'ne aittir.

Sermaye sahibi Batı ülkelerinin iyi niyet gösterisi olarak yaptıkları 'bağış' veya 'kredi' adı altındaki bu kaynak transferlerinin getirdiği siyasi, askeri ve ekonomik yükün hissedilir derecede artması sonucu söz konusu ülkelerin bu işlemleri kurumsallaştırmaya karar vermeleri ile 'uluslararası finansman kurumları' dönemi başlamıştır. Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (IBRD), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) ve Avrupa Yatırım Bankası (EIB) gibi kuruluşların süratle gelişmeleri bu döneme rastlamaktadır.

Doğrudan yatırımlara yeniden dönüş, bu sefer ABD şirketlerinin önderliğinde gerçekleşmiştir. Bu yatırımlar önce Kuzey Amerika, Kanada, daha sonra Güney Amerika, Avrupa ve son olarak da Asya'ya atlamıştır. ABD şirketleri, özellikle Avrupa'da ticaret yoluyla elde etmiş oldukları pazarları sürdürmek amacıyla Avrupa'ya yerleşmişlerdir.²⁰ Savaş sonrası ekonomilerini toparlamaya başlayan Avrupa ülkeleri ABD'yi izlerken, Japonya'nın da devreye girmesiyle dünya üzerinde yayılmaya başlamıştır. Yine de bu dönem 1960'lardan sonraki gelişmelere kıyasla pek önemli sayılmamaktadır. Bunun bir nedeni, gelişme eğilimi gösteren sermaye akımlarına karşılık, konvertibilitenin yaygın olmayışındır. Ancak 1950'lerin sonlarına doğru OECD ülkeleri ve diğer bazı ülkeler tarafından bu kısıtlamalar kaldırılmaya başlanmıştır.

1950-1960 arası dönemin konumuz açısından en önemli özelliği, çok uluslu şirketlerin sayıca hızla artmaları ve aşırı biçimde büyümeleri olmuştur. Doğrudan yatırımlar bu yıllarda gerek mutlak rakamlar itibarıyla, gerekse gayrisafi milli hasıla (GSMH), dış ticaret, yurtiçi yatırımlar gibi ekonomik göstergelerin büyüme hızlarına kıyasla çok önemli gelişmeler göstermişlerdir. 1960-73 arası 13 OECD ülkesinin toplam uluslararası yatırımlarının yıllık ortalama büyüme hızı cari ABD Doları fiyatlarıyla %12 civarında olup, ortalama gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYİH) artış hızının

²⁰ DPT. . "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ankara 2000, s.6.

1.5 katı üzerinde ve dış ticaret büyüme hızlarına yakındır. Menşe ülke olarak yine ABD önderliğini sürdürmüştür. ABD menşeli çokuluslu şirketlerin yurt dışındaki üretimleri ABD ihracatının 1960 yılında yaklaşık olarak 3 katı, 1971'de de 4 katıdır. 1970'lere kadar gelişmiş ülkelerin toplam dış yatırımlarının yarıya yakın bölümü ABD'ye aittir.

1950'lerden sonra kambiyo kontrolleri, cari işlemler kısıtlamaları, sermaye hareketleri işlemleri kısıtlamalarına son verilmeye başlanmasıyla önemli değişimler ortaya çıkmıştır²¹. Takip eden yıllarda üçüncü dünya ülkeleri doğrudan yatırımlar için uygun ekonomik ortamın tesisini sağlamak amacıyla çeşitli muafiyet ve teşvikler uygulamaya başlamışlardır.²²

Doğrudan yatırımlara yeniden dönüş bu sefer ABD'nin önderliğinde gerçekleşmiştir. Bu yatırımlar önce Kuzey Amerika, Kanada, daha sonra Güney Amerika, Avrupa ve son olarak Asya'ya atlamıştır. ABD şirketleri özellikle Avrupa'da ticaret yoluyla elde etmiş oldukları pazarları sürdürmek amacıyla Avrupa'ya yerleşmişlerdir. Savaş sonrası ekonomilerini toparlamaya çalışan Avrupa ülkeleri ABD'yi izlerken, Japon menşeli şirketlerde dünya üzerinde yayılmaya başlamıştır.

Bu dönemde, doğrudan yabancı yatırımlar iki grup halinde incelenebilecek özel şirketler tarafından gerçekleştirilmiştir.²³ Birinci grupta yer alanlar, savaş öncesi dönemde uluslararası boyutu olan ve az gelişmiş ülkelerle bazı gelişmiş ülkelerde temel maddeler, gıda ve tarımsal araçlar sanayilerinde faaliyet gösteren şirketlerdi.

İkinci grup ise, dinamik yerel rekabet ve dış ticaret engelleri ile karşılaştıkları dış pazarlarını korumak amacıyla ihracattan doğrudan yatırımlara dönen firmalardan oluşmaktaydı. Bu grup firmaları ilgilendiren sektörler kimya, elektronik, otomobil, dayanıklı tüketim malları gibi rekabet avantajları olan oligopol piyasalar olup,

²¹ Esen Oğuz, 'Sermaye Kontrolleri Üzerine Bazı Gözlem ve Değerlendirmeler', *Türk İş 1998 Raporu*, Türk İş, 1998, s. 232.

²² Frank Isiah, *Foreign Enterprise in Developing Countries*, The John Hopkins University Press, 1985, s. 2.

²³ Uzunoğlu S., Alkin K., Gürlehel C.F., *Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Gelişmekte Olan Ülkelere Etkileri ve Türkiye*, İMKB Araştırma Yayınları No:6, İstanbul 1995, s.36.

incelenen dönemde gelişmiş ülkelerin temel sektörlerini teşkil etmekteydi. Bu alanlarda faaliyet gösteren şirketler, çoğunlukla araştırma-geliştirme konusunda karşılaştırmalı üstünlüğü bulunan ve yatırımın finansmanını en azından başlangıçta kendi ülkelerinden sağlamak zorunda olduklarından paraları güçlü olan ülkelere çıkmışlardır.

Bu dönemde; İngiltere, Fransa, İsveç ve Hollanda gibi Avrupa ülkelerinde, araştırma-geliştirme çalışmaları belirli bir düzeye ulaşmış olan bazı firmaların faaliyetlerini yurt dışına kaydırmasıyla ABD firmalarının dünyadaki hakim durumu bozulmaya başlamıştır. Alman ve Japon firmalarının dış yatırımlarda çok hızlı bir gelişme göstermeleri ise, bu ülke ekonomilerinin yeniden toparlanmasından sonra ve ancak 1970'lerde ortaya çıkmıştır. Bu gelişmede her iki ülkenin de ödemeler bilançosunun fazla vermeye başlaması ve paralarının dolara karşı değer kazanması etkili olmuştur.

Uluslararası doğrudan yatırımların Avrupa ülkelerine yönelmesi, bu ülke pazarlarının çok hızlı büyümesinden ve talebin giderek daha ileri teknoloji ürünlerine doğru çeşitlilik kazanmasından kaynaklanmıştır. Diğer yandan temel maddelere ve özellikle madencilğe yapılan dış yatırımlar daha yavaş büyümeye devam etmiş ve dönemin temel özelliğini imalat sanayi yatırımları oluştururken, gelişmekte olan ülkelere giden doğrudan yatırımın hızı yavaşlamıştır.

1960'lardan sonra gelişmekte olan ülkelere yapılan yatırımlar daha ziyade yoğun işgücü kullanan, üretimde mal farklılaştırması yapılabilen ve teknik gelişmelerin hızlı biçimde uygulandığı kimya, lastik, makine, ulaştırma araçları ve dayanıklı tüketim malları sektörlerinde yoğunlaşmaya başlamış ve bu konuda IMF, GATT, IBRD, EIB gibi kuruluşlarla Ortak Pazar'ın teşvik edici etkileri olmuştur.

1970'lerden sonraki gelişmelere baktığımızda ise; 1970'li yılların ortalarında başlayan değişim süreci, uluslararası doğrudan yatırımlara önemli farklılıklar getirmiştir. Yabancı sermaye yatırımlarının coğrafi ve sektörel dağılımlarında ortaya çıkan değişimlerde hem teknolojik faktörlerle piyasa faktörleri hem de ev sahibi ve

yatırımcı ülkelerin politikaları etkili olmuştur. Bunun sonucunda 1979'dan günümüze global yabancı sermaye yatırımları 3 ayrı yükselme dönemi yaşamıştır:²⁴

- i- Petrol krizi sonucu gelişmiş ülkelerden özellikle Ortadoğu'nun petrol zengini ülkelerine yapılan yatırımlar nedeniyle 1979-1981 dönemi,
- ii-Korumacılığa tepki olarak hızlanan deregülasyon uygulamalarına ve enformasyon teknolojisi alanındaki gelişmelerin üretim faaliyetlerini kolaylaştırıcı etkisi nedeniyle 1989-1990 dönemi,
- iii-Sovyet Bloku'nun çöküşünü takiben bazı ülkelerin pazar ekonomisine geçmeye başladığı 1995 sonrası dönem.

Dönemleri etkileyen başlıca gelişmeler, sanayileşmiş ülkelerdeki, özellikle Avrupa ve Japonya'daki daha yavaş büyüme ve daha kötümser büyüme beklentileri, ABD ile diğer ülkeler arasında azalan veya kaybolan teknolojik farklılıklar ve yeni sanayileşen ülkelerin ortaya çıkması gibi etkenler gösterilebilir.

Yine bu dönemde doğrudan yatırımların artış hızında düşme meydana gelmiştir. Bu yavaşlama sanayileşmiş ülkelerin yurtiçi yatırımlarının zayıflamasına paralel olarak gerçekleşmiştir. Bir yandan yaşanan petrol bunalımları sonucunda yükselen enerji fiyatları, fiyatlar genel düzeyindeki artışlar ve ödemeler bilançosu sıkıntılarının yol açtığı talebi daraltıcı politikalar, diğer yandan verimlilik artışındaki gerileme, ileri teknoloji piyasalarının büyüme hızındaki yavaşlama ve döviz kurlarındaki gelişmeler yabancı yatırımları giderek daha riskli hale getirmiştir.

Gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan yatırımlarda ise büyüme gözlenmiştir.²⁵ Birinci petrol bunalımını takip eden yıllarda reel olarak bir miktar yavaşlama olmuşsa da, genel kanının aksine 1974'den bu yana söz konusu ülkelere yapılan yatırımın artış hızı gelişmiş ülkelere yapılanlardan daha yüksektir. Gelişmekte

²⁴ UNCTAD, *World Investment Report* 1999, s. 20.

²⁵ Hirst P.-Thompson G, *Küreselleşme Sorgulamıyor*, Çev. Çağla Erdem-Elif Yücel, Dost Kitabevi, Ankara 1998, s.78.

olan ülkelerin toplam yabancı sermaye stoklarındaki payı 1974 sonrasında artmıştır, hatta 1945-1973 arası dönemde dünya ekonomisini yönlendiren unsur, uluslararası ticaretteki büyüme iken, 1980'lerin başından günümüze geçen sürede ise, doğrudan yabancı yatırımların büyümesi olmuştur.

Diğer yandan, Asya - Pasifik'teki hammadde kıtlığını telafi etmek için Endonezya ve Filipinler gibi hammadde zengini ülkelerin kaynaklarını işletmeye yönelik yatırımlar Japon menşeli firmalar tarafından üstlenilmiştir. 1970'lerdeki Japon yatırımlarının temel amacı; hammadde üretimine yönelik olması yanında, ev sahibi ülkenin yerel piyasa hacmi de yatırım yerinin seçiminde önemli rol oynamıştır. Japonya'dan ve diğer gelişmiş ülkelere ithalatı ikame eden yatırımlar giderek artmış ve Asya'daki geniş piyasa hacmine sahip ülkelere yönelmiştir.

Japon yatırımlarının bölgede yoğunlaşmasının diğer nedenleri arasında, endüstriyel yapısı ile ekonomik yapısının ticarete ve daha sonra dış yatırımlara bağımlı olması yanında²⁶ coğrafi yakınlık ve tarihi bağlantılar da²⁷ önemli rol oynamıştır.

1970'lerde ürün fiyatlarında görülen artışlar doğrudan yabancı yatırımları iki yönüyle etkilemiştir²⁸: Birincisi; yüksek fiyatlar, özellikle petrol ve gaz gibi hammadde işleyen sektörlerle yönelik doğrudan yabancı yatırımları giderek cesaretlendirmiştir. Bundan özellikle Endonezya ve Nijerya gibi ülkeler yararlanmış ve 1970'lerin başında doğrudan yatırım artışları olmuştur. İkincisi; ürün ihracatını başarıyla yapabilmiş ülkelerin ödemeler dengesindeki fazlalıklar, gelişmekte olan ülkelere ticari bankalar yoluyla dış borç biçiminde dönmekte olduğundan yatırılabılır kaynaklarda bir bolluk meydana getirmiştir.

²⁶ Dicken Peter, The Changing Geography of Japanese Foreign Direct Investment in Manufacturing Industry: A Global Perspective, Japan and Global Economy, Edited by Morris Jonathan, Routledge, 1993, s. 23.

²⁷ World Investment Directory 1992, Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data, Volume :1 Asia and The Pasific, United Nations, New York, 1992, s.20.

²⁸ IFC, Lessons of Experience: Foreign Direct Investment, International Finance Corporation and Foreign Investment Advisory Service, No:5, Washington, 1997, s.10.

Ödemeler dengesi ve mali borçlardaki olumsuzluklar, pek çok ülkeyi uluslar arası ticaret, rekabet ve verimli özel sektör üretimine doğru yönlendirilecek biçimde eski politikalarını yeni baştan düzenleyen yapısal dönüşüm programlarına yöneltmiştir. Bu programlar tarifelerin indirilmesini, ticaret sınırlamalarının kaldırılmasını, paranın konvertibl hale getirilmesini, iktisadi faaliyet alanlarının liberalizasyonunu ve doğrudan yabancı yatırım rejiminin yeniden düzenlenmesini içermektedir²⁹. Bu dönemin belirgin bir özelliği, firmaların yeni pazarlara açılması, teknolojik ve örgütsel avantajlardan faydalanması, maliyet risklerini azaltmayı amaçlayan ticaret, ürün geliştirme, üretim, kaynak kullanımı ve pazarlamayı içeren etkinliklerini milli sınırların dışına kaydırma politikalarına hız vermeleri olmuştur.

1970'lerde yabancı yatırımların %25'i gelişmekte olan ülkelere yönelmekte iken, bu oran 1980'lerde %20'ye, 1990'larda ise %15'e inerek sürekli bir gerileme kaydetmiştir³⁰. Mevcut sermaye stokunun %85'ine yakın kısmının OECD ülkelerine yapılan yatırımlar ve bu ülke kaynaklı olduğu bir başka araştırmanın bulguları arasındadır³¹.

Ekonomik yaklaşımlar yavaş yavaş şekil değiştirip özel sektörün yatırımların verimliliğinde ve hareketliliğinde kamu sektöründen daha etkili olduğu varsayıldığından devletler, 1990'lardan itibaren iktisadi faaliyet alanlarını özel sektöre giderek daha fazla açmaya başlamışlardır. Başlangıçta birçok ülkede kamu sektörünün koruması altında olan altyapı giderek daha fazla özel yatırımlara açık hale gelmiştir. 1987'de 1 trilyon \$ olan yatırım stoku, 1993'de 2 trilyon \$'a, 1996'da ise 3.2 trilyon \$'a kadar ulaşmıştır. Bu yatırımları sayıları 44.000'i bulan çok uluslu şirket ve 280.000'i bulan şube ve bağlı kuruluş gerçekleştirmiştir³².

²⁹ Nudralı Özlem, "1980 Sonrasında Türkiye'de Yabancı Sermaye İlgisi ve 1984-1993 Döneminde Kurulan Yabancı Sermayeli Şirketlerin Niteliklerine İlişkin Bir Ön Çalışma". Uzmanlık Tezi. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayını, 1994, s. 7.

³⁰ Hirst P.-Thompson G, a.g.e., s.80.

³¹ Türkiye İş Bankası, Yabancı Sermaye Raporu, 1994/34, s. 4.

³² World Investment Report 2003, Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. UNCTAD, New York 2003, s.3.

Dünyada meydana gelen siyasal değişiklikler ile birlikte yabancı yatırımların yönü de değişmiştir. Gelişmekte olan ülkelere giden net doğrudan yatırım akışında 1990'dan sonra Asya'ya (ağırlıklı olarak Çin'e) ve Latin Amerika'ya, kısmen de Doğu Bloku'na yönelik yatırımların hacminde önemli artışlar meydana gelmiştir. Bu artışlardan, bu ülkelerin çok uluslu şirketlerin faaliyetlerine cazip koşullar sundukları sonucu çıkarılabilir³³. Gelişmekte olan ülkelere giden yabancı sermayenin %70'i orta gelir düzeyinde bulunan 10 ülkeye (Çin, Brezilya, Meksika, Arjantin, Polonya, Şili, Malezya, Venezuela, Rusya ve Tayland) gitmektedir.³⁴ Bu ülkelerden özellikle Çin; ucuz, yoğun ve nitelikli işgücü ile doğrudan yabancı yatırımları en fazla cezbeden ülkelerin başında gelmektedir.

Özelleştirme uygulamalarının hareket kazanması ile birlikte, bu süreci yaşayan sektörlerde doğrudan yatırım yapacaklar için özellikle Arjantin, Şili ve Kolombiya gibi ülkeler cazip hale gelmekteydi. Bu süreçle birlikte 1988-1995 yılları arasında gelişmekte olan ülkeler 38 milyar \$'lık doğrudan yatırım akımı sağlamıştır³⁵.

Doğrudan yabancı yatırımların liberalizasyonu politikaları gelişmekte olan ülkelere 1990'larda peş peşe tek yanlı liberalizasyon Uruguay Round'un bir parçası olarak çok taraflı ticaret müzakerelerine paralel sürdürülmüştür. Gerçekten de 1990'larda liberalleştirici yasa çıkarmayan gelişmekte olan ülke neredeyse yoktu. Bu yıllarda yatırımları destekleyen ve koruyan iki yanlı anlaşmalar 3 kat artmıştır. Özellikle çalışmanın ileriki kısımlarında daha etraflıca değineceğimiz 'Çok Taraflı Yatırım Anlaşmaları' yada kısaca MAI olarak bilinen anlaşma biçimleri bu yatırım akımlarının sürekliliğini sağlamak ve garanti altına almak amacıyla bu dönemde yapılmıştır. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO) gibi kuruluşlara üye olan devletler de yatırımların garanti altına alınmasına taraftar olmuşlardır.³⁶

³³ Hirst-Thompson, a.g.c., s.95.

³⁴ DPT, "DYS Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu", a.g.c., s.16.

³⁵ Hirst-Thompson, a.g.c., s. 96.

³⁶ IFC, a.g.c., s.14.

Doğrudan yabancı yatırımların artışı destekleyen bir diğer yapılanma da; rekabet yasalarının bir çok ülkede kabul edilmesi olmuştur. Bu yasaların temelde amacı, ekonomide tüketiciler için yeterli arzın en düşük fiyat ve mümkün olan en iyi kalite seçeneği ile sunulmasına olanak sağlayacak şekilde kaynak dağılımı etkinliğinin sağlanması için rekabeti korumak ve sürdürmek olarak tanımlanmıştır.³⁷

Rekabetin tesisi, uygulamada iktisadi güç tekelleşmelerinin oluşumuna engel olmayı sağlayacak, yeni buluşları ve yeni müteşebbisleri cesaretlendirecek, yurtiçi endüstrilerdeki rekabeti sürdürecektir. Bu kanunlar çerçevesinde yer vermiştir. Rekabeti sınırlayıcı yatay anlaşmalar, şirketi ele geçirme, hakim durumu kötüye kullanma, yine rekabeti sınırlayıcı dikey dağıtım anlaşmalarında bulunma gibi birtakım uygulamaların, yeni müteşebbisleri cesaretlendirecek biçimde yeniden şekillendirilmesine çalışılmıştır. 1980'lerde 40'dan az ülkede bu yasalar geçerli iken, günümüzde, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin de 1990'lardan itibaren dışa açılması ile büyük ivme kazanmış ve sayı 70'i bulmuştur.³⁸

Gelişmiş ülkelerdeki teknolojik yenilenmeleri giderek emek tasarrufu sağlayan üretim biçimlerine kaydıkça düşük maliyetli emek arz eden ülkelerin yatırım yeri olma amaçlı cazibesi giderek azalmıştır. Hatta hızlı büyüme amacını gerçekleştirmek isteyen az gelişmiş ülkeler yabancı yatırımları kendilerine çekebilmek için bir yarış içine girmişlerdir. Bu konuda UNCTAD tarafından yapılan ve aşağıdaki tabloda da yer alan bir araştırmaya göre, 1990'lı yıllarda giderek daha fazla sayıda ülke yatırım iklimi ile ilgili düzenlemelerde değişikliklere gitmişlerdir. Bu değişikliklerin %94.2'si doğrudan yabancı yatırımların tamamen teşvik eden bir nitelik arz ederken, %5.8'lik kısmı ise kısıtlayıcı hükümler arz etmektedir.

Aşağıdaki tabloda yapılan değişiklikler ve sayılarına ilişkin bilgiler toplu biçimde verilmektedir:

³⁷ Çalışır Mustafa, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülke Riski Açısından Analizi ve Türkiye", İ.Ü. SBE İktisat Ana Bilim Dalı, Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul 2001. s:39.

³⁸ Nudralı, a.g.e., s:8.

Tablo:1.1- Yatırım İklimi İle İlgili Ulusal Düzenlemelerin Sayısı.

Değişiklik Durumu	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Yatırım İkliminde Değişiklik Yapan Ülke Sayısı	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70
Düzenleyici Değişiklik Sayısı	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248
DYY Lehinde Düzenlemeler	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236
DYY'nın Kısmen Lehinde Olan Düzenlemeler	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

Kaynak: YASED, UNCTAD World Investment Report 2003 Sunusu, www.yased.org.tr

Yatırım iklimi ile ilgili düzenlemelerde bir başka gelişme de, Çok Taraflı Yatırım Garanti Anlaşması (MIGA) üyeliği sayısında yaşanmıştır. 2000 yılı sonu itibariyle 22'si gelişmiş ülkelerden olmak üzere MIGA'nın toplam üye sayısı 154'ü bulmuş, 12 ülke ise halen müzakere aşamasında olup üyelik hazırlıklarına başlamıştır.³⁹

Dış ticaretteki serbestleşme, gümrük duvarlarını aşma amaçlı yatırım stratejilerinin önemini azaltmıştır. Buna bağlı olarak yatırımlar 1990'ların sonuna doğru nihai ürünlerdeki hizmet girdileri payındaki artış ile ürünlerin giderek artan teknolojik karmaşıklığına bağlı olarak, tasarımdan pazarlamaya, bankacılık ve sigortacılığa yönelmiştir. Ayrıca yüksek teknoloji, sermaye yoğun, üreticiye yönelik yada ara ve tamamlayıcı mamul üreten sektörlere yönelik yatırımlarda da yoğunlaşma görülmüştür. Bu özellikteki yatırımlar, eğitilmiş emek gücünü, destek endüstrilerini ve altyapıyı gerektirmekte ve böylece yatırımların yönelimi de Asya ülkelerine olmaktadır. Doğrudan tüketiciye yönelik hizmetler ise hızlı büyüyen bir ekonomi ve artan alım gücüyle tanımlanan yeni sanayileşen ülkelere yönelmektedir.⁴⁰

³⁹ West Gerald-Tarazona Ethell, "Investment Insurance and Developmental Impact Evaluating MIGA's Experience", MIGA, 2000, s: 24.

⁴⁰ Nudralı, a.g.e., s:9.

1990'lardan günümüze gelen süreçte diğer bir dikkat çekici gelişme de, globalleşme yada küreselleşme olarak anılan olguya ilişkin olmuştur. Bu kapsamda özellikle çok uluslu şirketler, gerek ekonomik, gerek siyasal, gerekse de sosyal sonuçları bakımından bütün boyutları ile inceleme konusu yapıldığı halde, bu güne dek çok uluslu şirket kavramının herkes tarafından kabul görmüş bir tanım yapılamamıştır. Bunun başlıca nedeni ise, çok uluslu şirketlerin çok yönlü özelliklerinden hangisinin böyle bir tanımı oluşturmada öncelik kazanacağı konusundaki kararsızlıktır.⁴¹

Birinci grup içine giren tanımlar, şirketin mali ve ekonomik gücü üzerinde durmaktadır. Bu gücü oluşturan faktörler ise; şirketin mali büyüklüğü, üretim düzeyi, diğer ülkelerde sahip olduğu kaynakların değeri ve dünya ölçeğinde yaygınlığıdır. Büyüklük olarak yatırım yapılan ülke adedi, bu ülkelerde çalıştırılan işçi sayısı ve satış hasılatı değeri de şirketin gücünü belirleyen diğer faktörlerdendir.

İkinci grup tanımlar; üretim ile ilgili kararların bir merkez tarafından alınması ve denetlenmesi üzerinde durmaktadır. Buna göre; farklı ülkelerde üretim faaliyetinde bulunan şirketlerin üretimle ilgili kararlarının ana şirketin bulunduğu ülkede saptanması ve geliştirilmesi şirketin çokuluslu olma niteliğini belirleyen önemli bir özelliğidir. Dolayısıyla toplam sermayenin % 51-100 arasında bir oranın ana şirkete ait olması, üretimle ilgili önemli kararların ana şirket tarafından alınmasını sağlamaktadır.

Farklı bir bakış açısıyla bakıldığında ise⁴²; çok uluslu şirketler tek merkezli (ethnocentric), çok merkezli (polycentric) ve dünya merkezli (geocentric) uluslararası şirketler olarak ayrılmaktadır. Buna göre; eğer ana şirket üretimle ilgili kararları yavru şirketlere kabul ettiriyorsa tek merkezli, şirket yönetici ve hissedarları çeşitli milliyetlerden oluşuyorsa, dünya merkezli uluslararası şirket söz konusudur.

⁴¹ Alpar Cem.-Ongun Tuba, Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar. Evrim Yayınları. Ankara 1988, s: 106.

⁴² Karluk Rıdvan, Uluslararası Ekonomi, Beta Yayınları, 4b. İstanbul, 1996, s: 472.

1.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Olası Kazanç ve Kayıpları

Doğrudan yabancı sermaye hareketleri gerçekte müteşebbislerin kendi pazarları dışında yeni pazar arayışları sonucunda gelişmiş ülke ekonomilerince ortaya çıkarılmıştır. Ulusal pazarlarda rekabetin artması, belirli bir potansiyele sahip ülkelerde üretim ve rekabet gücünü artırma imkanlarının yaratılabilmesi sonucunda, söz konusu pazarda mevcut olan ürünleri satın alma gücüne sahip olunmasına karşın ürünlerin diğer piyasalarda bulunmaması sonucunda, bu ürünleri üretenler başka pazarlara yönelmek durumunda kalmışlardır.

Yabancı sermaye yatırımları genellikle yayılmacılığın yeni bir aracı olarak görülürken, diğer yandan da bütün dünya ülkeleri yabancı sermaye çekebilmek için peşinden koşmaktadır. Yabancı sermaye bir pakettir ve bu paket de genellikle dört unsurdan oluşmaktadır. Bunlar,⁴³

- Sermaye,
- Teknoloji,
- Yönetim becerisi
- İhracat tecrübesi ve imkanlarıdır.

Her yabancı sermaye yatırımı söz konusu olduğunda elbette bu unsurların tümünün bulunması şart değildir. Ancak bu paketin her iki taraf içinde bir ekonomik bedeli, kabul edecek ülke için ekonomik bedele ilave olarak sosyal etkileri de söz konusu olmaktadır. Dolayısıyla doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının 'ev sahibi ülke' ve 'yatırımcı ülke' açısından farklı beklenti ve hedefleri olmaktadır.

⁴³ Uras, a.g.e., s.42.

1.3.1. Ev Sahibi Ülke Açısından

Yabancı sermaye yatırımları yatırımın yapıldığı ev sahibi ülke ekonomisi üzerinde çeşitli ekonomik etkiler yaratmaktadır. Bunlar genel olarak; üretim, istihdam, gelir, fiyat, ödemeler dengesi, ekonomik gelişme ve genel refah değişimi gibi etkilerdir.⁴⁴ Ev sahibi ülkeler, öncelikle yabancı sermayeyi dış tasarruf elde ederek tasarruf açığını giderme gibi amaçla talep etmektedir. Ancak bu kadarla sınırlı değildir, bunun yanında istihdam yaratılması, teknoloji transferi, üretimde yaygınlık, pazarlama, yönetim becerilerinin geliştirilmesi, dünya pazarlarına erişilebilmesi vb gibi birçok amaç gözetilmektedir.

Ev sahibi ülkeye gelen yabancı sermayenin milli geliri üzerindeki etkileri söz konusu olduğunda, öncelikle dikkat edilecek nokta, yabancı sermayenin üretimde kullandığı tüm girdileri kendisinin üretip üretmediğidir. Şayet bu girdilerden bir kısmı ülke dışında üretiliyorsa, yabancı sermayenin dışarıdan ithal etmiş olduğu girdileri ülkenin GSMH'sından düşmek gerekecektir. Bu durumda yabancı sermayenin ülke ekonomisine katkısı;

Katkı = H – G şeklinde yazılabilir.

Buradaki H hasılayı, G ise girdileri ifade etmek üzere kullanılmıştır. Bu formül, yabancı sermaye tarafından ülkenin girdi hasılasına yapılan net katma değeri belirtmektedir. Net katma değer ifadesi ise, üretim faktörleri toplamına ödenen miktarlar ile yatırımı yapan şirketin kendi ülkesine transfer ettiği müteşebbis hizmetleri karşılığını kapsamaktadır.

Son durumda doğrudan yatırımın ev sahibi ülkeye net fayda/maliyet oranı ise;

⁴⁴ Karfuk., a.g.e., s.424.

$$\frac{(F + R^X + V) - N + L}{E}$$

olacaktır. F faktörlere ödenen ücret, faiz, rant ve karları, R^X yabancı sermayenin gelir vergisi ödendikten sonraki gelirini, V bağlı şirketin ev sahibi ülkeye ödemiş olduğu gelir vergilerini, N, yerel üretim faktörlerinin fırsat maliyetini, L, net dışsal ekonomileri göstermektedir. E de, yabancı üretim faktörlerine yapılan ödemelerdir.

Bu durumda doğrudan yabancı yatırımın ev sahibi ülkeye olan maliyeti, onun kullandığı ve teknoloji dahil yabancı üretim faktörlerine kar veya kar payı, faiz, yönetim ücreti, patent hakkı şeklinde ödediği ve ülke dışına transfer ettiği ödemeler toplamı da; Maliyet + E olacaktır. Buradaki oran eğer 1'den büyük ise, yabancı sermayenin ülke ekonomisine katkısı kendi maliyetinden daha fazladır. Oranın 1'den küçük olması durumunda ise, yabancı sermayenin katkısının kendi maliyetinden az olduğundan söz edilecektir⁴⁵.

Doğrudan yatırım yapan firmalar farklı ülkelerde faaliyette bulunan bağlı firmaları arasında önemli oranda ticaret yapmaktadırlar. Günümüzde dünya üzerinde ticaretin 1/3'ü, birbirleri ile kontrol/mülkiyet ilişkisi bulunan firmalar arasında gerçekleşmektedir.⁴⁶

Doğrudan yatırımlar gittikleri ülkelerde birçok malın çağdaş teknoloji ile üretimini sağlar. Bir ülkede yaşayanların ülkenin sınırlı tasarruf ve yatırım olanakları nedeniyle daha uzun bir süre o ülkede üretilemeyeceği için satın alamayacakları yada ithal etmek zorunda kalacakları malların üretimini sağlayarak refahı artırır. Doğal olarak buradaki refah kavramı yabancı sermayeye bakış açısına göre değişmektedir.

Yabancı sermayeye muhalif olan kesimler, ekonomik refahın üretim artışı ve

⁴⁵ Karluk., a.g.e., s.424.

⁴⁶ Diclan P., Global Shift-The Internalization of Economic Activity, 2.ed. Paul Chapman Publ., London 1992, s.41.

üretim artışının parasal değeri ile ölçülemeyeceğini iddia etmektedirler. Bu görüşü savunanlara göre,⁴⁷ “yabancı sermaye grupları öncelikle üst gelir gruplarının talebine yönelik üretim alanlarına girerler veya mevcut olmayan talep alanlarında yeni talepler yaratarak, tüketim kalıplarını değiştirirler. Genellikle gelişmiş ülkelerdeki tüketim kalıplarına uygun bir talebe sahip elit tüketici için üretim yaparlar” şeklinde karşı çıkışlar söz konusu olabilmektedir.⁴⁸

Teknoloji transferi de yabancı yatırımlardan beklenebilecek faydalar arasındadır. Dünyada sürdürülen araştırma-geliştirme faaliyetlerinin çok büyük bir kısmı ABD, Japonya veya Avrupa ülkeleri menşeli çok uluslu şirketlerce yürütüldüğü için bu şirketler doğal olarak yeni ürünlerin, üretim ve yönetsel yaklaşımların elde edilebilmeleri bakımından da zengin kaynaklar olarak görülmektedir.

Diğer yandan daha küçük ölçekli ve genellikle gelişmekte olan ülke menşeli çok uluslu şirketler ise başka türlü teknoloji transferine, gelişmiş ülkelere elde edilen eski teknolojilerin gelişmekte olan ülke koşullarına nasıl adapte edilebileceğine ve ileri teknolojilerin küçük ölçekte üretimi gerektiren durumlara nasıl aktarılacağına ilişkin bilgi ve tecrübe birikiminin transferine imkan sağlamaktadır.

Bir ülkeye gelen yabancı sermayeli kuruluşlar sadece yalın teknolojiye sahip değildirler. Buna bağlı olarak, yönetim, teknik hizmetler, özel alet ve makineler gibi yan imkanları da geniştir. Doğrudan etkileri yanında dolaylı etkileriyle gelişmekte olan ülkelerdeki verimliliğin artmasına, işletmelerin modernleşmesine, maliyetlerin düşmesine ve teknolojinin gelişmesine de katkıda bulunurlar.⁴⁹

Teknoloji transferine karşı çıkanların iddialarına bakıldığında ise, gelişmekte olan ülkelere yapılan teknoloji transferinin yararlarını kabul etmekle birlikte bu tip

⁴⁷ Vernon Raymond, *Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of US Enterprises*, Basic Books, New York 1971, s.114-119.

⁴⁸ Brand H., *Global Capitalism and the Decay of Employment Policy*, Mac Millan, London 1997, s.58.

⁴⁹ Stewart F., *Choice of Techniques in Developing Countries, Sciences, Technology and Development*, Frank Cass, London 1973, s.99-122.

girişimlerin ülke menfaatlerini değil, sadece o ülkedeki faaliyetlerin sürdürülmesi amacını güttüğü, ülkeye yararlı teknolojiye ziyade söz konusu çok uluslu firmalara faydalı teknolojinin transfer edildiğini ileri sürmektedirler.⁵⁰ Ancak bazı durumlarda da gelişmekte olan ülkelerin milli kalkınma politikaları çok uluslu şirketlerin planları ile uyumlu olabilmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerle teknolojiyi geliştirebilen gelişmiş ülkelerin teknolojiye dair politikaları da aslında birbirlerinden farklılık arz etmektedir. Şöyle ki, gelişmiş ülkeler teknolojiyi geliştirirken, emeğin kıt sermayenin ise bol olduğu varsayımından hareket etmektedirler. Oysa az gelişmiş ülkelerin iktisadi ve sosyal şartları bunun tam tersidir. Diğer deyişle gelişmekte olan ülkelere emek iken, sermaye kıt bir faktördür.

Ev sahibi ülke açısından yabancı sermaye yatırımlarından beklenebilecek diğer bir yarar, yönetim şekline dair becerilerin kendi ülkelere aktarılabilmesidir. Yabancı sermaye transferinde başlangıçta, yabancı sermayeli firmalarda görev alan yerli personelin, sonrada yerli firmalara geçmeleri ile yeni organizasyon yapılarının ve idari tekniklerin ev sahibi ülkelere kazandırılabilmesi mümkün olmaktadır.

Günümüzde bir çok durumda çok uluslu şirketler ana kuruluşun en üst düzeydeki yönetim kadrosunda bile ev sahibi uluslardan gelen yöneticilere yer vermektedirler. Böylece gelişmekte olan ülkelere de bu alanda vasıflı eleman temini mümkün hale gelmiş olmaktadır.

Bu alanda da yine yabancı yatırımcılara engellemeler söz konusu olmaktadır. Onlara göre, bu beceri ülke yararına değil, yabancı sermaye yararına bir birikim olmakta ve ayrıca yerli yöneticilere kilit konumda görevlerin verilmediği, çok uluslu şirketlerin önemli kararlarının şirket merkezlerinde alındığı yönünde eleştiriler

⁵⁰ Uras G., a.g.e., s.56.

yapılmaktadır.⁵¹

Günümüzde özellikle ülkemiz firmaları açısından da önem arz eden bir diğer husus, çok uluslu firmalar aracılığı ile yerli firmaların uluslararası piyasalara mal ihraç edebilmesidir. Gelişmekte olan ülke firmaları genellikle uygun kalite ve maliyetle mal üretebiliyor olsalar da dünya pazarlarına girmekte zorlanmaktadırlar. Bu durumu aşmak için yerli firmalar yabancı firmalarla üretim ve/veya pazarlama konularında işbirliği yapmaktadırlar.

Doğrudan yabancı yatırımlar ile çok uluslu şirketler, ülkelerin hedeflerine ulaşmasında önemli bir rol oynamaktadır. Ancak amaçlar konusunda genellikle farklılıklar söz konusudur. Ulus ötesi şirketler kendi rekabet güçlerini artırmaya çalışırken, ev sahibi ülkeler kendi ulusal çıkarlarını gözetmektedirler. Ancak yeni dünya düzeninde ulus ötesi şirketlerin mülkiyet avantajları da değişmektedir. Lojistik ve pazar talepleri ile uyumlu yeni buluş ve teknolojilerin yayılması geçmişe göre daha önemli hale gelmiştir.

Ulus ötesi şirketler, buluşlar ve teknik değişiklikleri daha iyi yönetebilmek için sunucular, alıcılar ve rakiplerle ilişkilerini değiştirmek durumundadır. Bunu gerçekleştirmek için de ulus ötesi şirketler bilim, teknoloji, bilgi kurumları ile daha yakın ilişki içinde bulunmaları gerektiğine inanmaktadırlar. Bu tür şirketler, teknolojinin, rekabetin ve işgücü kabiliyetinin farklı ülkelere yayılmasını sağlamak için yabancı yatırımları sürekli davet eden yeni bölgelere gitmektedirler.⁵²

⁵¹ Manisalı Erol, *Bıçak Sırtındaki Dünya ve Türkiye*, Cumhuriyet Kitapları, İstanbul 1998, s.24.

⁵² DPT, VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı, a.g.e., s.5.

1.3.2. Yatırımcı Ülke Açısından

Yatırımları yapan ülkeler bakımından da, yatırımların yapıldığı ülke yada ülkelere, bu yatırımların olumlu ve/veya olumsuz etkilerinin benzeri durumlar geçerli olmaktadır. Yatırımcı ülke bu durumda öncelikle sermaye ihraç eden ülke statüsünde bulunmaktadır. Bu nedenle sermaye ihraç eden ülkenin ödemeler bilançosunda olumsuzluk görülecektir. Sermaye çıkışı ülkenin ödemeler bilançosunun açık vermesine yada mevcut durumun kötüleşmesine neden olacaktır. Ancak uzun dönemde kar transferlerinin gerçekleşmesi ile bu yatırımlar ödemeler bilançosunu olumlu yönde etkilemeye başlayacaktır.

Ayrıca sermayenin orijini olan ülke için; istihdam, devletin vergi gelirlerindeki kayıplar ve benzeri türde sakıncalar doğuracaktır. Yatırımcı ülke açısından kazanç ve kayıp doğuran nedenleri derli toplu bir biçimde ifade edecek olursak, genel olarak kazançlar,⁵³

- Dış yatırım gelirlerinin yatırımcı (ana) ülkeye transferi,
- Dış yatırımın teknik kadro ve istihdamının ana ülkeden sağlanması,
- Yatırımcı ülke siyasi anlamda dış nüfuzunu güçlendirmek için bunu dış politikalarının bir aracı olarak kullanabilmekte, böylelikle bu ülkelerin siyasi ve ekonomik açıdan küresel etkinliği artabilmektedir.

Yukarıda sıralanan kazançlar yanında yatırımcı ülke açısından bazı olası kayıplar da söz konusu olmaktadır. Bunlar arasında;

- Ülkeden sermaye çıkışı söz konusu olduğundan, uzun vadede bu kazanç dönüştürülebilir de, kısa vadede ödemeler bilançosu üzerinde bir bozulmaya neden olabilir.
- Yapılan bu dış yatırım nedeniyle ülkede bir istihdam kaybı ve/veya istihdamın yerinde sayması söz konusu olabilir. Ana ülkede yaygın bir işsizlik varken yatırımın

⁵³ Salvatore Dominick, *International Economics*, 3. ed., Mac Millan Pub., New York, 1998, s.358.

yurtdışına yapılması ülkenin ekonomik sorunlarının çözümünü daha da güçleştirebilir.

-Yatırımın yapıldığı ülkede siyasi ve ekonomik istikrarsızlık varsa, bu durum yatırımcı ve ülkesi için risk oluşturacaktır.

-Yatırımlarla, ana ülkenin teknoloji transferi sonucunda üstünlüğü olumsuz etkilenebilir.

-Doğrudan yatırımlarla birlikte sermayenin geldiği ülke açısından olası gelir kayıpları da muhtemeldir. Çünkü yabancı ülkelerde ödenen vergiler genellikle ana ülkede ödenen vergilerden düşülmektedir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ilişkin olarak söz konusu ülkeler açısından ortaya çıkacak olası kayıp ve kazançları yukarıda açıkladıktan sonra, yabancı yatırımı yapacak firmalar açısından gerek yasal yönden, gerek ekonomik açıdan, gerekse iş yapmaya uygun ortamlar sağlayacak koşulların yaratılmasına ilişkin kolaylıklardan söz etmek gerekecektir.

Aşağıdaki tabloda bu kolaylıklara ilişkin durumlar toplu halde görülmektedir:

Tablo:1.2- Doğrudan Yatırımların Ev Sahibi Ülke Açısından Belirleyici Unsurları

Belirleyiciler
<p><u>I-DYY için Politika Çerçevesi</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Ekonomik, politik ve toplumsal istikrar, -Piyasaya giriş ve faaliyet kuralları, -Yabancı ortaklıklar için anlaşma standartları, -Uluslararası ticaret ve yatırım anlaşmaları, -Özelleştirme politikası, -Ticaret politikası (Tarifeler ve tarife dışı engeller), -Vergi politikası. <p><u>II- Ekonomik Belirleyiciler</u></p> <p>A-Piyasa Araştırması</p> <ul style="list-style-type: none"> -Piyasa büyüklüğü ve kişi başına düşen gelir -Pazar büyümesi -Bölgesel ve global piyasalara katılım -Ülkeye özgü tüketici profili -Piyasa yapısı <p>B-Kaynak/Mal Varlığı Araştırması</p> <ul style="list-style-type: none"> -Hammaddeler -Düşük maliyetli vasıfsız emek -Vasıflı emek -Fikri mülkiyetler (ticari ünvanlar vb.) -Fiziksel altyapı (limanlar, yollar, enerji, iletişim) <p>C- Etkinlik Araştırması</p> <ul style="list-style-type: none"> -Varlık ve kaynak maliyetleri -Diğer girdi maliyetleri (ulaşım, iletişim vb.) -Herhangi bir entegrasyona üyelik. <p><u>III- İş Yapma İmkanları</u></p> <ul style="list-style-type: none"> -Yatırım kolaylıkları ve teşvikleri -Rüşvet ve yönetim etkinliğine bağlı maliyetler -Yaşam kalitesi gibi sosyal imkanlar -Yatırım sonrası hizmetler.

Kaynak:UNCTAD, World Investment Report 2003'den alınmıştır.

Yukarıdaki tabloda yer alan başlıklar, yabancı sermayenin ilgili ülke veya ülkelere çekilebilmesi için anahtar rol oynayan ulusal politikalar olmaktadır. Dolayısıyla bu politikalar, doğrudan yabancı sermayenin çekilebilmesi için olumlu yahut olumsuz olarak ülkeler tarafından kullanılabilmekte, böylece o ülkenin yabancı sermaye stoku bu durumdan doğrudan etkilenebilmektedir.

Yabancı sermayenin ülkelere çekilebilmesinin çok değişik yolları, yöntemleri ve araçları kullanılabilir. Ülke ekonomilerinin bu anlamda liberal oluşu, dışa açık yapıda olması gibi özellikler daha fazla yabancı sermaye çekilebilmesine yardım eder, ancak tek başına da yeterli olmamaktadır.⁵⁴

Günümüzde, bunlara ilave olarak, yatırımlar için rekabetçi bir piyasa, yatırımları teşvik etmeye yönelik girişimler, daha güçlü yerel avantajlar, teknolojik olarak üstün yada ihracata yönelik aktiviteler söz konusu olmakta ve talep edilmektedir.

Özellikle gelişmiş ülkelerde, “piyasa yanlısı” politikalar, makro ekonomik istikrar, piyasaya giriş ve çıkışlarda yerli-yabancı ayrımı gözetmeyen politikalar, rekabetin teşviki, insana yatırım, yeniliklerin desteklenmesi gibi uygulamalar diğer ülkelere göre daha önemli bir yer tutmakta ve bu ülkeler gerektiğinde öncelikli ve özellikli gördükleri yatırımlar için daha kapsamlı daha karmaşık bir takım teşvik mekanizmalarını da devreye sokabilmektedirler.

⁵⁴ UNCTAD, “FDI Policies for Development”, World Investment Report 2003, s. 86.

1.4. DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINI AÇIKLAMAYA YÖNELİK YAKLAŞIMLAR

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları olgusu, ülkelerin tamamı için tartışılan bir konu olmuş ve gerek ekonomik olarak kazandırıp kaybettirdikleri ile gerekse politik-ideolojik açılardan değişik kesimlerce olumlu veya olumsuz olarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın bu kısmında, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ilişkin mevcut durum ele alınarak bu konudaki görüşler de derli toplu incelenmeye çalışılacaktır.

Doğrudan yabancı yatırım teorilerine genel olarak baktığımızda amaçlanan hususun özellikle çok uluslu şirketlerce gerçekleştirilen bu tür yatırım akımlarının yatırımın yapıldığı ev sahibi ülke ile yatırımı yapan ana ülke üzerindeki dolayısıyla da dünya refahı üzerindeki etkisinin ve bu yatırımlara neden olan güdülerin neler olduğunun açıklanmasını görmekteyiz. Dolaysız yabancı sermayeye ilişkin bu teoriler çokuluslu firmaların yabancı ülkelerde üretim birimleri oluşturması ile sermayenin uluslararası hale gelmesine yol açan faktörleri açıklamaya yönelmiştir.

Yabancı yatırımlar bir bakıma çok uluslu bir firmanın işlevini yansıtmakta olduğu için aynı zamanda çokuluslu firma teorisi durumundadır. Doğrudan yabancı yatırımların gerçekleşmesinde üç temel unsur rol oynamaktadır:

Birincisi, yatırım sermayesinin kaynağını temin eden ana/kaynak ülkedir. Ana ülke, kendi ülke firmasını üretim süreçlerinin bir kısmını yurt dışına taşımasından dolayı iş ve istihdam kaybı olacağından dolayı ülke içinde tutmaya çalışacağı gibi diğer ülkeye politik yatırım uygulayacak imkanların doğabileceğini düşünerek çeşitli teşvikler de sağlayabilir.

İkinci unsur; yatırımın yapıldığı ev sahibi ülkedir. İleri düzeyde yönetim ve teknoloji avantajından yararlanma imkanı elde etmeye çalışmak, iç piyasada rekabetin yükselmesini sağlamak, istihdam artışı ve vergi hasılatını artırma gibi amaçlara dönük bu tip yatırımların ülkeye girişini teşvik edebilir. Diğer yandan yerel endüstrileri korumak amacıyla, bu yatırımlara mani olmaya da çalışabilir.

Üçüncü ve sonuncu unsur ise, yabancı yatırımcıdır. Yabancı yatırımcıyı yurtdışında yatırıma sevk eden unsurlarla ev sahibi ülkenin ve ana ülkenin bu tür yatırımlardan bekledikleri avantaj ve dezavantajlar daima var olacaktır. Kısacası; doğrudan yabancı sermaye yatırımları, bir yandan firmaların stratejilerinden, diğer yandan da yatırım yapılacak ülkelerin siyasi ve ekonomik yapılarından etkilenmektedir.⁵⁵ Doğrudan yabancı yatırım teorilerini çok uluslu şirket teorileri çerçevesinde ele alan diğer bir sınıflandırmaya göre⁵⁶ bu tür yatırımlar;

- Makroekonomik düzlemde incelenen doğrudan yabancı yatırımların teorileri,
- Doğrudan yabancı yatırımların, teorik ve ampirik olarak ana ülke ve ev sahibi ülkeler üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar,
- Firma düzeyinde incelenen doğrudan yabancı yatırım teorileri, şeklinde sınıflandırılmıştır.

Ekonomi disiplininde; uluslararası ticaret, sermaye, tekeli rekabet ve firma teorilerinin tümü gerek çokuluslu şirketler, gerekse doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ilişkilendirilmektedir. Günümüz koşullarında sermaye arzında bulunan ülkelere sermayesi az olan ülkelere doğru sermaye akışının neden doğrudan yabancı sermaye yatırımları şeklinde oluştuğunu geleneksel yaklaşımlarla açıklanamadığı gibi tarifelerin varlığı, düşük ücret düzeyi gibi değişkenler ülke seçimini açıklarken bu üretimin neden yerli firmalarca yapılmayıp yabancı firmalar tarafından gerçekleştirildiği sorusu da hala cevap aramaktadır.

⁵⁵ Kırdoğlu Çelik, "Yabancı Sermaye ve Küreselleşme", *Forum Dergisi*, Ekim 1997, s: 24.

⁵⁶ Kelly Marie Wicks, *Foreign Investment Evaluation Practices of U.S. Multinational Corporations*, UMI Research Press, Pennsylvania State University, 1980, s: 3.

Günümüzde uluslararası sermaye hareketlerini açıklamada klasik ve neo klasik dış ticaret kuramları, kapital kuramı ve üretim dönemleri kuramı gibi yaklaşımlar yetersiz veya eksik kalmışlardır. Son yıllarda çok uluslu şirketlerin ve uluslararası sermaye hareketlerinin aldığı yeni hal, birçok iktisatçıyı uluslararası yatırım ve üretimin nedenlerini açıklamada teorik sınırların dışına çıkarak istatistik metotlar kullanmaya yöneltmiştir. Araştırmalar neticesinde ortaya çıkan bulguların büyük çoğunluğu yatırımcı şirketin seçtiği ülkede kar maksimizasyonunun amaçladığını göstermektedir.

Ancak gelişmekte olan ülkelere yönelik uluslararası yatırım kararları çok daha karmaşık bir süreç olup, bu kararlarda ekonomik ve siyasi istikrar, risk ve belirsizlik gibi doğrudan karı etkileyen faktörlerin de göz önünde tutulması gerekmektedir. Ayrıca çok uluslu şirketlerin gelişmekte olan ülkelerde karı maksimumlaştırmaktan ziyade mevcut pazarları koruma, yeni pazarlar elde etme ve tekeli güç sağlama gibi nedenlerle yatırım yaptıkları görülmektedir.

Bunun yanında ülke dışında faaliyet gösteren çok uluslu firmalar yerli firmalara göre bazı ek maliyetlerle karşılaşmaktadırlar. Bunlar ana merkezden uzakta faaliyet göstermenin getireceği maliyetler olabileceği gibi söz konusu ülkedeki piyasa koşullarının bilinmemesinin ve farklı kültürel, yasal bir yapının içinde üretim yapmanın getireceği ilave maliyetler olabilecektir. Bu nedenle çok uluslu şirketlerin faaliyette buldukları ülkedeki rakiplerine göre birtakım üstünlüklere ve transfer edilebilir niteliklere sahip olması gerekir.

Firmaların sahip oldukları bu tür monopolistik veya oligopolistik avantajlar diğer ülkedeki firmalara göre çok uluslu şirketlere farklı bir nitelik kazandırsa da üretimin ülke dışında yapılıyor olma nedenlerini açıklayamamaktadır. Çünkü firmalar ülke içinde üretim yapıp ihracat yoluyla veya lisans anlaşmaları yoluyla mevcut avantajlarını transfer edebilmektedirler.⁵⁷

⁵⁷ Karluk R., "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı", TCMB Ekonomik İstikrar ve Yabancı Sermaye Semineri, Ankara 2001, s.101.

Doğrudan yatırımlar konusunda yapılan araştırma ve değerlendirmelerde, önceleri portföy akımlarının da işin içine dahil ediliyor olması daha sonraları daha spesifik hesaplamalar yapılmasını gerekli kılmıştır. Bu spesifik incelemeler de genellikle 3 konu üzerinde yoğunlaşmaktadır.⁵⁸ Bunlar;

- Üretimin yapıldığı yer,
- Firmaya özgü avantajlar ve özellikleri,
- Farklı iş süreçlerinin firma bünyesinde toplanma sebepleridir.

Aşağıda doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının iktisadi gelişim aşamaları içerisinde yerinin ne olduğu, hangi aşamalardan geçerek günümüze kadar geldiğine ilişkin sürece değinilecek ve bu görüşler çerçevesinde yaklaşımların ne tür farklılıklar gösterdiği açıklanmaya çalışılacaktır.

1.4.1. Merkantilist Yaklaşım

Bir iktisadi disiplin olarak merkantilizm uygulaması tarihsel süreç içerisinde XV. yy. ile XVIII. yy. (1450-1776) arasında karşımıza çıkmaktadır. Bu görüşe göre; ülkelerin temel amacı, dış ödemeler fazlası oluşturmaktır.⁵⁹ Çünkü dış ödeme fazlaları ülkelerin altın ve gümüş gibi değerli maden stoklarını artıracaktır. Bu stoklar ise, savaşları finanse ederek ekonomik ve siyasal gücü yükseltmektedir. Böylece uluslararası üretim, hammaddelerin sağlanması ve ihraç edilebilir hazır mamuller haline getirilmesi yurtiçi istihdamın sağlanmasına olanak sağlamaktadır.

Merkantilizm görüşü, yoğun devlet müdahaleciliğine dayanan bir sistemdir ve dış ödeme fazlası oluşturup altın stoklarını artırabilmek için iç ve dış ekonomik faaliyetler üzerine yoğun devlet müdahalesini zorunlu görmektedir. Ancak merkantilistlere göre, ulusal zenginlik uluslararası üretimle değil, uluslararası ticaretle sağlanabilecektir.

⁵⁸ Çalışır, a.g.e. s. 47.

⁵⁹ Seyidoğlu, a.g.e., s.13.

Yeni merkantilistlere göre ise, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artması ve çokuluslu şirketlerin genişlemesi sonucu, ekonomi içindeki ulus devletlerin azalan rolleri üzerinde duran klasik iktisat yaklaşımı savunucularının tersine, merkantilistler ulus devletlerin artan önemi üzerinde durmaktadırlar.⁶⁰

Son yıllarda Japonya, Güney Kore ve Tayvan gibi ‘Asya Kaplanları’ olarak anılan, ihracata yönelik kalkınma stratejisini benimsemiş ve uluslararası ticaret stratejisini uygulayan ülkelerin elde ettikleri başarılar, merkantilizm ile günümüz ekonomik yaklaşımlarını açıklamaya yönelik iktisatçıların ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Günümüzde bu yaklaşımın savunucuları literatüre ‘kalkıncı kapitalizm, kapitalist olmayan piyasa ekonomisi, network kapitalizmi ve hatta Konfüçyüs kapitalizmi’ gibi kavramları yerleştirmişlerdir.⁶¹

Merkantilistlere göre; ulus devlet ve çok uluslu şirketlerin çıkarlarının kesişimi dünya ekonomisinin gelecekteki yönünü belirleyecektir. Modern uluslararası üretim teorisinde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını açıklamada kullanılan yerleşim (location), sahiplik (ownership) ve içselleştirme (internalisation) avantajları (OLI) olarak belirlenmiş kriterlerle merkantilist yaklaşımın temel görüşleri ele alınarak aşağıdaki tablo oluşturulmuş ve konu daha iyi anlaşılır hale getirilmeye çalışılmıştır.

⁶⁰ Robertson David, The Multinational Enterprise: Trade Flows and Trade Policy, Allen & Unwin, 1971, s:328.

⁶¹ Schnitzer M., Comparative Economic System, South-West Publications, Cincinnati 1991, s:16

Tablo.1.3 - Merkantilist Yaklaşım ve Uluslararası Üretim Teorisi



Dönemin İlgili Alanları	Uluslar arası Üretim Temel Özellikleri	Sermaye Hareketleri Teorisi	Ticaret Teorisi	Yerleşim Teorisi	Sanayi Organizasyon Teorisi	Yerlilik Yaklaşımı	Firma Teorisi	Dönem
Uluslar arası Değişim ve Ticaret	Özellikle Kolonilerdeki Ticari Şirketler	Uluslar arası Refahın Artması İçin Gerekli Olan Sermaye İhracının Yasaklanması Sovraki Dönemlerde, Sermaye Akışının Ödemeler Dengesi ile Düzelenmesi	Devlet İhracatı Destekleniş, Refahın Artması İçin Ticareti Sürdürülmesini Sağlamıştır.	Pahalı Olan Sanayi Ürünleri Çiğke İçinden Ucuz Olan Hammaddeler Kolonilerden Termin Edilmiştir.	YOK	YOK	YOK	XV-XVIIIIy

Kaynak: John H. DUNNING, John CANTWELL, T. CARLEY, 'The Theory of International Production: Some Historical Antecedents', Cowey Publishing Company, London, 1986, s.21.

1.4.2. Klasik Yaklaşım

Klasik dış ticaret teorisine göre; uluslararası ticareti genişletici görüşler hakim konumdadır. Ayrıca bu şekilde ticarete katılan tarafların bu işlemlerden karşılıklı olarak kazanç sağlayacakları kabul edilir. Klasik yaklaşıma göre; üretim faktörleri uluslararası ölçekte hareket edemezler. Bu temel varsayım doğrultusunda bir tür sermaye hareketi sayılabilecek doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını açıklamaya yönelik bir model geliştirilmemiştir.⁶²

Klasik iktisadın ilk temsilcisi sayılan Adam Smith, uluslararası ticarete işbölümü ve uzmanlaşmanın mutlak üstünlükler ilkesine göre gerçekleşeceğini savunmuştur. Buna göre; -biraz da zamanın İngiltere devletinin dünyadaki ekonomik gücü ve çıkarları doğrultusunda- her ülke üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olduğu, yani diğer ülkelere göre daha düşük maliyetle ürettiği mallarda uzmanlaşarak bunları ihraç edecek, diğer ülkelere göre nispi olarak daha pahalıya ürettiklerini ise ithal edecektir.

David Ricardo tarafından geliştirilen 'mukayeseli üstünlükler teorisi' ve buna bağlı olarak savunulan serbest dış ticaret görüşü ise esas itibariyle Adam Smith'in üzerinde durduğu mutlak üstünlükler teorisine dayanmaktadır.⁶³ Hangi ülkenin hangi malda uzmanlaşacağı ve ihracat yapacağı, hangi malların üretiminden vazgeçip hangi malları üretmesi gerektiği karşılaştırmalı üstünlükler teorisi doğrultusunda, uluslararası işbölümü ve serbest dış ticaret uygulaması ile belirlenecektir.

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde; malların ülkelerarası dolaşımının tamamen serbest olduğu, buna karşılık üretim faktörlerinin dolaşımının serbest olmadığı varsayılmaktadır. Bu teorisin diğer varsayımları arasında⁶⁴ her ülkenin üretim maliyetlerinin sabit olduğu, üretim fonksiyonlarının ülkelere göre değişmediği,

⁶² Hood N., *The Economics of Multinational Enterprise*, Longman, New York, 1979, s:139.

⁶³ İyiboçuk Erol, a.g.e., s.29.

⁶⁴ Seyidoğlu, a.g.e., s. 9.

üretim teknolojisinin veri olarak kabul edildiği gibi varsayımlar yer almaktadır.

Ayrıca söz konusu teoride maliyet farklılığı emek verimliliği farklılığına dayanmaktadır. Uluslararası dolaysız yatırımları ve bunun sonucunda ortaya çıkan uluslararası üretimin nedenlerini Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin katı varsayımları çerçevesinde kalarak açıklamak olanaksızdır.

Uluslararası ticareti faktör yoğunluklarına göre açıklayan Heckscher-Ohlin Modeli, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını açıklamada Neo Klasik okulun temsilcilerinden sayılmaktadır⁶⁵. Eli Heckscher ve Bertil Ohlin'in Faktör Donatımı teoreminde, üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketliliğinin olduğu kabul edilmiştir. Üretim faktörlerinin, ülkeler arasında dolaştığı varsayıldığında, bütün ülkelerde aynı mal için üretim fonksiyonlarının aynı olması gerekecektir. Böyle bir durumda ticaretin ana kaynağını, ülkelerin sahip olduğu nispi faktör zenginlikleri oluşturacaktır. Kısacası bu modelde, diğerine göre bol emeğe sahip olan ülkelerin emek yoğun, daha çok sermayeye sahip ülkelerin de sermaye yoğun malları daha ucuza üretebilecekleri varsayımları geçerlidir.

Statik bir çözümleme olan Faktör Donatımı teorisi, dış üretim ve yatırım olayını açıklamaktan yoksundur. Faktör donatımı teorisinin bu konudaki eksiklikleri şu şekilde sıralanabilir:⁶⁶

- Teorinin önerdiği uzmanlaşma biçimi gelişmekte olan ülkelere uygulandığında, sanayileşme olgusu büyük ölçüde dışlanmakta ve gelişmekte olan ülkeler birincil ürünlerden oluşan bir ihracat yapısını sürdürmeye zorlanmaktadırlar.
- Heckscher-Ohlin teorisinin mantıksal uzantısı, uluslar arası ticaretin benzer olmayan ekonomiler arasında yapılması gerektiğini ortaya koyar. Buna göre,

⁶⁵ Casson M., *Alternatives to the Multinational Enterprise*, Holmus and Meir Publishing, New York, 1976, s:3.

⁶⁶ Berksoy Taner, *Az gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme*, Belge Yayınları, İstanbul, 1982, s:112.

faktör yoğunlukları ve üretim maliyetleri çok farklı olan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaretin egemen ticaret biçimi olması gerekir.

- Teoride faktör arzı veri kabul edilmekte, teknoloji olgusu ise bütün yönleri ile ihmal edilmektedir.

Uluslararası yatırım ve üretim olgusunu açıklamada Klasik dış ticaret teorilerinin yetersiz kalması yeni teorilerin geliştirilmesine neden olmuştur. Yeni geliştirilen teoriler, klasik ve neo klasik teorilerde ihmal edilen veya veri kabul edilen değişkenleri analizlerine dahil etmişlerdir. Bunlardan en önemlisi de, gelişme ve büyümenin temel etkenlerinden birisi olarak kabul edilen teknoloji olgusunun analizlere dahil edilmesidir.⁶⁷

1.4.3. Portföy Seçimi Teorisi

Tobin ve Markowitz tarafından geliştirilen portföy teorisi, firmaları motive eden en önemli unsurun kar maksimizasyonu olduğunu ifade eder.

Bu teoriye göre; her yatırımcının amacı, belirli bir risk düzeyinde en yüksek getirinin elde edilmesidir. Yatırımcı yatırım yaptığı her menkul değer için risk ve gelir karşılaştırması yaparak cazip olan yatırım araçlarını belirler. Fakat beklenmedik olumsuz gelişmelerin riskini en aza indirmek için de tüm fonlarını karlı olsa bile tek bir menkule yatırmaz. Bunun yerine yatırım araçlarını çeşitlendirerek portfolyo rizikosunu en aza indirmeye çalışır.⁶⁸

Geleneksel Neo Klasik yaklaşımdaki yüksek sermaye ve düşük emek gücüne sahip ülkelerin bu üstünlükleri nedeniyle sermaye yoğun üretim metotları ile mal ve sermaye ihraç etmeleri, böylece sermayenin kar oranı düşük olan ülkelere yüksek olanlara akması şeklinde özetlenebilecek uluslararası sermaye hareketleri, portföy

⁶⁷ Flam H.- Flanders M., *Introduction: Heckscher-Ohlin Trade Theory*, MIT Press, Cambridge, 1971, s.25.

⁶⁸ Agarwal Jamuna, *Developing Countries: The Case of Germany*, J.C.B. Mohr Tubingen, 1991, s.7.

seçimi teorisinde de kar oranlarındaki uluslararası farklılığın bir simgesidir.

Bu teoriye göre; bir portföy seçme yöntemi iki aşamaya bölünebilir.⁶⁹ Birinci aşama; gözlem ve tecrübe ile başlar ve mevcut menkul kıymetlerin gelecekteki performansları hakkındaki düşüncelerle son bulur. İkinci aşama ise, gelecekteki performanslarla ilgili yorumlarla başlar ve portföylerin seçimi ile sona erer. Portföy seçimi ile ilgili bir kural şudur:⁷⁰ yatırımcı gelecekteki gelirlerin iskonto edilmiş (veya bugünkü) değerini maksimum seviyeye yükseltir (veya yükseltmelidir). Gelecek kesinlikle bilinmediğinden, getiriler *beklenen veya önceden hesaplanan getiriler* olmalıdır. Böyle bir durumda yatırımcı yerli menkullerin yanında bir miktar da yabancı menkul alma yoluna gidebilir.

Menkullerin gelir ve risk düzeylerindeki değişimler yatırımcının portföyünde yeni düzenlemelere yol açarken, bu stok değişimleri uluslararası sermaye akımlarını da etkiler. Bunun gibi yatırımcı, yatırım fonlarındaki yıllık artışın bir kısmını yerli bir kısmını da yabancı menkullere yatırır. Dolayısıyla yurt içi yatırımların risk ve getirilerinin düşük olması durumunda, yabancı yatırım firmanın toplam riskini düşüreceğinden firmalar doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını tercih edebilirler. Bu durumda yabancı ülkede ve ülke içindeki riskler arasında sıfır veya negatif korelasyonun gerçekleşmesi durumunda doğrudan yabancı sermaye yatırımları firmalar için cazip hale gelebilecektir.⁷¹

⁶⁹ Markowitz Harry, "Portfolio Selection", *The Journal of Finance*, Vol. 7, No:1, March 1952, s. 1.

⁷⁰ Williams J.B., *The Theory of Investment Value*, Harvard University Press, Mass., 1938, s. 55-75.

⁷¹ Cohen I.B., *Multinational Firm and Asian Export*, Yale University Press, New Haven&London, 1975, s.25.

1.4.4. Ürünün Yaşam Devreleri Teorisi

Uluslararası ticarete teknolojik gelişmelerin etkisi Raymond Vernon tarafından “Ürünün Yaşam Devreleri” teorisinde incelenmiştir.⁷² Bu teoriye göre; bir sanayi malının icadından itibaren ardı sıra yapılan teknolojik gelişmelerin iç ve dış piyasalar üzerindeki etkileri araştırılmış ve ürünün pazarlanması ile ilgili niteliklerin önemli olduğu ve tüketici tercihlerinin ülkeler arasında farklı olduğu kabul edilmektedir.

Uluslararası mal ticaretinin bileşiminde yeniliklerin ortaya çıkışı, teknolojik gelişme ve bunun yayılma sürecini açıklamayı amaçlayan teoriler, Neo Klasik teoriden farklı varsayımlar üzerine kurulmuşlardır. Bu teorilerde teknik bilginin uluslararası düzeyde serbest dolaşmadığı ve mülkiyet konusu olduğu varsayılmaktadır. Neo Klasik teori, teknolojik değişme sürecinin analize dahil edilmesi ile dinamik karakterli bir analiz haline gelmiştir. Yeni durumda uluslararası ticaret, teknolojik gelişmeler sonunda elde edilen yeniliklere göre belirlenecektir.

Yeniliklerin taklit edilmesi sonucunda ise yeni ürünler belirli bir süre sonra tüm ülkeler tarafından üretilebilir hale gelecektir. Böylece yeniliği gerçekleştirerek ürünü ilk üreten ülkenin, söz konusu üründe karşılaştırmalı üstünlüğü sona erecektir. Bu teori ayrıca geleneksel yaklaşımlarda ihmal edilen bazı önemli olgulara dikkat çekmektedir. Bu olgulardan birisi, teknolojik üstünlük nedeniyle bir firmada ortaya konulan ürün veya ürün gruplarının üretim ve ihracatının belirli bir süre sonra uluslararası düzeyde yaygınlaşmasıdır.

Teorinin ortaya koyduğu ikinci sonuç, uluslar arası yatırımların firma düzeyinde gerçekleştirilen yeni ürünler ile yapıldığıdır. Ürünün yaşam devreleri teorisinde dolaysız yatırımların nedeni, yenilikçi firmaların teknolojik üstünlüklerini ve tekelci avantajlarını koruma isteklerinden kaynaklanmaktadır.

⁷² Vernon Raymond, “International Investment and International Trade in the Product Life Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, May 1966, s.190.

Vernon'un oluşturduğu bu modelde; uluslararası ticareti açıklayıcı 4 aşama ortaya konmuştur:⁷³

İhracat Aşaması: Üretici benzer ihtiyaçlara ve eşit güçlerdeki diğer ülkelere ihracat yaparak ölçek ekonomilerinden yararlanır. Bu aşamada ürün geliştirilmiştir ve standardizasyonun ilk aşamasıdır.

Dış Üretim Aşaması: İç rakipler piyasaya girdikçe üretici piyasa pozisyonunu korumak, reel ve potansiyel ticaret engellerine karşılık verebilmek için dış ülkelerde üretimi sağlayacak yatırımlar yapılırken ihracat da devam etmektedir.

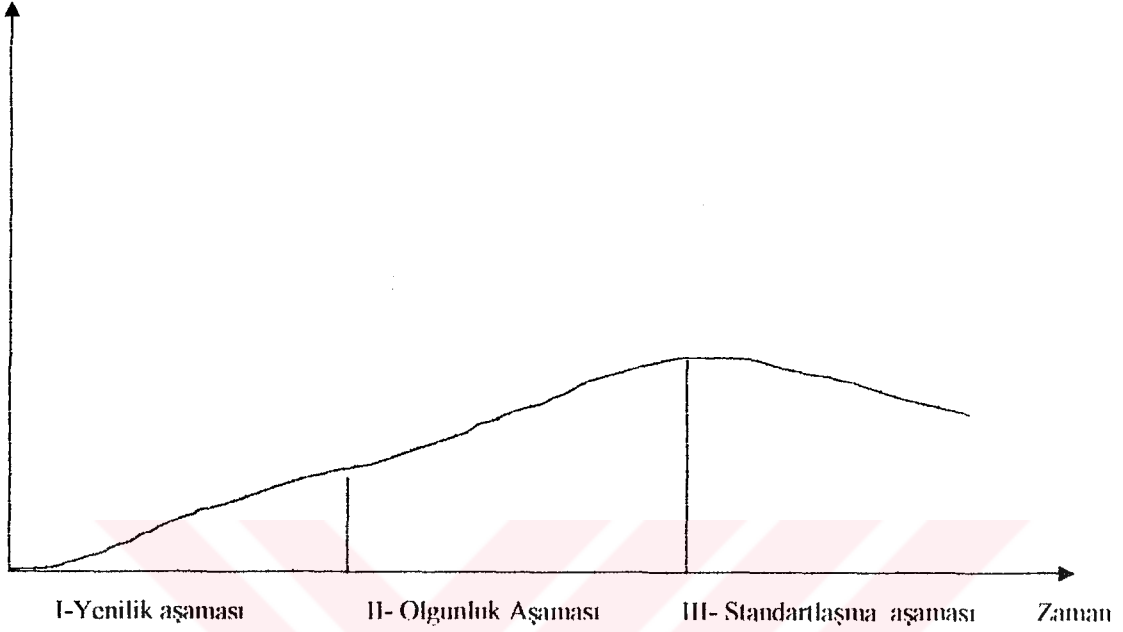
İhracat Aşamasında Dış Rekabet: Bu aşamada ürün çok daha fazla standartlaşmaya başlamıştır. Diğer gelişmiş ülke orijinli rakiplerin sayısının da artmaya başladığı bu dönemde piyasa doyuma ulaşmaya başlamıştır.

Üreticinin Kendi Ülkesindeki İthalat Rekabeti: Yabancı üreticilerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve ihracat yoluyla yaptıkları satışlar artmıştır. Bu aşamada düşük maliyetli üreticiler hayatta kalabilecektir.

Vernon'un temel katkılarından birisi de, uluslararası yatırıma yönelik yapılan değişimi açıklamasıdır. Diğer teorilerin hesaba katmadığı yeni buluşlar Vernon'un teorisinde önemli yer tutmaktadır. Yine bu teorik yaklaşımın önemli belirleyicilerinden birisi de, bilimsel bilgilerin evrensel olarak bedelsiz bir mal şeklinde ele alınması ve bağımsız bir değişken olarak modele dahil edilmesidir.

⁷³ Vernon R., a.g.e., s.199.

Şekil: 1.1- Ürünün Yaşam Devreleri Teorisinin Aşamaları.
Satış Hacmi



Kaynak:Hirsch S., Location of Industry and International Competitiveness.

Yukarıdaki grafikte de görüldüğü gibi, bu teoriye göre herhangi bir ürünün yaşam devresinde 3 aşama vardır: Bunlar yenilik, olgunlaşma ve standartlaşma aşamalarıdır. Üretimin ilk dönemi olan yenilik aşamasında yeni ürünü geliştiren firma, tekелci bir güce sahiptir ve daha ziyade yerli piyasaya üretim yapmaktadır.

Üretimin olgunlaşma aşaması olan ikinci aşamada; ürüne ait teknolojiye diğer firmalar tarafından da ulaşılmış ve buna bağlı olarak piyasadaki üretici sayısı artmıştır. Üretici sayısının artmasına paralel olarak yeniliği ilk gerçekleştiren firmanın tekелci karı azalmaya başlamıştır. Üçüncü aşamada ise, ürünün ve üretim teknolojisinin standart hale geldiği hal üretimde son aşama olmaktadır. Bu aşamada, üreticiler arasında rekabet söz konusudur ve dolayısıyla düşük maliyetli kaynaklar önem kazanmaktadır. Böylece gelişmekte olan ülkelerdeki niteliksiz veya yarı nitelikli ucuz işgücü, gelişmiş ülkeleri bu ülkelere doğrudan yatırıma yöneltmektedir.

Vernon'un oluşturmuş olduğu ürün yaşam devri modeli daha sonra Aggarwal'ın⁷⁴ İsveç firmaları üzerinde yaptığı çalışmada ürün yaşam devri ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları 7 aşamalı bir modelle açıklanmaya çalışılmıştır:

1. Aşamada; ürün icadı, yurtiçi satış yok.
2. Aşamada; yurtiçi satış başlarken, yurtdışı satış yoktur. Ülke içi üretim hacmi yalnız yurtiçi talebe bağlı olmaktadır.
3. Aşamada; yurtiçi satışlar azalan ölçüde artmaya devam etmektedir. Benzer koşullardaki ülkelere ve az gelişmiş ülkelere ihracat başlamıştır, ancak ülke dışı üretim yoktur.
4. Aşamada; yurtiçi satışların artışı sürer. Benzer koşullardaki ülkelerde üretim başlamıştır ve bu ülkelerde ihracata başlarlar.
5. Aşamada; yurtiçi satışlar devam eder, Ürünü ilk tanıtan firma ihracat yerine az gelişmiş ülkelere doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile uluslar arası yatırıma başlar.
6. Aşamada; yurtiçi satışlar azalmaya başlar, diğer ülke firmaları ürünün bulunduğu ülkeye ihracata ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile üretime başlar. Az gelişmiş ülkelere yapılan ihracat yerini iç üretime bırakır.
7. ve son aşamada ise; iç üretim minimum düzeye gelirken az gelişmiş ülkelerde ihracata ve diğer ülkelerde üretime başlar.

Vernon'un ürünün yaşam devreleri yaklaşımına göre, yeni teknoloji içeren malların üretimine önce doğal olarak en yüksek gelir ve teknoloji düzeyi olan ülkelerde başlanmakta, seri üretime geçilmesi ve bu ülke pazarları ele geçirilip aşırı rekabet nedeniyle genişletilmesi imkanı ortadan kalktıktan sonra ihracat yapılarak ve son olarak da doğrudan yatırımlar yoluyla malın üretimine diğer sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerde devam edilmektedir. Böylece üretim dönemleri kuramı ve tekelci rekabet kuramı çok uluslu şirket yatırımlarını açıklamada ortak bir noktada buluşmaktadır.

⁷⁴ Aggarwal R.-Ghauri P.N., The Evaluation of Multinationals From a Small Economy: A Study of Swedish Firms in Asia, St. Martin's Press, New York, 1991, s. 248.

Ürünün yaşam devreleri kuramının doğrudan yabancı yatırımları açıklamadaki başarısı yanında, aynı yaklaşıma birtakım eleştiriler de beraberinde gelmektedir.⁷⁵ Buna göre; Vernon'un hipotezi, 1950-1960 arası ABD'nin dış yatırımlarını açıklamada oldukça başarılıdır. Zira bu dönemdeki ABD yatırımlarının temel kaynağı bu tür ürünlerin üretimi ile yakından ilişkilidir. Bununla beraber Vernon'un kendisinin de belirttiği gibi⁷⁶ 1980'lerdeki Amerika ve Avrupa arasındaki teknolojik rekabetin açıklanmasında ise daha az başarılıdır.⁷⁷

Ayrıca ihracata dayalı yabancı şirket yatırımlarını açıklayan bu modelin iç pazarlara yönelik üretimleri açıklamada pek geçerli olabileceği söylenemez. Günümüzde pek çok ürün daha başlangıçta farklı ülkelerin pazar şartlarına ve zevklerine göre gelişmektedir. Kısacası, her mal uluslararası piyasalarda Vernon'un belirttiği aşamalardan geçmemektedir.

Diğer bir eleştiri ise; model yeni bir ürünün uluslararası piyasalarda üretilmesinde geçireceği aşamaları belirtmiş olmasına karşın, bu aşamalara zaman bakımından bir esneklik kazandırmamış olmaktadır.⁷⁸

1.4.5. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına İlişkin Hymer - Kindleberger Teorisi

Uluslararası yatırım ve üretim biçimini anlamlı biçimde açıklayabilen yaklaşımlardan bir diğeri de Hymer-Kindleberger teorisidir. Bu teoriye göre; yabancı bir ülkede faaliyet gösteren bir firma, karar merkezinden uzakta ve yabancı bir ortamda üretimde bulunduğu için bazı risklere katlanmakta ve bu yüzden kendi ülkesinde kazandığından daha fazlasını kazanmak zorunluluğu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu kazanç, şüphesiz yerli firmaların kazançlarından da fazla olmalıdır. Bir başka ifadeyle

⁷⁵ Hymer Stephen, "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations", The International Political Economy of Direct Foreign Investment, Vol I, Ed.by Benjamin Gomes-Casseres-David Yoffie. An Elgar Reference Collection, 1993, p.299.

⁷⁶ Vernon, a.g.m. s.195.

⁷⁷ Meyer Klaus, Direct Investment in Economics in Transition, Edvar Elgar Publishing, 1998, s.80-81.

⁷⁸ Alpar C., a.g.c., s.50.

doğrudan yatırım yapan firma, yerli firmalara göre bazı avantajlara ve bu avantajlar üzerinde tekele sahip olmalıdır. Söz konusu avantajları şöyle sıralayabiliriz:⁷⁹

- a-Mal piyasalarında ürün farklılaştırması, marka, reklam, pazarlama üstünlüğü ve fiyat politikaları ile piyasa hakimiyetinin tesis edilmesi,
- b-Doğrudan yatırımın yapıldığı ülkelerde miktar kısıtlamaları ve tarifelerle ithalatın sınırlandırılmış olması,
- c-Yatay birleşme (tekel) ile içsel ekonomilerden, dikey birleşme ile dışsal ekonomilerden yararlanma,
- d-Teknoloji ve know how ile patent ve lisans anlaşmaları yoluyla faktör piyasalarında tekel kurulması, diğer deyişle buradaki tekелci güç ifadesi sermayenin büyüklüğünden değil, fiziki kapitalin büyüklüğünden yani teknolojik bilgiden ileri gelmektedir.

Ev sahibi ülke şirketleri karşısında yukarıda sıralanan üstünlüklere sahip olan yatırımcı şirketler bu üstünlüklerini doğrudan yatırımlar yoluyla değerlendireceklerdir. Aynı zamanda yabancı şirketler dolaysız yatırımları, teknik sırların korunması açısından lisans anlaşmalarına tercih etmektedir.

Hymer, ancak mal ve faktör piyasalarında eksik rekabetin bulunması durumunda doğrudan yatırımların söz konusu olduğunu, bu şirketlerin etkinliklerinin oligopolistik firmaların etkinliği ile aynı olduğunu belirtmektedir. Yabancı firma için doğrudan yatırım dışında bir başka yolla piyasadaki kar imkanlarından yararlanmanın mümkün olmaması, yatırım için yeterli bir sebep olmaktadır. Hatta az gelişmiş ülkelere yapılan yatırımlarda bu ayrıcalıkların sınırı daha da geniştir. Bir yandan tam rekabet koşullarının tam olarak işleyememesi, diğer yandan koruyucu dış ticaret politikaları ile yurtiçi üretimin dış rekabete karşı korunması, çok uluslu şirketlerin bu ülkelerdeki tekелci gücünü daha da artırmaktadır.

⁷⁹ Kindleberger C. P., *American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*, Four Printing, Yale University Press, New Haven, 1972, s. 11-12.

Hymer'in yaklaşımı modern uluslararası üretim teorisinin başlangıcı olarak kabul edilmiştir.⁸⁰ 1960'lara dek yabancı sermaye olgusu, sermayenin uluslararası hareketlerinin bir parçası olarak görülmüş, uluslararası faktör hareketleri teorisi, ülkeler arasındaki sermaye donanımlarına bağlı olan farklılıkların sermayenin marjinal etkinliğinde farklılıklara sebep olduğunu, bunun da kar oranlarını ülkeden ülkeye değiştirdiğini varsaymıştır.⁸¹ Bu durum hem portföy hem de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının zengin ülkelere fakir ülkelere doğru hareketine yol açmaktadır.⁸²

Hymer'e göre, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, mal ve hizmetlerin tam rekabet koşullarına tabi olması durumunda portföy yatırımlarına göre çok daha maliyetlidir. Hymer, Birinci Dünya Savaşı'ndan sonraki sermaye hareketlerini açıklayabilmek için çok daha verimli olan portföy yatırımlarının doğrudan yabancı sermaye yatırımları karşısında nasıl geri planda kaldığı sorusunun cevabını aramıştır.

Açıklanması gereken bir diğer nokta, çok uluslu şirketlerin yeni pazarlar elde etmek veya mevcut pazarlarını korumak için neden ihracat yerine doğrudan yatırımları tercih ettikleridir. Bunun nedenleri, bağlı şirket aracılığı ile doğrudan yatırımlarla yabancı ülkelerin pazar şartları ve tüketici zevklerine göre daha uygun bir üretim biçimi geliştirmek mümkündür. Bunun yanında, özellikle az gelişmiş ülkelerin ithal ikameci sanayileşme stratejileri gereği koruyucu dış ticaret politikaları uygulamaları, bu ülkelere ihracat yapmayı güçleştirmektedir.

Ayrıca uzun dönemde ihracattan sağlanacak kar, dolaysız yatırımlardan sağlanacak karın çok daha altında olacaktır. Çünkü yatırımcı firma, karın yanı sıra teknik hizmet, lisans gibi yatırım gelirlerinden, filyal firmaya açtığı kredinin faizinden ve yüksek fiyatlarla ihraç ettiği yatırım malı ve hammaddelerden de ilave faydalar sağlamaktadır.

⁸⁰ Pitelis N.C.-Sugden R., The Nature of the Transnational Firm, New Producer, New York, 1991, s. 18.

⁸¹ Dunning John, Explaining International Production, Unwin Hyman, London, 1988, s. 136.

⁸² Hennart F.-Jean M., A Theory of Multinational Enterprise, The University of Michigan Press, Michigan, 1982, s.5.

Modern uluslararası üretim teorisinin kurucusu sayılan Hymer, kendinden önceki teorilerin açıklayamadığı 3 konuya da açıklama getirmiştir:

- 1- Bazı sanayiler yüksek bir yabancı yatırım eğilimi gösterirken, diğerlerinin göstermemesi,
- 2- Çok uluslu şirketlerin ortaya çıkış nedenleri,
- 3- Çok uluslu şirketlerin birbirlerinin piyasalarında yatırım yapmalarının nedenleri

Hymer'in açıkladığı uluslararası üretim teorisi, Ortodoks uluslararası ilişkiler teorisi ve sermaye hareketleri teorilerinin çok uluslu şirketlerin yabancı ülkelerdeki faaliyetlerini açıklamada yetersizliğini ortaya koyduğu gibi uluslararası üretimin nedenlerini sınai organizasyon ve firma teorileriyle ilişkilendirmiştir.

Çok uluslu şirketlerin gözüyle yabancı sermaye yatırımlarına en uygun ekonomik ortam, özel girişim lehine koşullar sağlayarak dünya ekonomisi ile etkin bir biçimde bütünleşmiş olan ülkelerde bulunmaktadır. Bu ortamın sağlanması genel olarak, özel sektörün ve piyasa ekonomisinin gelişmesini hızlandırmak üzere istikrarlı ekonomik, politik ve sosyal şartların oluşturulmasına, gerektiğinde işçi sendikalarının gücünün kontrol edilmesine ve iktisadi faaliyetlerle sınai gelişmeye paralel olarak gelişen gelir dağılımına minimum düzeyde müdahale edilmesine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Çok uluslu şirketlerin hemen hepsi, yurt dışı yatırım kararlarında o ülkedeki ideolojiden ve sağlanan teşviklerden değil, ortamın istikrarlı olup olmamasından etkilenmektedirler.⁸³

Sonuç olarak, ev sahibi bir ülkedeki yatırım ortamının yabancı girişimciler açısından uygunluk derecesi, tarihsel, siyasal ve sosyal, ekonomik, hukuki ve kurumsal olarak gruplandırılabilir ve genellikle birbirine bağımlı faktörler tarafından belirlenecektir.

⁸³ Dunning, *Explaining ...*, a.g.e., s. 136.

Hymer uluslararası faaliyetlerin gerçekleştirilme sürecinde önemli engeller olduğunu ve bu engellerin ulusal firmalara büyük avantajlar sağladığını öne sürmüştür.⁸⁴ Hymer'e göre bu üstünlükler;

- Farklı dillerin konuşulması,
- Farklı tüketici tercihleri,
- Yatırımın yapıldığı ülkedeki ayırıcı politikalar,
- Ülke dışında üretim yapılmasının yönetim zorlukları,
- Yabancı ülkedeki ekonomik ve hukuki yapı ve
- Döviz kuru riski gibi hususlardır.

Hymer'e göre; bu koşullarda bazı firmaların diğer ülkelerdeki firmaları kontrol altına almayı karlı bulabilmeleri için bu firmaların birtakım avantajlarının olabilmesi gerekmektedir.⁸⁵ Ancak bu durumda bir firmanın farklı bir ülkede yatırıma girişebilmesi söz konusu olabilecektir.

1.4.6. Oligopolistik Reaksiyon Yaklaşımı

Oligopolistik reaksiyon yaklaşımı, Knickbocer'in⁸⁶ ortaya atmış olduğu yabancı sermaye yatırımlarına açıklama getirmeye çalışan oligopolistik endüstriyel yapı teorilerinden bir tanesidir. Bu teorisiyle Knickbocer, Amerikan menşeli çok uluslu şirketlerin doğrudan yatırımlarını incelemiştir.

Oligopol piyasası yapısında firmalar birbirlerini etkileyecek kadar az sayıda olduğundan, bu piyasada yer alan herhangi bir firmanın üretim, fiyat ve satış gibi konularda almış oldukları veya alacakları kararlar diğer firmaları yakından ilgilendirmektedir. Dolayısıyla bu piyasanın temel özelliği, firmalar arasında karşılıklı

⁸⁴ Yamin M., Reassessment of Contribution to the Theory of The Transnational Corporation, Routledge, New York, 1991, s.66.

⁸⁵ Hymer H., The International Operations of National Firms: Study of Foreign Direct Investment, MIT Press, Cambridge, 1976, s. 41.

⁸⁶ Knickbocer F. T., Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Harvard Univ. Press, Boston, 1973, s. 4-15.

bağımlılık oluşturmaktadır. Oligopolistik endüstrilerde rakip firmalardan birinin yatırım yapması durumunda aynı endüstride faaliyet gösteren diğer şirketlerin de söz konusu firmayı izleyerek yatırım faaliyetine yönelmeleri oligopolistik tepki nedeniyle olmaktadır. Bu nedenle oligopolistik tepki denildiğinde;⁸⁷ herhangi bir oligopolistik şirket yatırımlarına karşı, aynı faaliyet alanlarında bulunan diğer şirketlerin yatırım karar ve davranışları anlaşılmaktadır.

Knickbocer incelemeleri sonucunda, oligopolistik yapıdaki firmaların birbirlerine karşılıklı bağımlılık içinde oluşları neticesinde ABD menşeli çok uluslu şirketlerin yatırım kararları almada ve davranışlarında oligopolistik bir rekabetin etkisinin bulunduğunu saptamıştır. Knickbocer, oligopolistik bir piyasada, ilk dış yatırımı yapan şirketin yatırımlarını saldırı yatırımları, onu izleyen diğer firmaların yatırımlarını ise savunma yatırımları olarak nitelendirmektedir. Çünkü yatırım yapılan ülkelerin, özellikle öncü firmanın yatırımlarından sonra ticari engellerini artırmaları rakip şirketleri savunma yatırımlarına zorlamaktadır. Dolayısıyla da şirketlerin ulusal sınırlar dışında yatırım yapmaları durumunda faaliyet gösterdikleri piyasa yapısının önemli olduğu sonucuna varılabilir.

1.4.7. Dinamik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Bu teori, Kojima adlı iktisatçı tarafından ortaya atılmış ve Amerikan tipi yatırımlar ile Japon tipi yatırımlar arasındaki farklılıkları göstermektedir.⁸⁸

Bu modele göre; Amerikan ekonomisinin oligopolistik, teknolojik avantajlara sahip firmalarla, geleneksel fiyat rekabeti yapan (tarım, tekstil) firmalardan oluşmuş ikili (düal) bir yapıya sahip olduğu ileri sürülmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları konusunda yalnız ilk kısımda yer alan kendi oligopolistik yapılarında sürekliliği sağlamaya yönelik olarak dış üretim yapmaktadır.

⁸⁷ Şatıroğlu Kadir, Cok Uluslu Şirketler, A.Ü. S.B.F. Yay., Yayın No: 536, Ankara, 1984, s.123.

⁸⁸ Rugman A.M., New Theories of the Multinational Enterprise, St. Martin's Press, New York, 1985. s.65.

Kojima'ya göre Japon firmaları, doğrudan yabancı sermaye götürecekleri ülkelerdeki karşılaştırmalı üstünlüklerinin olmadığı alanlara yaparlar. Bu yatırımlar geleneksel teoride olduğundan çok daha farklı yatırımlardır. Bu farklılıklar;⁸⁹

- Çok uluslu şirketlerin ülke dışında rekabet edebilmesi için zorunlu olduğu düşünülen avantajların mutlak suretle olması gerekmediği varsayılmaktadır. Ayrıca ülkeler arasındaki teknolojik farklılıklar ne kadar az ise, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gerçekleşmesi için gerekli teknoloji transferi de o kadar kolay olacaktır.
- Çok uluslu şirketlerin orijini olan ülkelerde veya yatırımın yapılacağı ülkede monopol ve oligopol durumlarının hakim olma zorunluluğu yoktur.
- İmalat sanayilerinde yatırım yapan firmalar, küçük ve büyük firmalara göre daha verimli oldukları gibi daha yenilikçi firmalardır.

Ayrıca modelde, Japon firmalarının yatırımın yapıldığı ülkede uzun dönemde karşılaştırmalı üstünlükler sağladığı ve bu üstünlükleri de yatırım yapılan ülkedeki sanayinin ihracat potansiyelini artırarak sağladığı iddia edilmektedir.

1.4.8. Seçici Yaklaşım

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları konusuna açıklık getirmeye çalışan seçici (eklektik) yaklaşım, John Dunning tarafından ortaya atılmış ve yabancı sermaye yatırımlarının nerede ve niçin yapılacağını belirten faktörleri açıklamaya yönelik bir teoridir.⁹⁰ Bu teoriye göre, uluslararası üretimin gerçekleşmesi için firmaların 3 temel avantaja sahip olması gerekmektedir. Bunlar:⁹¹

- i- Rakiplerin sahip olmadıkları ve sahip olan firmalara birtakım olanaklar sağlayacak olan üstünlüklerdir. (O-Ownership- specific advantages)

⁸⁹ Buckley P.J.&Casson M., The Economic Theory of the Multinational Enterprise, St Martin's Press, New York 1985, s.15.

⁹⁰ Dunning J., International ..., s.69-70.

⁹¹ Dunning J., Explaining ..., s.259-261.

- ii- Sahiplik (Ownership) avantajına sahip olan firmaların bunları yabancı firmalara satmak veya kiralamak yerine kendi içlerinde kullanmalarının daha karlı olması gerektiği varsayımına dayanan içselleştirme (I-internalization advantage) avantajı.
- iii- İlk iki koşulun gerçekleşmesi durumunda, ülke dışındaki girdi maliyetlerinin düşüklüğü ve verimlilik gibi faktörler ve bir diğer avantaj olan yerleşim avantajı.(L-Locational advantages)

Bu yaklaşıma göre; çok uluslu şirketler tarafından yapılan uluslararası yatırımların bileşimi ve özellikleri ülkenin spesifik faktörlerinin özellikleri ile birlikte ele alınmalıdır. Bunlar, zaman içinde değişken olan sahiplik (O-ownership), yerleşim (L-location) ve içselleştirme (I-internalization), kısaca OLI avantajlarının yapısıdır. OLI avantajlarının biçimleri firmalara, sanayinin yapısına ve ülkelere göre de farklılaşabilecektir. Böylece uluslararası ölçekte faaliyet gösteren firmanın karları kendi ülkesinin ve diğer ülkelerin iktisadi, kültürel ve siyasi konumlarından etkilenebilecektir.

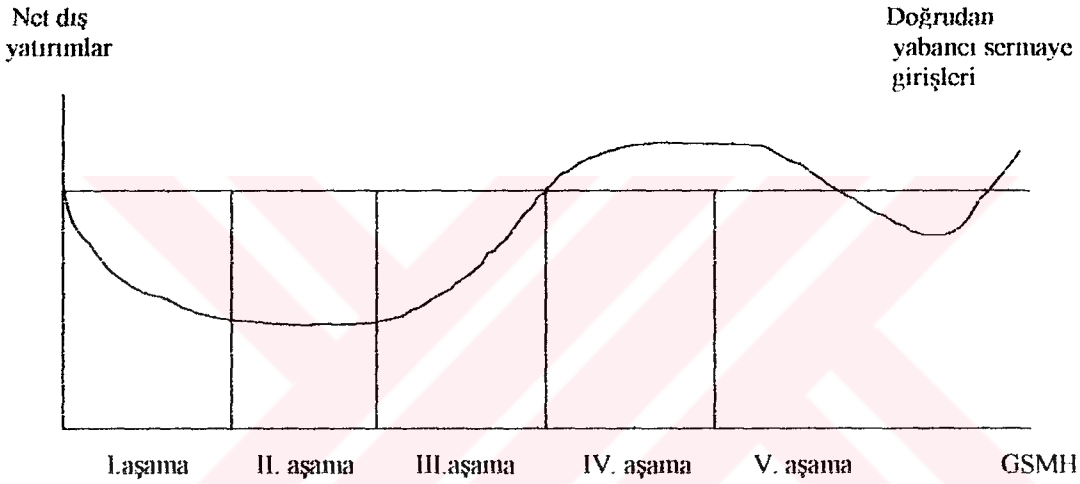
Teknoloji ve ulaştırma alt yapısı, girişimcilik, devlet politikaları, benzer konumdaki sermayenin düzeyi, doğal faktör donanımları ve işletme kültürü gibi faktörler spesifik faktörlerin en belirgin olanlarıdır. Bu yaklaşımda özellikle kamu politikaları OLI paradigmasını değiştirebilecek bir araç konumunda olabilir.

OLI paradigması, özellikle doğrudan yabancı yatırım yapılmadan önceki zemini açıklamak açısından önemlidir. Bunun için örnek olarak güçlü bir marka kültürüne sahip firma örnek verilebilir. Güçlü bir marka kültürüne sahip olan firma kendi ülkesinde pozitif bir getiri sağlamasının yanı sıra kendisinin rekabet gücüne erişilemeyecek bir pazara girdiği takdirde orijin ülkedeki kadar bir getiri elde edebilecektir. Bu konuda üretim koşulları, nakliye masrafları vb. durumlar firmanın üretim stratejisinde yerel davranmasının küresel ticaretle çok daha avantajlı bir konum elde etme imkanını sağlayabilecektir.

En genel makro ekonomik yaklaşım olan Dunning'in *yatırım kalkınma devri* modeli, aynı zamanda modelin analitik yapısını da yansıtmaktadır.⁹² Bu yaklaşım; farklı ülkelerin girdi-çıktı ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ülkelerin kalkınmışlık düzeyleri arasında ilişki kurularak açıklanmaktadır.

Aşağıdaki şekilde, Dunning tarafından oluşturulan gelişme aşamaları görülmektedir:⁹³

Şekil:1.2- Dunning'in Yatırım Gelişme Devri Aşamaları.



Kaynak: Rajneesh Narula, s.19'dan alınmıştır.

1. Aşama: Bu aşamada doğal kaynaklara sahip olmaktan kaynaklanan istisnalar dışında L avantajlarının etkisizliği nedeniyle ülke içinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları yapılamamaktadır. Kişi başına düşen gelirin düşüklüğü, uygun olmayan ekonomik sistem ve/veya devlet müdahaleleri, ulaşım ve haberleşmede altyapı yetersizlikleri, düşük eğitilmiş, deneyimsiz işgücü varlığının söz konusu olduğu ülke koşullarında yerel firmaların (O-ownership) avantajları yoktur.

2. Aşama: Ülke içerisindeki yatırımlar artış gösterirken, dış doğrudan yabancı

⁹² Cantwell J., *A Survey of International Production*, Routledge, New York, 1991, s.39.

⁹³ Narula R., *Multinational Investment and Economic Structure: Globalisation and Competitiveness*, Routledge, London, 1996, s.12-13.

sermaye yatırımları yoktur. Yurtiçi piyasa çeşitli ölçülerde yabancı firmalarca yapılmış yatırımlarla bir önceki döneme göre daha gelişmiş durumdadır. Yurt içi piyasanın yapısı, teknoloji, yönetim üstünlükleri gibi soyut varlıkların olup olmadığına bağlı olarak ithal ikamesi imalat yatırımları olabilmektedir. Diğer deyişle, yabancı firmaların bu tür piyasalarda faaliyet göstermeleri bu ülkelerin kalkınma stratejilerine bağlı olmakla birlikte bu ülkelerin yeterli (L- Location) avantajına sahip olmaları halinde doğrudan yabancı sermaye yatırımı gerçekleştirecek firmalara cazip hale gelecektir.

3. Aşama: Bu aşamada ülke içi doğrudan yabancı sermaye yatırımlarındaki büyüme oranları artmaya başlamakta ve ülke doğrudan yabancı sermaye yatırımları ihracatçısı haline gelmektedir. Bu aşamadaki ülkelerin artan teknolojik kapasiteleri standartlaşmış malların üretimini mümkün hale getirmektedir.

4. Aşama: Ülkenin dışarıda yaptığı doğrudan yabancı sermaye yatırımları ülke içerisinde yapılmış olan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını aşmış durumda veya eşitlenmiş durumdadır. Ülkelerin sermaye maliyetleri emeğinkinden düşük olduğundan sermaye yoğun teknikler kullanılarak üretim yapılmaktadır. Bu aşamanın en belirgin özelliklerinden biri de, yerli firmaların yabancı firmalarla etkili bir biçimde rekabet edebilmelerinin de ötesinde yabancı piyasalara rahatlıkla girebilmeleridir.

5. Aşama: Yukarıdaki şekilden de görülebileceği gibi, bu aşamada artan gelirin, büyüyen pazarın etkisi ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları için cazip hale gelecektir. Dalgalı bir net dış yatırımlar grafiği çizerek bu dönemde dünya ekonomisinin durumunu, devletin tercihleri belirleyecektir.

Eklektik yaklaşıma göre; tüm ülkeler aynı gelişim aşamalarını izleyecektir. Ayrıca yatırım kararı her ülkede;⁹⁴

⁹⁴ Dunning J., *International Investment...*, a.g.e., s.70.

- Kaynak yapısına,
- Söz konusu piyasanın büyüklüğüne,
- Ekonominin gelişim stratejisine ve
- Devletin ekonomik faaliyetler içindeki rolü tarafından belirlenmektedir.

Bu belirleyicilerden kaynak yapısı, bir ülkenin önemli ölçüde karşılaştırmalı üstünlüklere veya temel mallarda mutlak üstünlüklere sahip olması durumunda, bu ülkedeki yerli firmalar bu varlıkların işletilmesi ile önemli ölçüde sahiplik(ownership) avantajına sahip olacaktır. Kısacası, doğal kaynaklara dayalı sanayideki mutlak veya mukayeseli üstünlüklerin avantajları gelir düzeyi gelişmiş ülkelerin düzeyine erişmiş olsa dahi ülke içinde yatırım akışının artışı ile sonuçlanabilmektedir. Bu gelişime en uygun ülke de Avustralya'dır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, OLI paradigması kullanılarak aşağıdaki gibi tablolandırılabilir.⁹⁵

Tablo:1.4- OLI Paradigması İle Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları.

Mülkiyet Avantajları (O-Ownership Advantages)	Bölgesel Avantajlar (L-Location Advantages)	İçsel Avantajlar (I-Internalization Advantages)
ÖLÇEK -Girdileri daha ucuza temin etme yada özel şartlarla sağlama, -Ürün piyasalarına daha iyi katılım, -Ürün veya metod çeşitliliği, -Hem firma hem de tesis düzeyinde ölçek ekonomileri.	GİRDİLER -Piyasaların ve girdilerin yaygın dağılımı, -Girdi fiyatları, kalite ve verimlilik. ÖLÇEK EKONOMİLERİ Üretimin merkezileştirilmesi için fabrika düzeyindeki ekonomik ölçeğin yaygınlaştırılması.	NIHAİ MALLARDA PAZAR İÇİNDE PİYASA BAŞARISIZLIĞI -Piyasa işlemlerinin birleştirilmesi ile maliyetlerin azalması. -Vadeli piyasaların eksikliğinin giderilmesi.
MADDİ OLMAYAN		PAZAR İÇİNDEKİ GİRDİLERDEN DOLAYI

⁹⁵ Balasubramanyam V.N.- Greenaway D., "Regional Integration Agreements and FDI in Regional Integration and the Global Trading System", Edited by Anderson, St. Martin's Press, New York, 1993, s.150.

<p>DEĞERLER</p> <p>-Knowhow, teknoloji, ticari marka, üretim yönetimi, arge, beşeri sermaye.</p>	<p>HÜKÜMET POLİTİKALARI</p> <p>-İthalatın kontrolü (tarifeler vb). vergi oranları, teşvikler, yatırım imkanları, siyasi istikrar.</p>	<p>PIYASA BAŞARISIZLIĞI</p> <p>-Mülkiyet hakkı maliyetlerinden kaçınmak, -Alıcının, girdinin değeri ve yapısı hakkındaki endişesi, -Girdilerin satış koşulları ve arzlarının kontrolü.</p>
<p>HÜKÜMET POLİTİKALARI</p> <p>-Ülke içi teşvikler.</p>	<p>DİĞER</p> <p>-Taşıma ve iletişim masrafları. -Altyapı (ticari konum, yasal durum, nakliye vb.) -Kültür farklılıkları (dil, din, iş kültürü vb.)</p>	<p>TEKEL GÜCÜ</p> <p>-Pazarın olduğu yerde fiyat ayırımına izin vermez, -Pazar kontrolünün çıkışları, -Rüşvet ve yıkıcı fiyatlama gibi anti rekabetçi uygulamaların ele alınması</p> <p>ÜRÜN FARKLILAŞTIRMASI</p> <p>-Satıcının, ürününün kalitesinin korunması konusunda gereksinimi,</p> <p>HÜKÜMET POLİTİKALARI</p> <p>-Hükümetin yatırımları destekleyici veya engelleyici olması. (Kotalar, gümrük tarifeleri, vergiler vb. uygulamalar)</p>

Kaynak: John DUNNING, International Investment, s.72.

İKİNCİ BÖLÜM

2. TÜRKİYE'DE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Bu bölümde; ülkemizde Cumhuriyet öncesi dönemlerden günümüze kadar geçen süre içerisinde belirli dönemler itibariyle ülkeye giren yabancı sermaye yatırımları ve bu yatırımları çekmek üzere tasarlanan serbest bölge oluşum ve türlerine ilişkin bilgiler verilecektir.

2.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem

Türkiye'de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının geçmişi Cumhuriyet öncesine yani Osmanlı İmparatorluğu dönemine uzanmaktadır. Bu dönemde, kapitülasyonlar çerçevesinde faaliyet gösteren bazı özel imtiyazlı yabancı sermaye şirketleri bulunuyordu. Bu şirketler daha çok kamu hizmetleri ile bazı doğal kaynakların işletilmesi alanlarında yoğunlaşmışlardı.¹

Osmanlı İmparatorluğu'nda XIX. yy'ın sonlarından XX. yy. başlarına kadar yapılan yatırımlar, sömürgelerdeki yabancı sermaye hareketleri ile çok benzerdir.² Tarihsel açıdan baktığımızda Osmanlı Padişahlarından Kanuni Sultan Süleyman'ın, zamanın Fransız idaresine İmparatorluğun güçlü olduğu dönemde vermiş olduğu kapitülasyonlar olarak bilinen ticaret anlaşmalarına dayanan bir düzen kurulmuştu. Ancak bu düzen, özellikle XIX. yy'dan itibaren İmparatorluğun güçsüz olması ile birlikte ülke ekonomisine zarar vermeye başlamış, aynı zamanda zamanın güçlü devletlerinin İmparatorluğun iç işlerine karışmalarını kolaylaştırmıştır.

¹ Scyidoğlu, a.g.e., s. 737.

² Sclamoğlu, a.g.e., s. 67.

Özellikle bu dönemde 1838 Ticaret Anlaşması ile başlayan süreçte Türkler 'yabancı sermaye' diye bir sorundan haberdar olmaya başlamışlardır.³ 1838 Ticaret Anlaşması, Osmanlı İmparatorluğu'nda iç ticarete yabancılar için mevcut uygulamaların öncelikle İngilizler ve genellikle tüm yabancılar için kaldırılmasını amaçlamaktaydı. Osmanlı İmparatorluğu'nun bütününde uygulanan anlaşma ile 'İngiliz tüccarları, ortakları ve adamları' Osmanlı tüccarlarına tanınan bütün haklardan eşit olarak faydalanmak imkanına sahip oluyordular.

İngiliz tüccarları, ortakları ve adamları İngiltere'den veya başka ülkelerden ithal edilen her türlü malı Osmanlı İmparatorluğu'nun her yerinde alıp satmak, buna karşılık toplam %5 vergi ödemek imtiyazını elde ediyorlardı. Ayrıca Osmanlı İmparatorluğu bu anlaşma ile ihraç mallarında, ihracatın yapılacağı iskeleye kadar hiçbir vergi almamayı, iskelede %9 ihraç resmi ve %3 gümrük resmi uygulamayı kabul ediyordu. Böylece de devletin iç pazarının öncelikle İngilizler ve daha sonra tüm yabancılar için açılması ile dış ticaretten sağlanan gelirlerde ortadan kalkmıştır. Bu durumda devlet hızla borçlanmaya başlamış, dış borç ödemede karşılaşılan güçlükler neticesinde 'Düyunu Umumiye-i Osmaniye' olarak anılan idare, Muharrem Kararnamesi ile 1881'de kurulmuştur.

Bu kurumun görevi, başlangıçta borçlara karşılık gösterilen gelirleri toplamak ve alacaklılarına dağıtmak olduğu halde, daha sonraki dönemlerde işletmeciliğe de başlamıştır.⁴ İdare, tuz işletmesini üzerine almış, tütün tekeli işletmesi ise Osmanlı Bankası, Avusturya ve Almanya tarafından kurulan 'Reji İdaresi' adlı mültezime devredilmiştir. İngiliz ve Fransız sermayeli Osmanlı Bankası zamanla Ereğli Kömür Madenlerinin işletilmesini üstlenmiş, Selanik ve İstanbul Demiryolları ile İstanbul ve Beyrut limanlarına hakim olmuştur.

Yabancı şirketler ticaret, bankacılık, sigortacılık, madencilik, ulaştırma, elektrik, su, havagazı ve benzeri temel hizmetler alanlarında yatırım yapmışlardır. Yabancı

³ Uras, a.g.e., s. 91.

⁴ Uludağ İlhan, Türkiye Ekonomisi, M.Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayını, İstanbul 1990, s.414.

sermayenin yatırım yaptığı alanlar genellikle tekel niteliğinde olan hizmet sektörüydü. Yatırımların bir bölümü, yabancı hükümet garantileri taşıyan tahvillerin Avrupa sermaye piyasalarında satılmasıyla finanse edilmiş, ancak tahvil karşılığında sağlanan bu borçların önemli bir bölümü devletin cari harcamalarını karşılamakta kullanılmıştır.

Bu dönemde, Osmanlı ekonomisinde bulunan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının değeri hakkında kesin bir rakam vermenin güç olmasıyla birlikte 1914 yılında İmparatorlukta Fransız yatırımlarının değeri 3,3 milyar Fransız frankına, İngiliz yatırımlarının değeri ise 24 milyon İngiliz sterlinine ulaşmıştır.⁵

Osmanlı İmparatorluğu'nda demiryolu yapımı ve işletmeciliği Batı'nın ekonomik olduğu kadar siyasi açıdan da en fazla ilgi duyduğu yatırım alanı olmuştur. 1859 yılından Birinci Dünya Savaşı'nın başladığı 1914 yılına kadar geçen sürede Osmanlı sınırları içinde yapılan demiryollarının uzunluğu 6784 km. olup, kuruluş sermayesi olan 5.584 milyon Osmanlı kuruşunun %42'si Fransız, %41'i Alman, %17'si ise İngiliz şirketlerine aittir.⁶

Demiryolları için yapılan sözleşmelerde önemli noktalardan birisi de, Osmanlı Hükümeti'nin yabancı şirketlere verdiği kilometre garantileridir. Buna göre yabancı şirketin km. başına elde edeceği kar belli bir düzeye ulaşmazsa, aradaki fark devlet bütçesinden karşılanacaktır. Bu biçimde 1889-1912 yılları arasında km. garantisi adı altında devlet bütçesinden yabancı şirketlere 1.261 milyon kuruş aktarılmış olup, bu şirketler getirdikleri sermayenin %22'sini yeniden kendi ülkelerine transfer etmişlerdir.

Bu dönemde Avrupa ülkeleri dışında ABD dahi Chester Projesi ile demiryolu pazarına el atmıştır. Bu projenin birçok yönü vardı, bir yanda bağımsız Ermenistan için siyasal yatırım amacı güdüyor, diğer yandan hattın iki yanında 40'ar kilometrelik şeritler halinde bilinen ve bilinmeyen maden ve petrol kaynaklarının işletilmesi tekeline

⁵ Brienly, Thomas. *The Historical Record of International Capital Movements to 1913*, International Investment, ed. John Dunning, Penguin Modern Economics Readings, Middlesex 1972, s. 35.

⁶ Selamoğlu, a.g.e., s.69.

karşı doğu ve kuzeydoğu illerine demiryolu götürmeyi hedef almaktaydı.⁷

Yabancı sermayenin altyapı yatırımları dışında tekel durumundaki gaz, telefon, elektrik işletmelerine ilgi duyduğu bilinmektedir. Osmanlı İmparatorluğu'nun 19. yy. sonlarında tüm sınai kuruluşlarındaki sermayenin %10'u yabancılara, %50'si Rumlara, %5'i Yahudilere ve yalnız %15'i Müslüman Türklere aitti⁸.

Sonuç olarak, kapitülasyonların sağlamış olduğu ayrıcalıklar ve İmparatorluğun siyasi ve ekonomik yönlerden içine düştüğü çıkmaz sonucunda yabancı şirketler ülkeyi adeta açık pazar haline getirmişler, satış olanağı bulunamayan durumlarda da en karlı yatırım alanlarını seçerek getirdikleri sermayeyi kısa zamanda geri almanın yollarını aramışlardır.

2.2- 1923-1929 Arası Dönem

Cumhuriyet Dönemi'ndeki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ilişkin sürecin Cumhuriyet'in ilanının hemen öncesinde, 1923 yılı Şubat ayında yapılan İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlarla başlatılması yerinde olacaktır. İzmir İktisat Kongresi'nde yeni kurulacak olan devletin her alandaki uygulama tartışmaları ile birlikte iktisadi alanda alınan kararlar önemli yer tutmaktadır.

İzmir İktisat Kongresi'nde Atatürk, "Zannolunmasın ki biz ecnebi sermayesine hasım bulunuyoruz. Hayır, bizim memleketimiz vasıdır. Çok say ve sermayeye ihtiyacımız vardır. Kamunlarımıza riayetkar olmak şartıyla ecnebi sermayelerine lazım gelen teminatı vermeye her zaman hazırız ve şayanı arzudur ki ecnebi sermayesi bizim sayımıza serveti sabitimize inzımam etsin. Bizim için ve onlar için faydalı neticeler versin. Mazide, Tanzimat devrinden sonra ecnebi sermayesi müstesna bir mevkie malikti. Devlet ve hükümet, ecnebi sermayesinin jandarmalığından başka bir şey yapmamıştır. Her yeni millet gibi Türkiye buna muvafakat edemez. Burasını esir ülkesi

⁷ Berkes Niyazi, *İkiyüz Yıldır Neden Bocalıyoruz?*, İstanbul 1963, s.90.

⁸ DİE, *Türkiye'de Toplumsal ve Ekonomik Gelişiminin 50. Yılı*, Ankara 1973, s.19.

yaptırmayız” diyordu.⁹

Cumhuriyetin ilk yıllarında Türkiye ekonomisi güçsüz ve dışa bağımlı bir görünümdeydi. Bu dönemde ülke ekonomisini güçlü bir yapıya kavuşturma gayretleri vardı ve bununla birlikte de ekonomiyi dışa daha az bağımlı hale getirebilmek için gümrük tarifelerinde yükseltmelere gidilmiştir. Yabancı sermaye konusunda ise yukarıda Atatürk’ün açıklamasında da görüldüğü üzere yabancı sermaye konusunda iyimser görüşler hakimdi.

İsmet İnönü’de yabancı sermaye konusunda yaptığı açıklamasında; “*Bizim memleketimize gelip sermaye dökerek ve iktisadi teşebbüslere girişecek teşebbüs erbabına güçlük çıkarmak zihniyetinde değiliz. Elverir ki buraya gelecekler bu memleketin hukuk-i istiklaliyesinin teslim edilmiş bir hak olduğunu bilsinler. Memleketimiz kanunlarının hududu ve gerekleri çerçevesinde kalmak ve meşru bir surette kazanmak lüzumunu kendileri kabul etsinler. Şu veya bu şekilde hakimiyet almak düşünmesinler*” şeklinde ifade etmiştir.¹⁰ Ancak yeni devletin en üst yöneticilerinin yabancı sermayeye bakışları bu şekilde iyi niyetli iken gerçekleştirmeler pek iç açıcı değildi.

Cumhuriyetin ilk yılına, 1924 yılına gelindiğinde, ülkede yabancı sermaye iştiraki 94 adet şirket mevcuttur. Toplam sermayeleri 63.5 milyon sterlin olan bu şirketlerin %45’i Alman orijinli olup, bu ülkeyi Fransa ve İngiltere gibi ülkeler izlemiştir.¹¹

⁹ Atatürk Mustafa Kemal, Söyley ve Demeçler, Cilt:2, Türk İnkılap Tarihi Ens. Yay., Ankara 1959, s.109-110.

¹⁰ Acar Yalçın Tarihsel Açından Türkiye Ekonomisi ve İzlenen İktisadi Politikalar, 3b. U.Ü. Basımevi, Bursa 1995, s.23.

¹¹ DPT Yabancı Sermaye Başkanlığı, 6224 Sayılı Kanuna Göre Türkiye’de Yabancı Sermaye, DPT Yayınları, Ankara 1983, s.6.

*Yatırım şirketi 10 milyon \$ yerine 20 milyon \$ kredi vermeyi kabul etti, ancak buna karşılık Türkiye’de kibrit fabrikası kurulmasında da ısrar ediyordu. Cumhuriyet Hükümeti 20 milyon \$ kredi yerine %6.5 faiz ve 25 yıl vade ile 10 milyon \$ krediye razı oldu. Karşılığında Kibrit-Çakmak İnhisarı 25 yıl süre ile, fakat Türkiye’de bir kibrit fabrikası kurmak şartıyla yatırımcı şirkete verildi.

1930 yılına kadar, ülke borçlanması ülkeye döviz girdisi sağlamayan türden bir borçlanma olmasına karşın 1930 yılından sonra ilk defa bir Amerikan şirketine 25 yıl süreyle kibrit tekeli imtiyazı verilerek 10 milyon \$'lık borç alınmış* ve bu para ile Merkez Bankası'nın kuruluşu için gerekli sermaye temin edilmiştir. Böylece bu yıla değin ülkemizde faaliyet göstermekte olan bu şirketin faaliyetine son verilmiştir. Diğer şirketlerde millileştirme akımı çerçevesinde 16 yıl içinde tazminatları ödenerek tasfiye edilmişlerdir.

Aşağıdaki tabloda, 1929 yılında Türk ve yabancı şirketlerin ödenmiş sermayeleri ve ilgili yıllardaki karları görülmektedir:

Tablo:2.1- 1929'da Türkiye'de yerli ve yabancı şirketlerin durumu.(Bin TL)

	Ödenmiş Sermaye		1929 Karı		Kar/Ödenmiş Sermaye %
	TL	Dolar	TL	Dolar	
Türk şirketleri	78.239	37.555	11.673	5.603	15
İngiliz şirketleri	50.000	24.000	2.590	1.243	5,2
İsviçre şirketleri	22.222	10.666	5.087	2.447	23
Fransız şirketleri	5.691	2.731	3.348	1.607	60
Yabancı şirk. top.	77.913	37.397	11.025	5.297	14
Genel Toplam	156.152	74.952	22.698	10.900	14,6

Kaynak: Kenan Bulutoğlu, 100 Soruda Türkiye'de Yabancı Sermaye. s.101'den alınmıştır.

Yukarıda yer alan tablodaki gibi, gerek ödenmiş sermaye olarak gerekse kar olarak toplam sermaye tutarlarının ancak yarısı Türk şirketleri tarafından gerçekleştirilebilmiştir.

1930'lu yıllara gelindiğinde, Türkiye'de geçmişte yerleşmiş şirketlerin devletleştirilmesine, yapılan sözleşmelerle bunların haklarının tazmini yoluna gidilmiştir. Cumhuriyetin ilk yıllarında, çeşitli faaliyet kollarında yerleşmiş yabancı şirketlerin ödenmiş sermayeleri Türk şirketlerinin ödenmiş sermayelerine ve yine bu şirketlerin kar durumları da hemen hemen eşitti. Bu şirketlerin belli başlılarının sermaye tutarı 1929'da 37 milyon \$'dan ibaretti. Bir kısım sermayenin de dağıtılmamış karlar olduğu düşünülebilir, (1929 yılı için 5 milyon \$ civarındaydı.) buna rağmen toplam sermayeleri 100 milyon \$'ı aşmıyordu. Bu miktar da Osmanlı İmparatorluğu'nun aldığı

borçlar yanında çok küçük miktarda kalmaktaydı.

Yabancı kuruluşlara ait işletmelerin millileştirilmesi meselesi 1928 yılından başlayarak hız kazanmış ve izleyen yıllarda demiryolu, elektrik, su, tramvay gibi kamu hizmetleri sayılan alanlarda faaliyet gösteren yabancı sermayeli kuruluşların bir çoğu devletleştirilmiştir. Bu hareket daha sonraları Celal Bayar tarafından “*mübayaa ettiğimiz ecnebi müesseseler, mukavelelerine riayet etmeyen ve imtiyaz müddetleri kısalmış müesseselerdir*” şeklinde açıklanmıştır.¹² Millileştirme iki taraflı anlaşmalarla yapılmış, anlaşmalar meclis tarafından kanunla onaylanmıştır.

Bu arada Cumhuriyet Dönemi'ne ilişkin olarak, yabancı sermayeye taraftar olunup olunmadığı, yabancı sermayenin gelip gelmediğine yönelik de spekülasyonlar yapılmaktadır. Oysa Cumhuriyet rejiminin yabancı sermayeye iyi gözle bakmadığı ve bu nedenle yabancı sermayedarların Türkiye'ye para yatırmakta fazla istekli olmadığına ilişkin görüşler, Lozan'da kaldırılmış olmasına rağmen, kapitüler ayrıcalıklardan yararlanma yollarını arayan yabancı sermaye için söz konusu olabilecektir. Diğer deyişle, Cumhuriyet rejimi genel olarak yabancı sermayeye değil, sadece kapitülasyon türü ayrıcalık arayan yabancı sermayeye iyi gözle bakmamıştır.

2.3. 1930-1953 Arası Dönemde Hukuki ve Kurumsal Düzenlemeler

Türkiye'de günümüz koşullarında ekonomik faaliyette bulunacak yabancı uyruklu gerçek kişi veya kurumların faaliyetlerinin başlaması ve yürütülmesini temin için hukuki ve kurumsal düzenlemeler söz konusudur. Buna göre, Türkiye'de yabancı sermaye mevzuatı 3 bölümden oluşmaktadır.¹³ Bunlar; 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu,¹⁴ bu Kanun uyarınca çıkarılan çerçeve kararı ve Hazine

¹² Selamoğlu, a.g.e., s.72.

¹³ İTO, Sorularla Yabancı Sermaye, İstanbul Ticaret Odası Yayın No:1998-68, s.2-3.

¹⁴ 17.6.2003 tarih ve 25141 sayılı Resmi Gazete.

*Bu Kanun ile şirkete yabancı sermaye iştiraki için özel koşullar getirildiğinden bu Kanun da genellikle yabancı sermaye mevzuatı arasında sayılmaktadır. Ancak tek bir kuruluşa yabancı sermaye iştiraki için özel hükümler getiren bu Kanunu genel mevzuat arasında saymak pek mümkün olmayacaktır. Kaldı ki şirketteki yabancı ortak payı 1977 yılı başında Türk müteşebbislere satılmıştır.

Müsteşarlığının kararların açıklanması için yayınladığı tebliğlerdir

Ayrıca yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye'ye girmesinde farklı kanunlar da söz konusu olmaktadır:

-20.2.1930'da yürürlüğe giren 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatı,

-1960 tarihli 7462 sayılı Ereğli Demir Çelik Fabrikası T.A.Ş. Kanunu,

-1954 tarihli ve 6326 sayılı Petrol Kanunu,

-18.1.1954 tarihli ve 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu (17.6.2003 tarihinde 4875 sayılı yasanın kabulü ile yürürlükten kalkmıştır.)

17.6.2003 tarihli ve 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunudur.

Ülkemizde yabancı sermaye yatırımlarının gelişi ve kurulup gelişimine ilişkin müeyyideleri içeren kanunlarımızın 1950'den günümüze tarihsel gelişimi de şu şekilde belirtilebilir:

2.3.1. 5583 Sayılı Kanun

Türkiye'de yabancı sermayenin teşviki konusunda çıkarılan ilk kanun, 1.3.1950 tarih ve 5583 sayılı 'Hazinece Özel Teşebbüslere Kefalet Edilmesine ve Döviz Taahhüdünde Bulunulmasına Dair Kanun'dur. Bu Kanunla hem ülkeye gelen yabancı sermayeye belirli şartlar altında transfer garantisi verilmiş hem de dışarıdan borç almak isteyen işletmelere borçlarını dövizle transfer etme olanağı getirilmiştir. Bu Kanun, yabancı sermayeyi yurda getirme anlamında bir cazibeye sahip olmamakla beraber Türkiye'nin bu konudaki arzusunu göstermesi açısından ilk işaret sayılabilir.

2.3.2. 5821 Sayılı Kanun

Bu Kanun, 9 Ağustos 1951 tarih ve 5821 sayılı “Yabancı Sermaye Yatırımlarını Teşvik Kanunu” ismiyle yürürlüğe girmiş ve kendisinden önceki 5583 sayılı yasanın yerine geçmiştir. 5821 sayılı Kanun’da, sermaye kapsamını dar tutması, kar ve ana para transferleri için sınırlamalar koyması ve sektörlerle ilgili olarak getirdiği diğer sınırlamalar sebebiyle arzulanan nicelik ve nitelikte yabancı sermaye akımı sağlayamamıştır.¹⁵

Bu Kanun ile, yabancı sermayenin Türk özel sermayesine açık işlerde kullanılması, herhangi bir tekel yada ayrıcalık öngörmemesi, sanayi, enerji, madencilik, bayındırlık, ulaştırma ve turizm sektörlerine yönelmesi gerekiyordu. Kanun, gelir ve kurumlar vergilerine esas olan vesikalara göre taayyün eden yıllık kar, faiz, kar payı ve belli koşullar altında ana sermayenin transferine imkan sağlıyordu.

5821 sayılı Kanun, uygulanmaya başlandığı 9.8.1951’den 1953 yılı Kasım ayına kadar 42 başvuru olmuş, bunların 15’i kabul edilmiş ve 14.558.450 TL. sermaye girişi sağlanmış, 17 tanesi ise Kanun’daki koşullara uygun olmadığından dolayı reddedilmiş, 10 projede inceleme safhasında kalmıştır.¹⁶ Beklentilerin gerçekleşmemesi karşısında Kanun’un eksik görülen yönleri şu şekilde ifadesini bulmaktadır: ‘Eski Kanun transferleri bazı kayıtlara bağlıyordu, yabancı sermayenin tüm sektörlere girmesine izin vermiyordu. Yabancı sermayeyi temsil eden senetlerin taşınabilmesi kolaylaştırılmamıştı. Girişimlerin kuruluşunda gereken teknik hizmetlerin ve mühendislik işlerinin yol açacakları harcamaların bir maliyet unsuru olarak sermayeye ithali konusu aydınlatılmamıştı. Kazançların yeniden yatırılması sorunu da açıkça incelenmemişti. Ayrıca sermaye kavramının kapsamı dar tutulmuştu.’ Bu şekilde ifade edilen sebeplerle 5821 sayılı Kanun eleştirilerek yürürlükten kaldırılmış ve yerine bu ihtiyaçları gidermesi planlanan 6224 sayılı Kanun getirilmiştir.

¹⁵ Uras G., a.g.e., s.110.

¹⁶ 6224 sayılı Kanunun gerekçesi, Resmi Gazete, 10.12.1953, Sayı: 6/377.

* 24.1.1954 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanmıştır ve yürürlüğe girmiştir.

2.3.3. 6224 Sayılı Kanun

Bu Kanun; Türkiye’de, 1950’lerden 17.06.2003 tarihine değin geçen sürede çıkarılan ve yabancı sermaye konusunda oldukça liberal hükümler içeren, Amerikalı uzman C. B. Randall tarafından hazırlanarak 18.01.1954 tarihinde kabul edilen* ve 17.6.2003 tarihine kadar da yürürlükte kalan 6224 sayılı Kanundur.

6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, yabancı sermayeyi ‘memleketin iktisadi inkişafına yararlı olması, Türk hususi teşebbüslerine açık bulunan bir faaliyet sahasında çalışması ve inhisar veya hususi bir imtiyaz ifade etmemesi’ koşullarıyla her alanda çalışmakta özgür bırakıyordu. Dolayısıyla yabancı sermaye 5821 sayılı Kanuna göre giremediği tarım ve ticaret sektörlerine girmeye de hak kazanıyordu.

Bu Kanun’da, sermaye kavramı da geniş tutulmuştur. Kanun’un 2. maddesine göre; ‘bir kuruluşun kurulması, tevsii yada yeniden faaliyete geçirilmesi için gereken;

-Yabancı sermaye biçimindeki sermaye,

-Makine, teçhizat, alet ve bu nitelikteki mallar, yedek parçalar ve malzeme ile Yabancı Sermayeyi Teşvik Komitesinin kabul edeceği diğer gerekli mallar,

-Lisanslar, patent hakları ve alameti farika gibi fikri haklar ve hizmetler 9. madde gereği yeniden yatırılarak sermayeye eklenen karlar ana sermaye’ kapsamına alınırlar.¹⁷

6224 sayılı Kanunla, yabancı sermayeye mali konularda da birçok kolaylıklar tanınmıştır. En önemlisi kar transferlerindeki kısıtlamalar kaldırılmıştır. Faaliyet sonucunda elde edilecek kara vergi payı çıkarıldıktan sonra herhangi bir sınırlama olmaksızın transfer olanağı sağlanmıştır. (md.4) Girişimin kısmen yada tamamen tasfiyesi durumunda satış gelirin yabancı ortağa isabet eden miktar ile girişimdeki ana sermayenin makul fiyatla satışı sonucu elde edilecek gelirin ve dış kredilerin taksit ve

¹⁷ T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Mevzuatı, Yabancı Sermaye Genel Müd., Mayıs 2001, Ankara, s.2.

faizlerinin transferine de olanak sağlanmıştır.

Hisse senetlerinin temettüleri yada hisse senedi satışı sonucu elde edilecek gelirin de transferi mümkündür. (Madde:5- Bu hisse senedine isabet eden temettüler, transfer zamanında cari olan resmi kambiyo rayici üzerinden hisse senedi veya muvakkat makbuzun Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası veya onun yabancı memleketlerdeki salahiyyetli mümessillerine ibrazı üzerine derhal menşee yabancı para olarak transfer edilir. Bu hisse senedi veya muvakkat makbuzun, satış hasılatı veya tasfiye neticesi elde edilen hasılattan bu hisse senedi veya muvakkat makbuz sahibine isabet eden miktar transfer zamanında cari olan resmi kambiyo rayici üzerinden menşee yabancı para olarak Türkiye Cumhuriyeti'nin 6224 Numaralı Kanunu'nun 4. maddesi mucibince transfer edilir.)

Bir başka mali kolaylık da Maliye Bakanlığı'nın, yabancı sermayeli kuruluşun alacağı dış kredilerin taksit ve faizleri için teminat yada kefalet karşılığı 1 milyar TL'ni geçmemek üzere Bakanlar Kurulu kararı ile kefalet verebilmesi olanağıdır.

Yabancı sermayeli kuruluşlara etüt, kuruluş ve işletme dönemlerinde işçi, ustabaşı, teknik eleman, uzman ve kalifiye personeli Bakanlığın izniyle çalıştırabilme olanağı tanınmıştır.(Md:7) Bu kişilere bazı gümrük muafiyetleri ve kazançlarının dışarıya transferi olanakları da sağlanmıştır. Kanun, yerli girişimlere tanınan tüm haklar, muafiyetler ve kolaylıklardan aynı sahada çalışan yabancı sermayeli kuruluşların da yararlanabilmelerine imkan vermektedir.(Md: 10)

Herhangi bir çalışma alanında yabancı yatırımlara hiçbir sınırlama getirmeyen 6224 sayılı Kanun, kapsam olarak gayet liberal ve teşvik edici yapıdaydı. Ancak, bu Kanunun liberal olduğu kadar yeterince açık olmaması, farklı politik ve bürokratik çevrelerce çok değişik biçimlerde yorumlanması sonucunu getirmiştir. Özellikle 1. maddede belirtilen 'yabancı sermayenin ülkenin ekonomik kalkınmasına yararlı olması' konusunda nasıl ve hangi kriterlere göre karar verileceğinin belirsizlik taşıması söz konusuydu.

2.3.4. 6326 Sayılı Petrol Kanunu

1954 yılında yürürlüğe giren ve bazı hükümleri değiştirilen 7.3.1954 tarihli ve 6326 sayılı Petrol Kanunu'na göre de ülkemizde yabancı sermaye yatırımları yapılmaktadır. Kanun, yabancı yatırımcıya izin, petrol arama, işletme ruhsatnameleri ve belge talep etme hakkı, üretim, tasfiye ve dağıtım gibi hakları tanımak üzere çıkarılmıştır. Kanuna göre, yatırımcı petrol çıkarılmasına ilişkin her türlü malzemeyi gümrük ödemediği ithal etme ve Türkiye'de elde ettiği karları belli şartlarla dışarı tasfiye etme hakkına sahiptir. Daha sonra 6558 ve 6987 sayılı Kanunlarla bazı değişiklikler yapılmıştır.

2.3.5. 1567 Sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki Kanun

20.2.1930 tarihli 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki Kanun'un 1. maddesi; 'Türk Parasının kıymetinin korunması zımında kararlar ittihazına 'İcra Vekilleri Heyetini' salahiyyetli kılmıştır. Bu Kanuna dayalı olarak çıkarılan kararnameler Türkiye'de üretim faaliyetini amaçlamayan, irtibat bürosu ve temsilcilik niteliğindeki yabancı sermayeli kuruluşların faaliyetlerinin düzenlenmesini amaçlamaktadır. Böylece Türkiye'de 6224 sayılı ve 6326 sayılı kanunlar dışındaki yabancı sermayeli kuruluşların faaliyetlerinin düzenlenmesine çalışılmıştır.

Türkiye'de iş yapmak isteyen dışarıda kurulmuş yabancı şirketler yapacakları işin gerektirdiği sermayeyi dışarıdan döviz olarak getirme mecburiyetleri ilk defa Türk Parasının Kıymetini Koruma hakkında 11 sayılı kararın 29. maddesi ile hükme bağlanmış ve bu kararın yayın tarihi olan 3.9.1934'den itibaren sermaye hareketlerine ilişkin kambiyo sınırlamaları uygulanmaya başlanmıştır.

1930 tarihli Kanun ve 1567 sayılı Kanun çerçevesindeki Kambiyo mevzuatına göre gelen sermayenin karlarının döviz tahsisi veya karşılığında mal ihraç edilmesi gibi

yöntemlerle harice transferi mümkün olabilmekte veya ilgililer lehine bloke¹⁸ edilmekteydi. Diğer bir ifadeyle, Türk Parasının Kıymetini Koruma Mevzuatına göre, gelen sermaye belli şartları yerine getirdiğinde ülkeden geri çıkabilmektedir. Bu Kanunla gelen yabancı sermayenin yaptığı yatırım sonucunda elde edilen karın bir kısmı Merkez Bankası tarafından bloke edilir. Bloke edilen kar, ancak ülke içerisinde kullanılmak kaydıyla debloke edilebilir.

2.3.6. 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu

18 Ocak 1954 tarihinde yürürlüğe giren 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, 17 Haziran 2003 tarih ve 25141 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu ile yürürlükten kaldırılmış bulunmaktadır.

Ülkemizde yatırım ortamının iyileştirilmesi ve bürokrasinin azaltılmasına ilişkin çabaların bir sonucu olarak ortaya çıkan ve yine ülkemizde bir türlü arzu edilen rakamsal büyüklüklere ulaşamayan doğrudan yabancı yatırımları artırmak için yeni Kanun ihdas edilmiştir.

Düzenlemeye göre¹⁹; ‘izin’ yaklaşımı terk edilmekte, bunun yerine ‘izleme’ amacına yönelik düzenlemeler ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye’de yatırım yapmayı planlayan yabancı yatırımcının şirket kurmak ve yatırım yapmak için ön izin alma zorunluluğu kaldırılmıştır. Ayrıca, şirket kuruluşu, ortaklığa katılma ve şube açma durumlarında 50.000 ABD \$’ı asgari yabancı sermaye getirme uygulamasına da son verilmiştir.

Bu yasa yabancı yatırımcının haklarının toplu bir halde ifade edildiği, rehber bir belge olma niteliğini de taşımaktadır. Bunların yanında, 4875 sayılı Doğrudan Yabancı

¹⁸ Blokaj; Türkiye’de mükim olmayan bir gerçek veya tüzel kişiye ait olan ve ülke dışına transferi yasaklanan para ve menkul kıymetlerin bir banka hesabında tutulması iken, Deblokaj ise, hesaptaki para ve kıymetlerin kullanılmasına izin verilmesi olup bu izin bloke edilen paranın ülke dışına transferi anlamına gelmemektedir.

¹⁹ T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Basın Duyurusu, <http://www.hazine.gov.tr>, 17.06.2003.

Yatırımlar Kanunu, doğrudan yabancı yatırım ve yatırımcı kavramlarını uluslararası uygulamalara paralel olarak tanımlamaktadır. Böylece yurt dışında yerleşik Türk vatandaşlarının da ülkemize bu kapsamda yatırım yapmaları mümkün hale gelmiştir.

Kanunun istenilen amaçlara ulaşabilmesi, diğer deyişle önceki 6224 sayılı yasa ile gerçekleşen yatırım düzeyinin aşılabileceği elbette ki zaman içerisinde gözlemlenebilecek bir olgu niteliğindedir.

2.4. 1954 – 1980 Yılları Arasındaki Dönem

Dünya genelinde bakıldığında, 1950'li yıllar doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının hızlanmaya başladığı bir dönemdir. 1944'de Bretton Woods sistemi ile oluşturulan para sistemi ile doların uluslararası para olarak kabul edilmesi bir yandan ABD orijinli çok uluslu firmalarca büyük montanlı yatırımlar yapılması, diğer yandan da ABD'nin askeri ve ekonomik yatırımlar yapmaya başladığı dönemdir.

Ülkemizde ise söz konusu dönemde yürürlükte olan daha önce bahsedildiği üzere 1954 tarihli 6224 sayılı yasa dönemin koşullarına göre oldukça liberal bir yasa hüviyetindeydi. Daha sonraki süreçte ülkenin siyasi koşulları ve akabinde planlı kalkınma döneminin başlaması ile birlikte, yabancı sermaye girişi ile ilgili bir başka düzenleme 12.09.1963 tarihli 17 sayılı karardır.²⁰ Bu karara göre; Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu ve Petrol Kanunu dışında ülkenin ekonomik kalkınması için gerekli ve faydalı görülecek alanlarda iş yapmak veya ticari bir ortaklığa katılmak isteyen yabancı gerçek ve tüzel kişiler yapacakları işin gerektirdiği öz sermayeyi dışarıdan döviz olarak getirmek zorundadır. Fakat bu kararlar yurda girecek yabancı sermaye yatırımında, menkul-gayrimenkul mal alım satımı, kar, faiz ve benzeri işlemlerden doğan kazançlarının ülke dışına çıkarılması ve kullanılması yasaklanmıştır.

Uygulamada ise bu yasak delinmiş ve hükümetlerin konu ile ilgili olarak zaman

²⁰ Şahin Hüseyin, *Türkiye Ekonomisi*, İzgi Yayınları, 4.b., Bursa, 1997, s. 306.

zaman aldıkları kararlarla 17 Sayılı Karar çerçevesinde faaliyet gösteren yabancı sermayeli ortaklıkların döviz işlemleri serbestleştirilmiştir. Bu nedenle kar tahakkukunun fazla söz konusu olmadığı yabancı sermaye bu kararname çerçevesine girmektedir. Bunlar yabancı firmaların Türkiye’de büro, şube, temsilcilik, acente gibi oluşumlar içinde bulunması halleridir²¹.

Tablo: 2.2- 6224 Sayılı Kanun Kapsamında Türkiye’ye Gelen Yabancı Sermaye

YILLAR	YILLIK		BİRİKİMLİ	
	Milyon \$	Milyon TL	Milyon \$	Milyon TL
1954 Öncesi	2,8	7,9	2,8	7,9
1954	2,2	6,1	5,0	14,0
1955	1,2	3,3	6,2	17,3
1956	3,4	9,4	9,6	26,7
1957	1,3	3,6	10,9	30,3
1958	1,1	4,5	12,0	34,8
1959	3,4	20,5	15,4	55,3
1960	1,9	16,3	17,3	71,6
1961	1,2	10,9	18,5	82,5
1962	4,2	37,4	22,7	119,9
1963	4,5	40,0	27,2	159,9
1964	11,9	103,9	39,1	263,8
1965	11,6	88,8	50,7	352,6
1966	9,7	86,9	60,4	439,5
1967	9,0	80,3	69,4	519,8
1968	13,9	107,7	83,3	627,5
1969	13,2	109,6	96,5	737,1
1970	9,0	89,4	105,5	826,5
1971	11,7	150,7	117,2	977,2
1972	12,8	173,2	130,0	1,150,4
1973	67,3	918,7	197,3	2.069,1
1974	-7,7	-106,7	189,6	1,962,4
1975	15,1	215,0	204,7	2,177,4
1976	8,9	140,3	213,6	2,317,7

²¹ Hiç Süreyya, *Türkiye Ekonomisi*, Filiz Kitabevi, 2.b., İstanbul 1994, s.114.

1977	9,2	162,6	222,8	2.480,3
1978	11,7	275,0	234,5	2.755,3
1979	-6,4	-237,8	228,1	2.518,5
1980	53,0	-	281,1	-

Kaynak: DPT, Hazine Müsteşarlığı

Tablodan da görüldüğü üzere her ne kadar 6224 sayılı yasa döneminin çok ilerisinde bulunsa da, Türkiye'ye 1954-1980 döneminde gelen yabancı sermaye tutarı önemli bir miktara ulaşmamıştır. 1980 yılı sonu itibariyle ancak 281 milyon \$ tutarında bir yabancı sermaye girişi gerçekleşebilmiştir. Bu tutarın 197 milyon \$'lık kısmının 1973 yılına kadar gerçekleştirilmiş olması da dikkat çekicidir. 1977'de döviz sıkıntısının başlaması ile kar transferlerinin yapılamaması yabancı sermaye girişini yavaşlatmıştır.

Diğer yandan 1974 ve 1979 yıllarında ülkeye yeni sermaye girişi bir yana ülkeden yabancı sermaye çıkışı olmuştur. Buradan da anlaşılmaktadır ki, bir ülkenin sadece yasal düzenlemelerle yabancı sermaye çekmesi pek mümkün görülmemektedir. Gerçekleşen rakamlar Türkiye gibi iç piyasası geniş, ekonomik potansiyeli zengin ve stratejik konumu elverişli bir ülke için son derece yetersiz kalmaktadır. Yabancı ortaklı kuruluşların bir kısmı elverişli ortam bulamadıkları için ülkeyi terk etmiştir. Dolayısıyla, bir ülkeye özel yabancı sermaye yatırımlarının girmesi için bu koşullar ve liberal mevzuat yeterli olmamaktadır.

2.5. 1980'den Günümüze Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları

1980 yılından sonra yabancı sermaye yatırımları konusunda bu trend önemli ölçüde değişmiştir. İç politikada istikrarın sağlanması, 24 Ocak Kararları ile birlikte ekonomik krizin atlatılmasında gösterilen çaba ve ekonomik reformların devam ettirilmesindeki kararlı tutum, yabancı yatırımcıların Türkiye ekonomisine olan güvenini artırmıştır. Bu gelişmede önemli rol oynayan faktörlerden birisi de, Türk yetkililerinin yabancı sermaye ile ilgili yasal düzenlemelerle idari işlemlerin daha basit ve açık hale getirilmesinde gösterdikleri gayrettir.

Aşağıdaki tabloda, 1980'den günümüze yabancı sermaye yatırım tutarlarındaki değişim görülmektedir:

Tablo: 2.3- Türkiye'de Yıllara Göre Yabancı Sermaye Yatırımları

YILLAR	İzin Verilen Yabancı Sermaye (milyon \$)	Yabancı Sermayeli Firma Sayısı (**)	Fiili Giriş (milyon \$)
1980	97	78	35
1981	338	109	141
1982	167	147	103
1983	103	166	87
1984	271	235	113
1985	234	408	99
1986	364	619	125
1987	655	836	115
1988	821	1172	354
1989	1512	1525	663
1990	1861	1856	684
1991	1967	2123	907
1992	1820	2330	911
1993	2063	2554	746
1994	1478	2830	636
1995	2938	3161	934
1996	3836	3582	914
1997	1678	4068	852
1998	1646	4533	953
1999	1700	4950	813
2000	3477	5328	1707
2001	2725	5841	3288
2002	2243	6280	1042
2003*	1208	6511	150
TOPLAM	35203	6511	16372

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

*2003 yılı Haziran ayı itibarıyla.

**Birikimli.

Tablodan da görüldüğü üzere örneğin, 1980 yılında yeni kurulan ‘Yabancı Sermaye Dairesi 97 milyon \$ değerinde yabancı sermaye yatırımına izin vermiştir. 1981’de ise yabancı firmaların Türkiye’de bağlı şirketlerinin hemen hemen tamamı, sermaye artırımı ve/veya tevsi ve yeni yatırım projeleri için izin talebinde bulunmuş, toplam 104 yabancı firmaya 338 milyon \$’lık yatırım için izin verilmiştir.

Fiili giriş olarak 1980 yılında yalnızca 35 milyon \$ olarak gerçekleşen yabancı sermaye girişi, 1990 yılında 1 milyar \$ düzeyine kadar çıkmasına karşın, bu yıldan itibaren yatay bir seyir izlemeye başlamış ve neredeyse yerinde saymıştır. 1997 yılına gelindiğinde Türkiye, 3,5 trilyon \$ tutarındaki yabancı yatırım miktarının ancak % 03’ünü alabilmiştir. Oysa bu yıllarda (80’li yıllar) oldukça liberal politikalar izlememize karşın yabancı sermaye girişleri açısından Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti gibi yakın zamanda dışa açılmış ülkelerin dahi gerisinde kalmıştır. Yalnızca 1997 yılında Polonya 5 milyar \$, Macaristan 2 milyar \$ ve Çek Cumhuriyeti 1,3 milyar \$’lık yabancı sermaye yatırımı çekmişlerdir²².

Ülkemiz, içinde bulunduğu ekonomik ve siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle Gümrük Birliği’nin kabulünden sonra dahi beklendiği ölçüde yabancı sermaye çekememiştir. 1995’den günümüze Gümrük Birliğinin yaratması gereken ticaret etkisinden yararlanılamamış, Türkiye’nin Gümrük Birliği üzerinden ticaret etkisi-pazar genişlemesi gibi teoride beklenen olgular gerçekleşmemiştir²³.

Türkiye, 1990’larda Doğu Bloku’nun çökmesi, Çin ve Uzakdoğu pazarının gelişme potansiyelinin çok büyük olması, Latin Amerika ülkelerine sermayenin yeniden yönelimi (Brady Planı) gibi belli başlı nedenlerden dolayı doğrudan yabancı yatırım miktarında artış yaratma imkanı bulamamıştır.

²² Onaner Mehmet, “21. Yüzyıla Girerken Türkiye’de Yabancı Sermayeli Yatırımlar”, Dış Ticarete Durum, İstanbul, 1999, s.47.

²³ Akpınar M.- Keskin E., “Türkiye Ekonomisinde Doğrudan Sermaye Yatırımlarının Trend Analizi ve AB Üyeliliğinin Sermaye Hareketlerine Etkileri”, Dünya Ekonomisi Dergisi, İstanbul, 2000, s.59-60.

ABD tarafından 1994 yılında 2000'li yıllar için geliştirilen bir projeksiyonda, "Yükselen 10 Büyük Pazar" stratejisinde Türkiye, Çin'den sonra 2. sırada yer almaktadır. Bu stratejiye göre, Türkiye'nin 1998 yılında 45 milyar \$ yatırım çeken Çin'in arkasında, 29 milyar \$ yatırım çeken Brezilya'nın önünde olması gerekmektedir²⁴. Oysa 1998 yılında Türkiye'ye ancak 953 milyon \$'lık yabancı sermaye girişi olabilmıştır. ABD'nin stratejisine göre, Türkiye'ye yılda 30 – 50 milyar \$'lık yabancı yatırım girmesi gerekirken, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) tarafından yapılan "*uluslararası üretim endeksi*" (transnationality index) tahminlerine göre (1996) Türkiye, yabancı yatırım alan ülkeler arasında %5'in altında kalarak son sıralarda yer almaktadır²⁵.

Bu tabloda bir diğer dikkat çekici yönde, gerek izin verilen yabancı sermaye anlamında, gerekse fiili giriş olarak 2000 ve 2001 yılları göze çarpmaktadır. Söz konusu yıllarda Türk Telekom'un lisans devri satış sözleşmeleri yapılmış ve İş Bankası A.Ş. ile İtalyan şirketi olan Telecom Italia ortak girişimi olan Aria adlı GSM operatörünün kuruluşu gerçekleşmiştir. Bundan dolayı bu yıllar tablodan da görüldüğü üzere trend dışına çıkan yıllar olarak dikkat çekmektedir.

Yasal prosedür açısından bakıldığında Türkiye'nin diğer gelişmiş ülkelere geri kalır yanı olmadığına daha önce de değinmiştik. Bunlara örnek verecek olursak; 1980'de çıkarılan 8/168 sayılı 'Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi' yayınlanarak yabancı sermaye ile ilgili faaliyetlerde uyum ve çabukluk sağlamak ve konu ile ilgili yetkili bir organ oluşturmak amacıyla 'Yabancı Sermaye Dairesi'nin kurulması dönüm noktası olmuştur²⁶. 83/7285 no'lu kararname ile 'Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü' kurulmuş ve Başbakanlığa bağlanmıştır. Serbest Bölgelerin işletilmesine ilişkin ilkeler 06.06.1985 tarih ve 3218 Sayılı Kanun'la yürürlüğe girmiştir. 29 Aralık Kararları'nı izleyerek 28 Haziran 1984 tarih ve 18445 no'lu yasayla yabancıların Türkiye'de

²⁴ DPT, DYS Yatırımları a.g.e., s.16.

²⁵ Bu endeks, doğrudan yabancı yatırım girişi/sabit sermaye yatırımı (son 3 yıl için), DYY giriş stoku/GSYİH, yabancı ortaklıkların yarattığı katma değer/GSYİH ve yabancı ortaklıkların yarattığı istihdam/toplam istihdam oranlarının ortalamasıdır.

²⁶ Şahin H., a.g.e. s.165.

taşınmaz mal edinmesine ilişkin sınırlamalar kaldırılmıştır.

Petrol yasasında yapılan bir değişiklikle de, petrol şirketlerinin çıkardıkları doğal gazın ve petrolün % 35'ini ihraç etmeleri, kıyıdan uzak olanlarda bu oranın % 45'e çıkması kabul edildi²⁷. Yine ayrıca turizmi teşvik için çıkarılan 15.03.1982 tarih ve 2634 no'lu yasa, yabancı sermaye yatırımlarını kolaylaştıracak 10353 no'lu Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi ve Finansal Kiralama'ya ilişkin düzenlemeler bu alanda yeni bir dönem başlatmıştır.

Yabancı sermaye ile ilgili dikkat çekici diğer bir mevzuat kaynaklı düzenleme de yabancı sermayeyi teşvik ile ilgilidir. Bu değişiklikle kar transferi sırasındaki gecikme ortadan kaldırılarak, yerli ve yabancı ortakların kar dağıtımını sırasında eşitliği imkanı sağlanmıştır. Ayrıca yurt dışında yerleşik kişi ve kuruluşların kambiyo mevzuatı uyarınca, bloke veya blokaja tabi alacaklarının yabancı sermaye payı olarak kullanılması, Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) izniyle mümkün hale getirilmiştir. Böylece getirilen teşviklerle Türkiye'de yerleşik olmayan gerçek ve tüzel kişiler yabancı sermaye dairesinin izni ile Türkiye'de taşınmaz mal satın alabilir, şube açabilir ve yabancı şirketlerin temsilcilikleri olarak çalışabilirler, fakat bu durumda sermayenin dışarıdan gelmesi gereklidir²⁸.

Mevzuatın sermaye girişlerine uygun biçimde düzenleniyor olması yatırımların gerçekleşmesinde tek başına etkili faktör olmadığı, bundan daha önemli olan unsurun sosyo-politik durum, ekonomik istikrar ve pratikte bunu gerçekleştirmek olduğu gözlenmiştir²⁹. Bunların yanından özellikle AB ile Gümrük Birliği kurulmasının getirdiği koşullarda yabancı sermaye ile ilgili başka yasalar çıkarılmıştır. Bunlardan

²⁷ YASED, Yabancı Sermaye Raporu, Yabancı Sermaye Derneği Yayınları, İstanbul, 1989, s.79.

²⁸ İrbeç Yusuf Ziya, Türkiye'de Yabancı Sermaye Politikaları ve Yatırımlarda Görülen Gelişme Eğilimleri, Yeni Türkiye Dergisi, Türkiye Ekonomisi Özel Sayısı, Ankara, 1999, II. Cilt, s.578.

²⁹ Batur Erhan, Yurtdışı Sermaye Yatırımları ve Yabancı Sermayeden Türk Ekonomisinin Beklentileri, Politika, Tedbirler ve Günümüzdeki Konum, Uzmanlık Tezi, HDTM, 1994, s.43.

bazıları; Rekabetin Korunması Hakkında Kanun (13.12.1994), Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (27.06.1995), Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (24.06.1995) ve Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun (23.02.1995) gibi düzenlemelerdir.

Aşağıdaki tabloda da ülkemize gelen yabancı sermayeli kuruluşlar geldikleri sektörler itibariyle incelenmektedir:

Tablo:2.4- Türkiye’de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların Sektörel Dağılımı (30.06.2003 itibariyle).

SEKTÖRLER	Firma Adedi	Mevcut Yabancı Sermaye (\$)	Toplam Yabancı Sermaye İçindeki Payı (%)	Şirketlerin Toplam Sermayesi (\$)	Toplam Şirket Sermayesi İçindeki Yabancı Sermaye Payı (%)
Tarım	151	278.417.122	3,63	294.158.826	94,65
Madencilik	101	37.919.647	0,49	47.354.929	80,08
İmalat Sanayi	1667	3.182.618.272	41,52	5.411.113.189	58,82
Enerji Sanayi	51	367.096.783	4,79	392.363.428	93,56
Hizmetler	4541	3.799.698.315	49,57	6.460.294.924	58,82
Genel Toplam	6511	7.665.750.139	100,00	12.605.285.296	60,81

Kaynak:Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Yabancı Sermaye Raporu 2002.

Ülkemize gelen yabancı sermaye sektörler itibariyle incelendiğinde, tablodan da görüldüğü üzere, önceliğin gerek firma sayısı gerekse toplam yabancı sermaye içerisindeki payları itibariyle hizmetler sektöründe olduğu görülmektedir. Diğerleri ise sırasıyla imalat sanayi, enerji, tarım ve madencilik sektörleri olarak yer almaktadır.

Hizmetler sektörüne alt sektörler itibariyle bakıldığında; başta ticaret, restoran, kafe, yeme-içme ve otel, pansiyon, kamping işletmeciliği gibi hizmet birimleri öncelikli olarak yer almaktadır. İmalat sanayinde önceliği gıda, taşıt araçları imalatı, elektrikli makine ve demir çelik, kimya gibi alt sektörler almakta iken, tarım sektöründe ise tarım

hizmetleri, bitkisel üretim ve hayvansal üretim başı çekmektedir.

Aşağıdaki tabloda yabancı sermaye izinlerinin sektörler arası dağılımı 1980 yılından günümüze yer almaktadır:

Tablo:2.5- Yabancı Sermayenin Sektörel Dağılımı (Milyon \$)

Yıllar	İmalat	Tarım	Madencilik	Hizmetler	Toplam
1980	88,76	-	-	8,24	97,00
1981	246,54	0,86	0,98	89,13	337,51
1982	98,54	1,06	1,97	65,43	167,00
1983	88,93	0,03	0,02	13,76	102,74
1984	185,92	5,93	0,25	79,26	271,36
1985	142,89	6,37	4,26	80,97	234,49
1986	193,47	16,86	0,86	152,81	364,00
1987	293,91	13,00	1,25	347,08	655,24
1988	490,68	27,35	5,62	296,87	820,52
1989	950,13	9,36	11,86	540,59	1.511,94
1990	1.214,06	65,56	47,09	534,49	1.861,20
1991	1.095,48	22,41	39,82	809,55	1.967,26
1992	1.274,28	33,59	18,96	493,13	1.819,96
1993	1.568,59	21,05	11,37	462,38	2.063,39
1994	1.107,29	28,27	6,20	335,85	1.477,61
1995	1.996,48	31,74	60,62	849,48	2.938,32
1996	640,59	64,10	8,54	3.123,74	3.836,97
1997	871,81	12,22	26,70	767,48	1.678,21
1998	1.018,29	5,75	13,73	609,67	1.647,44
1999	1.123,22	17,19	6,76	553,40	1.700,57
2000	1.115,20	59,74	6,32	1.878,87	3.060,13
2001	1255,88	134,68	29,90	1.318,12	2.738,58
2002	892,01	32,82	17,29	1.300,81	2.243,00
Toplam	17.930,95	608,64	318,20	15.137,50	33.995,35

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Yabancı Sermaye Raporu 2002.

Önceki tablonun yıllar itibariyle gelişimine yer veren son tablomuzdaki oranlarda kısmi olarak bir değişim görülmektedir. Bu değişiklik ise yıllar itibariyle bakıldığında imalat sanayinin hizmetlere göre daha ağırlıklı olarak yer aldığıdır. İmalat sanayinde yabancı yatırım oranı yıllar itibariyle giderek azalırken, buna karşılık hizmet sektöründe ise yıllar itibariyle bir artış söz konusu olmuştur. Özellikle 2000 yılında hizmetler sektöründe %61'i aşan bir pay söz konusu olmuştur.

Ülkemize gelen yabancı sermaye miktarının dünya genelindeki dağılımı aşağıdaki tablo yardımıyla görülebilmektedir.

Tablo:2.6- Dünya'da Yabancı Sermaye (milyon \$)

	1989- 1994 Ort.	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dünya	200.145	331.068	384.910	477.918	692.544	1.075.049	1.270.764	817.574	678.751	559.576
G.Ü.	137.124	203.462	219.688	271.378	483.165	829.818	1.005.178	571.483	489.907	366.573
G.O.Ü.	59.578	113.338	152.493	187.352	188.371	222.010	240.167	219.721	157.612	172.033
Merkez ve Doğu Avr.	3.444	14.268	12.730	19.188	21.008	23.222	25.419	26.371	31.232	20.970
Türkiye	708	885	722	805	940	783	982	3.266	1.038	575
ORAN OLARAK (%)										
G.Ü./Dünya	68,51	61,46	57,08	56,78	69,77	77,19	79,10	69,89	72,17	65,50
G.O.Ü./Dünya	29,77	34,23	39,62	39,20	27,20	20,65	18,90	26,87	23,22	30,76
Orta ve Doğu Avr. / Dünya	1,72	4,31	3,31	4,01	3,03	2,16	2,00	3,22	4,60	3,74
Türkiye / Dünya	0,35	0,27	0,19	0,17	0,14	0,07	0,08	0,39	0,15	0,10
Türkiye / G.O.Ü.	1,19	0,78	0,47	0,43	0,50	0,35	0,41	1,48	0,66	0,33

Kaynak:UNCTAD, World Investment Report 2004 , s. 367-370'den derlenmiştir.

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü üzere Türkiye, Dünya genelinde ve içerisinde yer aldığı gelişmekte olan ülkeler kategorisi değerlendirmesinde de yabancı sermaye çekmede maalesef başarısız kalmıştır. Dünyada gerek nüfus bakımından olsun, gerekse jeostratejik konum ve ekonomik büyüklük açısından, ülkemiz maalesef dünya doğrudan yabancı sermaye dağılımında bulunduğu konuma uygun bir pay alamamaktadır.

Üstelik son yıllarda bu oran, -tabloda da görüldüğü gibi- giderek azalan (Dünyadaki payı 1989-1994 ortalaması 0,35 iken, bu oran 2003 yılında 0,10'a düşmüştür) bir seyir izlemektedir. Örneğin 1990'lar süresince yıllık doğrudan yabancı sermaye yatırımları Macaristan ve Çek Cumhuriyeti'nde gayri safi milli hasıllarının ortalama yıllık %4 iken, Polonya'da bu oran yıllık % 2'nin üzerinde gerçekleşmiştir. Türkiye'de ise, aynı dönemdeki yabancı sermaye yatırımları gayri safi milli hasıllarının ortalama % 0,5'inden daha az gerçekleşmiştir³⁰.

İzin verilen yabancı sermayenin ülke grupların göre dağılımını aşağıdaki tablodan izlemek mümkündür.

Tablo:2.7- Yabancı Sermaye İzinlerinin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (1999-2002) (milyon \$)

Ülke Grupları	1999	2000	2001	2002
OECD(AB Dahil)	1.166.29	1.1950.19	1.804.68	1.426.37
OECD(AB Hariç)	374.85	618.04	665.60	601.86
Ortadoğu Ülkeleri	24.95	46.88	28.16	48.18
Kuzey Afrika Ülkeleri	0.67	1.59	2.81	9.74
Diğer Ülkeler	133.81	443.20	237.33	156.85
TOPLAM	1.700.57	3.059.90	2.738.58	2.243.00

Kaynak: HM. Yabancı Sermaye Gn. Md., Yabancı Sermaye Raporu 2002.

Tablodan da görüldüğü üzere,ülkemize gelen yabancı sermaye içerisinde OECD üyesi ülkeler ağırlıklı görünümündedir. Türkiye'ye gelmesine izin verilen yabancı sermayenin yaklaşık % 90'lık kısmı OECD ülkelerinden ve bu grubun içinde yer almakta olan Avrupa Birliği ülkelerinden gelmektedir.

Yabancı sermaye izinleri içerisinde ağırlıklı bir paya sahip olan Avrupa Birliği ülkeleri içerisinde ise birikimli olarak bakıldığında, aşağıdaki tablodan da görüleceği

³⁰ LINN Johannes, Improvement of the Investment Climate and Promotion Model for Turkey, February 14, 2002, Ankara, <http://lnweb18.worldbank.org/>

üzere ilk sıraları Fransa, Hollanda, Almanya, ABD ve İngiltere'nin yer aldığı görülmektedir:

Tablo:2.8- İzin Verilen Toplam Yabancı Sermayenin Ülkelere Dağılımı

ÜLKELER	Miktar (milyon \$)	% Pay
Fransa	5.641	16.59
Hollanda	5.336	15.69
Almanya	4.329	12.73
ABD	3.929	11.56
İngiltere	2.669	7.85
Diğer	12.091	35.58
TOPLAM	33.995	100,00

Kaynak: HM. Yabancı Sermaye Raporu 2002. s.5.

Türkiye'de 2002 yılı itibariyle 6.311 adet yabancı sermayeli firma faaliyet göstermekte ve bunların toplam sermayeleri 6.184 trilyon TL. olup, bunun içindeki yabancı sermaye miktarı da 6.422 trilyon TL'dir. Bu miktar da toplam sermayenin %63.2'sini oluşturmaktadır. Son 4 yıl içerisinde Türkiye'de 1999 yılında 417, 2000 yılında 378, 2001 yılında 513 ve 2002 yılında da 470 adet yabancı sermayeli firma kurulduğu görülmektedir.

Yabancı yatırımların, ev sahibi ülkede öncelikle siyasal, sosyal ve ekonomik alanlarda istikrar araması bu faaliyetlerin başlangıcından beri değişmeyen bir özelliktir. Bu faktörler uluslararası yatırımcıların sadece satış hasılatı ve karını değil, aynı zamanda uluslararası piyasalardaki ve özellikle gidilen ülkelerdeki varlığını ve bu varlığın devamını etkilemektedir. Ekonomik, siyasi, psikolojik ve moral değerler konusundaki istikrar ve güvence, bir ülkenin yabancı yatırımcılar için çekiciliğini artırmaktadır³¹. Böyle bir konumda yabancı sermayenin görmek istediği, istikrara giden yolda kalıcı bir biçimde atılan adımlardır.

³¹ DPT, Yabancı Sermaye ÖİK, a.g.c., s. 19.

Gelişmiş ülkelerin hemen hemen tamamında doğrudan yabancı yatırımları çekebilmek için propaganda ve teşvikler yoluyla bir hayli çaba sarf edilirken, doğrudan yabancı yatırımlara gelişmekte olan ülkelerde şüphe ile yaklaşılmış, yabancı yatırımların ülke egemenliğini tehlikeye sokacağı, orta ve uzun vadede gelirden daha çok döviz çıkışına yol açtığı ve dolayısıyla sömürgeciliğin bir aracı olduğu, yeterli önlem alınmadığında yerli firmaların yerini alacağı, diğer bir deyişle çok katı kısıtlamalarla verilmesi gereken bir olanak olduğu düşünülmüştür³².

Türkiye, özellikle son yıllarda yabancı sermaye yatırımları pastasından daha fazla pay alabilmek amacıyla önemli adımlar atmıştır. Vergi reformu, sosyal güvenlik reformu, uluslararası tahkim konularında anayasa değişikliği yapılmış, bankalar yasası çıkarılmış, IMF ile yapılan stand by düzenlemesi ile enflasyonun indirilmesi, bütçe disiplininin sağlanması, yapısal reformların devam ettirilmesi ve kur politikasının geleceğe yönelik belirsizlikleri azaltacak bir çerçevede yürütülmesi hedef alınmıştır.

Ülkemizde bir yatırımın gerçekleşebilmesi için başta gelen engellerden olduğu belirtilen, yatırım için gerekli imza sayısının fazlalığı ve vergi yüklerindeki ağırlık gibi konuların çözümü öncelikle ele alınan meseleler olmuştur. Bunlarla³³;

24.04.2003 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununda düzenleme yapan 4842 sayılı Kanunun 1. maddesi ile,

1-“Dar mükellefiyete tabi olanlar dahil, ticari ve zirai kazançları bilanço esasına göre tespit edilen vergiye tabi mükelleflerin (adi ortaklıklar, kolektif ve adi komandit şirketler ile kurular vergisi mükellefleri dahil) faaliyetlerinde kullanılmak üzere satın aldıkları veya imal ettikleri amortisman tabi iktisadi kıymetlerin maliyet bedellerinin %40’ını vergi matrahının tespitinde ilgili kazançlardan yatırım indirimi istisnası olarak

³² Williams Rycie, Dünya Gelişmesinde Dinamik Güçler, Derleyen: Türkiye Milli Komitesi, MTO Yayınları, No:3, Ankara, 1987, s.62.

³³ “Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında 09.04.2003 tarih ve 4842 sayılı Kanun”, 24.04.2003 tarih ve 25088 sayılı Resmi Gazete’de söz konusu Kanunla yapılan düzenlemelere ilişkin olarak Seri No:249 Gelir Vergisi Genel Tebliği ile Seri No:80 Kurumlar Vergisi Genel Tebliği 08.05.2003 tarih ve 25102 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

indirim konusu yapacakları, Petrol Kanunu ve Maden Kanununa göre yürütülen arama ve sondaj faaliyetleri için yapılan ve aktifleştirilen harcamaların yatırım indirimi istisnasından yararlanacakları” kabul edilmiş,

2-Ancak anılan Kanun uyarınca,

a-Bedeli 5 milyar TL'den az olan iktisadi kıymetler (iktisadi ve teknik bakımdan bütünlük arz eden iktisadi kıymetler haddin aşılmadığının tespitinde bir bütün olarak dikkate alınır.)

b-Yurt içinde veya dışında daha önce kullanılmış olan iktisadi kıymetler (yüzer havuzlar ile 12 yaşından küçük gemiler hariç)

c-Gayri maddi haklar (yatırım indiriminden yararlanan iktisadi kıymetlerin kullanılabilmesi için gerekli olan bilgisayar programları hariç)

d-Mal ve hizmet üretimi ile doğrudan ilgili olmayan, alet, edevat, mefruşat ve büro demirbaşları,

e-Satın alma suretiyle iktisap edilen veya inşa edilen binalar,

f-Bedelsiz olarak iktisap edilen iktisadi kıymetler,

g-Arazi veya arsalar,

h-Yurt dışındaki yatırımlarda kullanılmak üzere alınan iktisadi kıymetler ile ilgili olarak yatırım indirimi hesaplanmayacaktır.

Yatırım indirimi istisnasından yararlanan kazançlar üzerinden dağıtılsın dağıtılmasın %19,8 oranında tevkifat yapılmasınının 24.04.2003 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlüğe girdiği ve yatırım indirimi istisnasından yararlanacak olan kazançlara uygulanacak bu tevkifat oranı fon payını da içerecek şekilde tespit edildiğinden, tevkifat tutarı üzerinden ayrıca fon payı hesaplanmayacağı hüküm altına alınmıştır.

Bu ve benzeri hükümler uyarınca 1.1.2004 tarihi itibarıyla teşvik belgesi düzenlenmesi şartı aranmaksızın, yurt içi ve yurt dışı kredi kuruluşlarından temin edilerek kullanılan ve ortalama vadesi 1 yıl ve daha uzun süreli nakdi yatırım kredileri nedeniyle verilen teminatlarla ilgili işlemler harçtan ve düzenlenen kağıtlar

Damga vergisinden istisna edilecektir.

Yukarıda da sözü edildiği üzere, ülkemize yatırım yapılmasının önü açılmak üzere vergi ve SSK gibi fiskal ve parafiskal hususlarla, şirket kuruluşlarının basitleştirilmesi gibi hukuki süreçlerde önemli değişiklikler yaşanmıştır. Ancak özellikle şirket kurulmasının basitleştirilmesi hususlarında önemli karşı çıkışlar söz konusu olmaktadır. Buna göre;³⁴ “şirket kuruluşunda gerekli imza sayıları abartılarak açıklanmakta, bürokratik işlemler sıralanmaktadır, oysa yabancı sermayenin gelmeyişiinde, yeni yatırım olmamasındaki ana faktöre değinilmemektedir. Sermaye özünde bürokratik işlemlerle değil, yatırım ortamıyla devletin yönetimindeki istikrar ve güven unsuru ile ilgilenecektir. Aksi takdirde bütün bunlar tartışılmadan bürokrati ve bürokrasiyi suçlamanın ve bürokrasinin kalkması ile yabancı yatırımcıların valizlerine dolar doldurup Türkiye’ye koşacağı yanlıgısı içine düşülecektir.”

Yabancı sermaye konusunda temel Kanun addedilen ve 18.01.1954 tarihinden beri yürürlükte olan 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu yürürlükten kaldırılarak; 17.06.2003 tarih ve 25141 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, doğrudan yabancı yatırım ve yatırımcı kavramlarını uluslararası uygulamalara paralel olarak tanımlamaktadır. Böylece yurt dışında yerleşik Türk vatandaşlarının da Türkiye’ye bu kapsamda yatırım yapmaları mümkün hale getirilmiştir.

Yine yeni Kanun ile izin yaklaşımı terk edilmekte, izleme amacına yönelik düzenlemeler ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye’ye yatırım yapmayı planlayan yabancı yatırımcının şirket kurmak ve yatırım yapmak için ön izin alma zorunluluğu kaldırılmıştır. Ayrıca da, şirket kuruluşu, ortaklığa katılma ve şube açma durumlarında, 50.000 ABD \$’ı aşgari yabancı sermaye getirme uygulamasına da son verilmiştir.

³⁴ Doğrusöz Bumin, Yabancı Sermayeyi Kaçırılan Bürokratik İşlemler Masalı, Dünya Globus, 16.06.2003.

2.6. Yabancı Sermaye İle Serbest Bölgeler Arasındaki İlişkiler

Serbest bölgeler, dünyada özellikle ihracata dayalı kalkınma stratejisini tercih eden ülkeler tarafından ihracatı artırmanın en önemli araçlarından birisi olarak görülmüş ve kullanılmıştır.³⁵ Serbest bölge uygulaması ile amaçlananlar; kalkınmaya uygun ortamı yaratmak, geleceğin sektörlerini seçip, teşvikleri onlara odaklamak, yani yatırımları gerçekleştirecek yabancı sermaye ile teknolojiyi ülkeye çekip, ülkenin dünya ekonomisinde söz sahibi olmasını sağlamaktır.³⁶

Serbest bölgeler; “bir ülkenin siyasal sınırları içinde olmakla beraber, gümrük sınırlarının dışında kalan, ihracatın artırılması amacı ile ülkenin diğer kesimlerine kıyasla üretim ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı, o ülkede geçerli olan dış ticaret ile mali ve ekonomik alanlara yönelik devlet düzenlemelerinin tamamen veya bir kısmı ile ortadan kaldırıldığı bölgelerdir” şeklinde ifade edilmektedir.³⁷

Yine başka bir ifade biçimiyle de serbest bölgeler; “bir ülkenin dış ticaret rejimi için gerekli olan mevzuat ve kısıtlamaların kısmen veya tamamen uygulama dışı bırakıldığı, genellikle uluslararası bir liman veya havaalanı yakınında olan, milli sınırlar içinde bulunmakla birlikte, gümrük sınırları dışında kabul edilen ve esas itibariyle ihracata yönelik faaliyet göstermek üzere seçilmiş sınai ve ticari alanlardır” biçiminde tanımlanmaktadır.³⁸

Tanımlardan da hareketle, özetle serbest bölge denildiğinde; “bir ülkenin ulusal egemenlik sınırları içinde bulunmakla birlikte, söz konusu ülkenin gümrük sınırları dışında kalan alandır” denilebilir. Dış ticaret ve gümrük ile ilgili yasa ve kuralların uygulanmadığı bu alanın sınırları kesin olarak belirlenmiştir, mal ve kişilerin giriş

³⁵ Güner Sedat, Serbest Bölgelerde Vergi Kanunlarının Yeri, Gümrük Kontrolörleri Derneği Yayınları, Yayın No: 22, Ankara, 1999, s. 9.

³⁶ KENTBANK Kurumsal Pazarlama Bölümü, Serbest Bölgeler Hakkında Bilgi Notu, Kentbank Yayınları, İstanbul, 2000, s.3.

³⁷ Thoman Richard, Free Ports and Foreign Trade, Conell Maritime Press, Cambridge, 1956, s. 6.

³⁸ Güner Sedat, Serbest Bölgeler, Anadolu Matbaacılık, İzmir, 1995, s.3.

çıkışları belirli noktalardan ve kontrollü olarak yapılmaktadır.

Serbest bölge; bir liman (hava/deniz) olabileceği gibi, bir kara parçası veya Andora, Cebelitarık gibi küçük ülkelerin tamamı da olabilmektedir

2.6.1. Yabancı Sermaye Açısından Serbest Bölge Kuruluşu ve Uygulamaları

Serbest bölgelerin kurulması ile amaçlananlar; kalkınmaya uygun ortam yaratmak, geleceğin sektörlerini seçip teşvikleri onlara yönlendirmek, yeni yatırımları gerçekleştirecek yabancı sermaye ile teknolojiyi ülkeye çekip, ülkenin dünya ekonomisi içerisinde önemli bir konuma gelmesine katkı sağlamaktır.³⁹

Bu amaca yönelik olarak, özellikle sanayi malları ihracatının artırılması ve aynı zamanda yabancı sermaye akışını teşvik edici nitelikte, serbest bölgelerin kurulmasına gidilmektedir. Ekonominin yapısına ve özelliklerine bağlı olarak istihdam olanakları, ödemeler dengesine etkileri ve teknoloji transferi, bölgesel kalkınma konusunda sağlanan avantajlar da serbest bölgenin kuruluş nedenleri arasında yer almaktadır.

Serbest bölge denildiğinde, aslında serbest ticaret bölgeleri, serbest üretim bölgeleri olmak üzere iki ana ayırım söz konusu olmaktadır. Ancak bunlar dışında Meksika'daki ikiz fabrikalar (maquiladoras), serbest limanlar, serbest bankacılık alanları, antrepolar, transit bölgeleri, gümrüksüz satış mağazaları ve hatta serbest kumar bölgeleri gibi farklı uygulamalardan söz edilebilir.⁴⁰

Serbest Ticaret Bölgelerinde; faaliyet alanı olarak genellikle, üretim, depolama, montaj, sergileme, gösterme, mal üzerinde işlem yapma, ambalajlama-paketleme, küçük boyutlarda yeniden paketleme, etiketleme, markalama, sınıflama, dereceleme, karıştırma, kırma, ayıklama, birleştirme, şekil değiştirme, saflaştırma ve şişeleme gibi

³⁹ Bağrıaçık Atilla, *Serbest Bölgeler ve Avantajları*, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul 1999, s.16.

⁴⁰ Tekeli İlhan-İlkin Selim, *Dünyada ve Türkiye'de Serbest Üretim Bölgelerinin Doğuş ve Dönüşümü*, Yurt Yayınları, Ankara Kasım 1987, s.11.

çeşitli uygulamaların seçildiği görülmektedir.⁴¹

Serbest Üretim Bölgeleri⁴² ise, 1960'lı yıllarda ilk uygulamaları başlayan bir kurumsal buluştur ve Serbest Ticaret Bölgeleri ile Organize Sanayi Bölgeleri'nin bir araya getirilmesi ile oluşmuştur. İhracat İşlem Bölgeleri, ihracatı teşvik etmek ve hafif imalat sanayi ürünlerinin üretim veya montajına olanak vermek amacıyla kurulmuştur. Bu bölge içerisinde firmalar, özellikle yabancı yatırımcılar, ara malların ithalatında, şirket vergilendirmesinde, alt yapı önlemlerinde farklı muameleye tabii tutulmakta ve ülkenin diğer bölgelerinde uygulanan sanayileşme yasalarından muaf tutulmaktadır.

İhracat İşlem Bölgelerinin Serbest Ticaret Bölgelerinden farkı, gümrük vergi ve formalitelerinden arındırılmış olan bölgede yerli ve yabancı firmalara yatırım yapma olanağının tanındığı, büyük sanayi siteleri görünümünde olmasıdır. Bu çerçevede yatırım yapmak isteyenlere ayrıca mali ve idari teşvikler sağlanmakta, üretimin tümünü ihracata yöneltecek firmalara ise, çeşitli ücret-maliyet, alt yapı olanakları ve vergi ayrıcalıkları tanınmaktadır. Bu ayrıcalıklar, İhracat İşlem Bölgesi firmalarının tüm üretimlerinin ihraç edilmesi ve imalat için ithal edilen tüm hammadde ve ara malların İhracat İşlem Bölgesi içerisinde tüketilmesi ya da yeniden ihraç edilmesi şartına bağlı olmaktadır.

2.6.2. Türkiye'de Serbest Bölgeler ve Yabancı Sermaye Yatırımları

Türkiye'de serbest bölgelerin kurulmasına yönelik ilk hareket 1927 yılında kabul edilen 1132 sayılı "Serbest Mıntika Kanunu" ile başlamıştır. Bu yasal düzenleme ile Ford Motor Company'ye Tophane rıhtımında otomobil, kamyon ve traktör montajı yapmak üzere sözleşme ile 1928 yılında özel bir izin verilmiştir. Ancak bu uygulama iyi başlamasına karşın 1929 yılındaki Büyük Dünya Depresyonu'nun etkileri nedeniyle

⁴¹ Aksu Soner, Serbest Bölgeler ve Kıyı Bankacılığı, Para Piyasaları ve Fon Yön. Gn. Md., Ankara, 1991, s.7.

⁴² Serbest Üretim Bölgeleri, Endüstriyel Serbest Bölgeler, Serbest İhracat Bölgeleri, İhracat Serbest Bölgeleri, Yatırım Geliştirme Bölgeleri, İhracat İçin Üretim Bölgeleri eş anlamlı olarak kullanılan kavramlardır. Sonnur Bakır, Serbest Bölgeler, TBMM Kütüphane-Dokümantasyon ve Tercüme Müd. Ankara, 1984, s.11.

beklenen yarar sağlanamadığı için daha sonra vazgeçilmiştir.

Daha sonraları 1946 yılında kabul edilen 4893 sayılı yasa ile doğrudan üretilen halı ve kilimlerle hayvan postlarının transit olarak Türkiye'ye ithal edilmesi ve gerek işlenerek gerekse işlenmeksizin ihraç edilebilmesi için "Serbest Yer" kurulması kararlaştırılmış, fakat bu uygulama da yürümemiştir. 1953 yılında kabul edilen 6209 sayılı "Serbest Bölge Kanunu" da aradan geçen uzun süreye rağmen işlerliğe konulamamıştır.

Türkiye'de serbest bölge kurma çalışmalarının başarısızlıkla sonuçlanması 1985 tarihine kadar konunun ertelenmesine neden olmuştur. 6.6.1985 tarihi ve 3218 No'lu "Serbest Bölge Kanunu" ile bugünkü serbest bölge çalışmalarına olanak veren yasal düzenleme ortaya çıkmıştır.

Yaklaşık 50 yıldır kurulması istenen fakat, çeşitli idari engeller ve politik çekişmeler yüzünden bir türlü gerçekleşemeyen serbest bölge kuruluşu amaçları; temelde dış pazarlara açılma ve döviz gelirlerini çeşitli yollarla arttırmak olarak ağırlık kazanmış olmakla birlikte, ülkemizdeki serbest bölge uygulamasını ifade eden 3218 sayılı yasaya göre bu amaçlar Kanun'un 1. maddesinde; *"Türkiye'de ihracat için yatırım ve üretimi artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli şekilde temin etmek, dış finansman ve ticaret imkanlarından daha fazla yararlanmak üzere, serbest bölgelerin kurulması, yer ve sınırlarının tayini, yönetimi, faaliyet konularının belirlenmesi, işletilmesi, bölgelerdeki yapı ve tesislerin teşkili ile ilgili hususları kapsar"* biçiminde ifade edilmektedir.

Kanun'un 2. maddesi ile de; *"Türkiye'de serbest bölgelerin yer ve sınırlarını belirlemeye Bakanlar Kurulu yetkilidir, serbest bölgelerin, kamu kurum ve kuruluşlarınca, yerli veya yabancı gerçek veya tüzel kişilerce kurulmasına, işletilmesine Bakanlar Kurulu'nca izin verilir"* denilmek suretiyle bu konuda yetkili olan makam ve mercilerde açıklanmış olmaktadır. Dolayısıyla ülkemizdeki serbest bölge uygulamacılığında da dünya uygulamalarına paralel olarak önde gelen amaçlar;

- İhracat amacıyla, yatırım ve üretimi arttırmak,
- Yabancı sermaye yatırımlarını çekerek, sermaye girişini hızlandırmak ve dış pazarlarla bağlantıları genişletmek,
- İthalatı ucuzlatmak,
- İstihdamı arttırmak,
- Teknoloji transferi yapmak,
- Döviz gelirlerini arttırmak,
- Bankacılık faaliyetlerinde dış pazarlara açılabilme,
- Gelir ve nüfus dağılımını dengelemek olarak belirtilmektedir.

Türk Serbest Bölgeleri'nin başarısını yakından etkileyecek başka bir konu, ülkenin politik ve ekonomik başarısı ile ilgilidir. Yabancı sermaye; millileştirme ya da kamulaştırma hareketlerine karşılık garanti istemekte ve beklemektedir. Bunun yanı sıra, uluslararası ekonomik ilişkilerde güvenilirlik aranmakta ve özellikle uluslararası arbitraj⁴³ alanında güven duymak istenmektedir.

Ülkemizdeki serbest bölge uygulamasında⁴⁴ son yıllarda kamu kurumları arasında anlaşmazlıklar baş göstermektedir⁴⁵. Maliye Bakanlığı ile Dış Ticaret Müsteşarlığı arasındaki bu ihtilaf, elbette ki gelişmekte olan Türk Serbest Bölgeciliğini ciddi biçimde etkilemektedir. Bu tartışmanın ilk ortaya çıkışı, OECD tarafından Türkiye'deki serbest bölge uygulamasına eleştiri yöneltilmesi ile olmuştur. Buna göre; OECD tarafından vergiye ilişkin istisnaların kaldırılması yönünde hükümete tavsiyede bulunulmuştur. Ancak, gerçekte tam anlamıyla bir eleştiriden ziyade, OECD Mali İşler Komitesi tarafından zararlı vergi rekabeti hakkında bir proje başlatılmıştır. Projenin ardındaki fikir, hükümetlerin sürdürülemez bir vergi rekabetiyle komşularının vergi tabanlarını daraltmalarının önlenmesi gereğidir.

⁴³ Bir döviz, menkul değer, mal veya üretim faktörünün belirli bir andaki fiyat farklılığından yararlanmak üzere, bu ekonomik varlığın eşanlı olarak alınıp satılması şeklinde yapılan işlemlere (arbitraj) denir.

⁴⁴ Geniş bilgi için bkz. <http://www.dtm.gov.tr/sb/sb.htm>.

⁴⁵ DTM Serbest Böl. Gn. Md., Aylık Raporu, Haziran 2002.

Türkiye, bu Komite’de Maliye Bakanlığı tarafından temsil edilmektedir ve bu durum Komite’ye serbest bölgeler konusundaki bilgi akışında bazı sorunlara yol açmaktadır. Bunun sonucunda, Türkiye serbest bölgeler rejimi ilk etapta zararlı vergi uygulamaları listesinde yer almıştır. Nitekim, konunun bu şekilde yansımaları serbest bölge yatırımcılarında tedirginliğin başlamasına yol açmıştır.

OECD dışında, ayrıca IMF’ye verilen Niyet Mektubu çerçevesinde, Maliye Bakanlığı tarafından, aralarında serbest bölge vergi teşviklerinin de yer aldığı bir dizi düzenlemeyi içeren bir vergi reformu yasa taslağı hazırlığı yapılmıştır. Gerçekten de, IMF’ye verilen 18 Ocak 2002 tarihli Niyet Mektubu’nda, bir vergi reformunun 2002 yılı içerisinde iki aşamada geçirileceği belirtilmiş, ancak bu reformun içeriği hakkında bir detay yer almamıştır. Ancak Maliye Bakanlığı nihayet 06.02.2004 tarihinde yayınlanan 5084 Sayılı Yatırımların Teşvik Edilmesine Dair Yasa kapsamında serbest bölgelerde özellikle alım-satım faaliyeti ile uğraşanlara vergi koymuştur.

Böyle bir düzenlemenin, kaçınılmaz olarak gerek ulusal, gerekse uluslararası düzeyde hukuki ve ekonomik sorunlar yaratacağı şüphesizdir. İlk olarak, ihracat kriterine bağlı bir ayrımcılık, rejimin OECD ve AB tarafından “zararlı” olarak nitelendirilmesine yol açmakla kalmayacak, aynı zamanda DTÖ kurallarına da aykırı olacaktır. Bu nedenle, uluslararası kuruluşlara olan taahhütler perspektifinden bakıldığında böyle bir düzenleme uygulanabilir görünmemektedir.

Maliye Bakanlığı’nın uygulamaya koyduğu yeni düzenleme, gerek yurtiçinde gerekse uluslararası yeni hukuki sorunlara yol açacak ve potansiyel yatırımcılara Türkiye’deki yatırım ortamının istikrarı ve güvenilirliği hakkında olumsuz sinyaller gönderecektir. Halen serbest bölgelerdeki yatırımların üçte biri (yaklaşık 170 milyon US \$) doğrudan yabancı sermaye yatırımdır ve şu anda dahi, aralarında Ikea, Hugo Boss,

Ermenegildo Zegna, Buderus ve Yazaki'nin de bulunduğu bir dizi çok uluslu şirket, serbest bölge yatırımlarını ya iptal etmiş ya da ertelemişlerdir⁴⁶.

Uluslararası alanda yaşanan son gelişmelerin ardından, Türkiye ve ABD, aralarındaki ekonomik işbirliğinin düzeyini yükseltme kararı almışlardır. Bu kararın hayata geçirilmesinde en güçlü alet, bir yada daha fazla serbest bölgenin "Nitelikli Sanayi Bölgesi" ilan edilerek buralardaki Türk ürünlerine Amerikan pazarına gümrük vergisiz giriş statüsü kazandırılmasıdır. Ne var ki, serbest bölgelerin avantajlı koşullarının kaldırılması kaçınılmaz olarak bu projenin gelişimini sekteye uğratacaktır.

Serbest bölge faaliyetleriyle ilgili olarak vurgulanmaya değer ilk olgu, bölgelerin ilk kurulduğu 1988 yılından bugüne kadar 56 milyar \$ tutarında çok büyük bir ticaret hacminin gerçekleşmiş olduğudur. Özel sektörün bu ticaretten elde ettiği ve GSYİH'ye bir ilave olarak düşünülmesi gereken kümülatif gayri safi kazanç ise 2,8 milyar \$ ulaşmıştır. Bugün serbest bölgelerin yıllık ticaret hacmi 10 milyar \$ üzerinde, yıllık gayri safi kazanç ise 500 milyon \$'ın çok üzerindedir.⁴⁷ Bu faaliyetlerin serbest bölgeler olmasaydı da mevcut olacağını gösteren hiç bir belirti bulunmamaktadır.

Her ne kadar serbest bölgelerde her türlü vergiden tam bir muafiyet bulunsa da, bütün işlemler üzerinden (malların c.i.f. değerleri üzerinden) %05 tutarında bir fon kesintisi yapılmaktadır. Bu kesinti malın girişinde ve çıkışında ayrı ayrı yapıldığından, toplamda %1'e ulaşmaktadır. 15 yıllık süre içerisinde serbest bölge faaliyetlerinden bu şekilde elde edilen bütçe gelirlerinin toplamı 300 milyon \$'ı aşmış olup bu tutar, elde edilen gayri safi kazançların %11'ine karşılık gelmektedir.

⁴⁶ DTM, Aylık Rapor, s.2.

⁴⁷ DTM, Aylık Rapor, s.2.

Aşağıdaki tabloda da serbest bölge fon gelirlerinin gayri safi kazanç içindeki payı görülmektedir:

Tablo: 2.9- Serbest Bölge Fon Gelirlerinin Gayrisafi Kazanç İçindeki Payı (.000 \$)

Yıllar	Gayri Safi Kazanç	Toplam Fon Gelirleri	%
1997	192.306	31.155	%16.20
1998	335.335	42.467	%12.66
1999	629.885	42.899	%6.81
2000	542.875	61.863	%11.40
2001	732.446	53.246	%7.27
Ortalama			%10.87

Kaynak: DTM, Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü.

Yukarıda gayrisafi serbest bölge kazançları içinde yaklaşık %11 yer tuttuğu görülen kesintiler, faaliyet ve işletme giderleri düştüğünde, buldukları sektöre bağlı olarak serbest bölge şirketleri üzerinde %30 - 50 oranında bir vergi yüküne karşılık gelmektedir. Görüldüğü gibi, serbest bölgelerdeki vergi yükünün Türkiye'dekinden farklı olmadığı açıktır. Eğer serbest bölgelerdeki vergi yükü Türkiye'dekinden çok daha düşük ve kârlar da daha yüksek olsaydı, o zaman bütün işadamlarının işlerini serbest bölgelere taşımasını beklemek gerekirdi. Oysa durum böyle değildir. Halihazırda, serbest bölgeler toplamda %50 kapasite ile çalışmaktadır.

Bütün bu faktörler hesaba katıldığında, serbest bölgeler rejiminde vergisel açıdan yapılacak bir değişikliğin, bir çok serbest bölge yatırımcısının yalnızca serbest bölgelerden değil, bütünüyle Türkiye'den kaçışına yol açması kaçınılmaz görünmektedir. Bir işin, komşu ülkelerde yer alan benzer elverişli koşullara sahip serbest bölgelerden birine taşınması çok kolaydır. Ülkeyi terk etmeyen diğer yatırımcılar ise şu ikilemle karşılaşacaklardır: Ya kayıt dışında çalışmak, ya da kayıt dışından gelen haksız rekabeti kabullenmek. Halen, Türkiye'deki kayıt dışı ekonominin GSYİH'ye oranına ilişkin tahminler %10-80 aralığında değişmekte ve %30'larda toplanmaktadır. Oysa, serbest bölgeleri kayıt altında ve şeffaf çalışan, ancak vergi bürokrasisi ile karmaşasından kaçınmak isteyenler, özellikle de KOBİ'ler, tercih etmektedir.

Aşağıdaki tabloda bölgeler itibariyle yıllar boyunca gerçekleşen ticaret hacmi tutarları görülmektedir:

Tablo:2.10- Bölgeler İtibariyle Yıllık Ticaret Hacimleri (.000 \$)

BÖLGELER	2000	2001	2002	2003	2004 (I-XI)
İST-DERİ	4.059.383	2.324.919	2.827.979	4.076.782	5.295.874
İST-AHL	2.893.199	2.193.739	2.475.194	3.022.789	3.196.044
EGE	1.662.598	1.291.910	1.828.870	2.642.599	2.830.412
MERSİN	1.767.854	1.337.790	1.643.140	2.766.312	2.507.033
BURSA		82.294	448.185	1.108.768	2.083.736
İST. TRAKYA	181.535	237.939	659.152	1.145.646	1.480.421
AVRUPA	105.655	212.865	343.062	570.498	802.664
ANTALYA	215.132	185.019	245.992	359.183	416.961
MENEMEN	240.262	251.479	277.385	301.562	306.176
KAYSERİ	22.554	27.071	83.646	157.184	268.917
GAZİANTEP	35.671	54.355	109.627	207.261	128.247
DENİZLİ			3.543	41.030	125.926
KOCAELİ			9.249	29.180	101.867
SAMSUN	16.845	12.329	11.907	17.244	82.281
ADANA-YUMURTALIK	60.864	59.267	46.845	74.852	61.964
RİZE	15.816	16.447	11.347	10.986	35.389
TRABZON	15.914	36.661	48.511	46.956	13.449
MARDİN	5.522	5.284	23.626	19.597	9.726
TUBİTAK-MAM TEK.			5.158	9.555	9.326
D. ANADOLU	1.789	1.881	177	83	82
İMKB(*)					
TOPLAM-TOTAL	11.300.593	8.331.246	11.102.596	16.608.066	19.756.493

Kaynak: DTM. (*) Yalnızca menkul kıymet alım satımı yapılmaktadır.

Ülkemizde 2004 yılı itibariyle 21 serbest bölge faaliyet göstermektedir. Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere bu bölgelerden kaynaklanan muhtelif yıllara ait ticaret hacimleri gerçekleşmiştir. Ülkemiz serbest bölgelerinde maalesef gerek kuruluş

yıllarındaki farklılıklardan dolayı gerekse de bölgelerin potansiyellerindeki kullanım farklılıklarından dolayı çok farklı ticaret hacmi gerçekleştirmeleri olmuştur. Örneğin ilk kurulan serbest bölgelerimiz olan Mersin ve Antalya serbest bölgelerinden, Mersin serbest bölgesi 2002 yılı verilerine göre 4. sırada yer alırken, Antalya serbest bölgesi ise ilk kurulma avantajını iyi kullanamamış ve ancak 8. sırada yer alabilmiştir.

Tablo:2.11- Ticaret Hacminin Ülkelere Göre Dağılımı (1000 US \$- 2004 Kasım)

Ülkeler	Bölgelere Giriş	%	Bölgelerden Çıkış	%	Toplam	%
I. OECD ÜLKELERİ	4.752.349	51,3	2.456.176	23,4	7.208.525	36,5
<i>A. AB ÜLKELERİ</i>	3.809.846	41,1	2.156.665	20,6	5.966.512	30,2
<i>B. DİĞER OECD ÜLKELERİ</i>	942.503	10,2	299.511	2,9	1.242.014	6,3
II. DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	222.120	2,4	89.096	0,8	311.215	1,6
III. TÜRK CUMHURİYETLERİ	202.181	2,2	184.005	1,8	386.186	2,0
IV. ESKİ SSCB	237.936	2,6	165.305	1,6	403.240	2,0
V. İSLAM ÜLKELERİ	269.058	2,9	457.078	4,4	726.135	3,7
VI. DİĞER ÜLKELER	1.080.727	11,7	429.840	4,1	1.510.568	7,6
VII. TÜRKİYE	2.503.803	27,0	6.706.820	63,9	9.210.623	46,6
TOPLAM	9.268.174	100	10.488.319	100	19.756.493	100

Kaynak: DTM.

Ticaret hacminin ülkelere göre dağılımının yer aldığı yukarıdaki tabloda ise, en dikkat çekici husus, ülkemizdeki serbest bölgelerde gerçekleşen verilere bakıldığında ticaretin, ana amaç olan dış ülkelere ihracat yapılmasından ziyade yurt içi ile yapıyor olmasıdır. Genel olarak bakıldığında yaklaşık bölgeye giren ve bölgeden çıkan mal tutarlarının yarısına yakını Türkiye ile gerçekleşmektedir. İkinci sırada ise, tablodan da görüldüğü üzere Avrupa Birliği ülkelerinin de dahil olduğu OECD ülkeleri yer almaktadır. Ancak amaçlanan, daha önce de belirtildiği üzere ticaretin çok büyük ölçüde dış ülkelerle yapılmasıdır. Bu nedenle serbest bölgelerimizin kuruluşundan amaçlanan yabancı sermaye çekimi istenilen oranda gerçekleşmemiştir.

Tablo:2.12. Serbest Bölge Kullanıcılarının Faaliyet Konularına Göre Dağılımı.

(30.11.2004 itibariyle)

Faaliyet Konuları	Yerli		Yabancı		Toplam		
	Kiracı	Yatırımcı	Kiracı	Yatırımcı	Kiracı	Yatırımcı	Toplam
ÜRETİM	273	359	69	57	342	416	758
MONTAJ-DEMONTAJ /BAKIM-ONARIM	38	14	12	2	50	16	66
ALIM-SATIM	1.904	379	383	69	2.287	448	2.735
İŞYERİ KİRALAMA	2	245	0	33	2	278	280
DEPO İŞLETMECİLİĞİ	2	80	0	13	2	93	95
BANKACILIK-SİGORTACILIK	43	11	4	0	47	11	58
KURUCU-İŞLETİCİ/İŞLETİCİ	4	19	0	2	4	21	25
İMKB-ARACILIK	17	0	2	0	19	0	19
DİĞER	52	12	14	5	66	17	83
Toplam	2.335	1.119	484	181	2.819	1.300	
Genel Toplam		3.454		665		4.119	4.119

Kaynak: DTM.

Serbest bölgelerimizde yer alan firmaların yerli ve yabancı statüsü tablodan da görüldüğü gibi, toplam 4119 firmadan 3454 tanesi yerli menşeli iken, ancak ve ancak 665 tanesi yabancı menşeli firma olmaktadır. Dolayısıyla buradan da görüldüğü gibi yabancı sermaye çekmede serbest bölgelerimiz henüz istenileni vermekten uzaktır.

Serbest bölgelerimizdeki durum tespitlerine devam edecek olursak, buralarda çalışanlar yani istihdam edilenlerin bileşimini de aşağıdaki tablo göstermektedir.

Tablo: 2.13. Serbest Bölgelerde İstihdam (30.11.2004 itibariyle)

<i>Bölgeler</i>	<i>İşçi</i>	<i>Büro Personeli</i>	<i>Diğer</i>	<i>Toplam</i>
Ege	11.909	495	36	12.440
Mersin	5.466	479	1.079	7.024
Bursa	3.452	179	74	3.705
Antalya	3.162	249	123	3.534
Menemen	2.742	229	251	3.222
İst.Deri	1.826	762	353	2.941
Avrupa	1.805	142	37	1.984
İst. AHL	742	621	547	1.910
İst. Trakya	157	749	202	1.108
Kayseri	563	0	0	563
Adana-Yum.	141	107	6	254
Gaziantep	117	69	20	206
Tübitak-Mam	123	48	31	202
Kocaeli	33	15	48	96
Samsun	71	10	14	95
Trabzon	26	3	22	51
Denizli	11	15	20	46
Rize	11	2	2	15
Mardin	10	0	4	14
D.Anadolu	1	1	0	2
Toplam	32.368	4.175	2.869	39.412

Kaynak: DTM Serbest Bölgeler Genel Md.

Tablodan da görüleceği gibi, 2004 yılı Kasım ayı sonu itibariyle ülkemizde faaliyet gösteren serbest bölgelerimizde yaklaşık 40 bin personel görev yapmaktadır. Bunların çoğunluğu (32.368 kişi) işçi statüsünde iken, 4.175 kişisi büro personeli olarak ve kalan 2.869 kişi de diğer personel adı altında hizmet vermeye devam etmektedir.

Ülkemizde faaliyet göstermekte olan serbest bölgelerimizi değişik yönleriyle ele aldığımızda, karşımıza pek iç açıcı bir görüntü çıkmasa da ülke yönetiminin serbest bölgelerimizin gelişeceğine dair inancı ve uygulama kararlığı devam ettiği sürece serbest bölgelerimizin dünyadaki emsallerini yakalayacağına dair umudumuz devam etmektedir. Serbest bölgelerimizin hak ettiği konuma gelmesi demek ülkemizin daha fazla üretip ihraç etmesi, daha fazla yabancı sermaye çekmesi, daha fazla insan istihdam edilmesi, velhasıl ülkemizin refah seviyesinin yükselmesi demek olacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ VE ULUSLARARASI TAHKİM

3.1. Yabancı Sermaye Yatırımlarında Çok Uluslu Şirketlerin Önemi ve Rolü

Çok uluslu şirketler, II. Dünya Savaşı sonrası gelişen ve özellikle 1960'lı yıllarda çok yaygınlaşan bir şirket yapılanmasıdır. Çok uluslu şirket yada ulus ötesi şirket ifadesi, aslında yeni bir kavram olmamakla birlikte, aynı zamanda farklı görüşlerce üzerinde çok fazla tartışmanın yapıldığı bir konu olarak güncelliğini korumaktadır. Çok uluslu şirket kavramının bu derece tartışmalı bir konu olmasından dolayı üzerinde tam bir tanım birliğine de varılabilmiş değildir. Tanım birliğine varılamamasının en önemli nedenlerinden birisi de, çok uluslu şirketin çok yönlü özelliklerinden hangisinin böyle bir tanımı oluşturmada öncelik kazanacağı konusundaki kararsızlıktır.¹

Bir tanıma göre, çok uluslu şirketler; "doğrudan yabancı sermaye yatırımları yaparak birden fazla ülkede gelir getiren aktif değerlere sahip olan veya bunları kontrol eden, dolayısıyla kaynak ülke dışında mal ve hizmet üreten, uluslararası üretim yapan firmalardır"² şeklinde ifade edilmektedir.

Çok uluslu şirketler, bir ana merkezi bulunan ve bu merkeze bağlı olarak değişik ülkelerde faaliyet gösteren şubelerden oluşan bir bütündür. Kaynak ülkedeki merkez şubeleri denetlemekte ve adeta bir sinir sisteminin beyni gibi rol oynamaktadır. Şubeler, karşılıklı olarak elde etmiş oldukları kazançların bir kısmını yada tümünü yurt dışındaki

¹ Alpar Cem, *Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma*, AİTİA Yayını, Ankara 1977, s: 23.

² Dunning J., "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach", *The International Political Economy of Direct Foreign Investment*, Volume I, Edward Elgar Publishing Limited, England, 1993, s:113.

açısından duruma göz attığımızda, bunların kendi ülkelerindeki üretim ve pazarlama faaliyeti oran olarak % 10 dolaylarında kalırken, kalan kısım ise dış ülkelere gerçekleştirilmektedir.⁸

Bu şirketlerin yöneticileri yanında yönetim biçimlerine de baktığımızda, ana merkez ile şubeler arasındaki ilişkilerin farklılık arz ettiğini söylemek mümkün olabilmektedir. Genellikle ana şirketten yabancı ülkelerdeki şubelere doğru emir ve denetim, şubelerden ana merkeze doğru ise mal, nakit ve bilgi akımları oluşmaktadır.⁹

Şubeler arasındaki ilişkiler üretim faaliyetlerinin gerektirdiği planlama, teknik hizmetler ve şirket içi ticaret gibi konuları kapsamaktadır. Uygulamada çok uluslu şirketlerin yapılanmaları çeşitlilik arz edebilmektedir. Ancak her durumda bu şirketlerin ana merkez ve şubeleri arasında bir uyum söz konusudur. Bu tür şirketlerde de faaliyetlerden maksimum kar elde etmek temel amaç olmaktadır ve Amerikan menşeli birçok büyük şirketin Batı Avrupa ve az gelişmiş ülkelerde yaptığı yatırımlar bu tip yatırımlara örnek olarak gösterilebilir. Sonuçta bu firmaları daha ziyade faaliyetlerden elde edilecek karlar ilgilendirmektedir.

Çok uluslu şirketlerin yapılanmalarına bakıldığında, davranış biçimleri açısından bu şirketler 3 tür politika uygulamaktadırlar:¹⁰

- Ethnocentric (home country oriented-milliyetçi) politikalar,
- Polycentric (host country oriented-uluslararası) politikalar ve
- Geocentric (world oriented-uluslarüstü) politikalar.

Ethnocentric model (yada politika), ana ülkeye yönelik bir yönetim şekli olarak bilinmektedir. Burada şubeler ağırlıklı olarak ana şirket personeli tarafından

⁸ Perlmutter H., "The Tortuous Evolution of the Multinational Corporations", Journal of World Business, Vol:4 No:1, Columbia 1969, s.11.

⁹ Seyidoğlu, a.g.e., s: 730.

¹⁰ Perlmutter H. V., "Three Conceptions of a World Enterprise", Columbia Journal of World Business, Jan.-Feb. 1969.

Ethnocentric model (yada politika), ana ülkeye yönelik bir yönetim şekli olarak bilinmektedir. Burada şubeler ağırlıklı olarak ana şirket personeli tarafından yönetilmektedir, şirket yönetiminin yerel ülke personelinin teknik ve yönetim kapasitesinin ötesinde, ileri bilgi ve beceriler gerektirdiği düşüncesi yatmaktadır. Yabancı ülkedeki şubenin genellikle tüm üst düzey yönetim kadroları ana ülke menşeli olmaktadır.

Polycentric yönetim modelinde ise, ev sahibi ülkeye yönelik bir örgütlenme biçimi söz konusu olmaktadır. Burada her yabancı şube adeta yarı bağımsız bir firma gibi çalışmaktadır, ana firma daha çok mali konular üzerinde bir denetim uygulamaktadır. Ancak en üst düzeydeki yönetim kadroları ana ülkenin vatandaşlarına ayrılmışken diğer ülke vatandaşları kalan pozisyonları doldurmaktadırlar.

Geocentric model ise, tümüyle evrenseldir. Yönetimdeki ana ülke vatandaşlarının egemenliği söz konusu olmamaktadır. Şubeler daha bağımsız ve içinde buldukları ülkenin ekonomik ve sosyal koşulları ile daha bütünleşmiş durumdadırlar.

Küresel açıdan bakıldığında, faaliyette bulunan işkolu ve/veya endustride, çokuluslu şirketler faaliyetlerini dikey, yatay ve konglomera (yığınsal) bir hat üzerinde merkez ülke ve diğer ülkelerde yapmaktadırlar.¹⁵³

Dikey yayılda, çokuluslu şirketlerin yabancı ülkelerde ara malı ve girdi üretimi söz konusudur. Bu tip yayılma geriye doğru yayılmadır. Geriye bağımlı şirketler, genellikle doğal kaynakları işletmek üzere kurulmuş olan şirketlerdir. Geriye doğru yayılmaya bir şirketin petrol ve ham petrol üretimini, ileriye doğru yayılmaya ise, kimyevi maddeler ve otomobil üretimi örnek verilebilir. Bu arada çokuluslu şirketler genellikle yatırımlarını geriye doğru yayılma biçiminde gerçekleştirmektedir.

Yatay yayılda da, firma merkez ülkede ürettiği malın aynısını yabancı

¹⁵³ İyibozkurt E., a.g.e., s:112.

kısıtlayıcı engellerden kaçmaktır. Bu nedenle bunlara tarife fabrikaları da denir.¹²

Konglomera yayılmada ise, çok uluslu şirketler kendi üretimleri ile doğrudan ilgisi olmayan alanlara yönelmektedirler. Bu şirketler arasında bu tipteki üretim şekillerine de rastlamak mümkün olmaktadır.

Çokuluslu strateji dolayısıyla ulusal pazarlar, geniş bir bölgenin ve dünya pazarının bir parçası olarak kabul edilmektedir. Bunun sonucunda şirket yöneticileri, ölçek ekonomilerinden yararlanmak ve uluslararası alanda uzmanlaşabilmek amacıyla bağlı şirketler arasında üretim, teknoloji, sermaye ve personel akışı gibi amaç ve hedefleri bünyesinde barındıran sistem içerisinde yer almaktadırlar. Böylece çokuluslu strateji, uluslararası ticaretin etkin bir yaratıcısı konumuna gelmektedir.

3.1.1. Teknoloji Yaratmada Çok Uluslu Şirketlerin Önemi

Teknolojiyi bir kavram olarak, en basit ifadesi ile yeni malların yaratılması ve bu malların üretiminde kullanılan bilgi kümeleri olarak tanımlayacak olursak, teknolojik yenilik dendiğinde de, teknolojiye dönüştürülmüş olan araştırma ve buluşların yeni ürünlere uygulanması veya eski ürünlerin üretiminin geliştirilmesi olarak ifade edebiliriz. Yenilik denildiğinde, doğal olarak birçok kişi ve kuruluşun faaliyetini gerektiren bir uğraş olarak ortaya çıkmaktadır. Bu uğraşlar içerisinde teknik araştırma-geliştirme, üretime uygulanış, pazarlama denemesi ve pazar araştırması gibi konular yer almaktadır.

Teknolojik gelişmeleri teorik olarak 3 temel başlık altında inceleyebiliriz.¹³

- Yansız (Nötr),
- Sermaye yoğun (Emek tasarruf edici),
- Emek yoğun (Sermaye tasarruf edici).

¹² İyibozkurt E., a.g.e., s:143.

¹³ ŞAHİN, Hüseyin, Mikro İktisat, Ezgi Yayınları Bursa 1996, s:313-314.

Yansız teknolojik gelişme meydana geldiğinde, her iki üretim faktörünün (emek-sermaye) kullanım miktarları aynı oranda azalır, emek ve sermayenin marjinal verimliliği de aynı oranda artar. Faktör bileşim oranı değişmez ve belli bir üretim daha az emek ve sermaye faktörü kullanılarak gerçekleştirilir. Gelişmenin ilk safhalarında teknik ilerleme genellikle sermaye-hasıla oranını artıran yönde olmaktadır.¹⁴ Ayrıca modası geçmiş teknoloji yerine modern teknoloji kullanılması ve beraberinde sermaye/emek oranı sanayileşmiş ülkelerdekinden farklı olarak gelişmekte olan ülkelerde seçilme imkanına sahip değildir.¹⁵

Sermaye yoğun teknolojik gelişme, faktör fiyatları sabit iken, emek/sermaye oranını küçültür. Emek tasarrufu sağlayan bu tür gelişmede, sermayenin marjinal verimliliği emeğinkinden daha fazla artar ve sermaye, emek faktörü yerine ikame edilmiş olur. Dolayısıyla üretimde kullanılan emek miktarı düşerken, tasarruf edilen emek sebebiyle üretim maliyeti azalır.

Emek yoğun teknolojik gelişmede ise, yine faktör fiyatları sabitken, sermaye/emek oranı küçülür ve emeğin marjinal verimliliği sermayeye göre daha fazla yükselir. Üretimde kullanılan sermaye miktarı azalacağı için üretim maliyetlerinde bir düşme sağlanır.

Çok uluslu şirketler açısından baktığımızda; bu şirketlerin dünya pazarları içindeki önemi ve üstünlüğü, şirketlerin büyüklüğü veya mali güçlerinden ziyade yenilik sürecindeki üstünlüğünden ortaya çıkmaktadır. Diğer bir ifadeyle, fikri mülkiyet haklarına sahip olma ve bunları kullanabilme kabiliyeti firmaların ekonomik performansını son derece olumlu etkileyen olgular olmaktadır. Çok uluslu şirketler, araştırma ve geliştirmeye yönelik şirketler olup, bu faaliyetler için ayırmış oldukları mali kaynakları da çok büyük boyutlara ulaşabilmektedir.

Çok uluslu şirketler, genellikle gelişmiş ülkelerin ekonomilerine ait oldukları

¹⁴ Hiç, Mükerrrem, *Büyüme ve Gelişme Ekonomisi*, Menteş Kitabevi, İstanbul 1988, s:237.

¹⁵ DÜLGEROĞLU, Ercan, *Kalkınma Ekonomisi*, U.Ü. Basımevi, Bursa 2000, s:66.

için bu şirketlerin ar-ge konusundaki avantajları da göreceli olarak daha fazla olmaktadır. Bu tip gelişmiş ekonomilerde, yeni bir ürünün keşfedilmesi ve dünya üzerinde ilk defa üretime başlanması, gelişmekte olan ekonomilere göre daha kolay olmaktadır. Diğer bir ifadeyle, dünya ekonomisinde araştırma-geliştirme faaliyetleri büyük ölçüde dev firmalar tarafından yapılabilmektedir.

Ar-ge faaliyetleri açısından, teknolojik yenilikler ve icatlar ile firma büyüklükleri arasında çok sıkı ilişkiler bulunmaktadır. Firmanın piyasada yayılma hızı büyüdükçe, kısacası ekonomik olarak imkanları arttıkça araştırma ve geliştirmeye ayırdığı pay da artmaktadır. Böylece ar-ge faaliyetlerinden sonuç alma olasılıkları da yükselmektedir. Yeni teknolojik ilerlemeler sonucu sağlanan net kazanç, yeni teknoloji geliştirme girişimlerine neden olmaktadır.

Bir teknolojinin yüksek veya ileri teknoloji niteliği taşıyabilmesi için 5 temel koşulu sağlaması gerekmektedir.¹⁶

İlk olarak; ar-ge harcamaları sanayi dalında yoğun olarak yapılmalıdır, ikincisi; ülkeler için stratejik bir önemi bulunmalıdır, üçüncü olarak, teknolojik buluşun sanayi dalına uygulanması uzun, üretim ve ticarete uygulanması ise kısa bir süre içerisinde olmalıdır, dördüncüsü, büyük risk taşımalı ve yoğun sermaye yatırımlarına ihtiyaç duyulmalıdır, beşinci ve sonuncusu ise, ar-ge'nin üretimi ve dünya çapında pazarlamasında yüksek derecede uluslararası işbirliği ve rekabet gerektirmelidir.

3.1.2. Dünya Geneline Çok Uluslu Şirketlerin Etkileri

İkinci Dünya Savaşı sonrasında büyük gelişmeler gösteren çok uluslu şirket olgusunun ilk olarak Hollanda menşeli Unique Margarin ile İngiliz Lever Brothers firmaları olduğu kabul edilmektedir.¹⁷ Günümüzde ise aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi gerek sayı, gerekse ekonomik açıdan çok uluslu şirketler dünya ekonomisi üzerinde

¹⁶ Karluk, a.g.e., s: 436.

¹⁷ Şatıroğlu K., Çok Uluslu Şirketler, A.Ü. SBF Yayınları Yayın No:536, Ankara 1984, s.5.

önemli ağırlığa sahip olmuşlardır.

Tablo:3.1- Dünyanın En Büyük Çok Uluslu Şirketleri* (Mal Varlıklarına Göre, milyon \$, 2002)

Sıra : (a)	Çokuluslu Endeksi-b	Firma Adı	Menşei Ülke	Faaliyet Alanı	Yurtdışındaki Mal Varlığı	Toplam Mal Varlığı	% (b)
1	84	General Electric	ABD	Elektrik-Elektronik	229.001	575.244	40.6
2	12	Vodafone	İngiltere	Telekomünikasyon	207.622	232.870	84.5
3	67	Ford Motor	ABD	Motorlu araçlar	165.024	295.222	47.7
4	16	BP	İngiltere	Petrol ve türevleri	126.109	159.125	81.3
5	95	General Motor	ABD	Motorlu araçlar	107.926	370.782	27.9
6	45	Shell Group	UK/Ned.	Petrol ve türevleri	94.402	145.392	62.4
7	73	Toyota	Japonya	Motorlu araçlar	79.433	167.270	45.7
8	22	Total-Elf	Fransa	Petrol ve türevleri	79.032	89.450	74.9
9	65	France Telecom	Fransa	Telekomünikasyon	73.454	111.735	49.6
10	41	Exxon Mobil Corp	ABD	Petrol ve türevleri	60.802	94.940	65.1
11	53	VW Group	Almanya	Motorlu araçlar	57.133	114.156	57.1
12	86	E.On	Almanya	Elek. gaz ve su	52.294	118.526	40.2
13	78	RWE Group	Almanya	Elek. gaz ve su	50.699	105.116	43.4
14	40	Vivendi	Fransa	Medya	49.667	72.682	65.7
15	50	Chevron Texaco	ABD	Petrol ve türevleri	48.489	77.359	58.2
16	29	Hutchison Ltd.	HongKong	Muhtelif	48.014	63.284	71.1
17	46	Siemens AG	Almanya	Elektrik-Elektronik	47.511	76.474	62.3
18	94	Electric de France	Fransa	Elek. gaz ve su	47.385	151.835	29.3
19	66	Fiat	İtalya	Motorlu araçlar	46.150	96.990	49.1
20	31	Honda Motor	Japonya	Motorlu araçlar	43.641	63.755	70.5
21	9	News Corp.	Avustralya	Medya	40.331	45.214	90.1
22	6	Roche Group	İsviçre	İlaç	40.152	46.160	91.0
23	19	Suez	Fransa	Elek. gaz ve su	38.739	44.805	78.1
24	58	BMW AG	Almanya	Motorlu araçlar	37.604	58.192	53.7
25	64	Eni Group	İtalya	Petrol ve türevleri	36.991	68.987	49.9

Kaynak: UNCTAD World Investment Report 2004. www.unctad.org.

* Bu tabloya finans kuruluşları dahil edilmemiştir.

(a)Firmaların yurtdışındaki mal varlıklarına göre.

(b)Bu oranlar, firmaların yurtdışı/toplam malvarlıkları, yurtdışı satış/toplam satış ve yurtdışı çalışan sayısı/toplam çalışan sayısı oranlarına göre hesaplanmıştır.

Yukarıda yer alan tabloda da görüldüğü gibi, çokuluslu şirketler orijin olarak incelendiğinde, bu şirketlerin ağırlıklı olarak Avrupa ve ABD menşeli oldukları görülmektedir. Bir diğer özellik ise, ABD merkezli şirketlerin az sayıda görünmelerine

karşın, gerek mal varlığı gerek satışlar gerekse de çalışan sayıları açısından önemli rakamlara ulaşmış olmalarıdır. Ayrıca ülkemiz de bu şirketlerin bir çoğunun yatırımlarına ev sahipliği yapmaktadır.

Çok uluslu şirketler kavramının ne derece tartışmalı bir konu olduğunu yukarıda ifade ettikten sonra doğal olarak bu konunun olumlu ve olumsuz yanlarının da bulunduğu gerçeği ortaya çıkmaktadır: Çok uluslu şirketlerin yaratabileceği olumlu etkilerden bazıları;¹⁸ milli gelir ve ekonomik gelişmeyi artırır, az gelişmiş ülkelerin modernizasyonunu kolaylaştırır ve dünya ticaretinin artmasına katkı sağlayabilirler, uluslararası borçların finansmanına yardımcı olabilirler, ticaretin önündeki tarife gibi engellerin kaldırılarak, serbest ticaretin gelişmesine katkıda bulunabilirler. Araştırma ve geliştirmeye verdikleri önem ile teknolojik yeniliklerin ve gelişmenin sağlanmasına yardımcı olabilirler. İstihdam yaratırken yetişmiş eleman teminini gerçekleştirirler. Gelir ve refahı artırır, ulusal sınırlamaları kaldırarak, uluslararası ekonominin, kültürün ve uluslararası ticareti yöneten kuralların küreselleşme sürecini hızlandırır.

Çok uluslu şirketlerin yaratabileceği olumsuz etkiler ise;¹⁹ ev sahibi ülke içindeki sermayeyi artırır ancak, ev sahibi ülkelerin ihracat kârlarını da yükselterek, borçlu yaratır ve zayıf olanı borcu sağlayana bağımlı hale getirebilirler. Ürünlerin üretimlerini tekelleştirerek ve dünya piyasalarında dağıtımlarını denetleyerek ele geçirilmelerini sınırlarlar. Az gelişmiş ülkelere uygun olmayan teknoloji ihraç ederken, üçüncü dünya ülkelerini birinci dünya teknolojisine bağımlı hale getirirler. Az gelişmiş ülkelerdeki yavru endüstrilerin ve yerel teknik uzmanlaşmaların gelişimini engellerler. Yabancı dış yatırımların sonucu olarak şirketin ana ülkesinde işlerin kaybına ve dolayısıyla istihdamın azalmasına neden olurlar. Enflasyona katkıda bulunacak kartellerin yaratılmasına ortak olabilirler. Uluslararası piyasalarda elde edilebilir hammaddelerin arzını sınırlarlar. Yerel kültürlerin ve ulusal farklılıkların yerlerine, tüketici yönelimli değerlerin baskın olduğu tek tip bir dünya kültürü bırakacak şekilde

¹⁸ Gençler, a.g.m., s:2.

¹⁹ Salvatore Dominic, *International Economics*, 6. Ed., Prentice Hall, New Jersey, s: 378.

aşındırırlar. Zengin, fakir ülkeler arasındaki uçurumu genişletirler.

Sonuç olarak, bu şirketlerin ekonomik aktiviteleri sonucunda olumlu ve olumsuz olmak üzere birçok gelişmeye neden oldukları görülmektedir. Çok uluslu şirketlerin meydana getirdikleri olumsuz etkilerin yol açabileceği sonuçların en aza indirgenebilmesi veya oluşmaması için ülkeler tarafından çeşitli düzenlemelere gidildiği de görülmektedir. Kanada yabancı yatırımlarda, Kanada'lı katılım payının %25'den daha az olması durumunda, bu kuruluşlara yüksek vergi uygulamaktadır. Hindistan'da direkt yabancı yatırımların yapılabileceği sektörler belirlenmekte, onların işlemlerini düzenleyici kurallar konmakta ve izne tabi olmaları koşulları uygulanmaktadır. Bazı gelişmekte olan ülkeler ise sadece ortak yatırımlara (joint venture) izin vermekte, teknoloji transferi yapılmasını, yerli işgücünün eğitilmesini, girdilerin ithalatının sınırlandırılmasını, kâr transferlerini ve çevre düzenlemesine gereken önemin verilmesi gibi şartlar öne sürmektedirler.

3.2. Yabancı Yatırımları Korumaya Yönelik Önlemler: Çok Taraflı Yatırım Anlaşmaları (MAI) ve Uluslararası Tahkim

3.2.1. Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (MAI)

Doğrudan yabancı yatırımların korunması için tarihsel süreç içerisinde, yabancı yatırımın olduğu her dönemde doğrudan yabancı yatırımların korunabilmesi için bir takım düzenlemeler yapılması gereği duyulmuştur. Bu yatırımlar ve yatırımcıları için en büyük tehdit, ev sahibi ülke tarafından hiçbir haklı sebep olmaksızın söz konusu yatırımların kamulaştırılması ve onların mülkiyet haklarının ihlal edilmesi olmaktadır.²⁰

Son 10 yıllık dönemde, uluslararası yatırımlarda, gerek doğrudan gerekse dolaylı yabancı sermaye yatırımlarında büyük artışlar görülmesi, bu konuda küresel düzeyde bir düzenleme yapılması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Son yıllarda özellikle ikili ve

²⁰ Tiryakioğlu Bilgin, "Doğrudan Yabancı Yatırımlara İlişkin Uluslararası Düzenlemeler", Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye, TCMB Yayınları, Ankara 2001, s.167.

bölgesel yatırım anlaşmalarında ciddi artışlar yaşanması çok taraflı bir yatırım anlaşmasının da hazırlanması için girişimlerde bulunulmasına sebep olmuştur.

Dünyada yatırımlara ilişkin mevcut çok taraflı anlaşmalar, sigorta, anlaşmazlıkların çözümü, sosyal politikalar gibi yatırımlara ilişkin bazı konuları ele almakta veya (GATS) gibi anlaşmalar yatırımları sektörel bazda düzenlemektedir. Ancak yatırımları küresel düzeyde kapsamlı olarak ele alacak bir çok taraflı yatırım anlaşması şu an için mevcut değildir.

Ülkeler açısından bakıldığında, eğer bir yatırımcının ülkeye çekilmesi isteniyorsa, kısaca yatırım iklimi diyebileceğimiz ekonomik koşulların, diğer deyişle ülkenin ekonomik açıdan istikrarlı oluşu, cazip bir pazar olması, hammadde kaynaklarının elverişli olması, altyapı ve taşımacılık gibi unsurlar yanında, hukuki koşullarında elverişli olması, kısacası yatırımcının kendini hukuken güvende hissedebilmesi önem arz etmektedir.²¹ Ekonomik açıdan yatırım iklimi ne kadar uygun olursa olsun, eğer hukuki iklim elverişli değilse, yatırımcının o ülkeye gelmesi mümkün olmamaktadır.

Yabancı yatırımcıların korunması ihtiyacı, yatırımı yapan ülke ve/veya ülkeler tarafından çok uzun yıllardan beri kamulaştırma ve/veya eş etkili tedbirler nedeniyle şikayet konusu olmaktadır. Bu nedenle söz konusu tedbirler, uluslararası düzeyde ve uluslararası hukuk bakımından bir takım çabaların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Ancak yabancı yatırımı koruyabilecek, dünya çapında genel kabul görmüş ve yatırımı bütün boyutlarıyla düzenleyen bir uluslararası belge yada çok taraflı bir anlaşma bugüne kadar gerçekleşmemiştir.

İşte bu ortamda Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (ÇTYA yada Multilateral Agreement on Investment –MAI) denilen bir anlaşma fikri ortaya atılmıştır. Bu fikri ortaya atan ve savunanlara göre; “Çok Taraflı Yatırım Anlaşması”, küreselleşme

²¹ Activeline Academy, “Global Ekonominin Anayasası Yazılıyor”. Alkım Yayınları No:45 Aralık 2003.

sürecinin kaçınılmaz bir parçası olmakta ve bu anlaşma ile getirilecek düzenlemelerin süreci daha da hızlandıracağı ifade edilmektedir.²² Yine küreselleşme ile birlikte uluslararası düzeyde artan rekabet ve kaynakların daha etkin dağılımı sonucunda elde edilecek olan kazanımların, küreselleşmenin ortaya çıkaracağı maliyetlerin çok üzerinde olacağı ve en önemlisi de, piyasaların düzensiz işlemesi sonucu özellikle gelişmekte olan ülkelerde zaman zaman devlet müdahalesi yapılmasıyla piyasaların etkin şekilde işlemesinin önüne geçilmesi, MAI'nın akdedilmesi için geçerli nedenler olarak ileri sürülmektedir.²³

Bu görüşlere göre; MAI gibi düzenlemelerle, yabancı sermayenin önündeki engellerle mücadele edilmesi gerekmektedir. Türkiye olarak, kayıt dışı ekonomi ile mücadele edilerek, başarı sağlandığı zaman rekabet eşitliği de sağlanacaktır. Böylece bazı firmaların diğer bazı firmalarla baş edemeyeceklerini gördüklerinde, kendi çözümlerini arayacakları, bu çözümler içinde ise en mantıklı olanın yabancı sermaye ile işbirliği yapmak olduğu iddia edilmektedir.²⁴

Benzer yaklaşımlardan bir diğerine göre de, doğrudan yabancı yatırımların çekilebilmesi için “kur yapmak”, “ayartmak” ve “kazanmak” adına rekabet edilmelidir.²⁵ Bu durum devlet yatırımı yada belli sektörlerde veya bölgelerde alınan tedbirler için tahsis edilmiş resmi kalkınma olmamaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların akışı yalnızca yatırımcıların makul oranda sermaye dönüşü ve yeterli güvenlik elde edecekleri konusunda ikna edildikleri durumlarda sağlanır ve istikrar da sermayenin aktığı ülkeler tarafından önerilir.

MAI, esas itibariyle dünya üzerindeki tüm yatırımları bütün boyutları ve bütün aşamaları ile koruma amacı taşımaktadır. Yatırımın daha ülkeye girmesinden önceki aşamadan (izin aşaması), uyuşmazlık aşamasına kadar, yatırımın her evresini

²² Activeline, a.g.m., s:1.

²³ Pulat, Mustafa, “Dünya Ticaret Örgütü ve Uluslararası Ticaret Müzakerelerinin Geleceği”, T.C. Dışişleri Bakanlığı Yayını, Ankara, s: 4.

²⁴ Erdikler, Şaban, “Hedefimiz 2008’de 30 Milyar \$ Yabancı Sermaye”, Active Academy, 17.10.2003, s:3.

²⁵ Öğütçü, a.g.m. s:4.

Ancak buradaki daha önemli ve aynı zamanda bütün dünyayı ilgilendiren mesele, özellikle MAI türündeki anlaşmaların gelişmiş ülkeler tarafından gelişmekte olan ve/veya az gelişmiş ülkeler için zorunluluk haline dönüştürülmesi ve onların sömürülmesi çabaları olarak görülmesi ile muhalif kesimin tepki koymasında belirginleşmektedir.

Bu anlaşmaya muhalif olan kesimlere göre; MAI anlaşması, “uluslar üstü sermayenin girdiği üretimden pazarlamaya her alanda faaliyet göstermenin, mülkiyet edinmede dahil olmak üzere hiçbir sınırlama ve denetim söz konusu olmadan yer alabilmesinin yasal çerçevesinin oluşturulması” olarak ifade edilmektedir.²⁷ Anlaşma sonucunda, doğal kaynakların bol, emeğin ucuz olduğu, yerli hükümetlerle kolayca işbirliği yapılabilen ülkelerde üretim yapıp kirliliğin bu ülkelere transferi ile pazarın genişletilmesi amaçlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle uluslar üstü sermayenin, ülkelerin yönetimlerinden bağımsız hareket etmesi amaçlanmaktadır.

Muhalif kesime göre MAI, uluslararası sermayenin haklarını koruyan uluslararası bir anayasadır.²⁸ Buna göre, MAI devletleri ortadan kaldırmamaktadır, tam tersine devletleri koruyarak onun görevini uluslararası sermayenin çıkarlarını korumak olarak yeniden tanımlamaktadır. Bu bir anlamda göreceli de olsa, ulusun çıkarlarını korumaya yönelik olan devlet aygıtını, çokuluslu sermayenin çıkarlarını korumaktan sorumlu kılmaktadır. MAI tüm bu yeni yapılanmanın hukuksal yanını ifade etmektedir.²⁹

MAI'ye imza koymasıyla birlikte her devlet bu anayasaya uymak mecburiyetindedir. Başka deyişle, bütün yasalar bu anayasaya uymak zorundadır. Bu anayasaya göre, belirli hakların talebi söz konusudur³⁰:

-Sermaye yeryüzünde siyasi haklar talep etmektedir,

²⁷ Minibaş, Türkel, “MAI, Geri Dönüşümü Olmayan Nehir”, www.antimai.org, s: 1.

²⁸ Önder, İzzettin, “MAI Sermayenin Anayasasıdır”, www.antimai.org, s: 1.

²⁹ Kazgan, a.g.e., s:48.

³⁰ Önder, a.g.m., s: 2.

-Siyasi haklar talep edebilmek için politik güç talep ediyor,

-Bunu oluşturduktan, koruduktan sonra bunun sürdürülmesi için de politik liderlik talep etmektedir.

Hukuk bağlamında, sermayenin gitmiş olduğu coğrafi alanlarda kendi çıkarlarını koruması, oralarda icraat yapabilmesi için gerekli hukuki çerçeve çizilmektedir. Politik haklar konusunda, belirli boyutta yatırım yapan uluslararası yabancı sermayedarlar ve bunların üst düzey personelleri üstün vatandaş statüsüne tabi olacak ve yatırım yapılan ülkeye hiçbir sınırlamaya tabi olmadan istedikleri anda girip çıkabileceklerdir.

İkinci konu, politik haklar başlığı altında kapsanan alanla ilgilidir. Bu bağlamda kapsanan alan, sadece maddi yatırımları değil, fakat her türlü maddi olmayan hakları, telif haklarını, sanatsal yapıtlar üzerindeki hakları ve menkul değerler alanlarını da kapsamaktadır.

MAI'nin en ilginç hükümleri arasında "milli muamele ilkesi" ve "en çok kayırılan ülke ilkesi" yer almakta ve böylece uluslararası sermaye hem gittiği ülkelerde yerli sermayeye, hem de diğer uluslararası sermaye avantajlarına karşı kendisini güvenceye almaktadır. Milli muamele ilkesine göre, bir ülkeye giren çokuluslu sermaye, o ülkenin kendi sermayesine tanıdığı avantajların hepsine sahip olacaktır. Hiç bir ülke, çokuluslu yatırımlara sağladığı avantajlardan daha fazlasını kendi sermayesine sağlayamayacaktır.

En çok kayırılan ülke ilkesinde ise, bir ülkeye giren tüm çok uluslu sermaye aynı avantajlara sahip olacaktır. Zira, hiç bir ülke herhangi bir çokuluslu yatırıma diğerlerinden daha avantajlı bir ortam sağlayamayacaktır. Böylece çokuluslu sermaye hem gittiği ülke sermayesine karşı, hem de çokuluslu sermayelere karşı kendisini korumuş olmaktadır.

Milli işlem ilkesi bir yandan hükümetlerin siyasal manevra alanını daraltırken,

diğer yandan da sorumluluklarını genişletmektedir. Zira, herhangi bir ülke, sorununun çözümüne yönelik bir talebi yabancı sermayeye karşı geliştiremeyince, bunun çözümü hükümetlere ve/veya yerli sermayeye düşmektedir. Örneğin, bölgesel kalkınma yada başka bir konuda yabancı sermayeden yardım alınamayınca, bu görev için yerli sermaye devreye sokulacaktır. Bunun anlamı ise, yerli sermayenin ağır bir yük altına sokulması ve böylece çokuluslu sermayeye karşı dezavantajlı bir konuma itilmesidir.

MAI'nın önemli diğer bir hükmü de, kendisinin haksız rekabet olarak nitelediği eylem veya davranışlar sonucunda ilgili hükümetten tazminat talep etme hakkının ortaya çıkması ile ilgilidir³¹. Örneğin, sigaranın sağlığa zararlı olduğu yönünde yapılan bir propaganda sonucunda, çokuluslu yatırım, bundan zarar gördüğünü ileri sürerek, uluslararası tahkim komisyonu kanalı ile tazminat talep edebilecek. Böylece, çokuluslu yatırımların hakim olduğu ortamlarda tüketim kalıpları da bu güçlü ajanlar tarafından topluma dikte edilecek ve bu gelişmeye kimse müdahale edemeyecektir. MAI'ye imza koyduktan sonra, bu hükümler imzadan önceki yatırım ve işlemler için de geçerli olacağından dolayı, artık ulusal yargı kararları da hükümsüz olacaktır.

İkinci ilke ise, politik güçtür. Örneğin, özelleştirmeler esnasında uluslararası sermaye ile milli sermaye arasında hiç bir ayırım gözetilmeyecek ve ikisi de aynı işleme tabi tutulacaktır. Dünya, bir bütün ülke gibi kabul edilerek, tüm sermaye aynı işleme tabi tutulacak, kamunun elindeki ekonomik ünitelerle ilgili piyasa işlemlerinde de uluslararası sermayeyi dezavantaj konuma sokabilecek bir hüküm uygulanamayacaktır. Yabancı sermayeyi dezavantajlı konuma sokabilecek hiç bir işlem, hiç bir ekonomik politika uygulanamayacaktır. Ev sahibi devletin çıkardığı yasalar veya uygulamaya dönük aldığı kararlar nedeniyle ulus ötesi şirketin karında bir azalma olduğu takdirde yabancı şirketin devlet aleyhine tazminat talep etme hakkı doğacaktır.

Üçüncü önemli ilke, politik güvenlik ayağıdır. Burada MAI anlaşmasını imzalayan her ülke kendi hukuk sisteminde, uluslararası sermayenin çıkarlarıyla çatışan

³¹ IŞIKLI, Alpaslan, *Dünya Bankası'nın Laik İmparatorluğu'nda Kumarhane Kapitalizmi*. Otopsi Yayınları, Şubat 2002, İstanbul, s: 57.

tüm hükümleri ortadan kaldırarak, tam liberal bir ortam oluşturacaktır. Yalnızca sistemin liberalleştirilmesi ile yetinilmemekte, bunun süreceği de garanti altına alınıyor. Bu uygulamalar, yani liberalizasyon uygulamaları MAI'den önce gelmiş olan yabancı sermayeye de uygulanacaktır.

Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (ÇTYA), günümüzün gelişmiş ülkeleri üzerinde yerleşik haldedir. Bu merkezler tüm dünya sathında kurulan sanal devletin merkezi olacaktır. ÇTYA, bu merkezin çıkarlarının çevreye ve tüm sanal devlet sathına yayma ve böylece bir tür anlaşma ve uzlaşma görüntüsü içinde merkezi sermayenin çıkarlarını korumaya yöneliktir.³²

ÇTYA ve bunun merkezinde yer alan çokuluslu şirketler aşamasından sonra küreselleşme aşaması yer almaktadır. Zira, bu aşamalar sektörden sektöre değişiklik göstermekle birlikte, ulusal aşama, ihracatçı aşaması, dışa açılma, çokulusluluk ve küreselleşme olmak üzere 5 aşama söz konusudur³³. Küreselleşme aşamasında, yönetim artık ulusallıktan uzak, bağımsız bir hal kazanmakta, verimliliğin maksimizasyonu için araştırma-geliştirme, pazarlama, üretim ve satış işlemlerini yürütme yetkisine sahiptir.

Küreselleşme sürecini gelişmiş – az gelişmiş ayırımından hareket ederek değerlendirdiğimizde, az gelişmiş ülkelerin yeni uluslararası işbölümünde ancak marjinal bir konuma sahip oldukları görülmektedir. Zira, küreselleşmenin birinci aşamasında söz konusu olan ulusal üretimle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının bütünleştirilmesi, bugüne kadar kalkınmaya yönelik kaynak aktarımından ziyade hammadde ve ucuz işgücü karşılığında sermaye ihracı olarak gerçekleşmiştir.³⁴ Küreselleşme sürecinde marjinalleşmelerinin diğer önemli bir nedeni ise, bu ülkelerde ar-ge faaliyetlerinin sınırlı ve stratejik öneme haiz teknolojileri üretme olanağına sahip bulunmamalarıdır.

³² Manisalı, Erol, Bıçak Sırtındaki Dünya ve Türkiye, Cumhuriyet Kitapları, İstanbul 1998, s:25.

³³ Minibaş, a.g.m., s.2.

³⁴ Boratav Korkut, "Küreselleşme, Emperyalizm, Yerelcilik, İşçi Sınıfı", Ortak Çalışma, İmge Yayınları, Ankara 2000.

Yabancı sermayenin az gelişmiş ülkelerdeki seyrine bakıldığında, globalleşme sürecindeki yerleri de zaten kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Az gelişmiş ülkelere yabancı sermayenin girişi XIX. yüzyılın başlarına rastlamaktadır. Özellikle İngiltere'nin bu dönemde sömürge ve kolonilere yaptığı yatırımlar, yabancı sermayenin girişinin ilk yılları olarak kabul edilmektedir. ABD kökenli yabancı sermaye yatırımları ise, 1918'den itibaren etkin olmaya başlamış, II. Dünya Savaşı sonrasında az gelişmiş ülkelerde yatırım yapacak firmaların yatırımlarını teşvik amacıyla "uzun vadeli ve düşük faizli ucuz kredi" veren fonlar oluşturulmuştur.

Bu gelişmelerin sonucunda da yabancı sermaye, ana şirketin bulunduğu "menşei ülke" yerine, ana vatan dışında sınıai faaliyet gösteren çok uluslu şirketler şeklinde işlev görmeye başlamıştır. Böylelikle, sermayenin uluslar üstü hale dönüşmesinin son aşaması olarak küreselleşme için gerekli tüm koşullar oluşmuş olmaktadır.

Bu temel nedenler doğrultusunda MAI Anlaşması 1995 yılı Mayıs ayında kararlaştırılmış ve takip eden Eylül ayında da çalışmalara başlanmıştır. Türkiye ise ancak 1998 Mayıs'ından bir kaç ay önce böyle bir anlaşmadan haberdar olmuştur. İşte bu anlaşmaya muhalif olan kesimler açısından olası tedirginlik faktörleri şunlardır.³⁵

- Doğal kaynak kullanımını engelleyen koşulların kaldırılması,
- Ücretlerin artış hızının sınırlandırılması,
- Sosyal yardımların kesilmesi,
- Emeğin üretimdeki etkinliğinin azaltılması,
- Sosyal güvenlikle ilgili yasa maddelerinin kaldırılması,

gibi faktörler yer almaktadır. Bu noktada MAI, "*uluslar üstü sermayenin girdiği ülkede üretimden pazarlamaya kadar mülkiyet edinme de dahil olmak üzere hiç bir sınırlama ve denetimle karşılaşmadan yer alabilmesi için hükümetlerin ortak paydada uzlaştığı yasal bir düzenlemedir*" şeklinde ifadesini bulmaktadır.

³⁵ Önder İ.- Minibaş T. vd., a.g.e.

Yine MAI'ye taraf olan çevre ülke olarak yada az gelişmiş/gelişmekte olan kategorisindeki bir ülke için siyasi, ekonomik veya toplumsal bir takım olumsuzlukların ortaya çıkışı kaçınılmaz görülmektedir. Buna göre;

- toplum için zorunlu mal ve hizmetlerin üretim, fiyatlandırma ve mülkiyetinde ağırlıklı paya sahip olmaması;
- gerek gelir dağılımını düzenlemek gerekse yerli sanayiye korumak amacıyla düşük fiyatla üretim yapmaması, sübvansiyonlarla da destekleyememesi;
- ülkeye gelen yabancı sermayenin girişini kontrol etmek ve ülke ekonomisine olumlu katkısını sağlamak amacıyla konulan koşulları, özellikle de üretimin belli bir bölümünü ihraç etme zorunluluğunun kaldırılması;
- kalkınmanın sürdürülebilirliği amacıyla dahi olsa doğal kaynakların tüketiminde toplumsal çıkarların gözetilmesi şartını kaldırması;
- emeğin maliyetinin düşürülmesi için her türlü sosyal güvenlik ve yardımın beraberinde örgütlenmesinin de önüne geçilmesi;
- üretimde kullanılacak hammadde ve ara malda birincil önceliğin üretimin yapıldığı ülke olması, yahut belli bir oranın bu ülkeden karşılanması ilkesinin yerine fiyatının düşük olduğu yerden ithaline bıraktırmasını içeren bu süreçte ulus devlet olgusunun içeriği de değişmektedir.

Çok Taraflı Yatırım Anlaşması'nın ikili bir temel işlevi olacağı anlaşılmaktadır. Sermaye artık örtülü biçimde devletin koruma aracılığına gereksinme duymadığını ifade etmektedir. Bu durumda, kapitalist dönüşümü ile mülksüzleştirilen ve mali bağımlılık yolu ile siyasal kararlarda hareket serbestisi sınırlanan devlet, ÇTYA ile daha ileri bir bağımlılık ilişkisi içine taşınmakta ve sermayenin mutlak denetimine alınmaktadır. Bu gelişme sadece gelişmekte olan devletler için değil, gelişmiş ekonomiye sahip devletler için de geçerlidir. Böylece sermaye, devlet aygıtı ile çatışmakta ve ona üstünlüğünü kabul ettirmeye çalışmaktadır. ÇTYA'nın bir tür uzantısı niteliğindeki "tahkim" konusu böylesi bir gelişmenin temel göstergesidir.

Devlet örgütünün sermayenin mutlak hakimiyeti altına girmesi, sermaye-toplum çatışmasında devletin sermayenin yanında yer almasına ve toplum üzerinde varolandan çok daha şiddetli baskı unsuru olması sonucunu doğuracaktır. Nitekim Dünya Ticaret Örgütü'nün Seattle Bakanlar Konferansı sırasında Küreselleşme Karşısı eylemcilerin ortaya koyduğu eylemler ve söylemler bunu doğrulamaktadır.³⁶

Çok Taraflı Yatırım Anlaşması'nın ikinci yönü ise, sermayeler arasındaki çatışmaları ortadan kaldırmak, sermaye dışı kesimlerin pazarlık gücünü sınırlamak ve böylece tüm rantların sömürülmesini sağlamaktır. "Milli İşlem İlkesi" ile "En Çok Kayırılan Ülke İlkesi" tüm sermayeyi eşit işlem çizgisine taşımaktadır. Doğal olarak böylesi bir eşitleme, güçlü sermayenin güçsüzleri ortadan kaldırması sonucunu doğuracaktır.

Sanal devlet ve yeni federal anayasa, merkez-çevre tartışmasını körükleyecek, periferik konumlu ülkeleri merkeze kaynak aktarıcı bir işlevle yükümlü kılacaktır. Kapitalist birikimin doğası gereği, böyle bir küreselleşme merkezi güçlendirip, çevreyi eriterek, kutuplaşmayı hızlandıracaktır. Yararların merkeze taşındığı, maliyetlerin ise çevreye saçıldığı bir ortamda, çevre dokuda devletin işlevi değişecek ve demokratikleşmeden uzaklaşılacaktır.³⁷

ÇTYA'nın tamamlayıcı yargı yeri olarak tasarlanan "tahkim" hükmü ile, kamu yararı doğrultusunda devletin temel düzenleme ve denetim işlevlerinin ortadan kaldırılmasının da, bu anlaşma ile oluşturulan, salt sermayenin çıkarlarını korumaya yönelik federal anayasa anlayışının bir sonucudur. Ülkemizde de bu anlamda Anayasa Mahkemesi, Danıştay gibi yüksek yargı kurumları tarihe karışmakta ve bunların yerini "uluslararası tahkim" denilen yapılanma almaktadır.

³⁶ Işık, a.g.e., s: 58.

³⁷ Kazgan, a.g.e., s:50.

3.2.2. Çok Uluslu Şirketler Rehberi

OECD Çok Uluslu Şirketler Rehberinin³⁸ amaçları, rehberin giriş bölümünde, “kurumsal faaliyetlerin sosyal sorumluluk çerçevesinde yürütülmesini sağlamak için çok uluslu kuruluşlara yapılan tavsiyelerdir” şeklinde açıklanmaktadır. Rehber’e uymayı 30 OECD üyesi ülke ile Arjantin, Brezilya, Şili, Estonya, Litvanya, Slovenya, İsrail ve Letonya kabul etmiştir. Rehber’deki tavsiyeler, asıl olarak Rehber’e uyan ülkelerde bulunan kuruluşlara yönelik olmakla beraber, işletmelerin dünya çapındaki faaliyetlerine de uygulanmaktadır.

Rehber, ilk kez 1976 yılında çok uluslu şirketlerin güçlenmesi nedeniyle toplumda oluşan endişeler neticesinde benimsenmiştir. Endişeler, OECD ülkelerinde merkezleri bulunan çokuluslu şirketlerin gelişmekte olan ülkelerdeki davranışlarına ilişkin olmuştur. Endişeleri gidermek için Birleşmiş Milletler (BM) nezdinde uluslararası şirket davranışları konusunda bağlayıcı bir yasa oluşturmak için görüşmelere başlanılmıştır.

Aynı dönemde, Uluslararası İşçi Örgütü (ILO), söz konusu yasanın işçilere yönelik bölümünü müzakere etmeye başlamıştır. ILO’nun 1977 yılında kararlaştırdığı istihdam, eğitim, çalışma koşulları ve endüstriyel ilişkileri kapsayan “*Çok Uluslu Şirketler ve Sosyal Politikalar Hakkındaki Prensiplerle ilgili Üçlü Deklarasyonu*” bağlayıcı olmayan bir araç olarak süregelmektedir.

OECD, Çok Uluslu Şirketler Rehberi’ni 1976’da müzakere ederek kabul etmiştir. ILO ve OECD’nin çalışmaları paralel, birbiriyle uyumlu ve tamamlayıcıdır. Üçlü Deklarasyon, daha ziyade işçilere ilişkin konularda daha kapsamlı tavsiyeler içermekteyken, Rehber ise, şirket faaliyetlerini daha geniş şekilde kapsamaktadır.

³⁸ OECD, “Draft Articles On Selected Topics On Investment Protection”. Negotiating Group on the Multilateral Agreement on Investment (MAI), 2 November 1995.

Mevcut kanunlar çerçevesinde, faaliyetlerini sosyal sorumlulukla yürüten iş çevrelerine yönelik gönüllü prensip ve standartları içeren Rehber’de, bu kuruluşların faaliyetlerinin hükümet politikalarıyla uyumunun sağlanması, içerisinde faaliyette buldukları toplum ile bu kuruluşlar arasındaki karşılıklı güvenin güçlendirilmesi, yabancı yatırımlar için uygun ortamın geliştirilerek çok uluslu kuruluşların sürdürülebilir kalkınmaya katkısının artırılması amacını güdeceği belirtilmektedir. Rehber, yabancı menşeli şirketlere yönelik milli muamele; bu kuruluşlardan istenen ve birbiriyle çelişen konuları önlemek veya azaltmak ve uluslararası yatırımların teşviki ve engellenmesi gibi konuları da içeren OECD Uluslararası Yatırımlar ve Çok Uluslu Şirketler Deklarasyonu’nun bir parçasıdır.

3.2.2.1. Çok Uluslu Şirket Rehberinin Özellikleri

Rehber; önsöz, kavramlar ve esaslar, genel politikalar, bilgilerin kamuoyuna açıklanması, istihdam ve endüstri ilişkileri, çevre, rüşvetle mücadele, tüketici hakları, bilim ve teknoloji, rekabet ve vergilendirme bölümlerinden oluşmaktadır. Diğer bir deyişle Rehber’de yatırım süreçlerine ilişkin farklı alanlara dair bilgiler yer almaktadır.

Rehber, şirket faaliyetlerinden kaynaklanan problemleri çözmeyi hedefleyen devletlerce müzakere edilerek, çok taraflı olarak onaylanmış açıklayıcı kurallardan oluşmakta, bu devletlerin sorumlu kurumsal davranış hususundaki ortak görüşlerini ifade etmekte ve kuruluşların küresel faaliyetlerinde Rehber’in içeriğine bağlı kalmaları beklenilmektedir. Rehber’in *kamuni anlamda bağlayıcılığı olmamasına karşın*, şirketler Rehber’den istedikleri hükümleri kabul edip, diğerlerini etmememe veya kendilerine göre yorumlama hakkına sahip değillerdir.

Rehber’e uyulmasını sağlamak için hükümetlerden işleyen ve etkin bir Ulusal Temas Noktası (UTN) oluşturarak üstlerine düşen sorumlulukları yerine getirmeleri ve işçi ve işveren temsilcileriyle etkin bir şekilde çalışmalarını da beklenmektedir.

Uygulama sorumluluğu devletlere yüklenmiş olan Rehber geliştirilmiş uygulama

prosedürleri ile desteklenmiştir. Bu özellik, Rehber ile tek taraflı şirket uygulama esasları arasındaki temel farktır.

1980 ortalarından başlayarak 1990'ların büyük kısmı boyunca süren ikinci dönem "durgun" dönem olarak adlandırılabilir. Bu dönemde gerçekleştirilen gözden geçirme neticesinde çevreye yönelik bir bölüm ilave edilmesi dışında Rehber'de değişiklik yapılmamıştır. Rehberi sınırlı sayıdaki sendika ve hükümet ayakta tutmuştur. Bu dönemde, devletler uluslararası şirketlerin yönetim biçimlerini geliştirmeye ilişkin problemlerden ziyade yatırım çekmek ve yatırım için rekabet etmek üzerine odaklanmıştır. Şirketler Rehber'in farkına yeterince varmamıştır.

1990'larda tedarik zincirinin gelişimi, üretim vardiyasındaki geniş kaymalara bağlı suiistimaller ve çocuk işçiler hususunda daha fazla toplumsal bilinç oluşmuştur. Belirli firmalar olumsuz işçi, insan hakları ve çevreye yönelik uygulamalar nedeniyle kötü ün kazanmıştır.

Üçüncü dönem olan "canlanma" dönemi, OECD'ye yapılan saldırılara ve başarısızlıkla sonuçlanan Çok Taraflı Yatırım Anlaşması'nı müzakere etmiş olan hükümetlerin kredibilite kaybına bir tepkidir. Kaybedilen kredibilitenin tekrar kazanılabilmesi için OECD 1998 yılında Rehber'in gözden geçirilmiş halini çıkarmıştır. Haziran 2000'de 30 OECD üyesi ülke ile Arjantin, Brezilya ve Şili yeni Rehber'i ve geliştirilmiş uygulama prosedürlerini benimsemiştir. Bu ülkelere daha sonra sırasıyla; Estonya (16 Eylül 2001), Litvanya (16 Eylül 2001), Slovenya (21 Ocak 2002), İsrail (18 Eylül 2002) ve son olarak da Letonya (9 Ocak 2004) katılmıştır.

OECD'nin UTN'lerin performansını izleme rolü de genişletilmiştir. Birçok hükümetin, gözden geçirilmiş Rehber'i uygulama sorumluluğunu ciddi şekilde ele aldığı görülmektedir. Yeni UTN'ler kurulurken, "durgun" durumda olanlar tekrar faal hale gelmiştir. Şirketlerin Rehber'i dikkate almasını sağlamak için şirketlere telkinde bulunmak hükümetlerin görevidir. Ancak diğer yandan çok uluslu şirketler ünlerini lekeleyecek çocuk işçi çalıştırılması ile ilgili iddialar, yolsuzluk suçlamaları veya çevre

kirliliği gibi olumsuz yayınlara karşı hassas davranmaktadırlar.

3.2.2.2. Çok Uluslu Şirket Rehberinin Uygulaması

OECD, Rehber'i benimseyen ülkelerin yükümlülüklerini şarta bağlayan özel bir Yöntem Kılavuzu'nu müzakere etmiştir. Kılavuz, Rehber'i ihlal eden bir durum olduğunda izlenecek hareket tarzını belirlemektedir. Örneğin çalışanların hakları ihlal edildiğinde veya Rehber başka bir biçimde ihlal edildiğinde sendikalar veya işveren temsilcileri bunu Ulusal Temas Noktaları sistemi içinde bir vaka olarak gündeme getirebilirler. UTN'lerin görevi, taraflar arasındaki belli bir problemi çözmeye yardım etmektir.

Rehber'e uyan devletler, idareleri içinde bir UTN oluşturmak zorundadır. Bunlar tanıtım faaliyetlerini üstlenmek, soruşturmaları ele almak ve ortaya çıkabilecek sorunların çözümüne katkıda bulunmaktan sorumludur.

UTN'ler çeşitli şekillerde organize edilebilir. Bazıları sadece tek bir kamu kurumundan oluşurken, diğerleri birkaç kamu kurumundan oluşmaktadır (birkaç bakanlık dahil). Bazıları üç kesimden (devlet, işçiler ve şirketler) oluşmakla beraber nihai sorumluluk devlete ait olmaktadır.³⁹

Bir şirketin Rehber'i ihlal etmekte olduğuna inanıldığında, durum bir sendika, işveren temsilcisi veya bir sivil toplum kuruluşu (STK) tarafından UTN'ye getirebilir (OECD Rehber'e ilişkin bir vakayı "özel örnek" olarak adlandırır). Daha sonra konuyu çözüme ulaştırma sorumluluğu UTN'dedir. Konunun tartışılması için etkilenen tarafların bir foruma davet edilmesi ve uzlaştırma gibi çeşitli seçenekler mevcuttur. İzlenecek yolun belirlenmesi için UTN'nin yapması gerekenler; vakanın daha ileri düzeyde inceleme gerektirip gerektirmediğine karar vermek için bir ön değerlendirme yaptıktan sonra vakayı getiren tarafa cevap vermek ve eğer UTN konunun daha ileri

³⁹ OECD Çok Uluslu Şirketler Rehberi Türkiye Ulusal Temas Noktası Kitapçığı, s:6.

düzeyde dikkate alınmasına gerek görmediyse, bunun nedenlerini açıklamaktır.

OECD yorumları “daha ileri incelemeye değer” tabirinin nasıl ele alınması gerektiğine dair tavsiyede bulunmaktadır. Buna göre; UTN, konunun samimi ve Rehber’in uygulaması ile ilişkili olduğunu saptamalıdır. Bu çerçevede başka şeylerin yanında ilgili tarafın kimliği ve konuyla ilgisi, konunun maddi ve doğrulanabilir olup olmadığı ve benzeri konuların diğer yerli ve uluslararası forumlarda nasıl ele alınmış veya alınmakta olduğunu dikkate alır.

Bir vaka ile ilgilenmeye başladığında UTN, tarafların problemi çözmesine yardım eder. Bunu yaparken; ilgili otoritelerden, sendikalardan, şirketlerden, STK’lar ve uzmanlardan tavsiye isteyebilir, diğer ülke veya ülkelerdeki UTN’lere danışabilir, Rehber’in yorumlanmasında kuşkuya düşüldüğü yerlerde Uluslararası Yatırım ve Çok Uluslu Kuruluşlar Komitesi’nden (CIME) yol göstermesini isteyebilir, konuyu çözmek için uzlaşma önerebilir.

Bu yolların bir veya tamamını izledikten sonra, eğer taraflar problemin nasıl çözüleceğine karar verememişse, UTN vakayla ilgili bir açıklama yayınlar. Eğer uygunsuzsa Rehber’in vakaya nasıl uygulanacağı konusunda taraflara öneriler yapar. Bu nedenle, UTN’ler bir şirketi Rehber’e uymayan faaliyetleri konusunda bilgilendirebilir.

UTN, hassas şirket bilgileri ve konuya karışan kişilerin kimlikleri gibi diğer bilgiyi gizli tutar. Bu, özellikle çalışanların ve sendikaların fiziksel tehlike içinde olduğu, OECD üyesi olmayan yerlerde faydalı olabilir. Ayrıca, takibat devam ederken UTN’ce ortaya çıkarılan olaylar ve bilgiler gizli kalır. Bununla birlikte taraflar vakanın ilerleyişi üstünde halka açık yorum yapabilir, ancak bir tarafın takibat esnasında verdiği bilgi ve görüşler, diğer tarafın rızası olmadıkça açıklanamaz .

Son aşama olarak UTN vakanın sonucunu halka açıklar. Halka açıklamamanın daha iyi olduğunun fark edildiği zamanlarda UTN sonucu gizli tutabilir. Rehber’e bağlı olmayan ülkelerde problemler ortaya çıktığında UTN yukarıdaki yöntemi mümkün olan

en geniş ölçüde uygular.

Ayrıca OECD'nin yapmakta olduğu çalışmalar da söz konusudur. Devlet temsilcilerinden oluşan CIME, OECD'nin Rehber'den sorumlu organıdır. Düzenli olarak Paris'te toplanır ve Sendika Danışma Komitesi (Trade Union Advisory Committee - TUAC), İş ve Endüstri Danışma Komitesi (BIAC-Business and Industry Advisory Committee-) ve ilgili sivil toplum kuruluşlarıyla Rehber ile ilgili sorular ve diğer yatırım konuları hakkında düzenli müzakerelerde bulunur. CIME ayrıca daha kapsamlı veya bireysel konularda rapor vermek üzere ya da yöntemlerin etkinliğini arttırmak için uzmanlar çağırabilir.

Çok uluslu kuruluşların idare şekline yönelik de çeşitli araç ve tedbirler bulunmaktadır. Evrensel standartlara dayanan Rehber ve ILO'nun Üçlü Deklarasyonu sendikalar ve işveren temsilcilerinin katılımıyla tasarlanmıştır ve hükümetlerin rolünü belirlemektedir.

Rehber'e uyan diğer tüm ülkeler gibi, Türkiye'nin de bir UTN kurması gerekmiştir ve Türkiye'de UTN olarak Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü görevlendirilmiştir. Türkiye UTN'si Rehber'e uygun olarak iki rol oynamaktadır; Rehber'in bilinirliğini arttırmak ve bunun etkili şekilde uygulanmasını ve geliştirilmesini sağlamak olarak belirlenmiştir. Rehber, bilinirliği arttırmak üzere her UTN gibi Türkiye UTN'sinden de şunları istemektedir:

- Rehberi elde etmeyi kolaylaştırmak,
- İç ve dış yatırımcıların dikkatini Rehber'e çekmek,
- İş dünyası, sendikalar, sivil toplum kuruluşları ve toplumla işbirliğini sağlamak,
- Soruşturmalara karşılık vermek.

Etkili şekilde uygulama ve geliştirmeyi sağlamak üzere Türkiye UTN'si şunları yapar:

- İlgilenen taraflar arasında tartışma ortamı sağlamak,

- OECD'ye yıllık faaliyet raporu sunmak,
- Rehber'e uyan ülkeler arasında uyumlu uygulama olmasını sağlamak üzere konuları diğer UTN'lerle tartışmak.

Bu işlemler, Rehber'in hükümlerini takip etmektedir. Bunlar Türkiye'de ortaya çıkan veya bir Türkiye merkezli çok uluslu şirketin Rehber'i benimseyen bir ülkedeki faaliyetini içeren konulara uygulanır. Rehber'e bağlı olmayan bir ülkede ortaya çıkan ve Türkiye merkezli bir ÇUŞ'un sorumlu görüldüğü konularda, Türkiye UTN'si ilgili konuların anlaşılmasını sağlamak için adımlar atar ve ilgili ve uygulanabilir olduğu yerlerde bu prosedürleri izler. Bunun nedeni, konuya dair tüm bilginin elde edilmesi gibi çeşitli zorluklarla karşılaşılması olasılığıdır. Ancak bu, Türkiye'nin Rehber'e bağlı olmayan ülkelerde faaliyet gösteren Türkiye merkezli ÇUŞ'lardan farklı beklentileri olduğu anlamına gelmemektedir.

Rehber'le ilişkili bir faaliyeti ilgilendiren bir konu gündeme getirilmek istendiğinde aşağıda belirtilen prosedür izlenir:

Eğer söz konusu kurumsal faaliyet Türkiye'de gerçekleşmekte ise, temas kurulacak uygun UTN, Türkiye UTN'sidir. Şayet faaliyet Rehber'e uyan ülkelere birinde gerçekleşmekte ise bu ülkenin UTN'si ele alacaktır. Faaliyet Rehber'e bağlı olmayan bir ülkede yer almakta, ancak sorumlu görülen ÇUŞ ya da ÇUŞ'un ilgili bölümü Türkiye merkezli ise, Türkiye UTN'si temas kurulacak uygun UTN olabilir.

Birçok ÇUŞ'un genellikle karmaşık olan yapısı ve faaliyetleri nedeniyle, bir ÇUŞ'un hangi bölümünün belli bir faaliyetten sorumlu olduğu her zaman açık değildir. Bu, bir vakayı hangi UTN'nin ele alacağını belirlediğinden önemlidir. Genellikle Rehber'in sorumluluğu, kuruluş üstünde kontrol ve etkisi olanlardadır. Türkiye UTN'si bu konunun belirlenmesinde ilgili taraflar, sendikalar ve diğer UTN'lerle fikir alışverişinde bulunmakta ve elde edilen bilgiler ne kadar fazla olursa UTN'ye ulaşan yorumları araştırmak o kadar kolaylaşmaktadır. Ancak temel olarak şu bilgilerin ulaştırılması gerekmektedir:

- başvuruyu yapanın kimliği ve konuyla ilgisi,
- kuruluşun adı,
- söz konusu faaliyetin gerçekleştiği bölge,
- konunun Rehber'in hangi bölümüyle ilgili olduğu,
- faaliyetin tanımı ve destekleyici kanıtlar,
- kuruluşa nelerin açıklanabileceği (örneğin iddiayı ortaya atanın kimliği, belgelere dayanan kanıtlar vs.) gibi hususların bildirilmesi gerekmektedir.

3.3. Uluslararası Tahkim

Küreselleşme süreci içerisinde daha önce sözünü ettiğimiz çok sayıda tek yanlı, iki yanlı veya çok taraflı anlaşmaları kayıt altına alan uygulamaları düzenleyen ekonomik, politik ve hukuki sistemler yeniden organize edilmektedir. İşte bu kapsamdaki uygulamalardan birisi olan tahkim olgusu da gerek ülkemiz gerekse uluslararası alandaki uygulamaları ile uluslararası yatırımların düzenlenmesinde çok tartışılan kavramlardan birisi olmaktadır.

Literatürde arbitration şeklinde yer alan bu kelimenin Türkçe karşılığı olarak "hakem" kelimesi verilebilir. Tahkim; "kanunun men etmediği konularda taraflar arasında doğmuş veya doğacak anlaşmazlıkların Tahkim Sözleşmesi veya Tahkim Şartı denilen bir akit hükmü uyarınca devlet yargısına başvurmadan taraflarca ve/veya yetkili şahıs ve mercilerce tayin edilmiş bulunan gerçek kişiler (hakemler) tarafından, hakem davası sonucunda verilen bir hakem kararı ile çözümlenmesidir" şeklinde tanımlanmaktadır.⁴⁰

Başka bir tanımlamaya göre de tahkim; "iki veya daha çok kişi arasında hukuki bir uyuşmazlığın doğması durumunda, devlet tarafından görevlendirilmeksizin, yetkilerini uyuşmazlığın taraflarınca akdedilen özel bir sözleşmeden alan bir veya

⁴⁰ TOBB. "TOBB Tahkimi, Tahkim Hakkında Genel Bilgiler". www.tobb.org.tr.

birden çok kişi tarafından çözüme kavuşturmayı amaçlayan bir tekniktir” şeklinde tanımlanmaktadır.⁴¹ Kısaca tahkim; bir uyuşmazlığı çözümlmek konusunda devlet mahkemelerine alternatif teşkil eden bir çözüm sürecini ifade etmektedir.

Hakemlik (Tahkim) müessesesi, Ülkemiz Hukukuna ilk olarak 1926 yılında Usul Hukuku Muhakemeleri Kanunu'nun 516 - 536. maddeleri arasındaki düzenlemeler ile girmiş istisnalar dışında isteğe bağlı bir çözüm yolu olarak kabul edilmiştir. Bu yasa maddelerinde Hakemlik müessesesi yalnızca şirketler arasındaki ticari ilişkileri kapsamaktadır. 27.05.1988 tarihinde kabul edilen 3460 sayılı kanunla Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku hakkındaki Kanun ile Uluslararası Yatırım Uyuşmazlıkları için Çözüm Merkezi (ICSID) ihtilafların çözüm merkezi olarak kabul edilmiştir. ICSID Hakemlik müessesesi, Dünya Bankası'nın merkezi içinde yer alacak (ICSID madde-2) ve başkanı da Dünya Bankası'nın başkanı olacaktır. (ICSID madde-5).

Ülkemizde uluslararası tahkim ile ilgili son yapılan düzenleme, 5 Temmuz 2001 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren, “Milletlerarası Tahkim Kanunu”dur.* Bu Kanun'a göre; tahkim anlaşması, tarafların sözleşmeden kaynaklı veya kaynaklanmasın aralarında mevcut bir hukukî ilişkiden doğmuş veya doğabilecek uyuşmazlıkların tümünün veya bazılarının tahkim yoluyla çözülmesi konusunda yaptıkları anlaşmadır. Tahkim anlaşması, asıl sözleşmeye konan tahkim şartı veya ayrı bir sözleşme ile yapılabilir.

Tahkim anlaşması yazılı şekilde yapılır. Yazılı şekil şartının yerine getirilmiş sayılması için, tahkim anlaşmasının taraflarca imzalanmış yazılı bir belgeye veya taraflar arasında teati edilen mektup, telgraf, teleks, faks gibi bir iletişim aracına veya elektronik ortama geçirilmiş olması yada dava dilekçesinde yazılı bir tahkim anlaşmasının varlığının iddia edilmesine davalının verdiği cevap dilekçesinde itiraz edilmemiş olması gerekir. Asıl sözleşmenin bir parçası hâline getirilmek amacıyla

⁴¹ Dayınlarlı Kemal, HUMK'da Düzenlenen İç Tahkim (Açıklamalı-İçtihatlı), Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara 1999, s:5.

* 4686 Sayılı sözkonusu Kanun, 21.06.2001 tarihinde TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilmiş, 24453 sayılı ve 5.7.2001 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

tahkim şartı içeren bir belgeye yollama yapılması hâlinde de geçerli bir tahkim anlaşması yapılmış sayılır.

Tahkim anlaşması, tarafların tahkim anlaşmasına uygulanmak üzere seçtiği hukuka veya böyle bir hukuk seçimi yoksa Türk hukukuna uygun olduğu takdirde geçerlidir. Tahkim anlaşmasına karşı, “asıl sözleşmenin geçerli olmadığı veya tahkim anlaşmasının, henüz doğmamış olan bir uyuşmazlığa ilişkin olduğu itirazında bulunulamaz” denilmektedir.(md. 4)

Yine bu Kanun’a göre; tahkimin uluslararası bir nitelik kazanması da belirli kısıtlara bağlanmıştır. Kanun’da; “aşağıdaki hallerden herhangi birinin varlığı, uyuşmazlığın yabancılik unsuru taşıdığını gösterir ve bu durumda tahkim milletlerarası nitelik kazanır” denilmektedir (md. 2). Buna göre;

1- Tahkim anlaşmasının taraflarının yerleşim yeri veya olağan oturma yerinin yada işyerlerinin ayrı devletlerde bulunması,

2- Tarafların yerleşim yeri veya olağan oturma yerinin yada işyerlerinin;

a) Tahkim anlaşmasında belirtilen veya bu anlaşmaya dayanarak tespit edilen hâllerde tahkim yerinden,

b) Asıl sözleşmeden doğan yükümlülüklerin önemli bir bölümünün ifa edileceği yerden veya uyuşmazlık konusunun en çok bağlantılı olduğu yerden, farklı bir devlette bulunması.

3- Tahkim anlaşmasının dayanağını oluşturan asıl sözleşmeye taraf olan şirket ortaklarından en az birinin yabancı sermayeyi teşvik mevzuatına göre yabancı sermaye getirmiş olması veya bu sözleşmenin uygulanabilmesi için yurt dışından sermaye sağlanması amacıyla kredi ve/veya güvence sözleşmeleri yapılmasının gerekli olması.

4- Tahkim anlaşmasının dayanağını oluşturan asıl sözleşme veya hukukî ilişkinin, bir ülkeden diğerine sermaye veya mal geçişini gerçekleştirmesi gibi hallerde

Kanun, konunun milletlerarası tahkim özelliğini kazandığını kabul etmektedir.

Ülkemizde Anayasa değişikliğinin gereksiz olduğunu, ancak uluslararası tahkimin kabul edilmesi gerektiğini savunan tahkim taraftarları, Yargıtay'ın tenfiz* mekanizmasını öne sürerek bağımsız yargı yolunun açık olacağını iddia etmektedirler.⁴² Oysa “2675 sayılı Milletlerarası Özel Hukuk ve Usul Hukuku” (MÖHUK) hakkında kanunun 43-45. maddelerinde düzenlenmiş olan Yabancı Hakem kararlarının uygulamasına ilişkin husus “*Tahkim kararının yerine getirilmesi ile ilgili istemi inceleyen Mahkeme, hakem kararı genel ahlaka veya kamu düzenine aykırı olduğu, hakem kararına konu uyuşmazlığın Türk Kanunlarına göre tahkim yoluyla çözümü mümkün olmayan bir konuya ilişkin olduğu taktirde kararın uygulanması istemini red eder*” (md:45) denilmektedir. Anlaşılabacağı gibi tenfizin uygulama alanı yok denecek kadar dar tutulmuştur. Halen dünyada yaşanan yatırım uyuşmazlıklarının hiçbirinin tenfizin alanına girmemesi de bu durumu haklı çıkarmaktadır.

Ayrıca ICSID Sözleşmesinin 54. maddesinde “Her üye ülke bu sözleşmeye uygun olarak verilmiş her kararı bağlayıcı kabul edecek ve kararın parasal yükümlülüklerini kendi sınırları içinde kendi devleti mahkemesinin nihai bir kararı gibi yerine getirecektir” denilmektedir. Bu hüküm çerçevesinde, Tahkim Kararı tenfizin alanına girse bile tenfiz süreci gerçekleşmeden uygulanabilecektir. Ayrıca ülkemiz de, uzun yıllardan beri Çift Taraflı Yatırım Anlaşmaları (BITs-Bilateral Investment Treaties) adı altında 40’ın üzerinde ülke ile ikili anlaşmalar imzalamış ve bu anlaşmalarda devletten devlete işletilen Uluslararası Hakem (Tahkim) mekanizmasını (ICSID-Dünya Bankası, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Tahkimi, Birleşmiş Milletler - UNCITRAL) kabul etmiştir.

MAI ve benzeri serbest ticaret anlaşmalarına esas teşkil eden ve yatırımcıdan devlete işleyen (yani yatırımcıların tek taraflı olarak devletlere dava açabildiği ve

*Tenfiz; icra etme, tatbik etme anlamlarına gelmektedir.

⁴² Enerji-Yapı-Yol Sendikası, “Uluslararası Tahkim Nedir? Ne Değildir?”. Türkiye MAI ve Küreselleşme Karşısı Çalışma Grubu, s:2.

devletlerin yatırımcıları dava etme hakkının bile bulunmadığı bir sistem) hakem sistemini işleten ulus ötesi şirketler, bugüne kadar söz konusu mekanizma üzerinden Hakem (Tahkim) kararları ile çok sayıda dava kazanmışlardır.

Bu gelişmelerin doğal bir sonucu olarak, gelişmiş birçok batılı devlette tahkime götürülen uyuşmazlıklar, mevcut özel hukuk uyuşmazlıklarının %70'ini aşmaktadır. Örneğin ABD'de uyuşmazlıkların %60'tan fazlası resmi yargıya gitmeksizin tahkim ve diğer uzlaştırma yöntemleri ile çözülmektedir.⁴³ Buna karşılık Türkiye'de sadece bu amaçla kurulmuş kurumsal ihtiyari tahkim heyetlerine yapılan başvurular yılda 5-10 adedi geçmemektedir.⁴⁴ Bu durum, tahkim kurumlarının sayısının çok az olması, devletin tahkimi ihmal etmesi, hukukçuların ve kurumsal tahkim kurumlarının ihmalleri ve diğer kanuni eksiklikler gibi birçok sebepten kaynaklanmaktadır.

Tahkim müessesesi çok karışık olmamakla birlikte, özellikle ekonomik farklılıklardan dolayı, devlet ve şirketler / yabancı şirketler bir çok sorunla karşılaşmaktadırlar. Farklı menfaatleri ve taahhütleri temsil eden karmaşık sorunların çözüme kavuşturulmasında, özel çok uluslu şirketler devlet karşısında siyasi düzensizlik, milli hakemlik, güvensizlik, eşitsizlik, uzun süren prosedürler vb nedenlerden dolayı güçsüz kalmakta ve almış oldukları riskler artabilmektedir. Bu konular aynı zamanda yatırım yapan büyük şirketlerin kararları üzerinde caydırıcı etki yapabilmektedir.⁴⁵

Uygulama açısından tahkimin 5 geçerlilik şartı bulunmaktadır⁴⁶:

- a)Konu: Kanunun yasaklamadığı her konuda tahkime başvurulabilir ve bu konunun tahkim sözleşmesinde açık bir şekilde belirtilmesi gerekir.
- b)Taraflar: Tahkim için en az iki tarafın varlığı gerekir.
- c)İhtilaf: Taraflar arasında doğmuş veya doğması muhtemel bir ihtilaf bulunması

⁴³ Çakar Filiz, "Tahkim", Başak Ekonomi Dergisi, Kasım-Aralık 2003, s:1.

⁴⁴ Balcı Muharrem., "İhtilafların Çözüm Yolları ve Tahkim", Danışman Yayınları, 1. Baskı, İstanbul, 1999, s.10-11.

⁴⁵ Hanlı Hakan, "Uluslararası Tahkim", TÜGİAD ELEGANS Dergisi, Sonbahar 2001.

⁴⁶ Çakar, a.g.m., s.1.

gerekir.

d)Tahkim iradesi: Taraflar arasındaki ihtilafın, tarafların serbest iradesiyle düzenlenmiş bir sözleşmeye dayanılarak tahkime götürülmesi gerekir.

e)Hakem tayini: Sözleşme veya kanun hükmü ile, ihtilafı çözecek kişilere (hakem veya hakemlere) yetki tanınması veya bu kişilerin ne suretle tayin edileceğinin belirlenmiş olması gerekir.

Tahkim; ihtiyari ve mecburi tahkim olarak iki gruba ayrılabilir. Mecburi tahkimin düzenlediği alanlarda devlet mahkemelerinde dava açılmaz, tahkime başvurmak zorunludur. Hukukumuzda mecburi tahkimin çeşitli görünümüleri bulunmaktadır.⁴⁷ Bunlara örnek olarak Tütün ve Tütün Tekeli Kanunu, Toplu İş Uyuşmazlıklarında Mecburi Tahkim hususları verilebilir. İkinci olarak tahkim, milli tahkim, milletlerarası tahkim ve yabancı tahkim olarak ayrılabilir. Milli tahkim iç tahkim olarak da ifade edilebilir. Daha ziyade ticari alanda geçerli olan milletlerarası tahkim, farklı milliyetlere sahip tarafların uyuşmazlığa düşmesi durumunda, uluslararası kuruluşlara başvurmak suretiyle uyuşmazlığın giderilmesidir. Yabancı bir kanun otoritesi altında verilmiş olan bir hakem kararı yabancı tahkimdir.⁴⁸

Üçüncü bir ayrım da, bir kuruluşun içinde tespit edilmiş belirli bir tahkim usulü kurallarına göre icra edilen kurumsal tahkim ve daimi bir hakemlik kuruluşuna bağlı olmayan münferit tahkim olan “ad hoc” tahkim ayrımıdır.

Uluslararası ticari tahkim mekanizmasının işleyişinde 3 ayrı uyuşmazlık çözüm yolu ve işleyişi vardır. Bunlar şirketten şirkete, devletten devlete ve şirketten devlete açılabilen uyuşmazlığın Hakemlik yolu ile çözümlenmesi yöntemleridir.

Şirketten şirkete işleyen hakemlik (tahkim) mekanizmasına göre; ilk uluslararası hakemlik müesseseleri, şirketler arasındaki ihtilafların süre uzaması ve tarafların kar

⁴⁷ Alangoya Yavuz, Medeni Usul Hukukumuzda Tahkimin Niteliği ve Denetlenmesi, İstanbul 1973, s.3.

⁴⁸ Koral Rabi, “Hakem Kararlarının Milliyeti ve Milletlerarası Hakem Kararı Teriminin Yeni Anlamı”, Bildiriler-Tartışmalar II. Tahkim Haftası, Ankara 1983, s.3.

kayıplarının önlenmesi için oluşturulmuştur. Genellikle uluslararası çapta iş yapan şirketler arasındaki sözleşmelerde ihtilafların çözümü için Hakemlik müessesesi kabul edilmektedir.

İkinci olarak, devletten devlete işleyen hakemlik (tahkim) mekanizması; devletler arasında yapılan ikili, bölgesel veya küresel anlaşmalar kapsamında ortaya çıkan ticari uyuşmazlıkların çözümlenme şeklidir. Ancak bu anlaşmalar, devletler tarafından imzalandığı halde özel sektörü etkiler ve imzacı devletin halklarına da dolaylı bir şekilde zarar verebilir. Devletten devlete işleyen Hakemlik müessesesine en iyi örnek olarak 31.05.1999 tarihinde ICSID Hakem komisyonunun Türkiye aleyhine aldığı olduğu karar verilebilir. Bu karara neden olan olay ise, Türkiye'nin Avrupa Gümrük Birliği Anlaşması'ndan doğan meşru haklarını kullanarak Gümrük Birliği dışı ülkelerden tekstil ürünü ithalatına miktar kısıtlaması uygulamasıdır.

Türkiye'nin 1996 yılında uygulamaya başladığı miktar kısıtlamasının WTO-GATT (Dünya Ticaret Örgütü - Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması) hükümlerine aykırı olduğu savıyla Hindistan bu karara karşı çıkarak 1999 yılı başında WTO'nun Hakem (Tahkim) Komisyonuna başvurdu. Hindistan'ın başvurusuna başta ABD, Hong Kong, Filipinler, Güney Kore, Tayvan gibi ülkeler de destek verdiler. Türkiye, WTO Hakem (Tahkim) komisyonun alacağı kararın aleyhine sonuçlanacağını anlayınca Hakem komisyona başvurarak Avrupa Birliği ile birlikte yargılanması gerektiğini, çünkü bu uygulamayı AB-Gümrük Birliği anlaşması hükümlerine göre yaptığını bildirmiştir. Ancak WTO Hakem komisyonu, eylemi gerçekleştirenin Türkiye olması nedeniyle muhatabın Avrupa Birliği olamayacağına karar vermiş ve Türkiye'nin talebini reddetmiştir.

Türkiye'nin WTO Hakem Heyetinin aldığı bu karara uyması halinde ülkemizde faaliyet gösteren irili ufaklı yüzlerce tekstil - konfeksiyon işletmesi ithalat yoluyla ülkemize girecek olan ucuz tekstil ürünleriyle rekabet edemeyerek, iflas noktasına gelebilir ve milyonlarca olan işsizlerimize yeni on binler eklenmesi olasılığı doğabilir. Türkiye'nin bu kararı uygulamaması halinde WTO Hakem Heyetine yapılacak ilk

şikayette, WTO'nun Hakem Komisyonu Türkiye'ye Ambargo uygulanması kararı alacaktır. Ambargo kararı sadece tekstil ürünleri ya da bu karara neden olan tekstil ticareti hacmi ile sınırlı olmayabilecektir. (Benzer biçimde, ABD ile Avrupa Birliği arasında yaşanan hormonlu et davası sonrasında olduğu gibi)

Şirketten devlete işleyen hakemlik (tahkim) mekanizması açısından konuya bakıldığında; bu hakemlik müessesesi ilk geniş uygulama imkanını ABD, Kanada ve Meksika arasında 1994 yılında imzalanan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) ile bulmuştur. Daha sonra 1995 yılında OECD bünyesinde gizli olarak görüşülmeye başlanan ve -daha önce de açıklamış olduğumuz- 1998 yılı sonunda dünyada oluşan büyük tepki üzerine görüşülmesi durdurularak, WTO'ya aktarılması planlanan ÇTYA'nın en önemli bölümünü oluşturmuştur.

MAI'da, şirketten devlete işleyen hakemlik mekanizması tek yönlü bir işleyişe sahiptir ve yalnızca şirketlerin devletleri hakeme götürme hakları bulunmaktadır. Devletin yada yurttaşların Hakeme gitme hakları yoktur. MAI'da yer aldığı şekli ile Hakemlik müessesesi, yalnızca şirketlerin haklarını ve karlarını güvence altına alan, ulusal yargı ile evrensel kabul görmüş hukuk kurallarını yok sayan ve şirket karlarını kamu yararından üstün gören bir anlayışın ürünü izlenimini uyandırmaktadır. Bu durum, hakemlik müessesini anayasal kurum haline getirmekte ve ulusal hukukun bir parçası yada ulusal hukuku Hakemlik müessesinin bir parçası konumuna büründürmektedir.

Uluslararası ticari tahkimi bir başka açıdan inceleyecek olursak, türlerine göre tahkimi ülke açısından, irade açısından ve düzenleme açısından ayımlandırabiliriz. Buna göre;⁴⁹

a- Ülke açısından;

- İç tahkim: Ülkelerin ulusal kanunlarında yer alan kurallara göre uygulanan tahkim türüdür.

⁴⁹ Balcı, a.g.e., s.335.

- Uluslararası tahkim: Uluslararası mevzuat hükümlerine göre yürütülen tahkim türüdür.

b- İrade açısından:

-Zorunlu tahkim: İhtilafın çözülmesi için hakeme başvurmak mecburiyetinin kanundan doğduğu ve kanunun bu ihtilaflarda kimlerin veya hangi kurumların hakem olacağını, hakemlerin görevlerini ve yetkilerini belirlediği tahkim türüdür.

-İhtiyari tahkim: Tarafların, kanunun yasaklamadığı konularda, serbest iradeleriyle aralarında anlaşarak ihtilaflarını kendi tayin edecekleri hakemlere götürebildikleri tahkim türüdür.

c- Düzenleme açısından:

-Geçici (ad hoc) tahkim: Taraflar arasındaki somut olay üzerine yargılamanın yapıldığı tahkim türüdür.

-Kurumsal tahkim: Tarafların, aralarındaki uyuşmazlığın çözümünü, tahkimi organize eden bir kurumun kurallarına ve idari denetimine tabi kıldıkları tahkim türüdür.

Hukuki uyuşmazlıkların bir çözüm yolu olarak tahkimin, hukuk tarihi kadar eski olduğu kabul edilir. İnsanlık tarihi boyunca gelmiş geçmiş tüm medeniyetlerde tahkim, insanlar arasındaki ihtilafların çözümünde farklı biçimlerde gerçekleşmiş olsa da önemli bir yargı usulü olarak kullanılmıştır.

Tahkimin tarihsel süreç içinde uyuşmazlıkların çözümünde tercih edilen bir yargı yolu olmasının çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bunlardan bazıları;

- Her şeyden önce Tahkim, her iki tarafın da tanıdığı ve uzmanlığına güvendiği kişi veya kişilerce uyuşmazlığın görülmesine imkan tanıdığı için son derece güvenilirdir. Kurumsal tahkime gidiliyorsa, yine kim olduğu bilinen hakemler arasından

seçim yapılmakta, hatta hakemlerden biri de kendi ülkesi vatandaşı olabilmektedir.

- Konusunda uzman kişilerin hakem tayin edilmeleri durumunda tahkim, genel yargıya nazaran çok daha az masraflı olmaktadır. Çünkü devlet mahkemelerindeki nispi harç uygulaması yoktur.

- Tarafların hakeme gitme istekleri onların uyuşma niyetlerinin bir göstergesi olarak görülebilir ve bu durum da hakem kararlarının daha rahat icra edilebileceğine bir karine oluşturmaktadır. Oysa devlet mahkemelerinde daha hasmane bir süreç söz konusu olmaktadır.⁵⁰

- Tahkim usulü uygulanmak suretiyle yapılan özel yargı, süresinin sınırlı olması ve hakemlerin ellerindeki ihtilafı dosya sayısının az veya tek olması sayesinde genel yargıya nazaran çok daha süratli bir şekilde sonuca ulaşmaktadır.

- Tahkim davası adli tatilde de devam ettiği için, uyuşmazlık daha hızlı ve aralıksız görülmektedir.

- Dosya yükü az ve ihtilaf konusu üzerinde uzman hakemlerce görülen tahkim davası, çok daha kolay ve adil bir çözüm sağlamaktadır.

- Şahsen ve münferiden taraflarca seçilmiş hakemlerin yaptıkları hizmet bir yargı görevidir ve bu yargı görevini üstlenen hakemler, hakem heyeti ve hakem mahkemesi hüviyetine bürünmelerinden itibaren tarafsız olarak yargı görevini ifa etmek zorundadırlar. Hakemlerin tarafsızlığından şüphe duyulması halinde karara karşı yargı yolları da açıktır.

- Hakemler, konusunun uzmanı ve kendisine verilen işte yetkilerini sözleşme ve kanuna uygun olarak kullanacak şahıslardır ve maddi hukuk usul hukuku kuralları ile

⁵⁰ Hidir Gülgün, "Milletlerarası Ticari Tahkim ve Anayasa Değişikliği Açısından Değerlendirme", Bursa SMMMO Bülteni, Sayı:5, Aralık 1999, s.13.

sıkı sıkıya bağlı değildirler.

-Tahkim davası, hakem heyeti ve tarafların buldukları bir ortamda kamuoyuna kapalı olarak cereyan ettiği için, uyuşmazlık ve uyuşmazlığın dayandığı bilgiler sadece hakemlerin elinde olmakta, bu bilgiler üçüncü şahıslara aktarılmamaktadır. Oysa devlet mahkemelerinde aleniyet asıldır ve taraflar uyuşmazlığın başkalarınca duyulmasını istemeyebilirler.

-Genel yargının katı kuralları, teferruatları ve yavaşlığına karşılık tahkim, tarafların hakemleri adalet ve nefaset ölçüleri içerisinde karar vermek üzere görevlendirebilmeleri sayesinde daha medeni ve barışçıl kabul edilmektedir.⁵¹

Yine bazı yorumlara göre,⁵² tahkim müessesesi ile normalde Danıştay'da çözülmesi gereken davalarda, ticari uyuşmazlıklarda karar sürecinin hızlı ve kısa olması gerekliliğinden dolayı yabancı yatırımcı yatırım sürecinde uyumsuzluk çıktığında bunu milletlerarası tahkimde çözmek istemekte, böyle bir durumda ise, taraflar savunmasını yapmakta, hakem heyeti kararını vermekte ve verilen karar da, elbette ki devletin lehine olabileceği gibi aleyhine de sonuçlanabilmektedir.

Dünya devletleri arasında ticari ilişkilerin gelişmesi ve her türlü ürünün başka ülkelere satılması zorunluluğu, işin niteliği ve çabukluğu bakımından tahkim yolunun daha fazla kullanılmasını zorunlu kılmıştır. Zaman içinde ad hoc tahkim, ulusal ve uluslararası organize tahkim müesseselerinin doğmasını sağlamıştır. Günümüzde ticari hayatın gelişmesine paralel olarak bireysel ve organize tahkim kurumları yaygınlaşmıştır.

Türkiye'de de bu yönde kanunlar yapılmış ve Batılı ülkeler tarafından geliştirilen hukuki kavram ve kurumlar Türk Hukuk sistemine aktarılmıştır. Ülkemizde bilinenin aksine tahkim konusu Cumhuriyet'in kuruluş tarihine kadar uzanmakta, hatta Osmanlı

⁵¹ Çakar, a.g.m., s.2.

⁵² Akıncı Ziya, "Milletlerarası Tahkim Yabancı Yatırımcıyı Çeker", Milliyet, 17.02.2003.

Mecellesi'nde dahi tahkime yer verildiği görülmektedir.⁵³ Ülkemizde bugün için de halen uygulanmakta olan tahkime ilişkin tek toplu düzenleme Cumhuriyet sonrası dönemde, 4 Temmuz 1927 tarihli ve 1086 sayılı Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu'nun (HUMK) "Tahkim" başlıklı 8. bölümün 516-536. maddeleri arasında yer almaktadır.

Ayrıca, Toplu İş Sözleşmesi, Grev ve Lokavt Kanunu'nun 58. maddesi, Odalar Birliği Kanunu'nun 5. maddesi, Avukatlık Kanunu'nun 95. maddesi, Mecburi Tahkim Kanunu'nun 1. maddesi, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun 22. ve 31. maddeleri tahkim usulüne göre yargı yolunu öngörmektedir. Bunların yanı sıra, İstanbul Ticaret Odası ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin de iç yönetmelik ve mevzuatlarında tahkim uygulamasını sistemleştiren düzenlemeler yapıldığı görülmektedir.

Uluslararası alanda da bakıldığında, Türkiye'nin tahkim konusunda bağlı olduğu kanun ve sözleşmeler bulunmaktadır. Bunlardan HUMK, MÖHUK, New York Sözleşmesi, Cenevre Sözleşmesi, ICSID Ana Sözleşmesi ve Helsinki Nihai Senedi en belli başlı olanları olarak kabul edilmektedir.

Ülkemizde Cumhuriyet'ten günümüze kadar geçen süre zarfında değişik dönemlerde tahkim sürecinin işletildiği olayların yaşandığını görmekteyiz. Örneğin; 1970'li yıllarda Keban Barajı'nın yapımı sırasında müteahhit firma ile yaşanan uyuşmazlık, 1980'li yıllarda Toprak Mahsulleri Ofisi'nin (TMO) buğday alımında yaşanan uyumsuzluk Cumhuriyet tarihinin önemli tahkim davaları olarak tarihe geçmiştir. Son dönemde ise, enerji sektöründe Yap-İşlet-Devret (YİD) gibi projelerle yapılan elektrik alım anlaşmaları, yeni yasal düzenlemeler ile tahkim kapsamına alınmıştır. Böylece taraflar arası uyuşmazlıklarda tahkim şartı getirilmiş olmaktadır.

Yine son yıllarda ekonomimizde büyük montanlı bir başka ilginç tahkim

⁵³ Akıncı Z., a.g.m., s.1.

başvurusu da, Telekomünikasyon Kurumu aleyhine Aria isimli GSM operatörü tarafından yapılmıştır.* GSM 1800 Lisansı ihalesini 2.5 milyar \$'lık bir bedel ödeyerek 2000 yılı Nisan ayında alan İş Bankası ve Telecom Italia Mobile (TIM), Aria ismiyle piyasaya çıkmıştı. Söz konusu yılda çok önemli bir yabancı sermaye girdisi sağlamış olan İş-TIM ortaklığı, 2 milyar \$ düzeyinde de altyapı yatırımı yapmıştı. Ancak sonraki süreçte İş-TIM ortaklığı aşağıdaki nedenleri ileri sürerek, 2.5 milyar \$ tutarında bir tazminat talebi ile Uluslararası Tahkim'e başvurmuştur. Buna göre;

- Roaming anlaşması hayata geçmemiştir,
- Hat kiralanması anlaşmaları uygulanamamıştır,
- Adil pazar koşulları sağlanamamıştır,
- Sesli mesaj ve re-routing hizmetlerini sunma hakkı sağlanamamıştır,
- Telekomünikasyon Kurumu'nun, baz istasyonları kurulumunu geciktirmesi,
- Ayrıca imtiyaz sözleşmesinden doğan hakların kullanılamaması gibi nedenler tahkime gitme gerekçeleri olmuştur.

İş-TIM, Telekomünikasyon Kurumu ile imzaladığı İmtiyaz Sözleşmesi'ne dayanarak Kurum ile arasındaki uyuşmazlığı Uluslararası Tahkime taşımış oldu. Ancak daha sonra İtalya Başbakanı Silvio Berlusconi'nin de aracılığı ile konu tahkimden alınmış ve Aycell ile Aria'nın (AveA) birleştirilmesi formülü ile bu sorun her iki kesimin de rızası ile halledilmiştir.

Tahkime başvuru yukarıda da ifade edildiği gibi, şirketler ve/veya şirketlerle devletler arasında bir arabuluculuğu içeriyordu. Bu anlamda arabuluculuk görevi yapacak nitelikte gerek uluslararası bazda, gerekse ülke içindeki bazı kuruluşlar bu görevi yürütebilecek liyakata sahiptirler. Ülkemizde bu görevi üstlenebilecek kuruluşlardan birisi de, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Tahkim Divanıdır.⁵⁴

* Aria, ortaklarının, abonelerinin ve Şirketin haklarının korunması ve gördüğü zararın karşılanması amacıyla 31.03.2003 tarihinde Paris'te bulunan Uluslararası Tahkim'e başvurmuştur. Ancak daha sonra taraflar Aycell ile Aria'nın birleşmesi karşılığında tahkime gitmekten vazgeçmişlerdir.

⁵⁴ TOBB, "TOBB Tahkimi", www.tobb.org.tr

TOBB tarafından, tüccar ve sanayicilerin gerek birbirleriyle veya yabancılarla olan, gerekse yabancıların birbirleriyle olan ticari ve sınai alanda çıkacak ihtilaflarının süratle halli için “Tahkim Şartnamesi” hazırlanıp yürürlüğe konulmuştur. Ayrıca, bu tahkim prosedürünün işletilmesi için TOBB nezdinde bir Tahkim Divanı oluşturulmuştur. Günümüzde bütün dünyada ticari ve sınai ihtilaflar, tahkim ile, özellikle bağımsız tahkim kuruluşları marifetiyle çözülmektedir. Çünkü tahkim, adli yargıya oranla daha süratli ve ticari sınırların korunması bakımından daha güvenli bir yargı yolu olarak görülmektedir.

Bununla birlikte, usul şartlarını yerine getirilmek kaydıyla, hakem kararları da tıpkı mahkeme ilamları gibi icra edilebilir kararlardandır. Keza, hakem kararları, mahkeme kararları gibi temyiz edilebilir yargı kararlarıdır. TOBB Tahkim Divanı, ihtilafları bizzat halletmemektedir. Anlaşmazlıkları, diğer tahkim kuruluşları gibi, ticari ve sınai ihtilafların şartname kuralları çerçevesinde bağımsız ve ehil hakem kurulları tarafından süratle, güvenle ve adaletle halletmeye çalışmaktadır.

Ancak bu yargı yolundan yararlanabilmek için, her tacir ve sanayicinin, yaptıkları sözleşmelere, “bu sözleşmeden doğacak ihtilaflar, TOBB Tahkim Şartnamesi hükümleri uyarınca tahkim yoluyla halledilir” kaydını (tahkim şartını) koymaları gerekli ve yeterli olmaktadır.

Buna ek olarak, sözleşmede, ihtilafın tek hakemle mi, yoksa üç hakemle mi halledileceği, tahkim yeri, tahkim dili ve ihtilafa uygulanacak maddi hukukun belirtilmesinde de gerekli olmaktadır. Taraflar, TOBB’nin hakemliğine başvurmak üzere anlaşmışlarsa, TOBB Tahkim Şartnamesi hükümlerini de aynen kabul etmiş olurlar. Taraflardan biri bu anlaşmaya rağmen tahkimi reddederse, bu redde rağmen tahkim icra edilir.

Bu şartname hükümleri gereği olarak; TOBB’nin tahkimine başvurmak isteyen taraf, ihtilafın taraflarının ticari unvan, uyruk, sıfat ve adreslerini, delilleriyle birlikte kendi iddialarını, hakem seçimi ve sayısı ile ilgili bilgi ve belgeleri içeren başvurusunu,

TOBB Tahkim Divanı Başkanlığı'na (Sekreteryası TOBB Hukuk Müşavirliğine) yapar.

Bu başvurunun Divan'ca işleme konulabilmesi için, Divan tarafından belirlenmiş olan tahkim giderinin önceden yatırılmış olması gerekmektedir. Ödemeler, kural gereği taraflarca, eşit olarak, bir taraf ödemediği takdirde, tümü diğer tarafça ödenir. Hakemin veya hakemlerin vereceği kararda; giderlerin taraflar arasında nasıl taksim edileceği hükme bağlanır Bu giderler peşin ödenmedikçe, dava açılmış sayılmaz ve duruşmaya başlanmaz.

İhtilaf, tek yada üç hakem marifetiyle halledilir. Taraflar ihtilafın tek hakem tarafından hallinde anlaşmışlarsa, hakemi beraberce seçerek Divan'ın onayına sunarlar. Taraflardan biri, süresi içinde hakemini seçmez ise, onun yerine hakemi Divan tayin eder. Taraflar, seçtikleri hakemlerin belli bir sürede üçüncü hakemi seçmelerini öngörmüşlerse bu süre içinde üçüncü hakemin seçilmesi gerekir ve bu seçimi Divan onaylar. Bu sürede üçüncü hakemin seçiminde taraf hakemleri anlaşamazlarsa, bu hakem Divanca seçilir. Üçüncü hakem, hakem mahkemesine başkanlık eder. Divan şartname hükümleri dairesinde, tarafların seçtiği hakemleri onaylamama yetkisine sahiptir.

Taraflar kendi hakemini, TOBB Tahkim Divanı Hakem Listesinden seçebilecekleri gibi, bu liste dışında güvendikleri ve Şartnamedeki vasıflara sahip başka bir kimseyi de seçebilirler. Divan hakemleri seçer veya onaylarken, tarafların tabiiyetlerini, ihtilaf konusunu ve hakemlerin taraflar ile ilişkisiz ve bağımsız olmalarını dikkate alır.

Türk firma ile yabancı firma arasındaki ihtilaflarda, tek hakem veya hakem heyeti başkanı, tarafların uyuştuğu oldukları ülkeler dışındaki bir ülkeden seçilir. Hakem mahkemesi, uygun vasıtalarla başvurarak en kısa zamanda davayı yürütmek, tarafları ve gerektiğinde tanık dinlemek, bilirkişi tayin etmek ve ihtilafı en çok 6 ay içinde sonuçlandırmakla görevli ve yetkilidir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

OECD ÜLKELERİNDE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER VE ÇOKLU DOĞRUSAL REGRESYON MODELİ

4.1. GİRİŞ

Sermaye oluşumu, ülkeler için sürdürülebilir büyüme ve kalkınma açısından temel teşkil eden konumdur. Sermaye birikimini finanse etmek için ihtiyaç duyulan kaynaklar; doğrudan nitelikli yatırımlar, portföy yatırımları ve yabancı fonlarla, yurtiçi tasarruflardır. Bunlar da yatırımları harekete geçirerek, sermaye kaynaklarını artırmaktadır. Ancak Türkiye gibi gelişmekte olan ve elinde gelecek için önemli projeler bulunan dinamik bir ülkede, yurtiçi tasarruflar ekonominin sabit yatırım gereksinimlerini finanse etmek için yetersiz kalmakta yada güven eksikliğinden dolayı aktif olamamaktadır. Ayrıca, kamu sektörünün artan borç stoku özel sektör girişimlerine imkan vermemektedir. Doğal olarak da, Türkiye ekonomisi büyüme hızı artışını gerçekleştirmek için yurtiçi tasarrufların yetersizliğinden dolayı giderek artan miktarda yabancı sermayeye ihtiyaç duymaktadır.

Türkiye, dünyada yabancı yatırım çekme potansiyeli ile çekebildiği yatırım miktarı arasındaki farkın en açık olduğu ülkelerden birisidir.¹ Gelişmekte olan ülkeler arasında, sanayi sektörünün gelişmişliği ve insan kaynakları bakımından, diğer deyişle yatırımcıya sunduğu tedarik imkanları bakımından en avantajlı ülkelerden birisi yine Türkiye'dir. Yatırım ortamının iyileştirilmesi ve aktif tanıtım dönemlerinin ardından, dünyada yabancı yatırımcılar tarafından "tedarik imkanları açısından zengin ülkeler" dönemi denilen üçüncü bir dönem başlamış durumdadır. Türkiye yatırım ortamını tam olarak hazırlayamamış ve tanıtıma da henüz başlayamamış bir ülke olarak üçüncü dönem tercih faktörlerine sahip olan sayılı ülkeler arasında yer almaktadır.

¹ Arıman Abdurrahman, "Yatırım Çekmenin Tam Zamanı", *İnsight YASED* Aralık 2003 Sayı:17. s.3.

Ancak buradaki temel sorun, Türkiye'nin, şimdiye kadar elde edebildiği sınırlı yabancı sermayenin oldukça değişken uluslararası portföy akışı formunda oluşudur. Bu yapıdaki sermaye hareketleri kısa vadede kaynak eksikliğini karşılayabilen bütün ekonomi için sistematik bir risk unsuru olmada başı çekmektedir². Ancak her şeye rağmen ülkelere doğrudan yabancı sermaye girişinin önemini de abartılmaması gerekmektedir, çünkü yurtiçi sermaye oluşumunda yabancı sermayenin payı halen minimum düzeydedir. Önemli olan, doğrudan yabancı yatırım kârlarının brüt yurtiçi sermaye içerisindeki payını dünya pazarları ile daha fazla entegrasyonu, teknoloji öğrenmeyi ve yaymayı, yönetsel vasıfları ve mali piyasalara erişimi sağlamada yayılma ve çarpan etkisiyle artırmaktır. Yabancı yatırımlar, aynı zamanda pek çok durumda ekonomik katkıları yanında çevresel, sosyal ve çalışma standartlarını da geliştirmektedir.

Aslında Türkiye, iç pazarın büyüklüğü, kalifiye ve verimli işgücü, gelişmiş ve güçlü yerli sanayisi, jeostratejik konumu, gelişmekte olan ülkelere kıyasla gelişmiş altyapısı gibi özellikleri ile önemli avantajlara sahiptir. Diğer yandan da Türkiye'nin yıllık yabancı sermaye çekme potansiyelinin 30-35 milyar \$ olduğu şeklinde değerlendirmeler yapılmaktadır³. Bu potansiyel, Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu'nun çıkarıldığı (6224 Sayılı eski Kanun) 1954 yılından bu yana geçen tam 50 yıllık sürede Türkiye'ye giren yabancı sermaye tutarının toplam 18 milyar \$ seviyelerinde olduğu gerçeği ile çelişmektedir. Oysa bu miktar yabancı yatırımın İrlanda tarafından 1 yılda, Çin tarafından ise 2-4 ay gibi sürelerde çekilebildiği görülmektedir⁴

Günümüz gerçeklerini göz önüne alan değerlendirmelerde bulunulduğunda, ülkemizin uzun yıllardır bir borç çevirme sorunu ile karşı karşıya görülmektedir.⁵ Borç çevrilebilirliği konusundaki sıkıntılar, iktidarları kıt kaynaklarla ülkeyi yönetmek zorunda bırakmış, istihdam sorunu çözülememiş, eğitim, sağlık, kültür alanlarına yeterli

² Ögütçü, a.g.m., s:1.

³ Erdikler Şaban, Neden Yabancı Sermaye "Insight YASED", Volume 7 Temmuz 2004, s.4.

⁴ UNCTAD, "World Investment Report 2003", s.32.

⁵ Hazine Müsteşarlığı verilerine göre, 2004 yılı Ağustos ayı itibarıyla, Türkiye'nin toplam borç stoku 310 katrilyon TL. Bunun 214 katrilyon TL'si iç borçlardan oluşurken, dış borç stoku yaklaşık 64 milyar \$'a ulaşmıştır.

kaynak ayrılamamıştır. Kıt kaynaklar, güçlü sanayi ve tarım politikalarının üretilememesine neden olmuştur. Ayrıca kıt kaynaklar sebebiyle iktisadi politika üretemeyen siyasi partiler de milliyetçilik, dincilik vb. ideolojiler etkisinde kalabilmişlerdir.

Tesirli iktisadi politika yetersizliği, reel sektörün canlanması, yatırımların ve üretimin artması, daralmanın önüne geçilmesi, işsizlik konularının aşılabilmesi konularında etkili olurken, var olan sorunların büyümesine, mutsuz, işsiz ve ümitsiz bireylerin sayısının daha da artmasına yol açmıştır. Türkiye ekonomisi özellikle son otuz yıl boyunca sürekli bir kriz süreci içinde yer almakta ve 1990'lardan itibaren "istikrarsızlık-kriz-büyüme-istikrarsızlık"⁶ sarmalında bir kısır döngü içerisinde yaşamaktadır. Yerli veya yabancı sermaye yatırımlarının yeterince yapılamadığı ülkemizde yeni iş imkanlarının yaratılamaması ile sürdürülebilir büyüme gerçekleştirilememiş ve bu kısır döngü içerisinde ise borç çevirme sorunu öncelikler listesinde birinci olma özelliğini hiç yitirmemiştir.

Türkiye gibi ekonomisi zorda olan ülkelerin reel sektörü desteklemek, yatırımı ve istihdamı artırmak, üretimi canlandırmak için borçlanma dışında başvurdukları önemli bir kaynak da yabancı sermaye yatırımları olmaktadır. Yabancı sermaye uzun süredir ülkelerin kalkınmasına önemli katkı sağlayan araçlardan biri olarak kabul edilmekte ve bu konuda ülkeler arasında çok önemli düzeyde rekabet yaşanmaktadır.

4.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından OECD ve Türkiye'nin Durumu

Türkiye'nin çevresindeki ülke ve ülke gruplarına bakıldığında; Doğu Avrupa, Balkanlar, Karadeniz havzası ve Ortadoğu'daki en büyük ekonomi ve Avrupa Birliği'nin altıncı büyük ticaret ortağı, aynı zamanda da dünyanın 19. büyük ekonomisi olduğu görülmektedir. Böylesine yüksek potansiyele sahip bir ülkenin doğrudan yabancı

⁶ Yeldan. a.g.e., s.9.

sermayeyi minimum düzeyde bile çekmekte bu derece başarısız oluşu dikkat çekici bir örnektir.

Doğrudan yabancı yatırımın alanı; geleneksel üretimden, bilgi teknolojisi, bankacılık - finans ve medya hizmetlerine kadar oldukça genişlemiştir. Doğrudan yatırım denildiğinde, artık gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere ucuz iş ve hammadde aramaları ile sınırlı bir olgu anlaşılmamaktadır. Günümüzde her ne kadar OECD⁷ ülkelerinin halen dünya genelindeki doğrudan yabancı yatırım akışlarının önemli bir kısmını sağladığı görülüyorsa da, Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya ve Malezya gibi yeni rekabetçiler katılmıştır. Lisans almak, ortak teşebbüsler ve doğrudan yatırımların geleneksel formu ile birlikte önem arz eden imtiyazlar ile yabancı girişime katılımın anlaşmalı biçimi de değişmiştir.

Son yıllarda bu konudaki gelişmelere bakıldığında, 1995 ve 2002 yılları arasında ülkemize gelen doğrudan nitelikli yabancı sermaye akışı 11 milyar \$ düzeyinde kalmıştır⁸. Ancak bu miktarın 3 milyar \$'dan fazlası Telecom Italia tarafından Aria'ı işletme lisansı için ödenen tutar ve HSBC'nin yerel bir bankayı⁹ satın aldığı ödenen meblağdır. 2003 yılında da 70 milyon nüfusa sahip olan ülkemiz 575 milyon \$ doğrudan yabancı yatırım çekerek üyesi olduğu OECD'nin 30 ülkesi içerisinde ancak İzlanda'yı geçerek sondan ikinci olabilmiştir¹⁰. Böylece OECD'nin 30 üye ülkesine 2003 yılında yapılan her 10.000 \$'lık doğrudan yabancı yatırımdan sadece 15 \$'ı Türkiye'ye gelmiş olmaktadır. Diğer ülkelerle kıyaslanacak olursa, Polonya'ya doğrudan yabancı yatırım akışı aynı dönemde 36 milyar \$, Çek Cumhuriyeti'ne 21 milyar \$ ve Macaristan'a 14 milyar \$ civarındadır. Brezilya ve Meksika gibi ülkelerin her biri 2002 yılında yaklaşık 20 milyar \$ doğrudan yabancı sermaye çekebilmeyi başarmıştır. Türkiye ortalama

⁷ OECD'ye üye ülkeler, Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Portekiz, İspanya, İsveç, İngiltere, Norveç, İsviçre, Kanada, ABD, Avustralya, Yeni Zelanda, Japonya, Meksika, Türkiye, Güney Kore, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya ve İzlanda olmak üzere 30 tanedir.

⁸ UNCTAD, 2003 a.g.e.,s.35.

⁹ Söz konusu banka, Demirbank'ı satın almıştır.

¹⁰ OECD, Main Economic Indicators 2004.

olarak 1975 ve 2002 yılları arasında¹¹ GSYİH'nin % 0.32'si oranında net doğrudan yabancı sermaye akışı (ve bu akış seviyesinin doruk noktaya ulaştığı 1990'larda ise GSYİH'nin sadece % 0.44'ünü) elde etmiştir. Bu oran, söz konusu dönemde Macaristan ve Çek Cumhuriyeti gibi yeni liberalleşen rakiplerde dahi yaklaşık % 4'e ulaşmaktadır.¹²

Türkiye'nin AB'ye üyelik süreci ekonomik entegrasyon sürecini finanse etmeye destek olabilecek doğrudan nitelikli yabancı yatırım akışları için önemli bir tetikleyici olabilir. 17.12.2004 tarihinde yapılan Brüksel Zirvesi'nde AB'den tarama süreci sonunda 3 Ekim 2005'de tam üyelik müzakerelerinin başlatılacağı sözünün alınması ile Türkiye 2015 yılına kadar AB ile arasındaki (ve ülkenin kendi içerisindeki) gelir farklılığına dair duyulan endişeleri yatıştırabilecek yıllık 10 milyar \$'dan fazla yabancı yatırım akışını çekebilme potansiyeline sahiptir. 2002-2015 yılları arasında GSYİH'nin % 2.2'si kadar net yatırım akışı çekebilmek olasılık dahilindedir.

AB üyeliği, sadece iş imkanı yaratma ve hayat standartlarını yükseltme konularındaki getirileri için değil, aynı zamanda sabit ekonomi ve kurumsal gelişim için de gereklidir. Her ne kadar Uluslararası Para Fonu programı kayda değer yapısal reformlar içeriğine sahip ise de, AB adaylığı ve üyeliği uzun vadede yapısal değişim ve ekonomik yenilenme için daha iyi bir çapa olabilir.

Türkiye'nin yetersiz performansla sahip olmasının nedenlerini anlamak için yatırım ortamının etkileyici faktörlerini ele almak gerekmektedir. Doğrudan yatırımın konumu; ortak stratejinin, ekonomik, politik-kurumsal ve yatırım iklimi olmak üzere üç ana ortamın belirleyicisinin denkliğini yansıtmaktadır. Ekonomik büyüklük, dinamizm

¹¹ Türkiye'deki DYY stoku 1971 yılında sadece 300 milyon dolardı ve 1980 senesine kadar ortalama yıllık DYY akışı 90 milyon dolardı. Bu oran karşılaştırılabilir diğer ülkelerinkinden daha azdır ve DYY 1980'ler boyunca önemli ölçüde bir artış göstermemiştir. DYY'nin artması ancak 1980'lerin ortalarında bir değişimle -Türkiye'nin korumacı ticaret rejiminden ihracattan doğan iktisadi liberalleşme ile gerçekleşmiştir. Türkiye'deki yıllık DYY akışı 1980'lerin ortalarında hızla büyüyerek 1990'da 1 milyar dolara ulaşmıştır. Ancak, o yıldan itibaren gelecek on yıl boyunca herhangi bir artış göstermemiştir. Diğer bir deyişle, 1990'larda, küresel DYY akışları 1989'dan beri dünya ticaretindeki büyümeyi de geçerek arttığına- Türkiye'deki DYY statik kalmıştır.

¹² *Hazine Müsteşarlığı YSGM, Yabancı Sermaye Raporu 2001, Şubat 2002, Ankara, s.6.*

ve iş gücü kalitesine bağlı olarak benzer ekonomilere göre daha iyi bir konumda olan Türkiye'nin, yatırım ortamının iktisadi belirleyicilerine ilişkin güçlü bir rekabet pozisyonuna sahip olduğu görülmektedir. Ancak, yabancı yatırım ortamının siyasi-kurumsal belirleyicileri açısından, Türkiye göreceli olarak çok daha güçsüz bir pozisyon içerisinde yer almaktadır.

Kronik enflasyondan doğan iktisadi ve siyasi istikrarsızlık, kırılgan koalisyon hükümetleri ve yabancı yatırımcıya yönelik olumsuz tutumlar, özelleştirme bağlantılı yabancı yatırım için elverişsiz ortam ve etkin yatırım promosyonu eksikliği ile birleşince yabancı yatırım için engeller ortaya çıkmaktadır.

Eğer Türkiye, örneğin merkez Avrupa ülkelerinin deneyimlerinde olduğu gibi DYY akışını hızlandırmayı başarabilirse, yıllık yabancı yatırım akışı 2015'e kadar 22 milyar \$'a ulaşabilir. Çok taraflı/iki taraflı fonların aksine, bu tarz uzun vadeli dış kaynak bir sosyal tepki yaratmamakla birlikte Türkiye ekonomisinin % 7.5'lik bir büyümeye ulaşmasına destek olabilir. Bunun için Türkiye önümüzdeki on yıl içerisinde daha yüksek büyüme oranı sağlamalıdır. Örneğin, yaklaşık % 7.5'lik bir büyüme oranı, gelir yaklaşmasını artırabilir ve 2015 itibariyle gelir düzeyini ikiye katlayarak (70 kuralına göre; bir ülkenin büyüme oranı ortalama olarak şayet %7 düzeyinde ise $70/7=10$ yıl sonra mevcut gelir düzeyini ikiye katlayacaktır)¹³ AB'nin halihazırdaki ortalamasının % 45'ine yükselebilir.

Birkaç ülke -özellikle Japonya ve Güney Kore- yabancı yatırımlardan en az düzeyde yararlanarak hızla büyüme imkanı bulmuşlardır. Birçok ülke de, Japonya ve Güney Kore modelini taklit etmeye yeltenmiş ancak oldukça sınırlı başarı yakalayabilmiştir. Kore, Asya krizi öncesi politikasını değiştirmiş ve şimdi yabancı yatırımı aktif olarak çekmeye çalışmaktadır. Fiilen, diğer hızlı büyüyen ülkelerin (örneğin Şili, Çin, Malezya, Singapur ve Tayland) ekonomileri olabildiğince doğrudan yabancı yatırıma dayanmaktadır. Dikkat çekici bir başka örnek ise, görece ilerlemiş bir

¹³ Mankiw Gregory, Principles of Economics, Second Edition, Harcourt College Publishers, Orlando 2001, s.532.

ülke olmasına rağmen İrlanda'nın 1990'larda yabancı yatırımcı çekimi ve yerleşmesi ile yılda % 8 oranında büyümeyi başarmasıdır.

Buna rağmen doğrudan nitelikli yabancı sermaye konusunda herhangi bir yanılgıya düşülmemelidir: Doğrudan yabancı yatırım gelişmeye dair sorunların çözümünde tek kaynak olamamaktadır. Bu tür yatırıma, finansmanın birincil kaynağı olarak bakmak yerine iç pazardan elde edilmiş sabit sermaye ve diğer yabancı finansman seviyelerine yararlı bir katkı olarak bakılmalıdır.

Ayrıca, ödemeler dengesinin bozulması, yerel girişimler ve müşterek tasarruflar ile yetersiz bağlantı, özellikle de ağır sanayi ve hammadde çıkarılan endüstrilerde çevresel etki yaratması, rekabet, yolsuzluk üzerindeki etkileri gibi dezavantajlarının bulunduğu göz önünde tutulursa yabancı yatırım ile ilgili toz pembe bir tablo çizilmesi de çok doğru olmayacaktır.¹⁴ Bu dezavantajlar karşısında bulunacak en iyi çözüm, yabancı yatırım akışlarını sınırlamaktansa, çevresel, sosyal korunma sağlamak ve yönetim mekanizmalarını güçlendirmek olacaktır.

Doğrudan yabancı yatırımın sağladığı sermaye akışı; istihdam, bilgi, teknoloji ve bilgi transferi, uluslararası piyasalara erişim gibi getirileri, eksilerini aşmaktadır. Doğrudan nitelikli yabancı yatırımlar, örneğin faizleri veya kısa vadeli portföy yatırımları çıkartan ve spekülâtif değerlendirmeler güvenilir olduğu takdirde ekonomiye aynı hızla giren ve çıkan krediler gibi diğer sermaye akışlarından farklılık arz etmektedir. Kısacası, doğrudan yabancı yatırım, bir ülkenin ekonomisine duyduğu yükümlülüktür. Bundan dolayı, yabancı yatırımcılar, bir ülkenin geleceğine paralarını ve teknolojilerini ortaya koyarak, bir şekilde o ülkenin geleceğini şekillendirmektedirler.¹⁵

¹⁴ Uras a.g.c. s.54.

¹⁵ Galbraith, John Kenneth, Ekonomi Kimden Yana, Altın Kitaplar, İstanbul 1990, s.195.

4.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Girişlerini Etkileyen Değişkenler

Ülkelere giden doğrudan nitelikli yabancı yatırımlar somut olarak bilinen faktörlerden başka, ülkelerle ülkeler veya ülkelerle firmalar arasında bilinmeyen birtakım bağlantıları da içermektedir. Bu nedenle de yabancı sermaye akışının nedenlerini açıklamak gerçekte çok tartışmalı hale gelmektedir.

Yabancı sermayenin ülkelere çekilebilmesinin çok değişik yolları, yöntemleri ve araçları kullanılabilmektedir. Ülke ekonomilerinin bu anlamda liberal oluşu, dışa açık yapıda olması gibi özellikler daha fazla yabancı sermaye çekilebilmesine yardım eder, ancak tek başına da yeterli olamamaktadır.¹⁶ Günümüzde, bunlara ilave olarak, yatırımlar için rekabetçi bir piyasa, yatırımları teşvik etmeye yönelik girişimler, daha güçlü yerel avantajlar, teknolojik olarak üstün yada ihracata yönelik aktiviteler söz konusu olmakta ve talep edilmektedir.

Doğrudan nitelikli yabancı sermaye akımının özellikle gelişmekte olan ülkeler tarafından gerçekleştirilebilmesi için bu ülkelerin makroekonomik politikalarını enflasyonun düşürülmesi, döviz kurunda istikrar sağlanması, sermayenin gideceği ülkenin gayri safi milli hasılasının mümkün olduğunca artışının sağlanması gibi konularda başarılı olunması zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.¹⁷

Ülkemizin de üyesi olduğu OECD ülkeleri açısından bakıldığında, bu ülkelerin çoğunlukla dünyanın en gelişmiş ekonomilerine sahip oldukları göze çarpmaktadır. Üye ülkelerin enflasyon oranları açısından bakıldığında; Türkiye dışında neredeyse bu konuyu halletmemiş ülke görünmemektedir. Yine kişi başına düşen gelir ve/veya döviz kurlarındaki istikrar açısından da bakıldığında, Türkiye dışındaki diğer OECD üyesi ülkelerin tamamına yakınının ülkemize göre çok iyi koşullara sahip oldukları

¹⁶ UNCTAD, "FDI Policies for Development", *World Investment Report 2003*, s. 86.

¹⁷ Trevino L.-Mixon F., "Strategic factors affecting foreign direct investment decisions by multi-national enterprises in Latin America", *Journal of World Business* 39, 2004, s. 236.

görülmektedir.

Diğer yandan sermaye girişlerini açıklayabilmek için bir takım etkenler de öne çıkmaktadır. Bu çalışmada, ilk etapta OECD üyesi ülkelere ait ve 1995-2002 dönemini kapsayan veriler kullanılmıştır. Bu faktörler arasında; özellikle ülkelerin GSMH büyüklükleri, kurumlar vergisi oranları, yatırıma girişildiğinde söz konusu ülke mevzuatının yatırımcı açısından ne kadar zaman aldığı (bürokrasi), çalışan başına yaratılan katma değer (verimlilik), ülkelerin özelleştirme faaliyetlerinden elde ettikleri gelirler, reel döviz kuru endeksleri, ülke nüfusları, enerji birim maliyetleri, rüşvet endeksleri, büyüme hızları, kişi başına GSMH gibi faktörler bazında analiz yapılmaya çalışılmıştır.

Mevcut açıklayıcılar için birden fazla açıklayıcı değişkenli klasik doğrusal regresyon modeline¹⁸ göre;

$$Y = \alpha_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \dots + u \quad \text{doğrusal modeli yazılmıştır.}$$

Model değişkenleri, gerek diğer çalışmalarda test edilen gerekse ülkelere yabancı sermaye girişlerinde etkin olduğu varsayılan açıklayıcılardan seçilmeye çalışılmıştır. Ayrıca çalışmada regresyon sonuçlarının ortaya konulmasında SPSS istatistik paket programı kullanılmıştır.

Çalışmada yer alan değişkenler birkaç aşamalı olarak kullanılmıştır. Öncelikle aşağıdaki tabloda da görüldüğü gibi OECD üyesi 30 ülkeye ve 1995-2002 dönemine ait 11 açıklayıcı kullanılmıştır. Sonrasında ortaya çıkan sonuçlar neticesinde, yine 30 ülkeye ve aynı döneme ilişkin 5 değişkenli modelle çalışılmıştır. Ayrıca kullanılan verilerin sağlamlığını kontrol etmek üzere 6 ülkeli ve 5 değişkenli model kurularak

¹⁸ Ertek Tümay, Ekonometriye Giriş, 2b., Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul 1996, s.187.

sonuçlar karşılaştirmalı olarak yorumlanmıştır.

Çalışmada kullanılan bütün veriler, standart hale getirilmesi amacıyla logaritmaları alınmak suretiyle işleme konulmuş ve çoklu regresyon analizi sonuçları aşağıdaki tablodaki gibi gerçekleşmiştir:

Tablo:4.1- Tüm Değişkenlerin Dahil Edildiği 30 lkeli Model Sonuçları.

	Değişkenler	Katsayılar	t değerleri	Anlamlılık
1	Kurumlar vergisi	-0,931	-2,237	0,027
2	Süre	-1,512	-0,153	0,879
3	Verimlilik	1,598	3,496	0,001
4	zelleştirme	-7,880	-1,469	0,144
5	Reel döviz kuru	1,075	3,527	0,001
6	Nüfus	5,755	0,087	0,931
7	Enerji	-0,697	-2,532	0,012
8	Rüşvet	1,137	2,109	0,036
9	Büyüme	0,167	1,453	0,148
10	GSMH	0,886	1,343	0,181
11	Kişi başi GSMH	-1,719	-2,424	0,016

R kare: 0,583

F testi: 20,941

Yukarıdaki analiz sonuçlarına bakıldığında; yatırımın gerçekleşmesi için gereken süre, zelleştirme ve nüfus değişkenlerinin çok anlamsız olduğu, ayrıca kişi başına GSMH değişkeninin işaretinin ters olduğu görülmektedir. Bu nedenle bu değişkenler analiz dışında bırakılmıştır. Ayrıca bu verilerden zelleştirme gelirleri konusunda bütün ülkelerde farklı uygulamalar olması hatta bazı yıllarda bazı ülkelerde hiç zelleştirme yapılmaması model açısından dezavantaj oluşturmaktadır.

Yine değişkenler arasına ülkelerin nüfusları da dahil edilmiş, ancak nüfus ile GSMH birlikte kullanıldığında her ikisi de anlamlı görünmesine karşın GSMH'yı ters işaretli hale getirmiştir. Bu arada OECD üyeleri arasında çok sayıda gelişmiş ülke olması ve bir çoğunda nüfusun durağan görünmesinden (nüfus artışı olmaması) dolayı da nüfusun kullanılmasından vazgeçilerek bu negatif etkinin giderilmesine çalışılmıştır. Yine nüfus değişkeni de tek başına bir etkileyici değil iken, aynı zamanda da GSMH'yı olumsuz etkilemiştir.

Analizin bir sonraki aşamasına geçildiğinde, anlamlı görülen faktörlerden reel döviz kuru en anlamsız hale dönüştüğünden, büyüme oranı ise nominal GSMH'deki artışı (yada azalışı) temsil ettiğinden bir sonraki aşamada söz konusu değişkenlerin çıkarılması ile model 5 değişkene indirgenmiştir.

Çalışmada; ülkelere doğrudan yabancı yatırım girişlerini etkilediği varsayılan bu faktörler; kurumsal değişkenler ve makroekonomik değişkenler olarak 2 ana gruba ayrılmıştır:

4.3.1.Kurumsal Değişkenler

Yabancı sermayeye ev sahipliği yapmayı amaçlayan ülkelerde öncelikle kurumsal bazda özellikle de kamu kurumları arasında gerek eşgüdüm gerekse de böyle bir yatırımlar dizisini arzulayan yapının oluşması gereklidir¹⁹. Bir yabancı yatırımcı açısından, kurumsal yapıdan her şeyden önce almış olduğu kararların kalıcı olmasını sağlaması beklenmektedir. Özellikle çokuluslu şirket yönetim ve karar alıcıları açısından ülkelerin sık sık karar değiştirmemesi, kısacası vermiş oldukları kararların istikrarlı olması beklenmektedir²⁰. Aksi takdirde o ülke imajı kötüleşmekte ve politik risk oluşturma olasılığı da arttığından ilgili ülkeye yabancı sermayenin gelişi

¹⁹ North D. "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge University Press, 1990. s.197.

²⁰ Butler K. C.-Joaquin D. C., "A note on political risk and the required return on FDI", Journal of International Business Studies, 29(3) 1998, s.599-608.

güçleşmektedir.

Özellikle sermaye piyasaları yapısı gereği bu tür risklere duyarlı piyasalardır. Krizin gerçekleşmesi bir yana henüz böyle bir spekülasyon yada söylentinin dahi ortaya çıkması, özellikle portföy yatırımcılarını ülke dışına çıkarmaya yeterli olabilmektedir. Doğrudan yabancı sermaye sahibi açısından anlık çıkışlar söz konusu olmasa da bu biçimde yatırım yapacak sermayedarların da yatırım yapacakları ülkeyi seçerken en ince detaylara kadar indikleri bilinen bir gerçektir.

Çalışmada değişkenler arasında yer almakta olan, ülkelerde geçerli olan kurumlar vergisi oranları ve yine ülkelerde söz konusu olabilen rüşvet ve yolsuzluklar da, ilgili ülkeye gitmeyi düşünen yabancı sermayedarların yatırım yapma kararlarını yakından etkilemektedir. Eğer bir ülkedeki cari kurumlar vergisi oranı rakip ülkelere göre daha yüksek ise yatırım rakip ülkeye gidebilmektedir²¹. Yine benzer biçimde ülkelerden birisinde rüşvet ve yolsuzluk diğer ülkeye göre daha yaygın ve sistematik ise yatırım kesinlikle rüşvet ve yolsuzluğun daha az olduğu ülkeye gitmektedir²². Sonuç olarak politik riskin söz konusu olduğu ortam ve coğrafyalara yabancı sermaye çekilebilmesi güç hale gelmektedir²³.

4.3.2. Makroekonomik Değişkenler

Doğrudan nitelikli yabancı sermaye akımının gerek gelişmiş ülkeler gerekse de gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler için ne kadar önem arz ettiği bilinen bir gerçektir. Ancak özellikle gelişmekte olan ve az gelişmişlik aşamasındaki ülkeler için yetersiz yurtiçi tasarruflara katkı sağlaması bakımından yabancı sermaye çekilebilmesi için bu ülkelerin makroekonomik politikaları açısından enflasyonun düşürülmesi, döviz kurunda istikrar sağlanması, sermayenin gideceği ülkenin gayrisafi milli hasılasının

²¹ Grosse R.-Trevino L., "FDI in the USA: An analysis by country of origin. Journal of International Business Studies, 27(1) 1996, s.139-155.

²² Kobrin S. J., "Political Risk: A Review and Reconsideration. Journal of International Business Studies, 10(1) 1979, s.67-80.

²³ YASED, "Türkiye'nin DYY Açısından Çekiciliğinin Karşılaştırmalı Analizi", Insight Yabancı Sermaye Derneği Raporu, Nisan 2004 s.44.

mümkün olduğunca artışının sağlanması gibi konularda başarılı olunması zorunluluğu ortaya çıkmaktadır²⁴.

Çalışmadaki değişkenler arasında yer alan makroekonomik belirleyiciler; ilgili ülkelerin gayrisafi milli hasılları, enerji maliyetleri ve çalışan başına yaratılan katma değer (verimlilik) kriterleridir. Aşağıdaki tabloda, çalışmada yer alan değişkenlerin daha önceki çalışmalarda kullanımları ve elde edilen sonuçlar toplu bir biçimde görülmektedir.

Tablo:4.2-Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına Farklı Değişkenlerin Etkileri

Potansiyel Belirleyiciler	Farklı Çalışmalarda Değişkenlerin DYS Yatırımlarına Etkileri		
	Pozitif	Negatif	Önemsiz
1. Piyasa Hacmi	Bandera & White (1968); Schmitz & Bieri (1975); Swedenborg (1979); Rott&Ahmed (1979); Dunning (1980); Lunn (1980); Kravis & Lipsey (1982) Nigh (1985); Papanastassiou & Frey (1985) Culm (1988); Pearce (1990); Wheeler & Mody (1992); Sader 1993); Tsai (1994); Shamsuddin (1994); Billington (1999); Pistoresi (2000)		
2. Enerji Maliyeti	Caves(1974),		Owen (1982)

²⁴ Trevino L.-Mixon F., a.g.m. s. 236.

	Swedenborg (1979), Nankani (1979), Wheeler&Mody (1992) Lucas (1990) Rolfe&White (1991), Sader (1993), Tsai(1994)		Gupta (1983)
3.Verimlilik	Edwards(1990)	Caves(1988)Contractor (1990)Froot & Stein (1991)Blonigen & Fecentra1996)	Calderon & Rossell (1985), Sader (1991),Blonigen (1997), Tuman & Emmert (1999)
4.Vergi	Swenson(1994)	Hartman (84) Kemsley (88); Barrel & Pain (1988)Grubert & Mutti (1991)Hines & Rice (1994)Lorce & Billington (1999)	Wheeler & Mody (1992) Jackson & Markowski 1995 Yulin & Reed (1995) Porcano & Price (1996)
5. Rüşvet	YASED (2004), John Dahl (2004), Loewendahl (2001)	Guisinger(1995), Cassou (1997)	

Kaynak: Avik Chakrabarti, "The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensivity Analyses of Cross-Country Regressions" *Kyklos*, Vol. 54, 2001, s.91-92.

Tabloda dikkati çeken en önemli nokta, piyasa hacmi dolayısıyla GSMH ile ilgili çalışmalara ilişkindir. Piyasa hacmi ile ilgili olarak yapılan tüm araştırmaların sonuçları aynı yönde tezahür etmiştir. Diğer belirleyici faktörlerle ilgili çalışmaların bulgularına göre ise, söz konusu faktörlerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerindeki etkilerine ilişkin karşıt sonuçlara da ulaşılmıştır.

4.3.2.1.GSMH - Piyasa Hacmi

Piyasa hacmi, ev sahibi ülkenin GSMH'sı ile ölçülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi ülke GSMH'ları doğrudan yabancı sermayenin ilgili ülkeye çekilebilmesi için çok önemli bir büyüklüktür. Gerek ülke hasılası gerekse kişi başına düşen gelir düzeyi ve hanehalkı tüketim meyli gibi makroekonomik veriler yabancı sermayenin söz konusu ülkeyi tercihinde çok önemli rol oynamaktadır. Piyasa hacmi hipotezi, ölçek ekonomisinden faydalanabilme ve kaynakların etkin kullanımı için büyük bir piyasanın gerekliliği görüşünü desteklemektedir²⁵. Piyasa büyüklüğünün, DYS yatırımları üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla 1960'lı yıllardan günümüze, çeşitli araştırmalar gerçekleştirilmiştir.

Örneğin, Scaperlanda ve Maurer 1969 yılında yapmış oldukları bir çalışmada, piyasa hacmi kritik bir değere doğru büyüdükçe, DYS yatırımları akışlarının hızlandığına ilişkin kanıtlar elde etmişlerdir. Root ve Ahmed 1979 yılındaki (1966-1970 periyodu ve 58 gelişmekte olan ülkeyi kapsayan) çalışmalarında, kişi başına gayri safi milli hasılanın (GSMH), DYS yatırımları için başat faktör olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yine, Kravis ve Lipsey, 1982 yılında yaptıkları çalışmada, ev sahibi ülkenin piyasa hacminin, 1960'lı yıllarda Amerikan kökenli çok uluslu şirketlerin yerleşim yeri kararı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu gözlemlemişlerdir²⁶.

Az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeleri kapsayan araştırmalarda, piyasa hacminin önemli bir etken olduğu ortaya konulmuştur. Ancak, DYS yatırımları sadece bu ülkelere değil, aynı zamanda, gelişmiş ülkelere de akmaktadır. Culem 1988 yılında, altı sanayileşmiş ülkenin arasında gerçekleşen, iki-taraflı doğrudan yatırım akımlarını ele alan bir çalışma yapmıştır. Çalışmada, 1969-1982 dönemine ait veri seti kullanılmıştır ve piyasa hacmi hipotezi için güçlü bir destek bulunmuştur. Yine, gelişmiş ülkeleri kapsayan; Papanastassiou ve Pearce (1990), Swedenborg (1979) ve

²⁵ Chakrabarti, a.g.m. s.96.

²⁶ Chakrabarti, a.g.m. s.97.

Dunning (1980) gibi yazarların yaptığı bir dizi araştırmada da benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

Piyasa hacmi; hem gelişmekte olan ülkeler açısından, hem de gelişmiş ülkeler açısından önem taşıyan bir etken olarak görülmekle beraber, birinci grup diğer deyişle gelişmekte olan ülkeler için daha önemlidir.

4.3.2.2. Emek Verimliliği

DYS yatırımlarının belirleyicileri arasında en tartışmalı olanlarından birisi de, ücretlerdir. Ucuz işgücünün yabancı yatırımlar için bir cazibe unsuru olduğu genel kabul gören bir görüştür. Örneğin, Chakrabarti'nin bulgularına göre Goldsbrough (1979), Saunders (1982), Flamm (1984), Scneider ve Frey (1985), Culem (1988), Shamsuddin (1994) ve Pistoeri (2000) daha yüksek verimliliğin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını artırdığını gözlemlemişlerdir. Tsai ise, 1994 tarihli çalışmasında; 1983-86 dönemi için yüksek verimli işgücü hipotezine güçlü bir kanıt bulurken, 1975-78 dönemi için cılız bir destek bulmuştur²⁷.

Hatzius²⁸, Almanya ve İngiltere'ye ait verileri kullanarak, işgücü maliyetleri ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişkiyi incelemiş ve birim işgücü maliyetlerinin ülkeye giren (inflow) ve ülkeden çıkan (outflow) DYS yatırımları üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Wheeler ve Mody ücretlerin DYS yatırımları üzerindeki etkisi için, farklı sonuçlar sağlamışlardır. Buna göre, elektronik sanayiinde pozitif bir etki varken, imalat sanayiinde cılız bir pozitif etki saptamışlardır.

Ücretlerin yabancı yatırımları cezbetmede etkili olamayacağını savunan görüşler

²⁷ Chakrabarti, a.g.m. s.99.

²⁸ Hatzius, Jan. "Foreign Direct Investment and Factor Elasticities", European Economic Review, Vol. 44, No:1, January 2000, s 130.

de bulunmaktadır. Bu görüşlerden ilki,²⁹ ücretlerin üretim maliyetleri içindeki payının azalması üzerinde durmaktadır. “Birçok endüstride toplam üretim maliyetleri içinde düşük becerili işgücünün payı, iki on yıllık dilim öncesindeki %25’lik orandan %5-10’a düşmüştür. Doğrudan işgücü yarı iletkenlerde toplam maliyetlerin sadece % 3’üne renkli TV üretiminde %5’ine ve otomobil endüstrisi maliyetlerinin ise %10-15’ine mal oluyor ve muhtemelen teknolojik ilerlemeler bu payı daha da azaltabilecektir. Bundan dolayı, ücretlerin yabancı yatırımcılar için cazibesi de gittikçe azalmaktadır.

İkinci görüş ise, yabancı yatırımlar açısından cazip olabilmesi için sadece ücretlerin değil, verimliliğin de önemli olduğu şeklindedir. Bu görüş, William Baumol ve Alan Blinder tarafından, ucuz işgücü rekabetinden korkmaya gerek yoktur. Çünkü işgücü, -sadece verimliliğinin düşük olduğu yerde ucuz olacaktır- şeklinde ifade edilmiştir³⁰. Ayrıca ücret-verimlilik-doğrudan yabancı sermaye yatırımları zinciri için Rollo, düşük ücret seviyesinde yüksek kaliteli işgücü bulunabiliyorsa, bu yabancı sermaye için anahtar faktör olacaktır diyerek, emek faktörünün yabancı yatırım kararları üzerinde ne kadar büyük önemde olduğunu belirtmiştir³¹.

4.3.2.3.Vergi (Kurumlar Vergisi)

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının vergi teşviklerine duyarlı olup olmadığı konusundaki çalışmalar da net bir sonuç ortaya konabilmiş değildir. Bu konudaki çalışmaların bir kısmı, vergi ve yabancı sermaye yatırımları arasında pozitif bir etkiye işaret ederken, diğer bir kısmı da, negatif bir etki olduğunu vurgulamaktadır. Hartman (1984), Grubert ve Mutti (1991), Hines ve Rice (1994), Loree ve Guisinger (1995), ve Billington’ın (1999) çalışmalarında; ev sahibi ülkelerin kurumlar vergisi artışlarının yabancı sermaye yatırımları üzerinde önemli bir negatif etki yaptığını işaret edilmektedir.

²⁹ Kotler, P. S. Jatuspitak, & Macsinecc (2000). *Ulusların Pazarlanması* Çev. A. Buğdaycı, İstanbul: 2000 T. İş Bankası Kültür Yayınları, Sosyal Felsefe Dizisi: 55. s. 122.

³⁰ Larudee, Mehrenc & Koechlin (1999). “Wages, Productivity and Foreign Direct Investment Flows”, *Journal of Economic Issues*, Jun 1999, Vol.33. <http://cbscohost.com>

³¹ Dobosiewicz, Z. “*Foreign Investment in Eastern Europe*”, London: Routledge, 1992. s.97.

Diğer taraftan, Root ve Ahmed (1978), Lim (1983), Wheeler ve Mody (1992), Jackson ve Markowski (1995) ve Porcano ve Price'ın (1996) çalışmalarında da, vergilerin önemli bir etkiye sahip olmadığı vurgulanmaktadır. Bu sonuçlardan vergilere dayalı teşviklerin tek başlarına etkili olamadıkları anlaşılmaktadır. Diğer bir deyişle, vergi teşvikleri sadece özenle kullanıldıkları ve diğer sağlam politika ve strateji paketinin tamamlayıcı bir parçası oldukları durumlarda yararlı olmaktadır³²

4.3.2.4. Rüşvet ve Yolsuzluk

Bir ülkenin şeffaf olup olmaması, ayrıca yabancı yatırımcılara özellikle kamu kesimi yetkililerince gayri yasal kazanç kaynağı olarak bakılması ilgili ülkeye yatırım yapacaklar için caydırıcı olabilmektedir. Elbette ki diğer ekonomik ve kurumsal faktörlerin olumlu olması durumunda tek başına rüşvet ve/veya yolsuzluk olgusu yatırımları caydırıcı olamayacaktır. Ancak buna rağmen rüşvet ve yolsuzluk bazı çalışmalar neticesinde caydırıcı unsurların başını da çekebilmektedir.³³ Ayrıca Schmitz ve Bieri (1972) rüşvet ve DYS yatırımları arasında zayıf bir pozitif bağlantı saptamışlardır. Kravis ve Lipsey (1982), Culem (1988), Edwards (1990) ve Pistorresi (2000) ülkenin yolsuzluk (rüşvet) derecesinin, DYS yatırımları üzerinde, güçlü bir pozitif etkiye sahip olduğu yolunda kanıtlar sağlamışlardır.³⁴

4.3.2.5. Enerji Maliyetleri

Enerji maliyetleri, özellikle imalat sanayinde yatırım yapacak yatırımcılar için ancak genel olarak tüm yatırımcıları yakından ilgilendiren bir konudur. Türkiye bu açıdan maalesef Japonya'dan sonra en pahalı elektriği kullanmak zorunda olan bir

³² Culahovic, Besim . "FDI, Fiscal Incentives and The Role of Development Policy", OECD Conference: Foreign Direct Investment in South East Europe: Implementing Best Policy Practices, Vienna, 8-9 November 2000.

³³ YASED, Türkiye'nin DYY Açısından Çekiciliğinin Karşılaştırmalı Analizi, Insight, Nisan 2004, s.45.

³⁴ Chakrabarti, a.g.m.s.100.

ülkedir³⁵. Enerji konusu çok sayıdaki çalışmada da³⁶ etkileyici faktör olma özelliğini muhafaza etmektedir.

4.4. Model ve Veri Tanımları

Çalışmada kurulan modelde; değişkenlere ait tüm değerler logaritmaları alınarak kullanılmıştır. Ham değerler yerine logaritmik verilerin kullanılma nedeni, verilerin standartlaştırılmak istenmesinin sonucudur.

$$DYS = \alpha_1 KVER + \alpha_2 VERİMLİLİK + \alpha_3 GSMH + \alpha_4 RÜŞVET + \alpha_5 ENERJİ + u_t$$

DYS= OECD üyesi ülkelere 1995-2002 döneminde yıllık ve US \$ bazında doğrudan yabancı sermaye girişleridir ve UNCTAD tarafından ilan edilen değerlerdir.³⁷

VERGİ= OECD üyesi ülkelerdeki 1995-2002 döneminde kurumlar vergisi oranları, % olarak ve OECD'den sağlanmıştır.³⁸

VERİMLİLİK= Katma değer olarak US \$ cinsinden, çalışan başına düşen saatlik kişi başı hasıladır ve OECD'den alınmıştır.³⁹

GSMH= OECD üyesi ülkelerin yıllık gayrisafi milli hasılları, milyar \$ cinsinden ve OECD'den alınmıştır.⁴⁰

³⁵ IEA-International Energy Agency, "Key World Energy Statistics", 2003, p.45.

³⁶ YASED, Türkiye'nin... a.g.c., Loewendahl Henri-Ebru, Turkey's Performance in Attracting FDI Implications of EU Enlargement, ENEPRI Working Paper, No:8, November 2001, DAHL Johan, Incentives for FDI: The Case of SADC in the 1990's, Nepu Working Paper No:81 February 2002.

³⁷ UNCTAD, FDI Statistics, <http://stats.unctad.org/fdi/eng/TableViewer>.

³⁸ OECD, Main Economic Indicators 2004. <http://www.oecd.org>.

³⁹ OECD, Main Economic Indicators 2004. <http://www.oecd.org>

⁴⁰ OECD, a.g.c. s.207.

RÜŞVET= Üye ülkelerin yolsuzluk ve rüşvet endeksleridir ve Transparency International (TI) kuruluşundan alınmıştır.⁴¹

ENERJİ= OECD üyesi ülkelerde sanayi için elektrik maliyetleri, kwh/\$ cinsindedir ve Uluslararası Enerji Ajansı'ndan (IEA) temin edilmiştir.⁴²

4.5. Modelden teorik beklentiler;

- $\alpha_1 < 0$ Kurumlar vergisi oranı artarsa, DYS girişi azalır.
 $\alpha_2 > 0$ Saat başına yaratılan katma değer artarsa, DYS girişi artar.
 $\alpha_3 > 0$ GSMH artarsa, DYS girişi artar.
 $\alpha_4 > 0$ Rüşvet katsayısı artarsa, DYS girişi artar.
 $\alpha_5 < 0$ Enerji maliyetleri yükselirse, DYS girişi azalır.

4.6. Tahmin Sonuçları ve Tartışmalar

Aşağıdaki tabloda, OECD'ye üye 30 ülkeye ilişkin ve 1994-2002 dönemi verileri ile gerçekleştirilen regresyon sonuçları görülmektedir.

Tablo:4.3- Çoklu Regresyon Modeli Çözüm Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	t değerleri	Anlamlılık
Kurumlar Vergisi	-0,482	-1,529	0,128
Verimlilik	0,672	2,512	0,013**
GSMH	0,673	11,923	0,000*
Rüşvet	-0,531	-1,221	0,223
Enerji	-1,432	-5,789	0,000*

R kare= 0,497

F testi= 46,305

*, ** sırasıyla %1 ve %5 önem derecesi olasılık düzeylerini göstermektedir.

⁴¹ Transparency International, Corruption Perceptions Index/Bribe Payers Index, <http://www.transparency.org/cpi>. 16.04.2004.

⁴² IEA-International Energy Agency, "Key World Energy Statistics", 2003, p.45.

4.6.1. Kurumlar Vergisi

Analiz sonuçları yukarıdaki tabloda görülmektedir. Modele ilişkin beklentilerimizde de görüldüğü gibi (ülkelerdeki kurumlar vergisi oranları yükseldiği zaman ülkelere girecek yabancı sermaye miktarlarında düşmeler bekleniyordu), ülkelerdeki kurumlar vergisi oranları yükseldiği zaman yabancı sermaye girişlerini engelleyici bir etki yaptığından söz edebiliriz. Ancak bu durum model sonuçlarında beklenenden daha az ilişkili olarak çıkmıştır. (Model sonucunda kabul sınırı % 10'un hemen üzerinde yaklaşık %13 düzeyinde gerçekleşmiştir).

Kurumlar vergisi değişkenine ait sonuçlar iktisadi açıdan yorumlandığında, katsayının $e < 1$ ($0,482 < 1$) olduğundan, kurumlar vergisi oranlarında yapılacak küçük oynamaların, ülkeye sermaye girişini çok fazla etkilemeyeceği sonucu doğmaktadır. Bu nedenle kurumlar vergisini bağıt bir değişken olarak yorumlamak, gerek anlamlılık, gerekse elastikiyet açısından pek mümkün olamamaktadır.

Kurumlar vergisi diğer koşullarla birlikte göz önünde tutulduğunda, ülkelerin tüm vergi sistemleri ile bir arada hesaplanması, diğer deyişle ülkelerdeki yatırımcı üzerine düşen vergi yükü hesaplanabilmiş olsaydı, elbette sonuç daha farklı olabilirdi. Ancak bir yanda ülkelerdeki vergi yükünün hesaplanmasının zorlukları, diğer yanda ise, diğer faktörlerle etkileşim içinde olması nedeniyle kurumlar vergisinin özellikle tüzel kişiliğe sahip şirketlere mahsus olmasından dolayı isabetli bir değişken olduğu kanısındayız. Fakat sonuç olarak kurumlar vergisi değişkeninin analiz içindeki durumu beklentileri karşılamaktan kısmen uzaklaşmış görülmektedir.

4.6.2. Verimlilik

Çalışan başına yaratılan katma değeri saat olarak ifade ettiğimiz verimlilik kriterine göre; çalışan başına düşen verimliliğin yüksek olması o ülkeye yabancı sermayenin gelmesinde bir avantaj teşkil etmektedir ve bu değişken %5 düzeyinde anlamlılık taşımaktadır. Saat cinsinden çalışan başına yaratılan katma değer

hesaplanmasında OECD verilerinden faydalanılmıştır.

Verimlilik kriterinin değerinin ($0,672 < 1$) esnek olmadığı ancak 1'e daha yakın bir değer olması ve %5 düzeyinde anlamlı olması bu değişkenin ülkeye giren yabancı sermaye miktarı etkileyebilecek değişkenler arasında olabileceği iddiasını kuvvetlendirmektedir. Diğer yandan yabancı yatırımcı açısından bakıldığında, doğal olarak ödenen ücretin karşılığı olarak çalışanlardan daha verimli ve etkin bir şekilde mal ve hizmet üretimi yapmaları beklenecektir. Bu nedenle modeldeki beklentiler ile model sonuçları arasında ciddi bir tutarlılık göze çarpmaktadır.

4.6.3. GSMH-Piyasa Büyüklüğü

Gayri safi milli hasıla; "bir ülkede bir yıllık süre içerisinde üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatlarıyla çarpımı sonucu elde edilen brüt tutarlardır" şeklinde tanımlanır. Bu tanım ülkenin belirli bir dönem itibariyle sahip olduğu piyasa büyüklüğünü temsil etmektedir. Bu nedenle her ülke ekonomisi için vazgeçilmez bir karşılaştırma aracı olarak kullanılmaktadır. Modelde öncelikle ülkelerin piyasa büyüklüklerinin karşılaştırılması gözetildiğinden ve de yapılan denemelerde daha uygun sonuçlar verdiğinden nominal GSMH değerleri kullanılmıştır.

Modelden beklentiler arasında GSMH'nın ülkeye giren doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile pozitif bir ilişki içinde olması yer almaktadır. Diğer ifadeyle, ülkenin GSMH'sı ne kadar büyük olursa, o ülkeye o denli yabancı sermaye girişi olacaktır. Model sonuçlarına baktığımızda da beklentilerin mükemmel derecede (%1 düzeyinde anlamlı) tutarlı olduğunu görmekteyiz. Esneklik açısından da yine esnek olmayan ancak ($0,673 < 1$) olduğundan esnek sayılabilecek bir durum söz konusu ve GSMH'daki ufak değişimler yabancı sermaye üzerinde etkili olabilecektir.

Ancak belirleyicilik noktasında, bu konuda daha önce yapılmış çalışmalarda da yukarıda görüldüğü üzere ilgili ülkelerin GSMH'ları ile yabancı sermaye girişleri arasındaki ilişki konusunda tam bir görüş birliği bulunmakta ve ilişkinin ne kadar

önemli olduğu teyit edilmektedir.

4.6.4. Rüşvet ve Yolsuzluk

Değişkenlerimiz içerisindeki rüşvet ve yolsuzluk verileri, en az rüşvet ve yolsuzluğun varolduğu ülkeye en yüksek puan atfedildiğinden dolayı, sermaye girişleri ile rüşvet ve yolsuzluk endeksi arasında pozitif bir ilişki öngörülmektedir. Diğer deyişle rüşvet ve yolsuzluk katsayısı ne derece yüksek olursa, (ancak rüşvet ve yolsuzluk vakalarının artması, ilgili ülkeye yabancı sermaye girişini o denli olumsuz etkileyecektir) söz konusu ülkeye o denli çok miktarda yabancı sermaye girmesi beklenmektedir.

Ancak model sonucunda beklentilerin gerçekleşmediğini söylemek mümkündür. (Model sonucunda rüşvet ve yolsuzluğun kabul sınırı %20'nin üzerinde gerçekleşmiş, ancak bu sonuç istatistiksel olarak anlamlılık açısından genel kabul gören sınırların oldukça üzerinde gerçekleşmiştir). Esnekliğin 1'den küçük çıkması dolayısıyla bu değişken modelimizde kendisinden beklenen sonucu verememiştir

Sonucun bu şekilde olmasının nedenleri arasında, ülkelerdeki rüşvet ve yolsuzluğun ölçülmesinde objektif kriterlerin kullanılamaması başta gelmektedir. Ayrıca doğası gereği rüşvet türündeki bir vakanın herhangi bir ispatının, belgesinin de olmaması bu konudaki söylemleri çoğunlukla iddia olmaktan öteye taşıyamamaktadır. Fakat bu durum bir realitedir ve bir şekilde belirli ölçülerde analizlere girmesi gerekliliği doğmaktadır. Ancak bu modelin sonuçları itibarıyla rüşvet ve yolsuzluk sıralaması, yabancı sermaye girişini tayin eden öncelikli faktörler arasında yer almamaktadır.

4.6.5. Enerji Maliyetleri

Değişkenler arasında ülkelerdeki enerji maliyetleri son sırayı almaktadır. Enerji maliyetleri OECD üyesi ülkelerde sanayide kullanılan elektriğin kwh/\$ ifadesidir.

Ayrıca modele ilişkin bu konudaki beklenti, ülkelerde enerji maliyetlerinin yükselmesi durumunda bundan yabancı sermaye girişlerinin olumsuz etkileneceği şeklindedir.

Gerçekten de model sonuçları beklentileri doğrular nitelikte ve istatistiki açıdan %1 düzeyinde anlamlı olarak görülmektedir. Kısacası -yabancı yatırımcı açısından malın üretim maliyeti içerisinde büyük yer tutan enerji maliyetleri yatırımların ülkeleri tercihlerinde çok önemli roller oynamaktadır- denilebilir.

Esneklik $e > 1$ ($1,432 > 1$) olduğu için, enerji maliyetlerinde ortaya çıkacak küçük bir değişikliğin, ülkelere girecek yabancı sermaye miktarını önemli ölçüde etkileyeceği gerçeği ortaya çıkmaktadır.

Enerji konusu, günümüzde çok değişik yönleriyle daima gündemde yer tutmaktadır. Enerji kaynaklarına sahip olan ülkeler, gerek ekonomik olarak gerekse siyasi ve askeri olarak çok önemli bir potansiyeli bünyelerinde barındırmaktadırlar. Her ne kadar ülkemiz açısından durum pek parlak olmasa da (su kaynakları yönünden zengin olmamıza karşın, gerek nükleer enerji, gerekse doğalgaz ve petrol gibi verimli enerji kaynakları ülkemizde görece kıt kaynaklardır) enerji kaynaklarına bol miktarda sahip olan ülkeler gerek yer altı ve yer üstü kaynakları, gerekse yenilenebilir enerji kaynakları ile rakiplerine göre önemli avantajlar elde etmektedirler. Sonuç olarak enerjinin ucuz ve düzenli bir şekilde temin edilebilmesi ülkelere gelecek yabancı sermaye miktarlarını doğrudan ve olumlu yönde etkilemektedir.

4.7. Modelin Tutarlılık Analizi (Robusting)

Ünelere yabancı sermaye girişlerinde etkin olduğu varsayılan faktörler, bu değişkenlere ilişkin varsayımlar ve sonuçlarına yukarıda değinilmiş ve bununla birlikte gerek ekonomik, gerekse istatistiki anlamda yorumlar yapılmaya çalışılmıştır.

Ancak kurulan modelin gerek varsayımlarının geçerliliğini gerekse sonuçların anlamlılıklarını (modelin robust=sağlamlığını, tutarlılığını açıklamaya yönelik) teyit

etmek üzere, benzer modeli Türkiye’de en fazla miktarda doğrudan yatırım gerçekleştiren ilk 5 ülke olan Fransa, Hollanda, Almanya, ABD ve İngiltere ile birlikte Türkiye’ye ilişkin aynı veriler kullanılarak farklı bir çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada ortaya çıkan sonuçlar da aşağıdaki tabloda yer almıştır.

Tablo:4.4- Çoklu Regresyon Modeli Çözüm Sonuçları (6 Ülkeli)

Değişkenler	Katsayılar	t değerleri	Anlamlılık
Kurumlar Vergisi	0,898	0,942	0,352
Verimlilik	-2,023	-0,29	0,097
GSMH	0,552	5,160	0,000
Rüşvet	2,299	5,239	0,000
Enerji	-0,969	-2,323	0,025

R kare=0,832

F testi=53,322

Aşağıdaki tabloda ise daha önce yapılan 30 ülkeli ve 6 ülkeli regresyon sonuçları karşılaştırmalı olarak yer almaktadır.

Tablo:4.5- 30 Ülkeli ve 6 Ülkeli Regresyon Sonuçlarının Karşılaştırması.

Değişkenler	Model Türü	Katsayılar	t değerleri	Anlamlılık
Kurumlar Vergisi $\alpha_1 < 0$	30 ülke	-0,482	-1,529	0,128
	6 ülke	0,898	0,942	0,352
Verimlilik $\alpha_2 > 0$	30 ülke	0,672	2,512	0,013
	6 ülke	-2,023	-0,29	0,097
GSMH $\alpha_3 > 0$	30 ülke	0,673	11,923	0,000
	6 ülke	0,552	5,160	0,000
Rüşvet $\alpha_4 > 0$	30 ülke	-0,531	-1,221	0,223
	6 ülke	2,299	5,239	0,000
Enerji $\alpha_5 < 0$	30 ülke	-1,432	-5,789	0,000
	6 ülke	-0,969	-2,323	0,025
R kare	30 ülke	0,497		
	6 ülke	0,832		
F testi	30 ülke	46,305		
	6 ülke	53,322		

Yukarıdaki tabloda yer alan değişkenleri her iki model yönünden incelediğimizde; alternatif model denemesinde, Türkiye'ye en fazla yatırım yapan ilk 5 ülke ve Türkiye olmak üzere toplam 6 ülkenin verileri kullanılarak yapılan çalışma sonuçları ile ilk modelin sonuçları arasında karşılaştırma yapıldığında, sonuçların çok farklı olmadığı ortaya çıkmaktadır. Özellikle GSMH, enerji ve rüşvet verilerinden elde edilen anlamlılıklar göze çarpmaktadır.

Bununla birlikte Türkiye ile birlikte ele alınan ülkelerin özellikle dolaysız vergi tahsilatına, diğer deyişle gelir ve kurumlar vergisi uygulamalarına öncelik veren sosyoekonomik politikalar uygulamaları sonucu olarak kurumlar vergisi değişkeninden elde edilen neticeler her iki örnekte farklılık göstermektedir. Ayrıca gelişmiş ekonomilere sahip 5 ülkenin rüşvet göstergeleri Türkiye'nin rüşvet göstergelerine kıyasla farklı olduğundan (rüşvet çok daha az olduğundan), ikinci modelde rüşvet değişkeninin mükemmel derecede anlamlı ve elastik çıkması, bu değişkene ikinci modelde ayrı bir özellik kazandırmıştır.

4.8- Modellere İlişkin Değerlendirme

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin yabancı yatırımları kendi ülkelerine çekebilmeleri için pek çok teşvik edici unsur dikkate almaktadır. Ancak çalışmaya temel teşkil eden ve Türkiye'nin de dahil olduğu OECD üyeleri genellikle dünyanın en gelişmiş ekonomilerine sahip ülkelere oluşmakta ve bu ülkeler gelişmekte olan ekonomiler için potansiyel birer rakip olmaya devam etmektedirler.

Çok sayıda rakibin söz konusu olduğu bu alanda, ülkeler genellikle her türlü yaratıcılıklarını kullanmakta ve yatırımcı firmalar da bu politika değişikliklerini genellikle izlemektedirler. Bir firma yurtdışında yatırım yapmaya karar verdiğinde bunu çeşitli şekillerde yapabilmektedir. Örneğin, halihazırda yurtdışında bir yatırımı varsa, söz konusu tesislerini genişletmeye yönelebilir ya da yerel bir şirketi satın almaya gidebilir. Eğer bu olanağı yoksa tamamen yeni bir yatırım yapacaktır. Yeni bir ülkede yatırıma başlayan firmaların teşvik öncelikleriyle, genişleme ya da satın alma şeklinde

yatırım yapan firmaların öncelikleri farklı olacaktır.

Yine teşviklerin tercihi bazen işletmelerin yerleştiği ülkeye bağlı olarak da farklılaşabilmektedir. Piyasaya uzaklık, piyasa hacmi, büyüme oranı, politik risk ve enflasyon oranı gibi birçok faktör, ülkeler arasında önemli farklılıklar göstermektedir. Bazen kurumlar vergisi oranı düşük olduğu zaman, vergi muafiyetleri önemsiz hale gelebilmektedir.

Üretime konu olan ürüne bağlı olarak da, teşviklerin etkinliği değişebilmektedir. Bilindiği gibi, imalat sektörü, pek çok açıdan hizmet sektöründen farklıdır. Örneğin, imalat sektörü yatırımları, çok daha büyük sabit sermaye yatırımı gerektirmektedir. Sonuç olarak, bu tür yatırımlarda, varlıkların satın alınması veya amortisman hesabına ilişkin teşvikler önem kazanırken, söz konusu teşvikler hizmet sektörü için çok da anlamlı olmayabilmektedir.

Yine teşvikler yatırımın yapıldığı yıla göre etkinlik kazanmakta ya da etkinliğini kaybedebilmektedir. Zira, ekonomik koşullar yıldan yıla değişmektedir. Dolayısıyla, 1999 yılında yabancı yatırımcı için önemli olan bir faktör, 2001 yılında eskisi kadar çekici olmayabilmektedir.

Sonuncusu, teşviklerin yatırımın işgücü hacmiyle ilişkili olmasıdır. Eğer, ilgili yatırım büyük istihdam hacmi gerektiriyorsa, ücretler, eğitim sübvansiyonları gibi teşviklerin etkinliği artabilmektedir. Yabancı yatırımcıları cezbeden faktörleri ulusal hükümetlerin etkileme gücüne göre, politik ve politik olmayanlar şeklinde ikiye ayırmak mümkündür. Örneğin, vergi muafiyeti politik, piyasa hacmi ise politik olmayan ancak ekonomik bir faktördür. Sonuçta, politik faktörler yabancı yatırımcılar üzerinde “çok daha önemli” bir etkiye sahiptir. Çünkü, piyasa hacmi gibi politik olmayan bir faktörde değişiklik yapmak yıllar alırken, vergi gibi politik bir faktörde değişiklik yapmak çok kısa sürelerde mümkündür.

Türkiye'nin ilk planda rakipleri, coğrafi yakınlığı olmakla birlikte ekonomik performans yönünden benzer ülkeler olan Doğu Avrupa ülkeleri, Rusya ve Kuzey Afrika ülkeleridir. Yabancı yatırımlar açısından bir takım yasal düzenlemeler yapılmış olmakla birlikte, bu düzenlemelerin beklentileri karşılamada yetersiz kaldığı görülmektedir.

Bürokratik engeller, özelleştirmenin yavaş işlemesi, sıkça yaşanan krizler Türkiye'ye yönelebilecek güçlü yatırım eğilimini zayıflatmaktadır. Yatırım ortamı açısından, maliyetlerin rakip ülkelere göre dezavantajlı olması da bir başka engelleyici faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.



SONUÇ ve ÖNERİLER

Uluslararası sermaye, ulusal ve uluslararası finansal piyasalara çeşitli biçimlerde gidebilmektedir. Doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları, uluslararası tahvil alım-satımı, özelleştirme, ticari banka kredileri ve resmi kaynaklı krediler en çok bilinen uluslararası yabancı sermaye hareketleridir. 1980'li yılların başında, gelişmekte olan ülkelerin dış borç yükümlülüklerini yerine getirememeleri sonucunda yaşanan borç krizi, ticari banka kaynaklı uluslararası kredilerin kısa vadeye dönüşmesine ve resmi kaynaklı kredilerin önemini yitirmesine neden olmuştur. Buna karşılık portföy yatırımları ve doğrudan yatırımları içeren sermaye hareketlerinde ise hızlı bir gelişim yaşanmış ve halen de yaşanmaktadır.

Küreselleşmeyle birlikte yabancı sermayenin beraberinde getirdiği teknolojik gelişme ve istihdam artışının, yabancı yatırımları çeken ülkelerin ekonomilerine büyüme ve refah artışı olarak yansdığı görüşü hakim olmuştur. Bunun sonucunda yatırım çekmeye yönelik ülkeler arası zorlu bir rekabet dönemine girilmiştir.

Türkiye bu yarışta bugüne kadar bir varlık gösterememiştir; daha da endişe verici olanı her yıl bir önceki yıl bulunduğu pozisyonun gerisine düşmektedir. Önümüzdeki yıllarda, ekonomideki küreselleşmenin artmasıyla birlikte zamandan ve uzaklıktan kaynaklanan engeller ciddi anlamda aşılacak ve rekabet çok daha zorlu ve yoğun bir hal alacaktır. Türkiye bugün gerekli adımları atmaz ve önlemleri alamazsa, gelecek kuşakları -gelişmiş ülke halklarının sahip olduğu- seviyeli bir yaşam kalitesinden ve dünya ekonomisinde sahip olmaları gereken yerden mahrum bırakma riski ile karşı karşıya kalacaktır.

Doğrudan sermaye yatırımlarının miktarı ve niteliği ülkelerin kalkınma düzeyini belirleyen önemli faktörlerden biridir. Doğrudan yatırım miktarı ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin aynı yönlü olduğu, sadece teorik ve analitik çalışmalardan elde edilen bir sonuç olmayıp, bir çok ülke deneyimiyle ortaya çıkan bir olgu olarak kabul

görmektedir. Daha yüksek refah düzeylerine ulaşmak amacıyla kaynakların belirlenen stratejiler doğrultusunda verimli alanlara kanalize olmalarını sağlamak için kullanılan politika araçlarından biri de teşviklerdir.

Doğru hazırlanan bir teşvik programından, ülke kaynaklarını gelişen eğilimler doğrultusunda verimli yatırım alanlarına yönlendirmesi beklenir. Teşvikler, yatırım ve iş yapmanın maliyetini azaltarak, yatırımların sektörünün, zamanlamasının, yerinin (ülke-bölge) ve büyüklüğünün belirlenmesinde rol oynar. Dışa açılmada önemli gelişmelerin yaşandığı son dönemlerde ülkelerarası faktör fiyatlarında ve sermaye maliyetlerinde ortaya çıkan farklılıklar sermayenin uluslararası akışkanlığını (mobility) hızlandırmıştır.

Yatırım ortamının elverişli konuma getirilmesine ilişkin yaşanan rekabet, gelişmiş ülkeleri bile yatırım maliyetlerini yeniden düzenlemeye zorlamaktadır. Bu yönde gerekli düzenlemeleri yapmakta direnen veya geç kalan ülkelerin hem uluslararası doğrudan yabancı yatırımlardan aldıkları pay azalmakta, hem de yerli kaynaklarının bir başka ülkeye kaçıışı hızlanarak sermaye kaybıyla karşılaşmaktadırlar. Bu gibi nedenlerle, ülkeler bir taraftan yerli kaynaklarının diğer ülkelere kaçışını durdurmak, diğer taraftan yatırım ve iş ortamını cazip duruma getirerek daha fazla yatırım elde etmek amacıyla çeşitli teşvik programları geliştirmektedirler.

Tezin araştırma bölümünde, Türkiye'nin de dahil olduğu ve özellikle dünyanın gelişmiş ekonomilerinin üyesi olduğu OECD bünyesinde yer alan ekonomilere gelen yabancı sermaye miktarı ve bunu etkileyen olası değişken faktörler incelenmiştir. Burada görüldüğü üzere, yabancı sermaye girişlerini etkileyen faktörleri açıklamak için daha çok değişkene ve uyumlu zaman serilerine ihtiyaç duyulmaktadır. Ancak özellikle 1990'lardan itibaren bağımsızlığını kazanabilmiş ve liberal bir ekonomik anlayışa dönüşüm yapan Doğu Avrupa ülkeleri konusunda ciddi veri sıkıntısı ortaya çıkmıştır. Ayrıca bir takım değişkenlerin somut biçimde ölçülemiyor olması ve konunun da yapısı gereği karmaşık oluşu çalışmanın daha başka sonuçlar vermesine engel olmaktadır.

Her Şeye rağmen temin edilebilen ve açıklayıcılığı başka çalışmalarda da test edilmiş olan deđiŐkenlerimizle yapılan analiz sonucunda, özellikle ülkelerin piyasa büyüklüklerinin ölçütü olan GSMH ve ülkelerdeki enerji maliyetleri çok anlamlı çıkmıştır. Bunun yanında öncekiler kadar anlamlı olmasa da; çalışan başına yaratılan katma değerin ölçütü olan verimlilik kriteri ve uygulanan kurumlar vergisi oranları da anlamlı sayılabilecektir. Ancak veri temini mümkün olabilse ve değişkenlerin süreleri uzatılabilmif olsa ve diğer belirleyiciler daha somut hale getirilebilirse daha farklı, belki de daha anlamlı sonuçlara ulaşmak mümkün olabilecektir.

Türkiye’de halihazırdaki yatırım iklimine bakıldığında aşağıdaki tespitler ne çıkmaktadır: Doğrudan yabancı sermaye ekmede Türkiye potansiyelini harekete geiremeyerek uluslararası sıralamalarda en geride kalan ülkeler arasında yer almaktadır. Doğal zellikleri itibariyle bir çok avantaja sahip olmasına rağmen ekonomik ve politik istikrarsızlığın neden olduğu belirsizlik uzun vadeli yatırım kararı almayı engellemektedir. Ülkemizin yabancı yatırımcılara sunduğu avantajlar; pazar büyüklüğü, coğrafi konum, kalifiye işgücü, yerel iş yaŐamındaki kalite, AB’ye yakınlık, gümrük birliği, uluslararası sermayeye elveriŐlilik, esnek ve bol işgücü, AB’ye üyelik beklentisi gibi özellikleridir.

Ülkemizin bu noktadaki belli başlı zayıf yanları ise; politik ve makro ekonomik istikrarsızlık, tanıtım ve imaj eksikliği, yasalar, bürokrasi ve insan haklarındaki eksiklikler olarak sıralanabilir. Türkiye’nin yabancı sermaye cezbetmede ilk planda rakipleri olarak, coğrafi yakınlığı olmakla birlikte ekonomik performans yönünden benzer ülkeler olan Doğu Avrupa lkeleri, Rusya ve Kuzey Afrika lkeleri görülmektedir.

Yabancı yatırımlar açısından bir takım yasal düzenlemeler yapılmış olmakla birlikte, bu düzenlemelerin beklentileri karşılamada yetersiz kaldığı anlaŐılmakta ve yine gelecek dönemde sürdürülebilir bir kalkınma düzeyini yakalayabilmek için gerekli sabit sermaye yatırımlarını finanse edebilecek yerli kaynakların yetersiz kalması ve bunu sağlayacak yegane kaynağın yabancı sermaye olmasının bilinmesine rağmen bu

yönde kararlı adımlar atılmasında istekli ama tesirsiz davranıldığı görülmektedir.

Bürokratik engeller, özelleştirmenin yavaş işlemesi, sıkça yaşanan krizler Türkiye'ye yönelebilecek güçlü yatırım eğilimini zayıflatmaktadır. Buna karşın yatırım ortamı açısından maliyetlerin rakip ülkelere göre dezavantajlı olması bir başka engelleyici faktördür. Ayrıca iş ortamı açısından da maliyet dezavantajı bulunmaktadır. Enerji, vergi maliyetlerinin fazlalığı ve üstelik verimlilik düşüklüğü, yatırım ve iş ortamının elverişli konuma getirilmesini zorunlu kılmaktadır,

Yolsuzluk, rüşvetin yaygın olması ve genel olarak şeffaflık yetersizliği potansiyel yatırımcılar açısından gizli bir kurumlar vergisi olarak ilave maliyet etkisi yapmaktadır. Halihazırda Türkiye'de yatırım, üretim ve ihracat konularında tutarlı, istikrarlı, kararlı ve birbiriyle uyumlu bir "reel sektör stratejisi" bulunmamaktadır. 1980 sonrası dönemde benimsenen "ihracatı artırma stratejisi"ni destekleyen kamu politikalarının etkisi de giderek zayıflamıştır.

Yapılan araştırmalar, sanayi ve ticaretin iç piyasaya dönük yapılanmaya devam ettiğini göstermekte ve özel kesimde de sabit sermaye yatırımları geleneksel sektörlerde yoğunlaşırken bilgi yoğun, yüksek katma değer yaratan teknolojik yatırımlarda maalesef kayda değer bir gelişme görülmemektedir.

Ucuz emeğe dayalı rekabet politikalarıyla uzun vadede sürdürülebilir bir kalkınma düzeyine ulaşmak mümkün olmadığı gibi, istikrarlı bir ihracat artışıyla desteklenmeyen bir sınai yapılanmanın da sağlıklı ve sürekli bir gelişme göstermesi mümkün görünmemektedir.

Son yıllarda hazırlanan bütçelerde kamunun reel kesim için ayırdığı kaynaklar sembolik düzeylere inmiştir. Eskiden olduğu gibi cazip ve cömert teşviklerle özel kesim yatırımlarının desteklenme imkanı kalmadığı gibi kamunun tasarruf açığının giderek artması, piyasada finansman maliyetlerinin aşırı yükselmesine yol açmış ve yaşanan şiddetli krizler hem finans piyasalarında hem de reel kesimde ciddi oranda kaynak

kaybına neden olmuştur. Bu durum, halihazırda ülkemizde yatırımları olan yabancı sermayedarı etkilediği gibi potansiyel yabancı yatırımcının da gözünden kaçmamaktadır.

Kamu finansmanında yaşanan darboğaz tüm dikkatleri ve ilgiyi borç yönetimine odaklamıştır. Reel kesimde kaynak gerektirmeden çözümü mümkün olanlar bile ihmal edildiğinden sorunlar zamanla ağırlaşmıştır ve sadece yatırım teşvik süreciyle ilgili 20'ye yakın kamu yada özel nitelikli kurum uygulamalara dahil olmakta, ayrıca uygulayıcı kurumlar arasında da eşgüdüm bulunmamaktadır. Bürokrasinin genel zihniyeti idari kontrol ve güvensizliğe dayanmaktadır.

Bütün bu olguların üst üste gelmesi ile de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından alınan pay sıralamasında Türkiye “en geri kalan” ülkeler arasında yer almakta ve doğrudan yabancı yatırımların yeterince rağbet etmemesinin en önemli nedenleri olarak politik ve ekonomik istikrarsızlıktan doğan güvensizlik görülmektedir. Ayrıca Türkiye'nin rakiplerine oranla yatırım ve üretim maliyetlerinde (enerji, vergiler ve istihdam üzerindeki işveren payları vb.) dezavantajları bulunmaktadır.

Yabancı sermaye yatırımlarının artırılması için ilk etapta -herhangi bir kaynak da gerektirmeyen- yatırımların önündeki engeller kaldırılmalıdır. Güven esasına dayalı, kırtasiyeciliği ortadan kaldıran, daha çok teknolojiden yararlanan, hızlı, pratik ve yatırımcıların herhangi bir aracıya gerek duymayacağı basitlikte bir bürokratik yapı oluşturulmalıdır. Mevcut durumda bir yatırımın kurulma aşamasında yaklaşık 174 imzaya gerek duyulmakta ve telefon bağlatma, internet ve elektronik posta adresi almak gibi basit ihtiyaçları karşılamak iki ayı bulabilmektedir.

Bürokratik yapı yeniden organize edilerek rasyonelleştirilmeli ve reel kesimle ilgili yatırım, üretim ve ticaretle ilgili birimler “tek çatı” altında toplanmalıdır. Gerçekten yatırımcılar için ülkemizde tek bir muhatap olması gerekliliği vardır.

Teşvikler, gelirin yeniden kamu aracılığıyla dağıtım mekanizmalarından biri olduğundan hedeflerin, araçların ve yararlanma kriterlerinin açık ve net olması gerekmekte, uygulama sonuçlarına ilişkin bilgilerin şeffaflık gereği belli aralıklarla kamuoyuna duyurulması, sisteme olan güvenin güçlü tutulması açısından önem taşımaktadır. Ayrıca teşvik politikasının bir ayağını öncelikli sektörler (teknoloji, ar-ge, yenilik, yazılım vs.) bir ayağını KOBİ yatırımları, bir ayağını da bölgesel kalkınma oluşturmaktadır.

Dolaylı vergiler açısından ise, çok geniş bir yelpaze kapsamındaki mamuller üzerinde tek safhalı bir tüketim vergisi söz konusu olup, mevzuatın Topluluk mevzuatı ile uyumlu hale getirilmesi için önemli bir çaba gösterilmesi gerekmektedir. Doğrudan vergilendirme konusunda ise, şirket birleşmeleri, bölünmeler, hisse transferleri ve sermaye kazançlarına uygulanan kurallar Topluluk mevzuatı ile uyumlu bulunmaktadır. İdari kapasitenin güçlendirilmesi öncelik taşımaktadır. Özellikle vergi kaçırmanın bazı sektörlerde çok yaygın olduğu göz önüne alındığında, Topluluk mevzuatına uyumun sağlanması ve toplanan vergi miktarının artırılabilmesi için vergi idaresinin modernize edilmesi ve güçlendirilmesi gerekmektedir. Ayrıca, vergi kimlik numarası uygulaması ile vergi toplama kapasitesinin artırılması hedeflenmektedir.

Enerji maliyetleri düşürülmeli ve işgücü üzerindeki vergi maliyetleri rakip ülkeler düzeyine çekilmelidir. Ayrıca yatırım ve iş yapmada bürokrasiyi arttıran vergi, resim ve harçlar, işlem vergileri bütünüyle kaldırılmalı, kamu arazilerinin tahsis prosedürü basitleştirilerek uygun görülen komple yeni yatırımlara bedelsiz olarak tahsis edilmelidir.

Teşvik mekanizmasında şeffaflık ve objektiflik temel kriter olmalı ve desteklenecek projelerde teknoloji, yaratıcılık, verimlilik, katma değer, ihracat ve istihdam artışına özel önem verilmeli, kaynakların verimli alanlara yönelmesi ve refah maksimizasyonu için teşvik edilecek yatırımların niteliği ve kalitesine özen gösterilmeli, bu yönde daha etkili sonuç alabilmek için kalkınma ajansları ile danışmanlık ve mühendislik kurumları desteklenmeli ve girişimcilerin fizibilite çalışmalarında ihtiyaç

duyacakları temel bilgileri elde etmek amacıyla bir “bilgi bankası” kurulmalıdır.

Yatırım ortamının tanıtımını üstlenecek bir *yatırım promosyon ajansı* kurulmalıdır. Diğer bir deyişle, bir devlet politikası olarak benimsenmiş, hemen bütün ülkelerdeki gibi yabancı yatırım ortamını tanıtacak, yatırımcıları yönlendirecek ve destekleyecek bir ajans kurulmalıdır. Söz konusu ajans, bağımsız olmalı, özel sektörün önde gelen temsilcilerinin ağırlıkta olduğu bir yönetim kurulu ile idare edilmeli ve sermaye ihraç eden ülkelerde tanıtım yapabilecek vasıflarda iş dünyası bilgi ve deneyimine sahip temsilciler istihdam edilmelidir. Ayrıca bu ajans, tanıtımın yanı sıra, yabancı firmalara yer seçimi, kuruluş ve teşvik aşamalarında da yardımcı olmalıdır.

Alınan ekonomik kararların tam olarak uygulanmaması, sık sık değişikliğe uğraması, yabancı yatırımcının önünü görmesine ve uzun vadeli plan yapmasına engel olmaktadır. Her ne kadar uluslararası tahkim kabul edilmiş olsa da, hukuk sisteminin ve adalet mekanizmasının işleyişindeki aksaklıklar ve ihtisas mahkemelerinin olmaması yabancı yatırımcı için önemli caydırıcı unsurları oluşturmaktadır.

Aslında yukarıda yer alan görüş ve eleştiriler sonucunda, ülkemizde yabancı yatırımların çekilebilmesi için hiçbir şey yapılmadığını söylemek haksızlık olacaktır. Özellikle son birkaç yıl içerisinde bu konuya dair özellikle mevzuat alanında Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, İş Kanunu, Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanun, Şirket Kuruluşu Kanunu, İş Kurumu Kanunu, Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapan Kanun, İş Kurumu Kanunu, Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu, Bağ Kur Kanunu, SSK Kanunu, Turizmi Teşvik Kanunu, Türk Patent Enstitüsü Kanunu, Enflasyon Muhasebesi Kanunu, Markalar Kanunu, Endüstriyel Tasarımın Uluslararası Tescili, Entegre Devre Topografyalarının Korunması ve Maden Kanunu gibi 16 Kanun ya revize edilmiş yada yeni ihdas edilmiştir. Dolayısıyla yatırımcının önünü açmaya yönelik bu girişimler iyi niyetli birer çabanın ürünleri olmakla beraber henüz bu süreçte istenilen noktaya gelinmiş değildir.

Bütün bunlara karşın, ülkemizin 17.12.2004 tarihinde yapılan Brüksel zirvesinde alınan kararlar, 3 Ekim 2005 tarihinde AB ile tam üyeliğe dair müzakerelere başlayacak olması ile birlikte yabancı yatırımcı nezdinde ülkemizin eksik ayaklarından birisi olan güven sorunu nispeten telafi edilmiş olacaktır. Özellikle AB'ye uyumun siyasi ve ekonomik istikrar başta olmak üzere, Kopenhag Kriterleri ile demokratikleşme ile insan hakları alanında, Maastricht Kriterleri ile de makroekonomik dengelerde olumlu gelişmeler sağlanması, Türkiye'yi gelişmiş dünya ekonomileri arasında hak ettiği yere getirecektir.

Burada, özellikle Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti gibi AB'ye henüz tam üye olan ülkelerdeki yabancı sermaye performansına bakıldığında, bu ülkelerde AB üyeliği sonrasında belirgin artışlar görülmekte ve bu durum ülkemizin de AB üyeliğinin (ilk etapta müzakerelere başlanmasının) yabancı sermaye girişlerini artıracığı ve özellikle de siyasi ve ekonomik istikrarın sağlanması ile önümüzdeki süreçte umut verici beklentiler içine girilmesine sebep olmaktadır.

Ayrıca gerek üyesi olduğumuz OECD içerisinde, gerekse AB'ye adaylık konusunda çok önemli pürüzlerden olan makro ekonomik yetersizliklerin giderilmesi konusunda da, ülkemizin son dönemde gerek enflasyondaki ve faizlerdeki düşme, gerekse ülkenin üst üste büyüme eğilimi yakalaması gibi ekonomik başarılar, tek parti iktidarının iş başında oluşu da siyasi istikrarın yakalanması konusunda yabancı sermaye çekebilmede ülkemizin elini güçlendiren faktörler arasında yer almaktadır. Ancak ülkemiz yabancı sermaye çekebilmek için bunca kolaylığı ve desteği verirken, kendi yatırımcısını da göz önünde tutmalı ve yerli yatırımcının yurt dışına kaçışını da önleyecek tedbirleri gecikmeksizin almalıdır.

BİBLİYOGRAFYA

- Acar Yalçın, Tarihsel Açıdan Türkiye Ekonomisi ve İzlenen İktisadi Politikalar, 3b. U.Ü. Basımevi, Bursa 1995.
- Activeline Academy, "Global Ekonominin Anayasası Yazılıyor", Activeline, Alkım Yayınları No:45 Aralık 2003.
- Agarwal Jamuna, Developing Countries: The Case of Germany, J.C.B. Mohr Tubingen, 1991.
- Aggarwal R.-Ghauri P.N., The Evaluation of Multinationals From a Small Economy: A Study of Swedish Firms in Asia, St. Martin's Press, New York, 1991.
- Akıncı Ziya, "Milletlerarası Tahkim Yabancı Yatırımcıyı Çeker", Milliyet, 17.02.2003.
- Akpınar M.- Keskin E., "Türkiye Ekonomisinde Doğrudan Sermaye Yatırımlarının Trend Analizi ve AB Üyeliğinin Sermaye Hareketlerine Etkileri", Dünya Ekonomisi Dergisi, İstanbul, 2000.
- Aksu Soner, Serbest Bölgeler ve Kıyı Bankacılığı, Para Piyasaları ve Fon Yön. Gn. Md., Ankara, 1991.
- Alangoya Yavuz, Medeni Usul Hukukumuzda Tahkimin Niteliği ve Denetlenmesi, İstanbul 1973.
- Alpar Cem, Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma, AİTİA Yayını, Ankara 1977.
- Alpar Cem.-Ongun Tuba, Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar, Evrim Yayınları, Ankara 1988.
- Arıman Abdurrahman, "Yatırım Çekmenin Tam Zamanı", Insight YASED Sayı:17 Aralık 2003
- Aslan Nurdan, Uluslararası Özel Sermaye Akımları: Portföy Yatırımları ve Sıcak Para Hareketleri, Evrim Yayınları, İstanbul 1995.
- Atatürk Mustafa Kemal, Söylev ve Demeçler, Cilt:2, Türk İnkılap Tarihi Ens. Yay., Ankara 1959.
- Aydın Nurhan, Doğrudan Yatırımlar ve Ortak Girişimler, Anadolu Üniversitesi Yay. No:102, İİBF Yayın No:107, Eskişehir 1997,s. 22.

- Bağrıaçık Atilla, Serbest Bölgeler ve Avantajları, Bilim Teknik Yayını, İstanbul 1999.
- Bakır Sonnur, Serbest Bölgeler, TBMM Kütüphane-Dokümantasyon ve Tercüme Müd. Ankara 1984.
- Balasubramanyam V.N.- Greenaway D., "Regional Integration Aggrements and FDI in Regional Integration and the Global Trading System", Edited by Anderson, St. Martin's Press, New York, 1993.
- Balcı Muharrem, "İhtilafların Çözüm Yolları ve Tahkim", Danışman Yayınları, 1. Baskı, İstanbul, 1999.
- Batur Erhan, Yurtdışı Sermaye Yatırımları ve Yabancı Sermayeden Türk Ekonomisinin Beklentileri, Politika, Tedbirler ve Günümüzdeki Konum, Uzmanlık Tezi, HDTM, 1994
- Berkes Niyazi, İkiyüz Yıldır Neden Bocalıyoruz?, İstanbul 1963.
- Berksoy Taner, Az gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme, Belge Yayınları, İstanbul, 1982.
- Boratav Korkut, "Küreselleşme, Emperyalizm, Yerelcilik, İşçi Sınıfı", Ortak Çalışma, İmge Yayınları, Ankara 2000.
- Brand H., Global Capitalism and the Decay of Employment Policy, Mac Millan, London 1997.
- Brienly Thomas, The Historical Record of International Capital Movements to 1913, International Investment, ed. John Dunning, Penguin Modern Economics Readings, Middlesex 1972
- Buckley P.J.&Casson M., The Economic Theory of the Multinational Enterprise, St Martin's Press, New York 1985
- Bulutoğlu Kenan, 100 Soruda Türkiye'de Yabancı Sermaye, Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1970.
- Butler K. C.-Joaquin D. C., "A note on political risk and the required return on FDI", Journal of International Business Studies, 29(3) 1998.
- Cantwel J., A Survey of International Production, Routledge, New York, 1991
- Casson M., Alternatives to the Multinational Enterprise, Holmus and Meir Publishing, New York 1976.

- Chakrabarti Avik, "The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensivity Analyses of Cross-Country Regressions" *Kyklos*, Vol.54, 2001.
- Cohen I.B., Multinational Firm and Asian Export, Yale University Press, New Haven&London, 1975.
- Coyne Edward, Targeting The Foreign Direct Investor, Kluver Academic Publisher, 1995.
- Culahovic Besim, "FDI, Fiscal Incentives and The Role of Development Policy", OECD Conference: Foreign Direct Investment in South East Europe: Implementing Best Policy Practices, Vienna, 8-9 November 2000.
- Çakar Filiz, "Tahkim", Başak Ekonomi Dergisi, Kasım-Aralık 2003.
- Çalışır Mustafa, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülke Riski Açısından Analizi ve Türkiye", İ.Ü. SBE İktisat Ana Bilim Dalı, Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul 2001.
- Dahl Johan, Incentives for FDI: The Case of SADC in the 1990's, Nepru Working Paper No:81 February 2002.
- Dayınlarlı Kemal, HUMK'da Düzenlenen İç Tahkim (Açıklamalı-İçtihatlı), Dayınlarlı Hukuk Yayınları, Ankara 1999.
- Dicken Peter, The Changing Geography of Japanese Foreign Direct Investment in Manufacturing Industry A Global Perspective, Japan and Global Economy, Edited by Morris Jonathan, Routledge, 1993.
- Diçlan P., Global Shift-The Internalization of Economic Activity, 2.ed. Paul Chapman Publ., London 1992.
- DİE, Türkiye'de Toplumsal ve Ekonomik Gelişmenin 50. Yılı, Ankara 1973.
- Dobosiewicz, Z. "Foreign Investment in Eastern Europe", Routledge, London 1992.
- Doğrusöz Bumin, Yabancı Sermayeyi Kaçırılan Bürokratik İşlemler Masalı, Dünya 16.06.2003.
- DPT, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu", VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı Yayın No: DPT:2514-ÖİK:532, Ankara 2000.
- DPT Yabancı Sermaye Başkanlığı, 6224 Sayılı Kanuna Göre Türkiye'de Yabancı Sermaye, DPT Yayınları, Ankara 1983.
- DTM Serbest Böl. Gn. Md., Aylık Raporu, Haziran 2002.

- Dunning J., "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach", The International Political Economy of Direct Foreign Investment, Volume I, Edward Elgar Publishing Limited, England, 1993.
- Dunning John, Explaining International Production, Unwin Hyman, London, 1988.
- Dülgeroğlu, Ercan, Kalkınma Ekonomisi, U.Ü. Basımevi, Bursa 2000.
- Enerji-Yapı-Yol Sendikası, "Uluslararası Tahkim Nedir? Ne Değildir?", Türkiye MAİ ve Küreselleşme Karşısı Çalışma Grubu.
- Erdem Haluk, Serbest Bölgelerin Ekonomiye Etkileri ve Türkiye'de Serbest Bölgeler Rejimi, Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanları Kurulu Yeterlilik Etüdü, İstanbul 1992.
- Erdikler, Şaban, "Hedefimiz 2008'de 30 Milyar \$ Yabancı Sermaye", Active Academy, 17.10.2003.
- Erdikler Şaban, "Neden Yabancı Sermaye", "Insight YASED", Volume 7 Temmuz 2004.
- Ertek Tümay, Ekonometriye Giriş, 2b., Beta Yayınları, İstanbul 1996.
- Esen Oğuz, 'Sermaye Kontrolleri Üzerine Bazı Gözlem ve Değerlendirmeler', Türk İş 1998 Raporu, Türk İş, 1998.
- Flam H.- Flanders M., Introduction: Heckscher-Ohlin Trade Theory, MIT Press, Cambridge, 1971.
- Frank Isiah, Foreign Enterprise in Developing Countries, The John Hopkins University Press, 1985.
- Galbraith, John Kenneth, Ekonomi Kimden Yana, Altın Kitaplar, İstanbul 1990.
- Gençler, Aydın "Küreselleşme, Çok Uluslu Şirketler ve Sendikalar", İş Güç Dergisi, Cilt: 5 Sayı:2.
- Grosse R.-Trevino L., "FDI in the USA: An analysis by country of origin. Journal of International Business Studies, 27(1) 1996.
- Güner Sedat, Serbest Bölgelerde Vergi Kanunlarının Yeri, Gümrük Kontrolörleri Derneği Yayınları, Yayın No: 22, Ankara, 1999.

- Güner Sedat, Serbest Bölgeler, Anadolu Matbaacılık, İzmir 1995.
- Gürak Hasan, Emek, Teknolojik Yenilik, ve Büyüme, Değişim Yayınları, İstanbul 2004.
- Hanlı Hakan, “Uluslararası Tahkim”, Tügiad Elegans Dergisi, Sonbahar 2001.
- Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Mevzuatı, Yabancı Sermaye Genel Müd., Mayıs 2001, Ankara Hazine Müsteşarlığı Basın Duyurusu, <http://www.hazine.gov.tr>, 17.06.2003.
- Hazine Müsteşarlığı, “Yabancı Sermaye İstatistikleri”, <http://www.hazine.gov.tr>.
- Hatzius, Jan . “Foreign Direct Investment and Factor Elasticities”, *European Economic Review*, Vol. 44, No:1, January 2000.
- Hennart F.-Jean M., A Theory of Multinational Enterprise, The University of Michigan Press, Michigan, 1982.
- Hiç Mükerrrem, Büyüme ve Gelişme Ekonomisi, Menteş Kitabevi, İstanbul 1988.
- Hiç Süreyya, Türkiye Ekonomisi, Filiz Kitabevi, 2.b., İstanbul 1994.
- Hirst P.-Thompson G, Küreselleşme Sorgulanıyor, Çev. Çağla Erdem-Elif Yücel, Dost Kitabevi, Ankara 1998.
- Hood N., The Economics of Multinational Enterprise, Longman, New York 1979.
- Hymer Stephen, “The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations”, The International Political Economy of Direct Foreign Investment, Vol I, Ed. by Benjamin Gomes-Casseres-David Yoffie, An Elgar Reference Collection, 1993.
- Hymer H., The International Operations of National Firms: Study of Foreign Direct Investment, MIT Press, Cambridge, 1976.
- IEA-International Energy Agency, “Key World Energy Statistics”, 2003.
- IFC, Lessons of Experience: Foreign Direct Investment, International Finance Corporation and Foreign Investment Advisory Service, No:5, Washington, 1997.
- Ildır Gülgün, “Milletlerarası Ticari Tahkim ve Anayasa Değişikliği Açısından Değerlendirme”, Bursa SMMMO Bülteni, Sayı:5, Aralık 1999.
- Işıklı Alpaslan, Dünya Bankası'nın Laik İmparatorluğu'nda Kumarhane Kapitalizmi, Otopsi Yayınları, İstanbul 2002.

İrbeç Yusuf Ziya, Türkiye’de Yabancı Sermaye Politikaları ve Yatırımlarda Görülen Gelişme Eğilimleri, Yeni Türkiye Dergisi, Türkiye Ekonomisi Özel Sayısı, II. Cilt, Ankara 1999.

İTO, Sorularla Yabancı Sermaye, İstanbul Ticaret Odası Yayın No:1998-68

İ.T.S.O.(İskenderun Ticaret ve Sanayi Odası), Serbest Bölgeler ve İskenderun’un Ekonomik Yapısı, İskenderun 1999.

İyibozkurt Erol, Uluslararası İktisat, 4.b.Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 2001.

Karlık Rıdvan, Uluslararası Ekonomi, Beta Yayınları, 4b. İstanbul, 1996.

Karlık R., “Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı”, TCMB Ekonomik İstikrar ve Yabancı Sermaye Semineri, Ankara 2001.

Kazgan, Gülten, Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul 1997.

Kelly Marie Wicks, Foreign Investment Evaluation Practices of U.S. Multinational Corporations, UMI Research Press, Pennsylvania State University, 1980.

KENTBANK Kurumsal Pazarlama Bölümü, Serbest Bölgeler Hakkında Bilgi Notu, Kentbank Yayınları, İstanbul 2000.

Kindleberger C. P., American Business Abroad:Six Lectures on Direct Investment, Four Printing, Yale University Pres, New Haven, 1972.

Knickbocer F. T., Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Harvard Univ. Press, Boston, 1973.

Kobrin S. J., “Political Risk: A Review and Reconsideration. Journal of International Business Studies, 10(1) 1979.

Koral Rabi, “Hakem Kararlarının Milliyeti ve Milletlerarası Hakem Kararı Teriminin Yeni Anlamı”, Bildiriler-Tartışmalar II. Tahkim Haftası, Ankara 1983.

Kotler, P. S. Jatusrpitak,&Maesincee (2000). Ulusların Pazarlanması Çev. A.Buğdaycı, T.İş Bankası Kültür Yayınları, Sosyal Felsefe Dizi: 55 İstanbul 2000.

Krugman Paul R.-Obstfield Maurice, International Economics, Theory and Policy, Harper Collins College Publishers, New York, 1994.

Kurdoğlu Çelik, “Yabancı Sermaye ve Küreselleşme”, Forum Dergisi, Ekim 1997.

- Larudee, Mehrene&Koechlin (1999). "Wages, Productivity and Foreign Direct Investment Flows", *Journal of Economic Issues*, Jun 1999. Vol.33.
- Linn Johannes, Improvement of the Investment Climate and Promotion Model for Turkey, February 14, 2002, Ankara, <http://lnweb18.worldbank.org/>
- Loewendahl Henri-Ebru, Turkey's Performance in Attracting FDI Implications of EU Enlargement, ENEPRI Working Paper, No:8, November 2001.
- Manisalı Erol, Bıçak Sırtındaki Dünya ve Türkiye, Cumhuriyet Kitapları, İstanbul 1998.
- Mankiw Gregory, Principles of Economics, Second Edition, Harcourt College Publishers, Orlando 2001.
- Markowitz Harry, "Portfolio Selection", The Journal of Finance, Vol:7, No:1, March 1952.
- Meyer Klaus, Direct Investment in Economies in Transition, Edvar Elgar Publishing, 1998.
- Minibaş, Türkel, "MAI, Geri Dönüşümü Olmayan Nehir", www.antimai.org.
- Narula R., Multinational Investment and Economic Structure: Globalisation and Competitiveness, Routledge, London, 1996.
- North D. "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge University Press, 1990.
- Nudralı Özlem, "1980 Sonrasında Türkiye'de Yabancı Sermaye İlgisi ve 1984-1993 Döneminde Kurulan Yabancı Sermayeli Şirketlerin Niteliklerine İlişkin Bir Ön Çalışma", Uzmanlık Tezi, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayını, 1994.
- OECD, Main Economic Indicators 2004.
- OECD, "Draft Articles On Selected Topics On Investment Protection", Negotiating Group on the Multilateral Agreement on Investment (MAI), 2 November 1995.
- Onaner Mehmet, "21. Yüzyıla Girerken Türkiye'de Yabancı Sermayeli Yatırımlar", Dış Ticarete Durum, İstanbul, 1999.
- Önder İzzettin, "MAI Sermayenin Anayasasıdır", www.antimai.org.
- Pearce David, Dictionary of Modern Economics, The Macmillan Press, 1992, London.

- Perlmutter H., "The Tortuous Evolution of the Multinational Corporations", Journal of World Business, Vol:4 No:1, Colombia 1969.
- Perlmutter H. V., "Three Conceptions of a World Enterprise", Colombia Journal of World Business, Jan.-Feb. 1969.
- Pitelis N.C.-Sugden R., The Nature of the Transnational Firm, New Producer, New York, 1991
- Pulat, Mustafa, "Dünya Ticaret Örgütü ve Uluslararası Ticaret Müzakerelerinin Geleceği", T.C. Dışişleri Bakanlığı Yayını, Ankara.
- Robertson David, The Multinational Enterprise: Trade Flows and Trade Policy, Allen & Unwin, 1971.
- Rugman A.M., New Theories of the Multinational Enterprise, St. Martin's Press, New York, 1985.
- Salvatore Dominick, International Economics, 3. ed., Mac Millan Pb. New York 1998.
- Schnitzer M., Comparative Economic System, South-West Publications, Cincinnati 1991.
- Selamoğlu Gülnar, Yabancı Sermaye, Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Genel Müdürlüğü Yayınları, İstanbul 1985.
- Seyidoğlu Halil, Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama, Geniş. 12.b., Güzem Yayınları, İstanbul 1998.
- Stewart F., Choice of Techniques in Developing Countries, Sciences, Technology and Development, Frank Cass, London 1973.
- Şahin Hüseyin, Türkiye Ekonomisi, Ezgi Yayınları, 4.b., Bursa, 1997.
- Şahin Hüseyin, Mikro İktisat, Ezgi Yayınları, Bursa 1996.
- Şatıroğlu Kadir, Çok Uluslu Şirketler, A.Ü. S.B.F. Yay., Yayın No: 536, Ankara, 1984.
- Tekeli İlhan-İlkin Selim, Dünyada ve Türkiye'de Serbest Üretim Bölgelerinin Doğuş ve Dönüşümü, Yurt Yayınları, Ankara 1987.
- Thoman Richard, Free Ports and Foreign Trade, Conell Maritime Press, Cambridge, 1956.

- Tiryakioğlu Bilgin, “Doğrudan Yabancı Yatırımlara İlişkin Uluslararası Düzenlemeler”, Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye, TCMB Yayınları, Ankara 2001.
- TOBB, “TOBB Tahkimi, Tahkim Hakkında Genel Bilgiler”, www.tobb.org.tr.
- Tobin James, “Liquidity Preference As Behaviour Toward Risk”, Economic Review Studies, Vol.25.
- Trevino L.-Mixon F., “Strategic factors affecting foreign direct investment decisions by multi-national enterprises in Latin America”, Journal of World Business 39, 2004.
- Tugendat C., The Multinational Firms, Penguin Books, 1973.
- Tuğlu Ali, “Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Bu Yatırımların Vergilendirilmesi”, Yaklaşım, Sayı:125 Mayıs 2003.
- Türkiye İş Bankası, Yabancı Sermaye Raporu, 1994/34.
- Uludağ İlhan, Türkiye Ekonomisi, M.Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayını, İstanbul 1990.
- UNCTAD, World Investment Report, New York, 1999.
- UNCTAD, “FDI Policies for Development”, World Investment Report 2003.
- Uras T. Güngör, Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları, Formül Matbaası, İstanbul 1979.
- Uzunoğlu S., Alkin K., Gürlesel C.F., Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Gelişmekte Olan Ülkelere Etkileri ve Türkiye, İMKB Araştırma Yayınları No:6, İstanbul 1995.
- Vernon Raymond, Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of US Enterprises, Basic Books, New York 1971.
- Vernon Raymond, “International Investment and International Trade in the Product Life Cycle”, Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, May 1976.
- West Gerald-Tarazona Ethell, “Investment Insurance and Developmental Impact Evaluating MIGA’s Experience”, MIGA, 2000.
- Williams J.B., The Theory of Investment Value, Harvard University Press, Mass., 1938.

Williams Ryrie, Dünya Gelişmesinde Dinamik Güçler, Derleyen: Türkiye Milli Komitesi, MTO Yayınları, No:3, Ankara 1987.

World Investment Directory 1992, Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data, Volume :1 Asia and The Pasific, United Nations, New York, 1992.

World Investment Report 2003, Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy, UNCTAD, New York 2003.

Yamin M., Reassessment of Contribution to the Theory of The Transnational Corporation, Routledge, New York 1991.

YASED, Yabancı Sermaye Raporu, Yabancı Sermaye Derneği Yayınları, İstanbul 1989.

YASED, "Türkiye'nin DYY Açısından Çekiciliğinin Karşılaştırmalı Analizi", Yabancı Sermaye Derneği Raporu Insight, Nisan 2004.

ÖZGEÇMİŞ

1973 yılında Bandırma'da doğdum. İlköğrenimimi Aksakal Kasabası'nda, lise öğrenimimi Bandırma Şehit Mehmet Gönenç Lisesi'nde 1990 yılında tamamladım. Aynı yıl ve müteakip yıl Bilkent Üniversitesi'nde Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi bölümüne kaydolarak İngilizce hazırlık eğitimi aldım. 1992 yılında Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F. Maliye bölümüne kaydoldum ve 1996 yılında buradan mezun olduktan sonra Maliye Anabilim Dalı Mali Hukuk Bilim Dalında yüksek lisans eğitimine başladım ve 1999 yılı Temmuz ayında yüksek lisans derecesi aldım. 1999 yılında İktisat Anabilim dalında doktora programına kaydoldum, halen Prof. Dr. Ercan Dülgeroğlu'nun danışmanlığında "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları" konusunda tez çalışması yapmaktayım.

1997-2002 yılları arasında Balıkesir Üniversitesi Bandırma İ.İ.B.F.'de araştırma görevlisi olarak çalıştım ve 2002 yılı Eylül ayından bu yana Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu'nda öğretim görevlisi olarak çalışmaktayım.

Mehmet Emin ERÇAKAR