

ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN KALKINMASI ÜZERİNE ETKİLERİ



Ayfer GEDİKLİ

Kırklareli Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü
ayfergedikli@yahoo.com

ÖZET

Bu çalışmada, gelişmekte olan ülkelerde yaşanan iç tasarruf yetersizliği ve sermaye birikiminin finansmanı için kullanılan çok uluslu şirket kaynaklı doğrudan yabancı yatırımların kalkınma sürecine katkısı irdelenmeye çalışılmıştır. Bu konuda, kalkınma ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında güçlü bir ilişkinin bulunduğu ve bu yatırımların gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın en önemli ögesi olduğunu savunanlar kadar, bu yatırımların hedef ülkenin ekonomik yapısını daha kötüleştirmekten öteye gidemediğini ifade eden görüşler de bulunmaktadır. Bu çerçevede, kalkınma perspektifinde, doğrudan yabancı yatırımların gelişmekte olan ülke ekonomileri üzerinde olumlu ve olumsuz yönleri değerlendirilmeye çalışılarak bu ülkelerde kalkınmaya yönelik bazı önerilerde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Çok Uluslu Şirketler, Kalkınma, Doğrudan Yabancı Yatırımlar.

ABSTRACT

This paper explores the linkage between development of developing countries which suffer from lack of local savings and capital formation and foreign direct investment (FDI) inflows which are brought by multinational companies. So far the evidence is rather mixed. Some authors argue that there is a robust relationship between FDI and development, and FDI can be considered as the key factor of development. Whereas some others insist that those investments even worsen the economical structure of the country. In this framework, benefits and side effects of FDI in developing countries are discussed in

development perspective. Also, for development of those countries, some suggestions are mentioned..

Key Words: Multinational Companies, Development, Foreign Direct Investment.

GİRİŞ

18. yüzyılda İngiltere’de yaşanan ilk sanayi devrimi ile başlayarak büyük umutlarla en az ikiyüz yıldan beri geliştirilmeye çalışılan küreselleşme süreci, küresel ticarete adalet ve entegrasyonu geliştirmek bir yana, dünyada toplumlar arasında gelişmişlik düzey farklılıklarını derinleştirmekten öteye gidememiştir. Sanayileşmiş ülkeler ile az gelişmiş bölgeler arasındaki bu bölünme, dünya ekonomisinin temel kriteri haline gelmiştir. Dünya sanayi dağılımına bakıldığında, gelişmiş dünya ile üçüncü dünya arasındaki uçurum derhal kendini belli eder. Dünya nüfusunun 1/6’ini oluşturan gelişmiş kapitalist ülkeler, dünyadaki imalat sanayinin %64’üne sahiptirler. Bu üretim seviyesine paralel olarak da dünya enerjisinin yarıdan fazlasını tüketmektedirler. Dünya nüfusunun hemen hemen 4/5’ünü oluşturan üçüncü dünya ülkeleri ise sınıf ürünlerin sadece %14’ünü üretir ve dünyada üretilen toplam enerjinin sadece 1/4’ini tüketir. Kimi yazarlara göre bu durum, gelişmiş ülkeler (GÜ) ile “öteki” coğrafya arasındaki gelişmişlik farkı nedeniyle, sanayileşmiş ülkelerin uluslararası ticarete aslan payını almalarını, hakkaniyete sığmayan bir eşitsizliği ve sömürülme nedeniyle giderek daha kötüleşen “öteki” dünyanın hazin halini ifade eder (Lall, 2009, s.466).

1960’lardan günümüze, sanayileşmiş dünya ile öteki dünya arasında yeni bir uluslararası iş bölümünün ortaya çıktığına yönelik yaygın bir kanı vardır. Zamanla, sömürge dönemindeki sanayileşmiş dünya ile hammadde üreten geri kalmış, mahkûm ülke ayrımı arasındaki derin izlerin silinmeye başladığı yolunda kanıtlar da vardır. Bunun gelişmekte olan ülkeler (GOÜ’ler) tarafından uygulanmaya konan “dışa dönük”, bir başka deyişle, ihracata dayalı politikalara bağlı olmasını savunanlar yanında, kapitalizmin gelişmesindeki uzun vadeli etkileri

ile açıklayan görüşler de ağırlığını korumaktadır. İkinci grup, bu durumu sanayi üretiminin düşük ücretli bölgelere kaydırılması ile açıklamaktadırlar. Dünya ölçeğinde düşük ücretle istihdam edilen işgücünün varlığı, işin parçalara bölünmesi ve emek sürecinin vasıfsızlaşması gibi bazı teknolojik gelişmelerle birleşmiş ve GÜ şirketlerinin üçüncü dünya'daki üretim yerlerinde asgari bir eğitim sonrasında işçi istihdam etmesine olanak vermiştir. Diğer bir ifadeyle, ulusal kimliklerinden sıyrılarak çok uluslu kimlik kazanan şirketler (ÇUŞ'ler), üretim yerlerini kendileri için en uygun noktaya taşıyarak karlarını maksimize etmeye çalışmaktadırlar. Özellikle 1980'li yıllardan sonra küreselleşme ile birlikte literatüre giren ÇUŞ kavramı, yeni gelişen şartlar altında küresel rekabetle başa çıkmaya çalışan ülkelerin strateji değiştirerek uluslararası yatırımları ülkelerine çekmenin anahtarı olarak görülmeye başlanmıştır. Dil, din, ırk, millet, kültür, sınır tanımayan bu küresel şirketler, emeğin ve kaynakların ucuz olduğu ülkelere yönelerek o pazarlara girmişler ve daha ucuza, daha nitelikli iş gücü bularak uluslararası platformda konumlarını sağlamlaştırmışlardır.

ÇUŞ'lerin dünya üzerinde etkisinin boyutlarını ifade etmek için kimi yazarlar, Soğuk Savaş'ın önemini kaybettiği 21. yüzyılda dünya iktidarının bu şirketlerin eline geçeceğini belirtmişler, dünya ölçeğinde bir ticari yapılanma yetisini sağlayan teknolojik yenilenme kapasitesine sahip olan ve şubeleriyle birlikte 38.000'i bulan ÇUŞ'in dünya ticaretinin 2/3'sini yönettiğinin altını çizmişlerdir. En güçlü 86 firmanın toplam satışları, neredeyse şu anki uluslararası toplumu oluşturan ulus devletlerin ihracatından fazladır. Sadece ABD, Almanya, Japonya, Fransa, İngiltere, İtalya, Kanada, Hollanda ve Belçika'nın sayılabileceği 9 sanayileşmiş gücün ihracatları, Shell, Exxon, Toyota, Ford, Mitsubishi, Hitachi, CNN gibi dev ÇUŞ'lerin toplam satışlarını geçebilmekte ve dünya ticaretinin %70'i bu girişimciler arasında gerçekleşmektedir. Günümüzde birçok ulusal ekonomi ve toplumun kaderine hükümetler veya parlamentolar değil, New York, Chicago, Londra, Singapur, Hong-Kong,

Tokyo, Frankfurt ve Paris'teki uluslararası finans pazarlarında ve ÇUŞ'lerin yönetimlerinde karar verilmektedir. Uluslararası ticaret neredeyse ÇUŞ'ler arasındaki anlaşma, yatırım ve ittifakların bir alt ürünü haline gelmiştir (de Rivero, 2003, s.42). Kimi yazarlara göre küresel üretimin büyük kısmının bu şirketlerce gerçekleştirilmesi, GÜ'lerde sanayinin yer değişmesi ile birlikte istihdamı olumsuz etkilerken bu şirketlerin kontrol edilmesini ve vergilendirme güçlüklerini de gündeme taşımıştır. Bu küresel devinimlere ve ülkelerinin tüm bu üretim alanı aktarımına rağmen, Üçüncü Dünyanın sanayi üretimi içerisindeki payı görece yavaş bir artış göstermiş, 1969-1975 yılları arasındaki artış 1975-1980 arası dönemde azalan bir trend takip etmiş, 1980 sonrası dönemde ise durgunluk görülmeye başlanmıştır. Ayrıca, GOÜ'lerde yıllar içerisinde arttırılmaya çalışılan ihracatın GÜ'lerin sanayilerine etkileri incelendiğinde, önemli GÜ piyasalarında satılan mamul malların %3'ünden azının GOÜ'lerden geldiği görülmüştür. Bu da önemsenmeyecek kadar küçük bir orandır. Tüm bu söylenenlerin ötesinde, DYY'ların büyük kısmı GÜ'lere yapılmaktadır. 1980'lerin ortalarında Batı Avrupa ülkeleri ve Kuzey Amerika kaynaklı DYY'ların 1/5'inden azının GOÜ'lere yapıldığı görülmüştür. Üstelik bu oran yıllar içinde giderek daha da azalma eğilimindedir. Ayrıca, 1970'lerin sonlarında GOÜ'lerdeki ABD kaynaklı imalat şirketleri, toplam satışlarının 4/5'inden fazlasını yerel pazarda gerçekleştirmiş, 1/10'ünden azı ise ABD ve diğer GÜ'lere ihraç edilebilmiştir (Jenkins, 2007, s.246).

Tüm belirsizliklere rağmen, küresel dünyada kendine yer edinmeye çalışan, kalkınma ve teknolojiye en az ikiyüz yıllık geri kalmışlığı kapatma gayretindeki GOÜ'ler, bu eşitsiz rekabet ortamında kendilerine çıkar yol aramaya çalışmaktadırlar. Kalkınma için olmazsa olmaz faktörlerden olan iç tasarruf, sermaye birikimi ve yatırım(sızlık) ise bu ülkelerin bir türlü aşamadığı sorunları arasındadır. Zira teknoloji ve sermaye konusunda yetersiz durumdaki bu ülkeler, kendi başlarına değiştiremedikleri bu makûs talihi, yine rakiplerinin desteğiyle aşmanın

yollarını aramaya başlamışlardır. Özellikle son 20-30 yılda GOÜ'lerde giderek artan ÇUŞ kaynaklı yabancı sermaye yatırımları, kimilerine göre "can simidi" iken, kimilerine göre de bu ülkelerin ekonomilerini olduğundan daha kötü hale getirmekten öteye gidememektedir. Bu farklı değerlendirmeler ışığında, bu makalede, ÇUŞ'lerin GOÜ'lere yönelik yatırımları irdelenerek, kalkınma ve yabancı sermaye arasındaki ilişki bağlamında doğrudan yabancı yatırımların GOÜ ekonomileri üzerindeki etkileri değerlendirilmeye çalışılmıştır.

1. KALKINMA VE SERMAYE BİRİKİMİ ARASINDAKİ İLİŞKİ

İktisadi kalkınma olgusu, büyümenin bir uzantısı olarak, "uluslararası iş bölümünde daha yüksek bir konuma ulaşma ve yaşam kalitesinin yükselmesi" şeklinde tanımlanabilir. Kalkınma, ekonomik, sosyal, politik, kültürel, teknolojik gibi, birbirleriyle karşılıklı etkileşim içinde bulunan alanlarda yaşanan yapısal değişim sürecidir. İktisadi kalkınmanın gerçekleşmesi için aşağıdaki şartların sağlanması ve yapısal değişikliklerin gerçekleştirilmesi beklenir (Yeldan, 2002, s.24):

- 1- Sürdürülebilir büyüme
- 2- Üretim ve tüketim kalıplarının yapısal değişime uğraması
- 3- Teknolojik ilerleme
- 4- Sosyal, siyasi ve kurumsal modernleşme
- 5- Yaşam standartlarında geniş çaplı iyileşme

Yapısal değişimin hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi ise, dikkatleri ekonomik faktörlere ve sermaye birikimine yönlendirmektedir. Özellikle az gelişmiş ve GOÜ'lerde ortak payda durumunda olan yoksulluğun temel nedeni

olarak da bu ülkelerde yeterli sermaye birikiminin sağlanamaması gösterilmektedir. Bu anlamda sermaye birikimi, diğer faktörlerin de kalkınmayı engellemeyecek duruma gelmeleri veya destek olacak şekilde değişim gösterebilmeleri için kalkınma sürecinde olmazsa olmaz şart olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durumda sermaye birikimi; bir ülkede üretilen değerlerin tamamının tüketilmeyip bir kısmının tasarruf edilerek yatırımlara dönüştürülmesi süreci olarak tanımlanabilir. Yatırımlar sermaye stokunu artırır, sermaye stoku ise üretim kapasitesinin genişlemesi demektir. Yatırım kavramı olarak kastedilen ise fiziki sermaye veya reel sermaye yatırımlarıdır (Berber, 2006, s.344). Öte yandan GOÜ'lerde iç tasarruf yetersizliği dolayısıyla fiziki yatırımların yeterince yapılamaması, nüfusun yüksekliği yanında emeğin gerekli vasıflardan yoksun olması ve teknolojik yetersizlik gibi sorunlar üretimin kalkınma için yeterli seviyelere ulaşmasının önünü tıkar. GOÜ'lerde özellikle kamu sektörünün artan borç stoku ve borç ödemelerinde ortaya çıkan dar boğazlar, özel sektör girişimlerine imkân tanımaz hale getirir. Ayrıca bu ekonomiler, büyüme hızı artışını gerçekleştirmek için giderek artan miktarda yabancı sermayeye ihtiyaç duyarken, bu sermayeyi temin etmek, ülkenin ekonomik ve siyasi durumu nedeniyle oldukça güç olabilir (Arıman, 2004, s.8). Sonuçta, sağlam temellere dayanmayan ekonomi politikaları, siyasi istikrarın sağlanması konusundaki zafiyet, güvensizlik ortamı, risk algılamasında yükselme ve geleceğin belirsizliği gibi GOÜ'lerde sıkça rastlanan durumlar, hem yerel hem de yabancı girişimlerin ve yatırımların önünü keser. Hatta evvelce ülkeye gelmiş olan yatırımların, bu kargaşa ortamında risk almak yerine daha güvenli buldukları diğer ülkeleri tercih etmelerine yol açar (Yeldan, 2003, s.9).

Yetersiz yatırım-kalkınamama sarmalı içerisinde kalan GOÜ'ler ise bu faset daireden çıkabilmek için ülke içinde bir türlü sağlanamayan sermaye birikimini yabancı yatırımcılar için gerekli düzenlemeleri sağlayarak yurt dışından sağlama alternatifleri üzerinde durmaya başlar

ve ekonomiye özel yabancı sermaye ithaline gider. Bu noktada ise karşımıza “yabancı yatırım” kavramı çıkar. Ulusal sınırları aşarak farklı ülkelere yönelen yabancı fonlar, bu ülkelerde uygulanan siyasi ve ekonomik politikalar üzerinde etkili olabilmektedir. Ayrıca bu fonlar, hedef ülkeye giriş koşullarına bağlı olarak bölgesel ve demografik gelişmeler yanında büyüme, tasarruf, yatırım, tüketim, döviz kurları, cari işlemler dengesi ve enflasyon gibi makro ekonomik büyüklükler üzerinde farklı etkiler yaratabilmekte ve bu etkilerin çıkabileceği sosyal yansımalarla birlikte sermaye hareketleri ile kalkınma arasında bir ilişki kurulabilmektedir. Yabancı yatırımlar ayrıca, ekonomik katkıları yanında çevresel, sosyal ve çalışma standartları üzerinde de etkili olmaktadır. Özellikle yüksek büyüme hızı için yatırımları finanse edecek yeterli tasarruflara sahip olmayan ülkeler, yabancı tasarrufları ülkeye çekmeye çalışmaktadır. Bu ise dış borçlanmaya bir alternatif olarak ülkeye yabancı sermaye yatırımı ile mümkün olabilmektedir (Karluk, 2000, s.101). Bu noktada yabancı yatırımı çekmek isteyen ülkelerin iç pazar büyüklüğü, kalifiye ve verimli işgücü ile gelişmiş ve güçlü yerli sanayiye sahip oluşları yanında gelişmiş altyapı gibi özellikleri de yabancı yatırımlar için cazibe unsuru olabilmektedir (UNCTAD, 2003).

GOÜ’lerde bu türde bir ihtiyaç söz konusu iken GÜ’lerde biriken sermaye fazlası, kendisine daha verimli ve daha karlı iş alanları arayışı içindedir. Biriken bu sermaye, kendisine en uygun alan olarak GOÜ’leri tercih eder. Zira bir yandan yüksek getiri, ucuz işgücü ve kaliteli üretim için uygun ortam bulurken, diğer yandan da üretilen mallar için hazır pazar elde edilmesi bu tür yatırımları giderek daha cazip hale getirmiştir.

Günümüzde dış finansman kaynaklarının yurtiçi tasarruflara katkısına ilişkin birbirine tezat görüşler belirtilmektedir. Bir görüşe göre, yabancı sermayenin bir ülkenin mevcut kaynaklarının toplam arzında bir artış yaratması ve böylece yurt içi harcamaların gelecekte boyutunu arttırması nedeniyle yabancı kaynaklar yurt içi

tasarruflara katkıda bulunmaktadır. Öte yandan GOÜ'lere yönelik yapılan bazı ampirik çalışmalar, yabancı tasarruflar ile yurt içi tasarrufların birbirini tamamlamadıklarını, bu tasarrufların yatırım ve büyüme için ek bir kaynak yaratmadığını göstermektedir (Yentürk, 1999, s.155-156). Ayrıca, yabancı sermaye girişlerinin yurt içi yatırımlar üzerinde etkisi de tartışmalı bir konudur. Sermaye hareketlerinin pek çok GOÜ'de yatırımlarla ilintili olduğu yolunda bir kanaat bulunmakla birlikte, sermaye girişlerinin yatırımlarla olan ilişkisi, yerel ekonomilerin finans piyasaları ile bütünleşme düzeylerine, sermaye akımlarının kompozisyonuna ve ülkedeki yatırım koşullarına da bağlıdır. Yabancı sermaye girişlerinin yatırımlara dönüşmesinde beşeri sermaye, politik istikrar, yerel finansal piyasaların derinliği, yabancı yatırımlara yönelik teşvikler, vergi teşvikleri gibi pek çok faktör önemli rol oynar. Bu ikircikli durumuna rağmen, doğrudan yabancı yatırımlar, GOÜ'ler için kısa vadeli spekülative sermaye girişlerine göre çok daha tercih edilen ve dahası sermaye birikimi sorunu nedeniyle alternatifi de pek mümkün olmayan bir kalkınma enstrümanı olarak görülmektedir.

2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER VE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM KAVRAMLARI

Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ'ler), toplam maddi kaynaklarının en az %20'sinin dış ülkelerde olduğu ve karlarının en az %35'inin uluslararası faaliyetlerden elde edildiği çok uluslu kuruluşlardır (Artisien, 1985, s.5). Gittikleri ülkelerde şubeler açmaları ve daha fazla farklı milletten çalışan istihdam etmesi nedeniyle, giderek daha kompleks yapıya bürünen ÇUŞ'ler, tek bir merkezden üretim yapıp uluslararası pazarlara ulaşmanın güçleştiğini fark etmişlerdir. Bu nedenle bizzat pazarlara yatırım yapmak daha rasyonel bir hal almıştır. Belirli bir merkezden yönetilen ve aynı anda çeşitli dünya ülkelerinde üretimde bulunan dev firmalar olan ÇUŞ'ler, hedef ülkede ana merkezin direktifleri doğrultusunda yeni şirket kurarak, var olan şirketi satın alarak veya hedef

ülkedeki yerel sermaye ile ortak şirket kurarak yatırım yaparlar. Bu şekilde yabancı ülkede edinilen şirkete "yavru şirket" (subsidiary), "yabancı sermaye şirketi", "tabi şirket" veya "şube" denilir. Yavru şirket, genellikle ana şirketin elinde bulundurduğu teknoloji, ticari sırlar, yönetim bilgileri, ticaret unvanı gibi ayrıcalıklardan faydalanma imkânı elde eder. Karşılığında ise elde edilen karı kısmen veya tamamen ana şirkete transfer eder. Bir başka tanımlamayla ÇUŞ'ler, genellikle ana ülkeden veya -şirket coğrafi bölgelere bölünmüşse- bölgesel merkezden kontrol edilen, hukuken bağımsız, ancak ekonomik olarak merkeze bağlı olup, ulusal kimliklerini büyük ölçüde kaybetmiş, en yüksek karı elde edebilmek üzere dünyanın farklı coğrafyalarında üretim faaliyetlerinin farklı kademelerini gerçekleştiren kuruluşlardır. ÇUŞ yatırımlarında kritik faktörlerden birisi karlılık olmakla birlikte, risk faktörü de bu firmalar için hayati önem taşır. Yatırımı etkileyecek riskler, yatırımın yapılacağı ülkeye ve zamana bağlı olarak değişmekle birlikte, ekonomik ve siyasi kaygılarla da risk algısı değişebilir (Seyidoğlu, 1996, s.567).

ÇUŞ'ler, IBM ve Coca-Cola gibi farklı ülkelerde fabrikaları, ofisleri ve farklı üretim ve pazarlama fonksiyonları olabileceği gibi, Boeing veya General Electric gibi sınır ötesinde temelde ihracat işlemleri yapan bir şirket de olabilir. Ayrıca, ÇUŞ'lerin varoluş nedenleri çoğu GÜ kökenli monopolistik güçlerdir. Bu nedenle, teknoloji, finansman, bilgi ve donanım gibi gerekçelerle GOÜ'ler tarafından talep edilen ÇUŞ'ler, bu ülkelerde elde ettikleri büyük karlara ve ayrıcalıklara rağmen, bilgiyi paylaşmaktan kaçınırlar. UNCTAD verilerine göre 1998 yılında %90'ının merkezinin 14 kalkınmış ülkede olduğu 60.000 ÇUŞ tarafından kontrol edilen 500.000 ticaret zincirinin küresel cirosu 11.000 milyar dolarken, dünya mal ve hizmet ticareti için bu rakamın 7 milyar dolar olduğu açıklanmıştır. Bu durum, küresel GSYİH'da uluslararasılaşmış üretim ağırlığının %9 dolayında olduğunu işaret etmektedir. 2003 Dünya Yatırım Raporu'na göre ise dünyada, 64.000 çokuluslu şirket ile

870.000 yan kuruluşu faaliyet göstermektedir. Bu dönemde bu şirketlerin küresel satışları 18 trilyon dolar olup, kendi ülkeleri dışında 53 milyon insanı istihdam etmektedirler (UNCTAD, 2003).

ÇUŞ'lerin bu tür küresel yatırımları sonucunda, yabancı ülkelerde edinilen servetlerin reel bir nitelik taşımasına ve bina, fabrika, arazi, tesis gibi fiziki değerler elde edilmesine doğrudan yabancı sermaye yatırımları denir. Başka bir tanıma göre, portföy yatırımları dışında kalan ve bir veya birden fazla uluslararası yatırımcının tamamına sahip olarak veya yerli bir firma ile ortaklık halinde gerçekleştirdiği yatırımlar, doğrudan yabancı sermaye yatırımlardır (DPT, 2000). Dolaysız yabancı sermaye yatırımları genellikle sanayi sektörüne yöneliktir. Ancak, özellikle turizm, bankacılık, sigortacılık, reklam ve tarım gibi çeşitli hizmet sektörlerine yönelik yabancı yatırımlar giderek artmaktadır. Doğrudan Yabancı Yatırım (DYY), uluslararası bir sermaye hareketi veya kaynak transferi olmadan da gerçekleşebilmektedir. Son yıllarda yatırım yapılan ülkeye sermaye gelmediği ve yerel piyasalardan yatırım finansmanının gerçekleştirildiği durumlara da rastlanmaktadır. Ayrıca, daha önce kaynak transferi yoluyla gerçekleştirilen yatırımların sağladığı karlar, menşe ülkeye transfer edilmeyip, yeniden yatırıma döndürülerek yeni yatırımlara girme veya sermaye artırımına gitme şeklinde doğrudan yatırımlara da dönüşebilmektedir (Seyidoğlu, 1996, s.568). ÇUŞ'ler hedef ülkeye herhangi bir sermaye yatırımında bulunmadan da girebilir. Bunun bir yolu, yabancı sermayenin ülkeye üretimde kullanılacak makine donatım ve fiziki üretim araçları şeklinde gelmesidir. Yabancı sermaye ayrıca, lisans, teknik bilgi, know how gibi gayri maddi haklar şeklinde de olabilmektedir (Berber, 2006, s.392).

ÇUŞ'ler ayrıca, gittikleri ülkede üretim ve istihdam artışına katkı sağladıkları ölçüde o ülkede refah artışı, üretim ve tüketim düzeyi kalıplarında iyileşme olma söz konusudur. Ancak salt ithal-ikamesi sanayilerine

geldiklerinde ve girdi-ara mal-yedek parça biçiminde bir ithal sızıntısı yanında, kar transferi yaptıklarında net döviz çıkışı yaratırlar. Dış ticaretin serbestleştirildiği ortamlarda, salt ithal-ikamesine dönük yatırımların payı doğal olarak düşer. Ayrıca, mali piyasalarda istikrarsızlık yaratmak gibi bir risk de taşımazlar; tersine ülkelerin üretim yapısının bir parçası haline gelirler. Ancak, riskin yükseldiği ve karlılığın düştüğü dönemlerde ÇUŞ'leri hedef ülkede tutmak oldukça güçtür. 1982'de borç krizi patladığında birçok ÇUŞ, Latin Amerika ülkelerini terk etmiştir. Öte yandan, ÇUŞ'ler arasında imalat sanayi için gelenlerin diğer sektörlere göre daha fazla kalıcı olma ihtimali yüksektir. Bu bakımdan, küreselleşen sermaye hareketleri arasında, gittiği ülkeye katkısı açısından bu türde dolaysız yatırımlar, olumlu etkileri ile diğer tür sermaye akımlarından ayrı bir yeredirler (Kazgan, 2005, s.186).

ÇUŞ'ler, tüm bu kar oranlarının yanında, küresel düzeyde yürütmekte oldukları faaliyetlerini, uluslararası kuruluşlar ve küresel anlaşmalarla da garanti altına almaya çalışmakta, risk unsurunu minimize etmeye çalışmaktadırlar. IMF gibi uluslararası kuruluşlar ve GATT da Uruguay toplantısında aldıkları kararlar neticesinde ÇUŞ'ler tüm ulusal pazarlara girme hakkını elde etmelerinin yanında, ÇUŞ'lerin teknolojilerini koruyan fikir mülkiyeti haklarıyla çok sıkı bir uluslararası sistem bu şirketlerin haklarını korumak üzere devreye sokulmuştur. Öte yandan sanayileşmiş 24 ülkeden oluşan OECD'nin tasarladığı Çok Tarafı Yatırım Anlaşması (MAI) de ülkeler üstü yetkilerle donatılan ÇUŞ'lerin gücünü ortaya koymuştur. Tasarı benimsenmemiştir. Zira tüm haklar ÇUŞ'lere bırakılırken tüm sorumluluk ulus devletler üzerine bırakılmaya çalışılmıştır. Hatta tasarı ile ÇUŞ'lerin mahkemeye başvurarak kaybetme durumunda oldukları kazançlarını hükümetlerden talep etme hakkı bile tanınmak istenmiştir (De Riverao, 2003, s.46).

Küresel düzeyde yaşanan tüm bu süreçler doğrultusunda DYY ve ÇUŞ'ler, kimilerine göre GOÜ'lerin kalkınmasının anahtarı iken diğerlerine göre

emperyalizmin “Truva atıdır”. Bu noktada, DYY'ların katkılarını veya aksaklıklarını keskin çizgiler çizerek değerlendirmek doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Zira DYY ne abartıldığı gibi kalkınmanın sihirli aracı ne de trajediye dönüşen geri kalmışlığın küresel nedenidir. DYY taraftarlarına göre küreselleşme sürecinde bir ülke ne kadar çok yabancı yatırım çekebilirse, o kadar çok küresel üretimden ve gelirden pay alabilecek ve ülkenin/bireylerin refah seviyelerini arttırabilecektir. Oysa şu da bir gerçektir ki üretimin DYY vasıtasıyla küreselleşmesi sonucu genellikle rekabet oligopolist/kartelci çerçevede birkaç ÇUŞ arasında evrimini devam ettirmekte, fakat küresel rekabet gerçek anlamda artmamaktadır. Bu arada DYY artan oranda küresel üretimin yeniden yapılanmasında belirleyici olmaya devam ederken bir yandan da GÜ-GOÜ arasında uluslararası gelir dağılımı da yeniden şekillenmekte ve bu yeniden şekillenmede trend GÜ ve ÇUŞ'ler lehine gelişme göstermektedir (Gürak, 2003, s.6).

3. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE YATIRIM YAPMA GEREKÇELERİ

1970'li yıllarla birlikte bir kısım ABD, Avrupa ve Japonya firmaları tarafından, segmentasyon olarak adlandırılan üretim sürecini farklı GOÜ'lerde parçalama süreci uygulanmasına gidilmiştir. Segmentasyon için, hem malın bölünebilir olması hem de bu parçaların kalifiye işgücüne ihtiyaç duymayan parçalardan meydana gelmesi gerekmektedir. Bu nedenle ÇUŞ'ler, bir kısım emek-yoğun sanayi dallarını GOÜ'lere kaydırmışlardır. Delokalizasyon denilen bu süreçle, hem düşük ücretlerden ötürü katma değer içinde ücretlerin payı düşürülürken hem de kalifiye olmayan emek kullanıldığı için ödenen ücretler içinde kalifiye emeğin payı da azaltılmıştır. Yüksek düzeyde emek-yoğun sanayi mallarının ihracatında başarılı olmak için ücretler düşük tutulmak zorunda bırakılmıştır. Bu maliyetler sadece ücretlerin seviyesine değil, işin verimliliğine de bağlıdır. Emek yoğun mallar veya bir nihai malın emek yoğun

parçaları için ücretlerin daha düşük, sosyal giderlerin daha az, işçi haklarının daha kısıtlı, buna mukabil işçilerin beceri düzeylerinin yüksek olduğu ülkeler tercih edilmiştir. Bu olgu, firma içi ticaret yoluyla, GOÜ'lerin 1970'li yıllardan itibaren büyük çaplı mamul ihracatçısı olmalarında önemli rol oynamıştır. İstihdamın belirtilen özelliklere sahip ülkelere kayması ise GÜ'lerde sanayinin yer değiştirmesi olarak anılmıştır. Mikroelektronik devrimin sınai üretimde emek payını giderek azaltması, bu nedenle GOÜ'ye yapılan dolaysız yatırımların görece olarak azalacağı yolundaki beklenti gerçekleşmemiştir (Jenkins, 2007, s.250). Öte yandan, yatırım ikliminin uygun olması ÇUŞ'lerin GOÜ'leri tercih etmelerinde önemli bir diğer neden olmuştur. Yatırım ikliminin uygun olup olmaması, doğrudan işçi haklarının ne durumda olduğuyla ilgilidir. Eğer bu ülkede grevler yasaklanmışsa, sosyal harcamalar, sosyal politika uygulamaları çok düşük seviyedeysen ve siyasal iktidar bu durumu kısa ve orta vadede sürdüreceğine dair güvence veriyorsa, o ülkede yatırım iklimi de elverişli demektir. İklim koşulları bozulmaya yüz tutarsa fabrika, iklimin elverişli olduğu bir başka ülkeye taşınır. Bu tip kuruluşlar büyük teçhizat yatırımları gerektirmediği için bir ülkede işler kötü giderse bir diğerine taşınabilmek kolay olmaktadır. İşsizliğin giderek büyüdüğü, gelir dağılımı bozukluklarının giderek daha fazla derinleştiği, toplumun önemli bir bölümünün dışlandığı GOÜ'lerde iklim koşullarının ÇUŞ'lerin ve ileri kapitalist ülkelerin istedikleri doğrultuda tutmak ise hiç kolay değildir. Gerek alt yapı, vergi kolaylıkları, kar transferinde serbesti gibi koşullar, gerekse ÇUŞ'lerin ileri kapitalist ülkelerin pazarında satmak üzere bazı sanayi ürünlerini GOÜ'lere kaydırabilmeleri, ulaşım ve haberleşme teknolojisindeki gelişme ile mümkün olabilmektedir. Bir kısım sanayilerin GOÜ'lere kaydırılmasının bir nedeni de çevrenin kirlenmesine sebep olmalarıdır.

1980'li yıllarda yükselen doğayı koruma akımının getirdiği yükler de ortaya çıkmıştır. Doğayı çok kirlüten sanayi (başta kimya sanayi) bu konuda yasal kısıtlaması olmayan veya az olan GOÜ'lere taşınmaya başlamıştır.

ÇUŞ'ler çevre kirlenmesine neden olmaları sonucunda kendi ülkelerinde önemli kısıtlamalara ve kontrollere (dolayısıyla maliyet yükselmesine) maruz kalan bir kısım sanayiler, GOÜ'lere transfer edilmiştir. Zira bu ülkelerde kendi ülkelerinden çok daha rahat koşullarda çalışma imkânı bulmuş, kontrol edilmeme ve çevre kirlenmeleri dolayısıyla vergi, filtreleme vb maliyetlerinden de kurtulmuşlardır. Gerçekten de GÜ'lerde yüksek maliyet taşıyan bu durum, GOÜ'lerde zayıf yasal düzenlemeler nedeniyle, 1980'li yıllardan sonra bu sektörlerde yatırımların istikametini büyük ölçüde etkilemiştir. Aynı şekilde, yapısı gereği fazla yer kaplayan hantal bazı sanayiler de delokalizasyona tabi tutulmuştur. Tüm bu gerekçelerle bir kısım malların tamamını ya da bazı parçalarını GOÜ'lerde üretip buradan ileri kapitalist ülkelere taşımak kolaylaşmıştır.

Bu oluşumda GÜ'lerin beklentileri ise şu şekilde sıralanabilir: Her şeyden önce bu süreç sayesinde verimliliği düşük sermaye, düşük ücretli ülkelere kaydırılarak verimlilik ömrü uzatılmıştır. Diğer yandan bu ülkelerde emekçi kitlelerin ve düşük gelir gruplarının kullandığı bir kısım tüketim malları GOÜ'lerden ucuza sağlanarak bu ülkelerdeki ücret talepleri düşürülmek istenmektedir. Bu müdahalelerle ortalama kar oranlarının düşmesine yol açabilecek kaynakların önüne geçilmiştir. Ayrıca, bu türde bir ticari ilişki sayesinde, GOÜ'lerin uluslararası mali kuruluşlara, özel bankalara ve Batılı devletlere olan borçlarını "düzenli olarak" ödemeleri sağlanmıştır. Dışa dönük stratejide, açıkça ifade edilmemekle birlikte "yoksullaştırıcı" bir ihracat pahasına GOÜ'lerin borçlarını ödeyebilecekleri düşüncesi saklıdır. Bazı GOÜ'lerde dışa dönük olarak geliştirilen hafif sanayi ürünleri ücretli kesimin ihtiyaçlarına cevap veren tüketim mallarıdır. Eşit olmayan değişim, dış ticaret hadlerinin GOÜ'ler aleyhine bozulması ve sürekli devalüasyon nedeniyle bahsi geçen hafif sanayi ürünleri çok ucuz fiyatlardan ihraç edilmiştir. Üstelik benzer malları üreten çok sayıda GOÜ de ihracatı daha fazla yapmak adına birbirleriyle kıyasıya rekabet etmekten çekinmemiş ve

zaten az olan kar marjları daha da aşağılara çekilmeye çalışılmaktadır. Bu bilgiler ışığında, küresel ticarete GOÜ'lerin çevre kirlenmesine yol açan ürünler ile hafif sanayi ürünleri ihraç ettiği yanılısamasına düşmek de mümkündür. Oysa 1981 yılına ait GATT raporu, GOÜ'lerin üstün olmaları beklenen tekstil ihracatında da GÜ'lerin lider durumda olduğunu ve bahsi geçen yılda ihracatın %33'ünün ve hazır elbise ihracatının yarısı da GÜ'lerce yapıldığını göstermektedir. Aynı yıl GOÜ'lerin tekstil ihracatındaki payı ise yaklaşık olarak %20, hazır giyim ihracatında ise %37 idi (Başkaya, 2001, s.152-155).

4. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN ÇOK ULUSLU ŞİRKET KAYNAKLI DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM TALEP ETME GEREKÇELERİ

Afrika ve Asya'daki sömürgelerin II. Dünya Savaşı'nı takip eden yıllarda ardı ardına bağımsızlıklarını ilan etmeleri, üçüncü dünya ülkeleri olarak adlandırılan bu ülkeleri GÜ'ler ile aynı seviyeye getirmeye yetmemiş ve geride kaldıkları dünyayı yakalamak için planlı programlı sanayileşme çalışmalarının oluşturulmasına yol açmıştır. Siyasi bağımsızlık, ekonomik bağımsızlığı getirememiş, sınai üretim büyük ölçüde geleneksel sanayi merkezlerinde ve bildik teknolojilerle uygulanmaya devam edilmiştir (Jenkins, 2007, s. 211-212). Bu ülkelerin sanayileşmelerinin önündeki engellerden biri, Üçüncü Dünya ülkelerinde yerli pazarın küçüklüğü olmuştur. Birçok ülkenin nüfusu görece azdı ve nüfusun büyük çoğunluğu özellikle kırsal kesimde, büyük pazar oluşturmak için gerekli satın alma gücüne sahip değildi. İthal teknoloji kullanımı, sanayide istihdamın görece yavaş büyümesi anlamına geliyordu. Sanayi sektöründeki bu yetersizlik, insanların büyük çoğunluğunun görece düşük gelir sağlayan sanayi dışı istihdam alanlarında çalışmalarına neden oluyordu. 1960'larda bazı ülkeler yerli pazarlarını geliştirecek gruplar oluşturmaya çalışmışlarsa da başarılı olamamışlardır. Bu engeller, bu ülkelerde kurulan yeni sanayilerin çoğu kez yüksek maliyetli ve etkin olmayan sanayiler olması sonucunu doğurmuştur. Sınai

istihdam yavaş yavaş gelişmiş ve gelir dağılımında derin adaletsizlikler gözlenmiştir. GOÜ'ler ayrıca kendi kendini yeniden üretemez hale gelen ithal ikameci sanayi yapısını, dış pazara özellikle de ileri kapitalist ülkeler pazarına açarak bir uyum sağlama çabası içine girmeleri nedeniyle ÇUŞ'leri bir köprü olarak görmüşlerdir. Geçmişte yüksek gümrük duvarlarını aşamayan GÜ şirketleri ise, eskiyen teknolojiye ait donanımı bu korunmuş pazarlara taşıyarak hem gümrük duvarlarını üretim yoluyla aşmış hem de eski teknolojinin getiri süresini uzatarak kar haddini yükseltmeyi başarmıştır (Kazgan, 2005, s. 180-181). Üçüncü dünya ülkelerinin sanayi üretimindeki payı 1960'ların sonlarına kadar kabaca %10 civarında sabit kalmıştır. Bu tarihten 1980 yılına kadar yükselme eğilimi göstermiş, %13 düzeyinin üzerine çıkmıştır. 1980'lerde durağanlaşan oran, 1982'den sonra borç krizinin etkisiyle hafifçe azalmıştır. Bu ülkelerin sanayi ürün ihracatındaki payı da 1980'lerle birlikte artmaya başlamıştır. Bu durum kuşkusuz, dünya ticaretindeki yavaş büyümeye rağmen, borçlu ülkeler üzerinde borçlarını ödeyebilmek için ihracat üzerindeki baskıyı da yansıtmıştır (Jenkins, 2007, s.225). Öte yandan, Dünya Bankası (1987) verilerine göre sınıai üretim bu ülkelerde mutlak rakamlar düzeyinde artış göstermekle birlikte, düşük gelirli kalkınmakta olan ülkelerin toplam sanayi üretimi içindeki payı 1965'de %7,5'e 1985'de %6,9'a düşmüştür. Bu dönemde sanayi üretim ihracatındaki payları da %2,3'den %2,1'e inmiştir. Hatta, küreselleşmeyle birlikte gelişen dış ticarete serbestleşme neticesinde, 1990'lı yıllar sonrası uygulamaya konan esnek üretim, düşük hatta sıfır stokla çalışma ve yüksek vasıflı işgücüyle yüksek teknoloji üretimini daha karlı olması, dolaysız imalat yatırımlarını GOÜ'lerden GÜ'lere kaydırma eğilimi yaratmıştır.

Son 20 yılda yaşanan GOÜ'lerin deneyimleri, DYY'ların ihracat için önemli bir kanal olabileceğini göstermektedir. 1990'larda bazı Latin Amerika ülkelerinde olduğu gibi bazı durumlarda yatırım finansmanında da kısa dönemli bir rolü olmuştur. Bununla birlikte, toplam yurtiçi yatırımlara kıyasla DYY'ların daha uzun dönemli katkıları

çoğu kez sınırlı kalmış ve zayıf teknolojik yayılma etkisi içermiştir. Çin'in deneyimine göre, yabancı teknolojinin en fazla ihtiyaç duyulduğu belirli alanlara yönlendirilirse ve hedefe yönelik olursa DYY'lar sanayileşmede olumlu rol oynamaktadır. Aynı zamanda yurt içi katma değer artmasına, işgücünün öğrenme sürecine ve niteliğinin gelişmesine katkıda bulunabilir. Çin deneyimi ayrıca, uygun şekilde yönetildiğinde DYY ile yapılan ihracat teşviki sürecinin ithal ikamesine yol açabileceğini göstermektedir. Çin, özellikle elektronik ve telekomünikasyon sektörleri olmak üzere ithal girdiye dayanan çok sayıda sanayide montaj faaliyetine başlamış ve yurt içi parça üretimini ve parça ihracatını giderek arttırmıştır. Çin'in mamul mal ihracatı içinde parça ihracatının oranı 1992-1993'de %6,4 iken 1997-1998'de %14,5'e ve DTÖ'ne katıldıktan sonra 2002-2003'de %16,7'e yükselmiştir. Çin'in toplam ithalat içinde parça ithalatı payı 1992-1993 döneminde %17,7, 1997-1998'de %23,2, daha sonra giderek azalarak 2002-2003'de %22,3 olmuştur. Singapur da DYY konusunda oldukça istekli ülkelerden biri olmuştur (Shafaeddin, 2009, s. 451).

DYY'dan önemli avantajlar elde etmiş bir diğer ülke olan Singapur ise, ÇUŞ'lerin ülkeye gelmeleriyle birlikte, bu şirketlerin ülkeye getirdikleri rekabetçi varlıklardan azami fayda sağlamaya çalışmıştır. Hükümet, teknoloji edinme, bilgiyi öğrenme, hızla sanayileşme, çalışan nüfusun vasıflarını geliştirme ve gelirini yükseltme çabası içine girmiştir. Bu amaçla, sermaye, vergi muafiyetleri, altyapı, eğitim gibi konularında ÇUŞ'lere her türlü desteği vermeye çalışmıştır. Belirli sektörlerde uluslararası üretim ağının bir parçası olmasına rağmen, hızla değişen yurtiçi koşullarında ve dünya piyasalarında rekabet edememeleri halinde hükümetten destek görmeyen ÇUŞ'lere teslim edilmemiştir. Nitekim zamanla Singapur'da birçok ÇUŞ, (özellikle düşük gelirli, emek yoğun üretim hatlarına ve basit elektronik parçalar ve tüketim malları vb süreçlerine sahip işletmeler) fabrikalarını kapatmış veya başka ülkelere fabrikalarını taşımışlardır. Singapur, yüksek teknolojiyi çekebilmek

adına, teknoloji transfer eden şirketlere önemli teşvikler de vaat etmiştir. İşgücü ve arazi maliyetleri yükselmeye başlayınca hükümet, ÇUŞ'lerin alt düzey faaliyetlerini başka ülkelere, ileri düzey imalat ile diğer fonksiyonlarını Singapur'da yapmaları konusunda teşvik etmiştir. Bu teşvikler, ÇUŞ'lerin ASEAN ve Asya-Pasifik bölgelerini beslemek üzere bölgesel pazarlama, dağıtım, servis ve araştırma-geliştirme merkezleri kurmalarıyla sonuçlanmıştır. Son dönemde Singapur'da yaklaşık olarak 4000 civarında yabancı şirketin neredeyse yarısı bölgesel merkez konumundadır. Bu bölgesel merkezlerin yaklaşık 80 tanesinin Singapur'da yıllık ortalama harcaması 18 milyon dolar civarındadır (Lall, 2009, s.488-489).

Tüm dünyada GOÜ'ler tarafından ülkelere daha fazla DYY çekmek için bazı düzenlemelere gidilmiştir. Bu tür girişimler, GOÜ'ler için daha fazla istihdam, teknoloji transferi ve emeğin kalitesinde artış sağlar. Bu nedenle GOÜ'ler DYY'ları çekmek adına birbirleriyle kıyasıya rekabet etmekte ve verdikleri sözleri tutma konusunda son derece istekli davranmaktadırlar. Son 30 yılda ayrıcalıklı statülerinin keyfini süren ÇUŞ'ler vergi imtiyazları, devlet garantileri, düşük ücret, devlet sübvansiyonları gibi avantajlardan istifade ederken, GOÜ'lerin kendilerine dönük talep yüksekliğini görerek daha fazla imtiyazlar talep etmektedirler (Rajasekaran, 2002, s.2). Bu girişimler şu şekilde özetlenebilir (Gürak, 2003, s.6):

a. Gelişmekte Olan Ülkelerde Düşük Ücret Politikası Uygulaması

GOÜ'lerde ÇUŞ yatırımlarını çekmek için diğer ülkelere göre daha düşük ücret politikası uygulamasına gidilebilmektedir. Sözleşme, sendika gibi konularda da ÇUŞ lehine düzenlemeler yapılmaya çalışılmaktadır. Öte yandan, ÇUŞ'lerin GOÜ'lerde ödediği ücret düzeyi o ülke ekonomisinde faaliyet gösteren diğer yerel firmalarla kıyaslandığında çok daha yüksek olabilir. Ancak GOÜ'lerdeki ücretlerle kıyaslandığında kârın katma değer içindeki oranının daha yüksek olduğu ortaya çıkar. Bu

durum ÇUŞ'lerin üretim faaliyetlerini kendi ülkelerinde gerçekleştirmek yerine ucuz işgücünün bulunduğu ülkelerde gerçekleştirmesinin önemli göstergelerinden biridir. Bu farklılığa nakliye masrafları, vergi muafiyetleri, finansal destekler gibi diğer ekonomik unsurlar da eklenince ürünün bazı parçalarının (özellikle de "emek-yoğun" olan kısmının) neden GOÜ'lerdeki yavru firmalar tarafından üretiminin tercih edildiği daha net bir şekilde ortaya çıkmaktadır

b. Eğitimli ve Vasflı İşgücü

DYY çekmenin en önemli araçlarından biri hiç şüphe yok ki ucuz ve kaliteli işgücüdür. Ancak, işgücünün ucuzlatılması adına, çalışanların haklarının kısıtlanması ve işgücünün kalitesizleşmesi, başka sorunları beraberinde getirir. 1994 yılında DTÖ'nün kuruluşu sırasında ILO standartlarının tüm dünyada uygulanması önerilmiş, ancak bu öneri birçok GOÜ tarafından reddedilmiştir. Buna gerekçe olarak da GÜ'lere karşı mevcut ekonomik ve sosyal eşitsizlik koşulları altında, GÜ'lerin standartlarını uygulayamayacak olmaları gösterilmiştir. Emek konusunun önemi Çin'in DTÖ üyesi olmasıyla değişmiştir. Çin örgüte ilk katıldığında küçük bir planlı ekonomiye sahipmiş gibi görünmesinin yanında, kısa bir sürede uluslararası pazarda güçlü bir aktör olmanın yanında, büyümesine paralel olarak küresel DYY'ları ülkesine çekmeyi de başarmıştır. Bunun yanında Çinli üretici ve ihracatçılar, çok düşük fiyatlarla dünya pazarlarına girmişlerdir. Bu gelişmeler karşısında, aynı coğrafyada bulunan yeni endüstrileşmeye başlayan Malezya, ucuz işgücü yoluyla belli sektörlerin gelişmesi için yeterli sermayenin çekilebileceğini düşünmüştür. Bunun yanında Malezya, cazip vergi teşvikleri, kazancın ana ülkeye götürülmesine izin verilmesi, sendikaların yasaklanması gibi tedbirler sayesinde daha fazla DYY çekmeyi hedeflemiştir. Bu türde kısıtlamalar sonucunda, Malezya'da elektronik sektöründe çalışan işçilerin aldıkları ücretler, Singapur'da çalışan emsallerinin 1/3'ine düşmüştür. Kadın işçi ve göçmen çalıştırılması da mevcut

ücretlerin daha da aşağı çekilmesi yolunda baskıyı arttırmıştır. Malezya'da halen 1.5 milyon göçmen işçi bulunmakta ve bunların yaklaşık olarak yarısının çalışma izni bulunmamaktadır. Bu durum DYY yapmak isteyen ÇUŞ'ler için önemli bir tercih meselesi haline gelir. Zira ÇUŞ'ler için önemli olan, maliyetleri aşağı çekmektir ki işçi ücretleri üretimdeki en önemli maliyet kalemlerinden birini oluşturmaktadır (Rajasekaran, 2002, s. 2). Oysa Fransa, Almanya, Japonya ve Norveç gibi birçok GÜ'de ücretlerde artış yapılmasının işçilerin motivasyonunu artırmasıyla birlikte verimlilik artışını da sağladığı bilinmektedir. Daha yüksek ücretler, verimlilik artırılması konusunda bir baskı yaparken işçileri daha fazla çalışmaya, dolayısıyla verim artışıyla birlikte maliyetlerin aşağıya çekilmesi ve üretim sürecinin daha iyi işlemesine yol açacaktır. Üstelik daha yüksek standartların oluşması, işverenlerin daha yüksek kalitede ürün elde etmesini de sağlayacaktır. Bu durum ise uzun vadede daha etkin ve daha yüksek büyüme ve kalkınma demektir. Öte yandan sendikalar, gelir ve refahın daha adil şekilde dağılımının sağlanmasına verdikleri destek nedeniyle kalkınmanın önemli faktörlerinden biridir. Sendikalar ücretlerin yükselmesinde ve çalışma koşullarının iyileştirilmesinde önemli rol oynar. Üstelik verim artışından elde edilen faydanın belli elitler arasında paylaşılması yerine, tüm nüfusa dağılmasına yardımcı olur. Verimlilik, büyüme ve kalkınma, emek piyasasının tarafsız olduğu konumdaki algılamının tüm toplum katmanlarınca kabul edilmesi ile direkt ilişkilidir. Aksi durum, ekonomide en hafifinden durgunluğa yol açarken, Latin Amerika ekonomilerinde olduğu gibi, gelir ve zenginlik adaletsizliğinin derinleşmesine yol açar. Ayrıca, sosyal ve politik istikrarsızlığa yol açar ki bu durum kalkınma hamlelerinin tasarımını etkisizleştirir.

c. Teşvikler

Yerel hükümetlerce uygulamaya konulan teşvikler de DYY'ın ülkeye çekilmesinde önemli rol oynar. En çok başvurulan teşvikler şunlardır:

- a. Gelir/kurumlar vergisi muafiyeti;
- b. Gelir/kurumlar vergisi indirimi;
- c. Yatırım/yeniden yatırım indirimi;
- d. Sermaye malları ithalatında gümrük muafiyeti;
- e. Sermaye mallarında katma değer vergisi muafiyeti;
- f. Hızlandırılmış amortisman;
- g. Sübvansiyonlu krediler;
- h. Yerel yönetimlerin vergilerinde indirim/muafiyet;
- i. Hammadde ithalatında vergi muafiyeti;
- j. Kullanılan hammaddeler için katma değer vergisi muafiyeti;
- k. Hammadde ihracatında katma değer vergisi muafiyeti;
- l. İhracat gelirlerinin imtiyazlı kullanımı;
- m. Zarar indirimi.
- n. Altyapı hizmetleri (bina, arazi, yol, vb.)

d. Serbest Ticaret Bölgeleri

Son 20 yılda DYY çekmek için oluşturulmuş bölgelerdir. Ülkeler, oluşturdukları bölgelerde her türlü ticari faaliyetin ve üretimin kolaylaştırılması için gerekli

tedbirleri almanın yanında belli güvenceler de vererek ÇUŞ yatırımlarını çekmeye çalışırlar.

e. Patent/Lisans Kullanımı

Günümüzdeki şekliyle patentlerin mülkiyeti ve kullanım hakları GÜ ve ÇUŞ'lerin lehine olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü teknoloji piyasalarındaki aksaklıklar ile küreselleşmenin yapısı ve gidişatı gerçek anlamda rekabet artırıcı teknoloji transferine olanak sağlamamaktadır. Bu nedenle özellikle teknoloji ithal edilmesi durumunda, edinilen yeni teknolojinin öğrenilmesi ve kapsamlı olarak kullanılabilmesi konusunda ithal eden tarafın da haklarının korunmasına dikkat edilmelidir. Zira her teknolojik yenilikte sadece patent alan firmanın değil, hem yeniliğin oluşması için her türlü altyapıyı sunan toplumun ve geçmişten katkıları olan tüm "insanlığın" zihinsel emeğinin de payı ve hakkı vardır. Patent yasalarından kaynaklanan mülkiyet hakkının ve getirdiği tekel ortamının insanlığa daha yararlı olacak şekle dönüştürülmesi gerekir.

5. KÜRESEL DÜZEYDE GERÇEKLEŞTİRİLEN DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN TARİHSEL PERSPEKTİFTE GELİŞİM SÜRECİ

ÇUŞ'ler ve dolaysız yatırımlar, yeni bir olgu değildir. 19. yüzyıl, sömürge-yarı sömürge durumundaki topraklarda, doğal kaynakların işletilmesine yönelik büyük ölçekli Batılı yatırıma dünya şahit olmuştur. Özellikle 1850'li yıllarda, küresel üretimin "yeniden yapılanması" anlamına da gelen DYY, şirketlerin dış ülkelerde dolaysız yatırım yapmaları ve küresel düzeyde kar etme mantığını da beraberinde getirmiştir. Aynı şekilde ulaştırma ve haberleşmedeki teknolojik devrimler, demiryollarını, telgrafi vb. dolaysız yatırımlarla bu topraklara taşımıştır (Kazgan, 2005, s.172). ÇUŞ'lerin altın çağı ise II. Dünya Savaşı ertesinde yaşanmaya başlamıştır. Başlangıçta bu olgu, büyük ABD şirketlerinin (ITT, Ford, Goodyear vb.) İngiltere ve Batı Avrupa'ya yayılmasıyla bir Amerikan

girişimi olarak değerlendirilmiştir. Oysa 1960'lardan itibaren Avrupa ve Japon şirketleri denizaşırı ülkelere ABD'li rakiplerinden daha hızlı yayılmışlardır. Geleneksel olarak ÇUŞ'lerin GOÜ'lerde olan faaliyeti tarım, madencilik ve petrol arama-çıkarma faaliyetlerine dayalıydı. Ancak, 1950'lerden başlayarak imalat faaliyetlerine bir yönelme olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bu değişimin, bu dönemin moda ekonomi stratejisi olan ithal ikameci sanayileşme ile yakından ilgisi vardır. GÜ menşeli büyük şirketler, geleneksel ihracat pazarlarının Üçüncü Dünya'da korumacı politikaların tehdidiyle karşı karşıya kaldığını görünce "gümrük duvarlarını atlayarak" imalat faaliyetlerine girişmişlerdir. Gerçekten de birçok GOÜ, kendi ülkelerinde imalat yapmaları için yabancı şirketlere özel teşvikler sunmuşlardır. 1960'ların sonunda bazı GOÜ'lerde belirli imalat süreçlerinin ve ürünlerinin civar ülkelere kaydırılarak, buradan elde edilen nihai ürünün sanayileşmiş ülkelere geri ihracı ile birlikte, imalatla yeni bir yabancı yatırım türü ortaya çıkmaya başlamıştır. Bazı ülkeler serbest ticaret bölgeleri, bazıları ise imalat bölgeleri kurarak bu süreci teşvik etmişlerdir. Günümüzde GÜ menşeli 500 kadar ÇUŞ'in küresel rekabet ortamında uluslararası kurumlar ile birlikte başlıca aktörler olduklarından şüphe yoktur. 1970'li yıllarda ise Japonya yanında diğer Uzakdoğu kökenli şirketler çokuluslaşmaya gitmiş ve dış yatırımlara başlamıştır. Küreselleşmenin giderek daha fazla etkisini göstermeye başladığı 1980'li yıllarda Türkiye'nin de içinde olduğu orta derecede sanayileşmiş ülkeler de bu sürece dâhil olmuşlar ve bu dönemde toplam 173 serbest ticaret bölgesi kurularak bu bölgelerde yaklaşık 1.8 milyon işçi istihdam edilmiştir (Jenkins, 2007, s. 227-228).

Öte yandan, 1980'li yıllardaki serbestleşme sürecine kadar dolaysız dış yatırımlar ciddi kısıtlamalara tabiydi: Ülkelerin çoğunluğu hizmetler kesiminde, birçoğu imalat sanayinin bazı kesimlerinde yatırımları dış sermayeye kapalı tutmuş, bazen yerli sermayeyle ortaklık koşuluyla veya yeni teknoloji getirme şartıyla kapılarını

aralamıştır. 1980'deki özgürleşme sürecinde kısıtlamalar en az düzeye çekilerek, üretim kesimi ve hisse senedi vb biçimindeki kısıtlamalar neredeyse tamamen kaldırılmıştır. Önceleri sadece ihracat ve ithalat ile dış pazarlara giren bu şirketler, giderek uluslararası etkinliklerini arttırmış ve dış pazarlarda doğrudan yatırım, üretim ve satış işlevlerini de kendileri görür hale gelmişlerdir. Birçok ÇUŞ, son 20 yıl içinde yöresel veya çok uluslu olmaktan çıkıp küresel şirketlere dönüşmüşlerdir. Yığın üretim, artan deneyim ve standartlaşmanın beraberinde getirdiği maliyet düşüklüğü, yeni pazarlara girme ve stratejik ortaklıkların açabileceği yeni ufuklar, şirketleri hızla küreselleşmeye yönlendirmiştir (Kazgan, 2005, s.179). Birleşmiş Milletlerin verilerine göre, dünya ekonomisinde 1989-1994 yılları arasında, yıllık ortalama 200 milyon dolar olan dolaysız yabancı sermaye yatırımları 2000 yılında 1.3 trilyon dolar düzeyine yükselmiştir. Bir GOÜ olan Türkiye'nin bu dönemde aldığı pay ise ancak 1 milyar dolar düzeyinde kalmıştır (UNCTAD, 2001).

Geçmişte bir malın üretimindeki her aşama genel olarak belli bir ülkede gerçekleştirilirken günümüzde bu durum oldukça değişmiştir. Günümüzde ÇUŞ'lerin küresel ölçekte örgütlenmesi görece maliyetlere göre üretimin her aşamasını farklı bir ülkede gerçekleştirip, bu yarı mamulleri bir başka ülkede birleştirmektedir. Nihai malların ve özellikle teknoloji yoğun malların, artık hangi ülkenin malı olduğuna karar vermek oldukça güç bir hale gelmiştir. Üretimin uluslararasılaşması ile birlikte ara malların uluslararası ticareti çoğunlukla aynı firmanın değişik ülkelerdeki birimleri arasında yapılmaktadır. ÇUŞ imalat sanayi gibi, hizmet kesimlerine de (bankacılık, turizm, toptan ve perakende ticaret vb) gidilebilmekte, yerli sermayeyle ortaklıklar kurulabilmektedir. 1980'li yıllara kadar bu biçimiyle dolaysız yatırımların sınır ötesi hareketleri devlet denetimine tabiyken ticari serbestleşme bunların büyük ölçüde kalkmasına yol açmıştır (Kazgan, 2005, s.173). ÇUŞ'ler bu süreci bir boyut daha ileri taşıyarak, üretim etkinliklerini küresel veya bölgesel rekabet kanunlarını geliştirecek biçimde tasarlanan

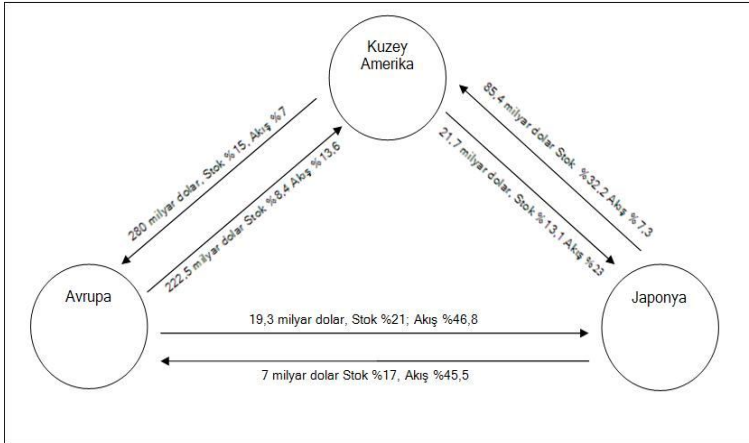
pazarlama ve üretim stratejilerine göre biçimlendirmekte, yer seçimini de bu stratejiler ışığında yapmaktadırlar. Yatırım yapılacak ülkeler, bu firmalara sundukları avantajlara ve kolaylıklara göre seçilmektedirler. Bu durum ise DYY bekleyen ve ÇUŞ'lerin elinde bulunan sermayeyi ülkelere çekmek isteyen GOÜ'ler arasında rekabet durumunun ortaya çıkmasına yol açmakta ve bu şirketleri çekmek için giderek daha fazla teşvik teklif edilerek kar ve yatırım kaybı sineye çekilmeye çalışılmaktadır. 1960'lı ve 1970'li yıllarda ÇUŞ'lerin etkinliklerini disipline etmek için denetim ve kısıtlamaların yaygın olduğu durumun tersine, GOÜ'ler günümüzde ticaret ve ekonomi politikalarını yabancı sermayenin konforuna uygun hale getirmeye çalışmaktadır. Üstelik yabancı sermayeye devlet garantisi de hukuki düzleme taşınmıştır (Berber, 2006, s.470-471).

GOÜ'ler, bu özverileri elbette önemli katma değerler umarak gerçekleştirmişlerdir. Hatta GOÜ'ler baş edemedikleri yüksek düzeydeki işsizlik oranları, hızlı nüfus artışı, hammadde ithalatına dayalı üretim anlayışları dolayısıyla bir türlü ulaşamadıkları kalkınmanın çaresi olarak, ÇUŞ'lerden bu şirketlerin sağlayabileceklerinin de üzerinde bir beklenti içine girmişlerdir. Konuya ÇUŞ'ler açısından bakıldığında ise, bu şirketlerin yatırım kararı almalarında çok daha farklı gerekçeler olduğu görülür. Her şeyden önce yatırım için uygun yer seçmek çok detaylı bir çalışmanın ve analizlerin sonucudur. Bu şirketleri cezbeden faktörler, işçilerin teknik kapasiteleri, üretkenlikleri, teknolojik kapasiteye sahip şirketlerle alt sözleşmeler yapabilmeleri, uygun altyapı, yurtiçi pazarın büyüklüğü, rahat çalışabilmelerini sağlayacak uygun hukuki düzenlemeler ve devlet güvencesi ile ülkede siyasi istikrarın temin edilmiş olmasıdır. Tüm bunlar da yüksek kar ve düşük risk faktörü içermelidir. ÇUŞ'lere göre sadece ABD, Japonya ve AB'den oluşan üçlü takım bu beklentilerin tamamını sağlayabilmiştir. Bu nedenle bu üç ülke, üretime dayalı yatırımların %70'inin gerçekleştirildiği ülkelerdir. İkincil grubu ise Çin, Singapur, Tayvan ve Güney Kore'nin içinde bulunduğu Asya Pasifik ülkeleri

gelmektedir. Gerçekleştirdikleri pazar performansları ve özendirici tedbirlere rağmen Latin Amerika, Asya ve Afrika ülkeleri çok az üretime dayalı çokuluslu yatırımlar alabilmektedir. Çünkü bu ülkelerin ÇUŞ'lerin elde etmek istedikleri karı gerçekleştirmelerini sağlayacak önkoşullardan yoksun oldukları düşünülmektedir (de Rivero, 2003, s.42).

Şekil -1'de 1990'lı yılların başında doğrudan yabancı yatırımın, toplam biriken stokun %75'inin ve akışının %60'ının yalnızca Kuzey Amerika, Avrupa ve Japonya'da toplandığı ve bunların uluslararası yatırımın hem kaynağı hem de yönlendiricisi olarak baskın durumda olduğu görülmektedir (Günsoy ve Kar, 2008, s.397).

Şekil:1
1990'lı yıllarda Üç Önemli Bölgeye Yönelik DYY'lar



Kaynak: Bülent Günsoy ve Muhsin Kar, "Küreselleşme ve Kalkınma", Kalkınma Ekonomisi içinde (Ed. Sami Taban ve Muhsin Kar), Ekin Basım Yayın Dağıtım, 2. Baskı, 2008, Bursa, s.397-398.

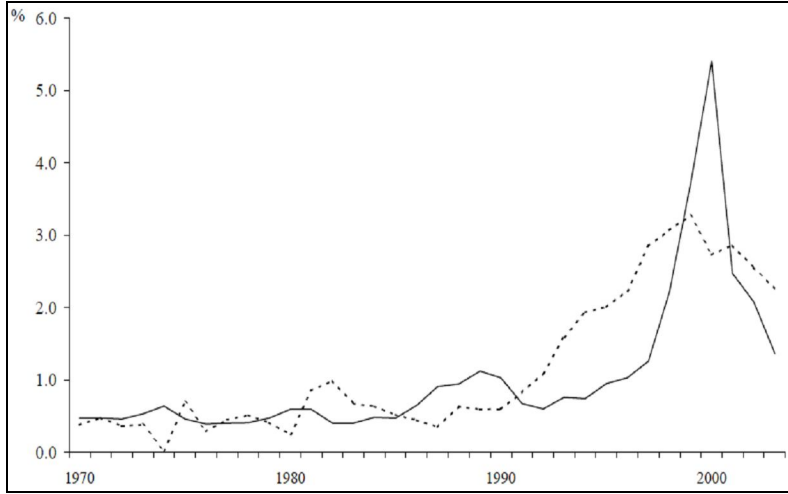
Doğrudan uluslararası yatırımların gelir akışında gerçek hızlanma, 1985'ten sonra kendisini göstermiş ve yıllık 50 milyar dolarlık bir ritim ile 1990'da 24,1 milyar dolardan, 1998'de 170,3 milyar dolara yükselmiştir. Latin Amerika ve Karayip bölgesi (69,3 milyar dolar) ile Asya-

Pasifik bölgesi (64,1 milyar dolar) en fazla DYY çeken bölgeler olmuşlardır. Bu bölgeleri Doğu Avrupa ve Orta Asya izlemiştir. 1998'de yatırımlar 640 milyar dolara ulaşmıştır. DYY'ların büyüme hızı, dünya ticaretindeki büyümenin 2 katı, küresel GSYİH'nın büyümesinin ise 3 katına ulaşmıştır (Günsoy ve Kar, 2008, s.397-398). Bir başka deyişle, 1990'lı yıllarda dolaysız yatırımlar, üst-orta gelirli ülkelere akmıştır. 1998'e gelindiğinde GÜ'lere giren dolaysız yatırım tutarı 448,3 milyar dolara ulaşmış, yoksul ülkeler ise bundan pek pay alamamıştır. Bunda, pazarın satın alma gücü açısından büyüklüğü, teknoloji ve pazarlamada işbirliği, altyapı ve emek becerisinin yüksek gelişme düzeyi ile risklerin düşüklüğü ön plandadır. Ayrıca, oligopolcü piyasa yapısını birleşmeler ve ele geçirmeler yoluyla güçlendirme kar haddini arttırmada anahtar rol oynamaktadır. Markalar, patentler ve modeller vb bir yandan büyük ölçek üretimde artan getiri, diğer yandan oligopolcü rekabete tabi pazarları en yaygın pazar yapısına dönüştürmüştür (Kazgan, 2005, s.181).

1998 yılında GOÜ'lere yapılan doğrudan uluslararası yatırımların %70'inin Çin, Brezilya, Meksika, Arjantin, Polonya, Şili, Malezya, Venezuela, Rusya ve Tayland'a yöneldiği görülmektedir. Bu ülkeleri, Türkiye'nin de içinde bulunduğu dinamik gelişmesi olan birçok ülke izlemiştir. Öte yandan, Grafik -1'de görüldüğü üzere, her şeye rağmen, DYY'lar daha çok GÜ'ler arasında gerçekleşmiş, 2002 yılına kadar 1.511 milyar dolara yükselmiş, 2003'de ise 573 milyar dolara gerilemiştir. GSYİH'nın oranı olarak da DYY'ların yükseldiğini söylemek mümkündür. Yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerde 1980'lerde bu oran %0,5 ile %1 arasında değişirken, 2000'de %5 yükselmiş, 2003'de ise %1,4'e gerilemiştir. GOÜ'lerde ise DYY'ların GSYİH içindeki oranı 2000 yılından sonra %2 civarında seyretmiştir (World Bank, 2005).

Grafik: 1

1970 - 2002 Arası Dönemde Gelişmiş Ülkelere ve Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelmiş Olan Doğrudan Yabancı Yatırımlar



Kaynak: World Bank, **World Development Indicators**, Data on CD-ROM, 2005,

————— Gelişmiş Ülkeler
..... Düşük ve Orta Gelir Seviyesine Sahip Ülkeler

2000'li yıllarla birlikte Çin ve Hindistan da küresel ticaret sahnesine çıkmıştır. Süreç, büyük ölçüde, net sermaye ihracatçısı olan GÜ'lerden ithalatçı durumdaki GOÜ'lere akım şeklinde gerçekleşmiştir. Dolaysız yatırımlar GOÜ'lerde imalata makine donanım, gayri maddi haklar vb olarak girdiğinde ithalatın karşılığında eşit miktarda bir sermaye girişinin de olduğuna delalettir. Girdikleri ülkede yatırım artışına, teknoloji transferine katkıları da olma durumu söz konusudur. Burada kritik soru ÇUŞ'lerin yerli sermaye ile işbirliği yapıp yapmadığı ve hedef ülke vatandaşlarını istihdam edip etmediğidir. Latin Amerika, Uzak Doğu ve Türkiye'de bu firmaların ihracata katkıları olduğu da gözlenmektedir. Bunun en önemli sebebi firma içi ticarettir (Kazgan, 2005, s.185-186). 2000'li yılların ortalarına doğru, Tablo: 1'de görüldüğü üzere, doğrudan uluslararası yatırımların akış hızı, bütün ülkelerde

artmaktadır. Bu dönemde GOÜ'lere giriş yapan doğrudan yabancı yatırımlarda en büyük payı Uzak Doğu Asya ve Latin Amerika almıştır (Günsoy ve Kar, 2008, s.397-398).

Tablo: 1
Dünyada ve Seçilmiş Bazı Ülkelerde Doğrudan Yabancı Sermaye Girişleri (Milyar Dolar)

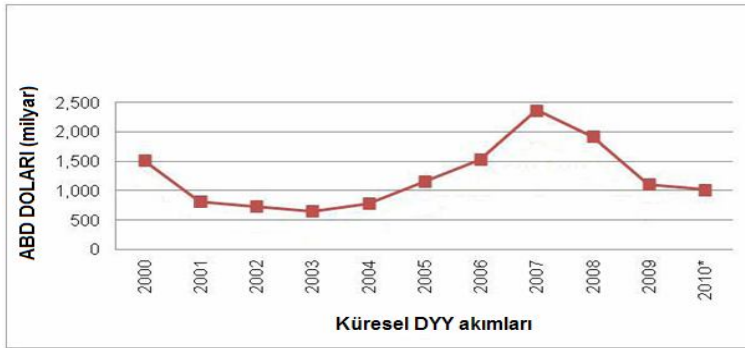
Doğrudan Yabancı Sermaye Girişi	Dünyadaki Payı (%)						
	2003	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Türkiye	1.752	2.883	9.803	20.120	0.39	1.04	1.54
Yunanistan	1.275	2.101	607	5.363	0.28	0.06	0.41
İsrail	3.896	2.040	4.792	14.301	0.27	0.51	0.41
Batı Asya	12.361	20.839	41.554	59.901	2.80	4.39	4.58
GOÜ'ler	178.699	283.030	314.316	379.070	38.13	32.23	29.02
Dünya	564.078	742.143	945.795	1.305.852	100	100	100
Doğrudan Yabancı Sermaye Çıkışı							
Türkiye	499	859	1.078	934	0.10	0.001	0.08
Yunanistan	412	1.029	1.451	4.167	0.12	0.17	0.34
İsrail	2.065	4.544	2.931	14.399	0.52	0.35	1.18
Batı Asya	-2.254	8.078	13.418	14.053	0.92	1.60	1.16
GOÜ'ler	45.372	117.336	115.860	174.389	13.37	13.84	14.34
Dünya	560.087	877.301	837.194	1.215.789	100	100	100

Kaynak: UNCTAD, World Investment Report, 2007

Grafik: 2'de ise, 2000-2010 arası dönemde tüm dünyada görülen doğrudan yabancı yatırım akımları görülmektedir. Grafiğe göre, 2001 yılından itibaren keskin bir düşüş yaşamıştır. Bu durumun önemli nedenlerinden biri olarak 11 Eylül saldırıları ile birlikte tırmanmaya başlayan ve tüm dünyaya yayılan terörizm korkusu ve güvensizlik ortamı gösterilebilir. 2003 yılına kadar azalmaya devam eden küresel akımlar yaklaşık 500 milyar dolarla en düşük seviyesine ulaştıktan sonra, bu yıldan

İtibaren toparlanmaya başlamış ve 2007 yılında en üst seviyesine ulaşmıştır. Yaklaşık olarak 2.500 milyar doları bulan yatırımlar, 2008 Küresel Krizle birlikte yeniden azalmaya başlamış, krizin etkilerinin en yoğun hissedildiği 2008-2010 döneminde, 2004-2005 dönemindeki seviyelerine gerilemiştir. Verilerin elde edildiği son dönem olan 2009-2010 döneminde ise neredeyse sabit kalmıştır. Önümüzdeki dönemlerde, krizin etkilerinin azalması ile birlikte uluslararası yatırımların yeniden artacağı beklentisi söz konusudur.

Grafik: 2
2000-2010 Arası Dönemde Tüm Dünyada Yaşanan Doğrudan Yabancı Yatırımlar



Kaynak: OECD International Direct Investment Database, October 2010.

Tablo: 2'de ise 2009'un ikinci yarısı ile 2010'un ilk yarısını içine alan güncel verilerle bazı ülkelere yönelik yapılan DYY'ların düzeyleri verilmiştir. 2008 Küresel Krizin de etkileriyle birçok ülkede DYY'ların azaldığını söylemek mümkündür. Öte yandan tüm OECD ülkelerine bakıldığında DYY girişlerinin bu dönemde %22, G20 ülkelerinde de %4 oranında azaldığı görülmüştür. DYY çıkışlarına bakıldığında ise OECD ülkelerinden çıkışların %21 artarken, G20 ülkelerinden çıkışların %12 arttığı görülmüştür. Çıkan bu kaynağın ise GOÜ'lere aktığı düşünülmektedir.

Tablo: 2
2009-2010 Döneminde Seçilmiş Bazı Ülkelerde OECD
Doğrudan Yabancı Yatırım Giriş ve Çıkışları (Milyar Dolar)

Ülkeler	Doğrudan Yabancı Yatırım Girişi			Doğrudan Yabancı Yatırım Çıkışı		
	2009'un İkinci Yansı	2010'un İlk Yansı	% Değişim	2009'un İkinci Yansı	2010'un İlk Yansı	% Değişim
Türkiye	4	3	-25	1	1	0
Yunanistan	1	2	100	1	0	-100
İsrail	2	0	-100	1	3	-100
İrlanda	11	5	-55	13	7	-46
İspanya	-5	1	...	-3	-7	...
Japonya	5	-1	...	38	21	-45
Kore	1	1	0	8	5	-38
Çin	62	67	8	13	11	-15
Hindistan	18	11	-39	7	5	-29
Rusya	19	19	0	20	23	15

Not: Negatif değerler veya sıfır için % değer hesaplamaları yapılmamıştır.

Kaynak: OECD Direct Investment Database ve IMF, 2010.

2010 yılı Kasım ayı itibarı ile G20 kaynaklı 417 milyar dolarlık yatırım kaynağının 106 milyar dolarlık bölümünün GOÜ'lere yöneldiği görülmüştür. 2001 yılında yaklaşık olarak %1 olan yatırım oranı, bu verilere göre 2010 son çeyreğinde %20'ye ulaşmıştır. Ancak bu oranda yükselmenin yatırımın GÜ'lerden GOÜ'lere yönelmesinden çok GOÜ'ler arasında gerçekleşmesinden, bir başka deyişle yatırım yapan şirketler için daha uygun koşullar vaat edebilen ülkeye geçişinden kaynaklandığı düşünülmektedir (OECD, 2010).

5. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERE YÖNELİK DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KALKINMA ÜZERİNE YAPTIĞI ETKİLER

5.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Kalkınma Üzerine Etkileri Konusunda Yapılmış Literatür Çalışmaları

Günümüzde kimi yazarlar tarafından DYY'lar, sermaye hareketlerinin liberalizasyonunun olumlu bir sonucu olarak gösterilmekte ve bu tür yatırımların en düşük gelirli ülkelerden olan Çad, Moritanya, Sudan ve Zambia gibi ülkelere bile talep edildiği ifade edilmektedir. Kalkınma konusunda finansman sıkıntısı çeken GOÜ'ler için sermaye ve istihdam kaynağı olarak algılanan ÇUŞ yatırımları konusunda yapılan çalışmalarda kimi yazarlar önemli yararları olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Öte yandan, çalışmalarında farklı değişkenleri ve verileri kullanan diğer bir grup yazar ise konuya daha temkinli yaklaşarak belli kısıt ve sakıncalarının göz ardı edilemeyeceği vurgusunda bulunmuşlardır. Ram ve Zhag (2002), yaptıkları kesit veri regresyon analizinde, 1990'lı yıllara yönelik verilere dayanarak DYY'ların gittikleri ülkede gelir artış oranlarını olumlu yönde etkilediğini söylemişlerdir. Li ve Liu ise 1970-1999 döneminde, 84 ülkeyi kapsayan çalışmalarında DYY ile büyüme oranları arasında net bir ilişki kurabilmişlerdir. Alfaro ve diğerleri (2001) 41 gelişmiş, 39 gelişmekte olan ülkenin dâhil edildiği 1981-1997 dönemini kapsayan DYY'ların büyümeye yönelik etkilerini inceledikleri çalışmada, bu yatırımların büyümeyi olumlu etkilediğini ve yerel finansal piyasaların gelişmiş olmasının DYY'nin artışında olumlu etkisi olduğunu açıklamışlardır. Benzer şekilde, Lensinsk (2003), yaptığı çalışmasında finansal sistemleri güçlü ve finansal piyasa düzenlemeleri yapılmış ülkelerin DYY'lardan daha etkin şekilde yararlandıkları ve DYY'larla daha yüksek büyüme oranlarına ulaşabildiklerini göstermiştir. Çalışmada, bankacılık sistemi yanında, iyi işleyen bir finansal sistemin girişimcilerin yeni iş alanlarına girebilmeleri için ihtiyaç duyacakları krediyi elde edebilmelerinin önemi üzerine vurgu yapılmıştır. Bu sayede ülkeler, ülke içine yönelik olarak yapılacak yatırımlardan istifade ederek, daha yüksek büyüme oranları yakalayabileceklerdir. Reisen ve Soto (2001) ise

44 OECD üyesi olmayan ülkenin net DYY'lara ilişkin verilerini kullanarak Dinamik Panel Veri Analizi ile yaptıkları çalışmada DYY'ların kalkınma üzerine olumlu etkileri olduğu sonucuna varmışlardır. Hermes ve Lensinsk (2001) ise GSMH'nin yüzdesi olarak Dünya Bankası verilerini kullandıkları çalışmalarında, 1975-1995 arası dönemde, ülkeler için OLS yöntemini kullanarak, DYY'ların büyüme üzerine etkilerini araştırmış ve yatırımların olumlu veya olumsuz sonuçlarının beşeri sermaye ve finansal piyasa gelişimine bağlı olarak değiştiğini belirtmişlerdir. Benzer şekilde, Balasubramanyan, Salisu ve Sapsford (1996), DYSY'lerin, ihracata dönük sanayileşme stratejisi izleyen ülkelerin ekonomik büyüme oranlarında diğer sermaye akımlarına oranla, daha önemli bir etki yaptığı sonucuna varmışlardır. Yang (2002) dokuz ülke üzerine yaptığı karşılaştırmalı analizde DYY'ların çalışmaya dâhil edilen bütün ülkelerin sermaye oluşumunu olumlu etkilediğini bulurken, finansal sermaye hareketlerinin sermaye birikimi ve ekonomik büyüme üzerinde net bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır (Kula, 2003: 144-145). Razin (2002), 64 ülke üzerine yaptığı analizlerde, DYY'ların finansal yatırımlara oranla, hem sermaye birikimi hem de ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğunu tespit etmiştir.

Öğütçü (2007) gibi kimi yazarlar da DYY'ların faydaları yanında, bu tür yatırımlara daha temkinli yaklaşılması gerekliliğini vurgulamışlardır. Öğütçü (2007), DYY'lar ile bölgesel kalkınma arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında, Brezilya, Rusya, Çin ve Türkiye'de yaşanan deneyimlerden yola çıkarak DYY'ların bölgesel kalkınmada önemli bir unsur olduğunu, ancak başarılı kalkınmanın iç makroekonomik ve yapısal politikalar, dengeli ve etkili iç tasarruf ve yatırımlar ile nitelikli beşeri sermayeye bağlı olduğunu vurgulamıştır. Yazar, ancak bu faktörlerin yeterli seviyeye ulaşmasının ardından DYY'ın etkinliğinden söz edilebileceğini belirtmiştir (Öğütçü, 2007, s.25). Benzer şekilde De Mello (1999) da 1970-1990 yıllarını kapsayan ve 16 OECD, 17 OECD üyesi olmayan ülkeyi dâhil ettiği araştırmasında dinamik panel yönetimini

kullanmış ve tek başına DYY'ların ülkeye özgü faktörlere bağlı olduğunu ve büyüme ve sermaye birikimi üzerine etkisinin kuvvetli olmadığını belirtmiştir. Ayrıca, UNCTAD (1999) tarafından yapılan ve DYY ile büyüme oranları arasındaki bağıntının değerlendirildiği çalışmada, gelişkenler arasında kesin bir ilişki tespit edilememiştir.

5.2. Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Doğrudan Yabancı Yatırımların Kalkınma Üzerine Yaptığı Olumlu Etkiler

GOÜ'lerin önemli bir sorunu olan ekonomik kalkınma, bir ülkede üretim ve gelir artışlarının yanı sıra ekonomik, sosyal, kültürel ve politik alanlarda yaşanan ilerleme sürecini de içine alan bir olgudur. Milli gelir seviyesinin düşüklüğüne bağlı olarak sermaye birikiminin yetersiz ve emek bolluğu, bu ülkelerin ortak özellikleridir. Bu özellikler dikkate alındığında, kalkınmanın sağlanabilmesi için GOÜ'lerin yurt içi tasarruflara ilaveten, yurt dışından DYY çekmeleri gerekmektedir. Bu tür yatırımlar, gittikleri ülkeye başlangıçta getirdikleri sermaye ile kalmazlar, çoğu zaman elde ettikleri kârın belli bir bölümünü yeniden yatırımlara yönlendirerek buldukları ülkenin üretim kapasitesinin gelişmesine yardımcı olurlar. Dolayısıyla DYY'ların ülke ekonomisine dâhil olmasının teknoloji, sermaye birikimi, büyüme, vergi gelirleri, ülke içi rekabet, istihdam, ihracat ve finansman gibi alanlarda hem niceliksel hem de niteliksel gelişmelere yol açtığını söylemek yanlış olmayacaktır (Sabir, 2002: 77).

Yabancı yatırımlar yoluyla, ülkeye yapılan sermaye girişi, hem insana hem de fiziksel sermayeye yatırım yapılması imkânını sağlar. Özellikle GOÜ'lerde, ekonomik kalkınma sürecinde tarım, sanayi, hizmet olarak adlandırılan temel sektörlerin GSMH'daki nispi paylarında değişiklikler gözlenir. Kalkınma ile birlikte tarım sektörünün payı azalırken, sanayi ve hizmet sektörünün payı artmaktadır (Dinler, 2000, s.77). Birçok yazara göre, sanayi sektörü kalkınmanın lokomotifi görevindedir. Bu bakış açısıyla DYY'ların tercih ettiği alanlar incelendiğinde,

hizmetler sektörü ve imalat sanayinin daha fazla rağbet gördüğünü, buna karşılık tarım sektörünün görece daha az talep aldığını söylemek mümkündür. DYY'ların sanayi ve hizmet sektörlerine yönelmesi, GOÜ'lerin sanayileşme çabalarına ve dolayısıyla kalkınmalarına yardımcı olduğu söylenilebilir. Ayrıca, GOÜ'lerin ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirememelerinin nedenlerinden biri beşeri sermaye yatırımlarının yetersiz olmasıdır. DYY yoluyla ülkeye giren yabancı firmaların bu alanlarda yatırım yapması ülkelerin eğitim ve sağlıkla ilgili yetersiz olan harcamalarını arttırarak, ülkede daha iyi eğitim ve sağlık koşullarının oluşturulmasına katkı sağlayabilir. Bu koşulların sağlanması da kaliteli işgücü ve istihdam üzerinde olumlu etki yapacaktır. Öte yandan bahsi geçen dolaylı faydanın yanında, GOÜ'lerdeki en önemli sosyo-ekonomik sorunlardan biri olan işsizliği giderecek yatırımları öz kaynaklarıyla gerçekleştirememeleri dolayısıyla, bu ülkeler için DYY'ler istihdam açısından elverişli kaynaklar yaratabilmektedir. DYY'lar geldiği ülkede yeni yatırımların yapılması suretiyle sermaye birikimini arttırmakta ve işsizliğin azaltılmasını sağlayabilmektedir. Bu yatırımların yapıldığı sanayi kollarının dağılımı istihdam üzerinde belirleyici olmaktadır. Hizmetler ve gıda gibi yoğun işgücü kullanan sektörlere yatırım yapılması işsizliğin azaltılması açısından olumludur. Endüstri kesimine gelen yabancı sermayenin ülkenin istihdamına olumlu bir katkıda bulunabileceği de söylenebilir. Ayrıca, yabancı yatırımlar, yan sanayinin gelişmesine katkıda bulunmakta ve istihdamı dolaylı yoldan da arttırmaktadır. Ancak burada da kullanılan teknolojinin, emek veya sermaye yoğun olması yatırımın istihdam etkisinin tüm alanlarda geniş veya sınırlı olmasını belirleyecektir (Berber, s.322).

Üstelik yatırım yapan yabancı sermayeli kuruluşlar, teknik bilgi ile birlikte çoğunlukla yönetici ve teknisyen niteliğindeki personeli de yatırım yapılan ülkeye getirmeleri nedeniyle müteşebbislerin bilmedikleri teknik konuları ve işleri öğrenmelerine ve öğrendikleri alanlarda kendilerinin iş kurmalarına veya başka yerel firmalara transfer olmaları

neticesinde, öğrendikleri teknolojiyi yerel firmalara aktarmalarına önyak olabilirler.

Burada üzerinde durulması gereken olgu, DYY'ların, kısa dönemde yaratabileceği bazı sorunlara karşın, uzun dönemde hem yatırımcıyı hem de giriş yaptığı ülkeye kazanım sağlamasıdır (Kindleberger, 1971: 177). Kısa vadeli akımların tersine, uzun vadeli DYY'lar, yatırım planı yapılan ve likidite sorunu yaşayan GOÜ'ler açısından, özellikle üretime yönelik fabrikaların kurulması noktasında çok daha önemlidir. Yeterli sermaye birikimi olmayan bir ülkenin kalkınmada arzuladığı sonuçları elde edemediği noktada, DYY'lar bu ülkeler için "can simidi" vazifesini üstlenirler. DYY yoluyla ev sahibi ülke, kalkınmanın ve büyümenin sürdürülmesi için doğrudan dış finansman sağlarken, DYY sonucunda oluşan dolaylı bazı faydalardan da istifade edebilir. DYY sayesinde, ülkeye gelen yatırımla birlikte, bir manada yatırım için gerekli olan teknoloji ve diğer faktörler de transfer edilmiş olur. Bilgi ve teknolojinin hedef ülkeye gelmesi, yerel firmaların da bu bilgiyi öğrenmeleri ve taklit etmelerini sağlar. Yerel piyasada rekabetin artması, insan ve sermayenin firmalar arasında hareketi ve dikey bağlantıların güçlenmesi sonucunda verimlilik artar (Busse ve Groizard, 2006, s.4). Ayrıca, modern teknoloji ve işletmecilik bilgisinin yanında, üstün yönetim tekniklerinin aktarılması, üretimde ve pazarlamada da verimliliğin önemli ölçüde artmasını sağlar. Tüm bunlar sonucunda daha yüksek bir büyüme oranı yakalanabilir.

Burada dikkat edilmesi gereken bir durum, şube durumundaki firmalardan ana firmaya kaynak transferi yapılmasıdır. Bu türde bir transfer, hedef ülkede kaynak birikimi için zorlayıcı ve olumsuz bir durum olarak değerlendirilebilir. Neticede, DYY sonucu ortaya çıkan yeni ve ileri teknolojilerin ortak girişim, lisanslar ve mal ve hizmet ticareti yoluyla ev sahibi ülkeye transfer edilmesi, ÇUŞ faaliyetlerinin ileri teknoloji gerektiren alanlarda yoğunlaşması nedeniyle emeğin daha kalifiye bir hale gelmesi ve rekabet ile ihracatın artması gibi olumlu dışsal

faidalar sağlamak mümkündür. DYY'ler, bu yollarla ev sahibi ülkenin yeni ve ileri teknolojilerle verimlilik artışını sağlarken, yurtiçi rekabeti artırarak yerli sanayinin tekelci bir yapıya sahip olması halinde tekelci yapının ortadan kaldırılmasında, yurtiçi üretimin artmasında ve fiyatların düşmesinde de etkili olmaktadır (Aktan, 2004, s.75).

Bunların yanında, yabancı sermayenin ülkeye girmesiyle birlikte, aynı sektörde faaliyet gösteren ve rekabet etmeye zorlanan yerel şirketlerin, eskiye göre daha etkin olmaya zorlanarak, teknik bilgi düzeyinin, yönetim tekniklerinin olumlu yönde gelişmeleri yönünde gelişmeler söz konusu olabilir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, yerel firmaların rekabette başarısız olup, piyasadan tamamen dışlanmalarının önüne geçilebilmesidir.

Tüm bu süreçlerde DYY çekmek isteyen ülkelerin hükümetlerinin de finansal piyasa düzenlemeleri ve kimi bürokratik konularda kolaylaştırıcı düzenlemeler yapmaları DYY'ların büyüme üzerinde olumlu etkisini arttıracaktır. Ancak burada düzenlemelerin dozu ve içeriği önemlidir. Aşırıya kaçan düzenlemeler DYY'ların büyüme ve kalkınma üzerinde olumlu etkisini azaltıcı yönde etki yapacaktır. Örneğin firma açma ve kapatma zorlaştırılır, devlet düzenlemesiyle daha maliyetli hale getirilirse, girişimcilerin zamanlarını ve kaynaklarını fazlasıyla harcayacağı bürokratik süreçler söz konusu ise, birçok verimli sektöre sermaye akımının oluşması veya yeniden tahsisi güçleşmiş olacaktır. Bazı GOÜ'lerin başvurdukları bir devlet düzenlemesi olan yabancı ve yerli yatırımcıların kreditor haklarının garanti altına alınması ve kontrat yapılmasına zorlanması ise yüksek belirsizlikler ve maliyetler içerebilir. Zira ÇUŞ'ler, yerel ekonomi ile ileri ve geriye doğru bağlantı kurmayı reddedebilirler ve bu durum kısıtlayıcı devlet düzenlemeleriyle DYY'ın sağlayacağı teknoloji transferi yoluyla verimlilik artışını yavaşlatabilir. Sonuç olarak DYY, aşırı iş ve emek regülasyonlarının yapıldığı ülkelerde büyümeyi beklenildiği kadar tetikleyememektedir. Ancak uygulanan regülasyonun

düzeyi burada kritik faktördür. Bu nedenle hükümetler, uyguladıkları düzenleyici politikaları DYY'ın tolere edebileceği düzeye uygun şekilde planlamalı, doğru ve yerinde düzenlemelerle hem yerli hem de yabancı yatırımcı için güvenli ve düşük risk içeren bir ekonomik ortam oluşturmalıdır (Busse ve Groizard, 2006, s.5).

5.3. Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Doğrudan Yabancı Yatırımların Kalkınma Üzerine Yaptığı Olumsuz Etkiler

DYY'lar, kalkınma üzerinde olumlu etkileri yanı sıra olumsuz sonuçlara da neden olmaktadır. Her şeyden önce her DYY kalkınmanın sihirli anahtarı değildir. Kimi zaman yabancı yatırımcılar bir ülkede fiilen faaliyette bulunan firmaları satın almak veya onlara ortak olmak için ülkeye gelmeyi tercih edebilirler. Bu durumda, ekonomiye yeni bir sermaye stoku girişi gerçekleşmediğinden, sadece mevcut olan sermaye stoku el değiştirmiş olur. GOÜ açısından DYY yatırımcısı, fiziki sermayeyi kısmen veya tümüyle satın aldığı anda; daha etkin bir yönetim ve üretim biçimi sağlayabildiği, mevcut iş gücü sermaye stokunu daha etkin kullanabildiği ve yeni teknoloji getirebildiği ölçüde ekonomik büyümeye olumlu etkide bulunabilmektedir. Ayrıca, yabancı yatırımların giriş yaptıkları ülkelerin ekonomilerine sağlayacakları katkı, yarattıkları istihdamın büyüklüğüne, yabancı sermayenin beraberinde getirdiği üretim tekniğine, bir üretim faktörü olarak emeğin yoğunluğuna, yatırımın yeni açılan ya da devir alınan bir iş yeri olup olmamasına ve mevcut bir sistemi devraldıysa sağlayacağı katma değer artışına göre değişmektedir. GOÜ'ler, istihdam seviyesine katkı bakımından yeni ve emek yoğun yatırımları tercih etmektedir. Oysa ülkeye gelen yabancı yatırımlar, ileri teknoloji içeren ve çok da fazla düşük vasıflı istihdama uygun olmayan bir yapı arz ediyorsa, bahsi geçen yatırımın istihdam arttırıcı özelliğinden söz etmek mümkün değildir (Kutal-Büyükuslu,1996: 64-81). Üstelik yabancı yatırımların istihdam üzerindeki etkisi belli ölçüde, yerel şirketlerin rekabet gücüne bağlı olup, yerel firmalar bu

kabiliyete sahip iseler, yabancı şirketlerin piyasaya girişi, rekabet ettiği şirketlerde yeni ve daha fazla istihdam fırsatları yaratarak verimliliği ve ihracatı teşvik edecektir. Bununla birlikte, yeterli denetim olmaksızın davet edilen yabancı sermaye yatırımları GOÜ'lerde yerel firmaların kar hadlerinin düşmesine yol açarak yerel firmaları rekabette kısa sürede piyasa dışına iter. Yabancı yatırımcılar ana sektörlerde ağırlıklarını kısa sürede artırarak ülke ekonomisinin kontrolünde etkinleşirler. Öyle ki uluslararası işletmelerin ülkedeki ekonomik denetimi büyük ölçüde ele geçirmeleri nedeniyle yatırım alan hükümetler biraz da yabancı yatırımcıları ürkütmemek için, ülkenin dış ticaret yasalarını ve birçok ekonomik kararlarını yabancı yatırımların talep ve avantajlarına göre düzenleme yoluna gidebilmektedirler (Soros, 2003, s.9). Ortaya çıkan bu yapıda, oligopolist rekabet gereği yabancı yatırım yığıldığında, üretim kaynaklarındaki çarpıklıklardan söz edilebilir. Ayrıca hizmet sektöründe de sorunlar yaşanabilir. Toptan-perakende gibi kar marjı yüksek alanlarda yurt dışına kar transferleri ve ithal malları pazarlamaları döviz sıkıntısı ve ekonomide dar boğaza yol açabilir. Banka-sigortacılık gibi alanlarda ise sermaye hareketlerine spekülasyon ivme kazandırarak istikrarsızlığın kaynağı olabilirler. Yıllık cirosu, gittiği hedef ülkenin GSMH'nı aşan büyük ÇUŞ'ler, hükümetlerin büyüme ve kalkınma stratejilerini altüst edecek etkiler yaratabilir, hükümetlerin ekonomi politikasındaki etkinliğini azaltabilirler. Üstelik devletler garantisi bile sağlayan hukuki düzenlemeler ile anayasa dahi değiştirebilecek erge ulaşan ÇUŞ'ler, zayıf ekonomik yapıya sahip bir GOÜ üzerinde çok ağır etkiler de bırakabilirler (Kazgan, 2005, s.185-186).

Yabancı yatırım lehine yapılan düzenleme ve desteklemelerle zaman içinde tüm piyasa birkaç ÇUŞ'in yerel şubelerine kalır. DYY veya lisans/patent anlaşmaları sayesinde GOÜ'lerde üretilen katma değer önemli bir kısmının açık veya gizli kâr olarak GÜ'lere aktarılması sonucunda, yatırımın gerçekleştirildiği ülkenin ödemeler dengesi açıkları artarken, kar transferleri küresel gelir

dağılımının daha da bozulmasına neden olmaktadır. Az sayıdaki zengin ülke ile yoksul ülkeler arasındaki refah farkı kapanmak bir yana daha da açılmaktadır. Öte yandan, yabancı sermayenin iller ve bölgeler arasında dengeli dağılmaması sonucu, bu tür yatırımların ülke içinde gelir dağılımının bozulmasına yönelik etkisinin olduğunu söylemek de yanlış olmayacaktır (Gündoğan, 2002, s.25). GOÜ'ler, sermaye çıkışları nedeniyle bozulan ödemeler dengesini yeniden düzenlemek için yabancı sermaye sahipleri ve kreditorlere başvurmak zorunda kalmakta, ancak bu durumda daha pahalı bir finansman şekli olan kısa vadeli borçlanma gibi yöntemleri seçmek durumunda kalmaktadırlar. Bu durum ise GOÜ'ler için daha büyük açığı ifade ederken, GÜ menşeli kreditorler için daha yüksek kar anlamına gelmektedir. Günümüzde küresel faaliyet gösteren firmaların üretimleri ve kârları küresel olmasına karşın elde edilen kârın uluslararası dağılımı "sistemin doğal yapısının gereği" olarak GÜ ve ÇUŞ lehine, GOÜ ve firmaları aleyhine bir seyir izlemektedir. Bu düzen böyle devam ettiği sürece de sistem gereği küresel gelir dağılımı ve göreceli refah farklılıkları, birkaç istisna hariç, genel olarak GOÜ'ler aleyhine bozulmaya devam edecektir (Gürak, 2003, s.8).

Tüm bunların yanında ÇUŞ'ler kendi çıkarlarını gittikleri ülkenin çıkarlarıyla örtüştürme kaygısını taşımazlar. Coca-Cola, Nike, Nissan gibi şirketler ürünlerini birçok ülkede ürettiklerinden, küresel çıkarlarını sürdürmek için üretim ve faaliyet alanlarını buldukları ülkeden alarak firma çıkarları için daha uygun bölgelere taşırken geride bıraktıkları ülkenin ekonomisinde nasıl bir etki yaratacakları veya fabrikalarının kapanması dolayısıyla istihdam dışı kalan bireylerin nasıl sorunlarla karşılaşacaklarını önemsemezler. Bu şirketler başka şirketlerle birleşebilirler veya yöneticileri farklı uluslardan da olabilir. Günümüzde en büyük ÇUŞ'lerin hiçbir milliyetinin olmadığı; bunun yerine ulusal bir kökenleri olmakla birlikte asıl küresel ve kapsamlı amaçlar doğrultusunda faaliyet gösterdiklerini söylemek yanlış olmayacaktır.

DYY'lara kuşkuyla bakan kimi yazarlara göre G7 ülkelerinin üretim, hizmet ve sermaye pazarındaki devamlı liberalleşme için gerçekleştirdikleri sürekli baskının asıl amacı, en yüksek geliri olan kesimin, en yoksul ve kalabalık ülkelerin ÇUŞ'lerin müşterileri haline dönüştürülmeleridir. Bu bakış açısıyla 400 milyon yüksek gelirlili müşteriye veya ABD ve Avrupa'daki pazarlardan birinin büyüklüğüne eşit bir pazarı eline geçirme anlamına gelen Çin ve Hindistan pazarlarının açılması hayati önem taşır. Benzer durum Latin Amerika, Afrika ve Asya ülkeleri için de geçerlidir. Tüm bu süreç eğer fakir ülkelerde büyük bir işgücü yaratabilseydi ve bu ülkelerin ihracatlarında ÇUŞ'lerin onlara yaptıkları satışa orantılı bir artış gerçekleştirmiş olsaydı ortada bir problem kalmazdı. Günümüzde neredeyse tüm GOÜ'ler ÇUŞ mallarının ithalatçısı durumundadır ve birçoğu çok ciddi dış ticaret açığıyla boğuşmaktadır.

ÇUŞ'ler, yerel piyasalarda ortaya koyduğu bu tahrip edici özelliklerinin yanında, maliyetleri arttıracığı gerekçesiyle çevreye ve sosyal ortama yönelik koruyucu veya önleyici çalışma içine girmek istemezler. Faaliyet alanlarına bağlı olarak özellikle çevre üzerinde ağır tahrip edici etkiler yaratabilirler. Örneğin deniz kirliliğini azaltmaya yönelik olarak petrol üretim ve nakil masraflarını bir miktar arttırmak asla kabul edemeyecekleri bir durumdur. Ayrıca, yatırım yapmayı planladıkları ülkenin sosyal durumunu göz önünde bulundurmazlar. Mesela Nijerya'da yapılan çok uluslu yatırımlarda uygulanan ileri teknoloji nedeniyle işgücü tasarrufuna gidilmiş ve ülkede önemli boyutlarda olan işsizlik sorunu daha da ağırlaşmıştır. Sonuç olarak, bu şirketlere göre küresel, toplumsal, ekonomik ve ekolojik sorunlar tamamen hükümetlerin yeterlilikleri ile ilgilidir ve hükümetlerin bu sorunları çok uluslu pazarlara müdahale etmeden çözmeleri beklenir. Ayrıca bu şirketlerin hisselerinin uluslararası pazarda el değiştirme hızı, senetleri ellerinde bulunduran hissedarların belirlenmesini neredeyse imkânsız hale getirir. Bu bilinmeyen hissedarlar, ülkelerin kurlarının değerine, hammadde,

enerji veya gıda fiyatlarına karar verebilmektedirler. Bu durum onlara, birçok ulustan milyonlarca insanın kaderini ellerinde tutmaları imtiyazını sağlar. ÇUŞ'ler, işsizlik, mali spekülasyon, kur dalgalanmaları ve ekolojik felaketler karşısında hiçbir sorumluluk hissetmemelerinin sonucu olarak yavaş yavaş bir tür anonim küresel ekonomik ve mali diktatörler haline gelirler. Öte yandan, pazarlardaki küreselleşmenin artmasıyla birlikte, ekonomi üzerindeki demokratik ulusal egemenlik azalmakta ve bununla birlikte bir ulusa ve millete ait olma kültürü de giderek yok olmaktadır. Sonuçta ülkeler tüm bu olumsuzluklarına rağmen, ortaklaşa bir sorumluluk talep etmeksizin kapılarını sonuna kadar bu şirketlere açmaktadırlar. Günümüzde BM, IMF, DB ve DTÖ'ne üye ulus devletlerin yaklaşık yarısının GSMH'ları ve ihracatları en yüksek 100 şirketinkinden daha azdır. Davos forumu hariç, ülkelerin hükümetlerinin ÇUŞ temsilcileri ile bir araya gelerek yatırımlar, ekolojik koruma ve teknoloji edinimi gibi görüşmelerin yapıldığı sürekli ve etkili bir platform henüz dizayn edilmemiştir. Bugüne kadar BM'in ve DB'nın ekolojik işbirliği ve gelişme programlarına ÇUŞ'lerin herhangi bir katılımı söz konusu olmamıştır. Oysa uluslararası temsil ve ortak sorumluluk kavramı, içine ÇUŞ'leri ve sivil toplumun temsilcilerini de içine alacak şekilde genişletilmelidir (De Rivero, 2003, s.46-47).

Öte yandan, finansman sıkıntısı çeken GOÜ'ler için dış finansal güçlülere karşı bütçe açıkları DYY ile finanse edildiğinde, borca dayalı sermaye hareketine göre ülkeyi daha az kırılgan hale getirdiği yolunda genel bir kanaat vardır. Gerçekten de DYY akımları genellikle özel sektörün borç verme ve portföy yatırımlarına göre daha stabil bir dış finansman kaynağıdır. Ayrıca Pakistan, Türkiye ve Güney Afrika gibi ülkelerde sermaye hesabı dengesizliklerinin karşısında faydası inkâr edilemez. Türkiye'de 2007 yılında DYY akımları tüm sermaye hesabı açığını finanse etmiştir. Ancak bu olumlu tablo madalyonun sadece bir yüzüdür. Zira her ne kadar DYY'lar birçok GOÜ için finansmanın ana kaynaklarından biri olarak görünse de, özellikle finansal kriz dönemlerinde önemli sorunlara yol

açabilmekte hatta kendisi kriz sebebi olabilmektedir. ÇUŞ'ler finansal kaynaklarını bir ülkeden diğerine kolayca taşıdıklarından, krizin etkilediği GOÜ için yeni bir makroekonomik dengesizliğin habercisi haline gelebilirler. Üstelik ekonomik sorunların derinleştiği dönemlerde, tam da onlara en fazla ihtiyaç duyulduğu zamanda DYY'larda azalma görülür. GOÜ'lere yönelik DYY'lar kriz dönemlerinde, 2008 Küresel krizinde Güney Afrika'da Xstrata tarafından işletilen madencilik şirketinin işlemlerini tamamen durdurması gibi, derhal ülkeyi terk edebilir. İkinci olarak, eğer dövizden elde edilen karlar, fiyatın güvencesi olarak kabul edilirse, özellikle düşük geliri ülkeler için DYY, finansmanın en maliyetli unsuru haline gelir. Örneğin Şili'de döviz seviyesi 21.7 milyar dolar veya GSYİH'nin %13,3'ü kadardı. Bu seviyede sermaye çıkışının finanse edilmesi kambiyo oranlarında baskı yapmasına yol açacaktır. Ayrıca ÇUŞ'lerin finansal kaynaklarını bir ülkeden diğerine kolayca aktarabilmeleri önemli bir istikrarsızlık kaynağıdır. Örneğin, DYY yatırımcıları türev ürünlerini kullanmayı tercih edebilirler. Bunlar yerel parayı baskı altına alabilir ve istikrarsızlığı arttırabilir. Bunun yanında DYY'ların bazı özellikleri konjonktürelidir. Özellikle yeniden yatırım, kazanç ve firma içi krediler kriz zamanlarında hızla düşer. Firmalar ana ülkelerine dönerken finansal kaynaklar da onlarla birlikte ülkeyi terk eder. Bu durum Tayland (1987) ve Arjantin (2001) krizlerinde görülmüştür. Son olarak, belki de en önemli olumsuzluk, DYY'ın, özel sermaye akımları kadar olmasa da, kendisinin konjonktürel bir olgu olmasıdır. OECD ülkelerinden kaynaklı DYY'lar halen günümüzün en yaygın yabancı yatırımlarıdır ve bu akımlar birçok GOÜ için ekonomik büyümenin kaynağıdır. Özellikle 2000-2001 döneminde küresel DYY akımları yaklaşık %50 oranında düşmüştür. Bunun en önemli nedeni, kredi sorunları başlamasıyla ve sermayenin daha az ve pahalı hale gelmesiyle ÇUŞ'lerin yatırım planlarını ertelemesidir. DYY'lar kendileri büyümenin bir nedeni olarak gösterilmekle birlikte, bu akımlar aynı zamanda büyüyen ekonomilerden de etkilenirler. Bir başka deyişle hedef ülkenin büyümesi, DYY'ların bu ülkeye daha fazla

çekilmesi için önemli bir nedendir. Ülke büyüdükçe DYY çekme gücü de artar. Bu nedenle GOÜ'lerde DYY'ların büyük bir kısmı yerel piyasalara yöneliktir. Krizin geçmesiyle birlikte DYY kendini yeniden güvende hisseder ve artışa geçer. Günümüzde GOÜ'lerde politika yapanlar, küresel trendleri dikkatlice takip etme ve politikalarını buna göre dizayn etme durumundadırlar. DYY, "her derde deva ilaç" olmaktan öte, finansal kriz gibi dönemlerde faydadan çok zararı ve riski de beraberinde getirebilmektedirler (Mold, 2008, s.1-2). Ayrıca unutulmamalıdır ki, DYY, ne vergi tabanının genişletilmesi yerine bir alternatif, ne de yerli kaynakların daha iyi işletilmesinin anahtarıdır.

SONUÇ

Rekabetin arttığı küresel dünyada, zengin ile yoksul arasındaki uçurum giderek derinleşmektedir. İlginç bir şekilde en az 50 yıldan beri GOÜ'lerin zengin ülkeleri yakalama çabaları bir türlü sonuç vermemekte ve giderek daha büyük ve içinden çıkılmaz sorunlarla mücadele etmeleri gerekmektedir. GOÜ'lerin makûs talihlerini yenerek kalkınmaları ve zengin ülkeleri yakalamaları için hiç şüphe yok ki sermaye birikimi sağlamak ve istikrarlı bir büyümeye ulaşarak ekonomik güçlerini artırmak en önemli faktörler arasındadır. Bu hedeflere ulaşılması nispetinde ülke, siyasi ve ekonomik alanda dünya ülkeleri arasında itibarlarını yükseltecek ve kalkınma girişimlerini kalıcı hale getirecektir. Bu sona ulaşabilmek için uygun ve istikrarlı politikalar izlenmeli ve kalkınmaya yönelik üretim artışı sağlanmalıdır. Oysa günümüzün kapitalist dünya düzeninde kalkınma ve sermaye birikiminde birçok faktör kalkınma sürecini zora sokmaktadır. Hızlı teknolojik gelişmeler, ekonomik mesafelerin kısalması, ticarete serbestleşmenin sağlanması ve tüm engellerin ve korumaların kaldırılması, rekabeti güçlünün lehine çevirmiştir. Bu nedenle sermaye, teknoloji, bilgi ve işgücü niteliği, adil şekilde tüm dünyaya dağılamamakta, sadece rekabetçi üretimin mümkün olduğu ülkeler arasında hareket edebilen faktörleri tamamlama şeklinde sığ bir

üretim döngüsü ortaya çıkmaktadır. Üstelik GOÜ'lerin çoğu genellikle GSMH'sı düşük, nüfusu fazla ülkelerdir. Diğer bir ifadeyle, kişi başına düşen milli gelirleri oldukça sınırlıdır. Bu nedenle, marjinal tasarruf eğilimleri de düşüktür. Bununla birlikte, yüksek boyutlardaki iç tüketim, gelirden tasarrufa ayrılan payın düşük seviyelerde kalmasına yol açmaktadır. Bu sebepten, yetersiz kalan iç tasarruflar yatırımları engellemekte ve üretim artışını sınırlı kılmaktadır. Üstelik yeni sanayiler için gerekli teknik donanım ve ara malı ithal zorunluluğu da ödemler dengesini olumsuz etkilemekte, dahası kalkınma için gerekli kaynak birikimi bir türlü sağlanamamaktadır.

Günümüzde farklı kaynaklardan elde edilmeye çalışan sermaye, teknolojik ve ekonomik olarak çok daha güçlü olan GU'lerin ve bu ülkeleri temsil eden ÇUŞ'lerin kontrolünde olup, küresel rekabette GOÜ'lerin edindikleri yer, rakipleriyle mukayese edilemeyecek kadar cılız kalmıştır. Günümüzde üretim süreci, verimliliği en uygun duruma getirmek için maliyet, vasıf ve kaynak durumlarını da dikkate alan çok ülkeli bir süreci ifade eder hale gelmiştir. Teknolojik değişim, üretimin yapıldığı yerin değişmesine yol açmıştır. ÇUŞ'ler, dünya üzerinde en ekonomik üretim yeri ararken, dikey bakımdan daha az; teknolojik olarak daha fazla bütünleşik hale gelmişlerdir. Tüm bu nedenlerle GOÜ'ler, karşılaştıkları tasarruf-yatırım kıskacından ucuz işgücü ve hammadde aracılığı ile çıkamayacaklarını anlamışlardır. Bu durumda GOÜ'ler yabancı ülkelerde yapılan tasarrufların ülkeye yatırım olarak çekilmesiyle sorunları çözmeye çalışmışlardır.

Bu noktada DYY'lar, sermayenin ve iç tasarruf birikiminin yetersiz olduğu durumlarda zaman zaman istifade edilebilecek bir kaynak olarak değerlendirilmekle birlikte, bu yatırımlara hak ettiği kadar fazla değer atfederek "kalkınmanın anahtarı" gibi tanımlamak çok isabetli bir tutum olmayacaktır. Zira yapılan çalışmalarda elde edilen verilere göre sermaye oluşumunda yabancı sermayenin payı halen minimum düzeydedir. Önemli olan, DYY kârlarının yurtiçi sermaye içerisindeki payını, dünya

pazarları ile daha fazla entegrasyonu, teknoloji öğrenmeyi ve yaymayı ve yönetsel vasıfları çarpan etkisiyle artırarak küresel rekabette yer edinebilmektir.

DYY'ların GOÜ'lere sağlayabileceği katma değerler yanında, madalyonun diğer yüzünü de göz ardı etmemek gerekir. Zira DYY'ların çoğu büyük ölçekli ÇUŞ'ler tarafından gerçekleştirildiğinden bu şirketlerin sahip olduğu rekabet gücü yerli firmaları piyasa dışına itebilmektedir. Bu durum ise yerli piyasanın körelmesine ve ÇUŞ kökenli ve oligopolistik bir yapının ortaya çıkmasına yol açabilir. Üstelik bu şirketler, yerel piyasadan elde ettikleri yüksek karları yatırım yaptıkları ülke ekonomisine katmak yerine kendi ülke ekonomilerine transfer de edebilirler. Bu durum yeni ve daha derin bir ekonomik problemin tetikleyicisi olacak ve ülke ödemeler dengesi açığı ile karşılaşarak açığı kapatmak için yeni ve daha kısa vadeli (dolayısıyla daha pahalı) kaynaklar bulmak zorunda kalacaktır.

Bu olumsuzlukları göz önünde bulundurarak GOÜ'ler kendi yerel ve nispeten güçlü kapasitelerini kalkınmalarının anahtarı olarak kullanmalıdırlar. "Alt seviyelerde denge" durumunda sıkışıp kalmış ve bu durumdan kurtulmak için kaynaklarını bir türlü bir araya getiremeyen ekonomilere kıyasla, birbirini besleyen bir büyüme, teknolojik yönden yeterli, rekabet gücü ve yeni kapasite geliştirme çevrimine girmiş ekonomiler, performanslarını daha başarılı ve sürekli kılma yeteneğine sahip olacaklardır. Mevcut veya yeni teknolojilerin gerekli ve yeterli koşullarda, doğru GOÜ'lere aktarılmasının ve verimli şekilde kullanımlarının yöntemleri bulunmalıdır. Teknolojik yeterliliğin yanında teknolojileri kullanacak, adapte edecek ve daha çok geliştirebilecek yetişmiş insan gücü de çok önemli bir faktördür. Emeğin niteliği ne kadar arttırılırsa o kadar sağlam altyapı oluşturulmuş demektir. Bu nedenle ÇUŞ'lerin hedef ülkeye sağladıkları teknoloji ve bilgi transferinin, bu ülkelerce doğru şekilde alınıp kullanılması hayati değer taşır.

Küresel düzeyde ise, gelir dağılımındaki bozukluğun iyileştirilmesi için yeni ve farklı bir küresel teknoloji transferi politikası oluşturulmalı ve teknolojik yenilikler sayesinde GOÜ'lerde verimlilik ve katma değer artışları ile ülkede kalmanın yöntemi bulunmalıdır. Patent ve lisans anlaşmaları ise salt ÇUŞ'lerin değil, bu kaynakları ithal eden ülkelerin de haklarını koruyacak ve küresel rekabeti tüm ülkelere adil hale getirecek şekilde yeniden düzenlenmelidir.

KAYNAKÇA

AKTAN, Coşkun Can ve **VURAL İstiklal** (2004). Yeni Ekonomi ve Rekabet, Rekabet Serisi: No: 253, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayınları, Ankara.

ARIMAN, Abdullah. (2003). Yatırım Çekmenin Tam Zamanı, Insight YASED, Sayı:17.

ARTISIEN, Patrick F.R. (1985). Joint Ventures in Yugoslav Industry, Gower Publishing, England.

BAŞKAYA, Fikret (2001). Başkaya, Az gelişmişliğin Sürekliliği, İmge Kitapevi, 4. Baskı, Ankara.

BERBER, Metin (2006). İktisadi Büyüme ve Kalkınma, Derya Kitabevi, 3. Baskı, Trabzon.

BUSSE, Matthias and **GROIZARD**, Jose Luis (2006). "Foreign Direct Investment, Regulations and Growth", World Bank Policy Research, WP3882, s.1-26.

De MELLO, Luiz R. Jr. (1999). "Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data", Oxford Economic Papers, Vol. 51, No. 1, s.133-151.

De RIVERO, Oswaldo (2003). Kalkınma Efsanesi, 21. Yüzyılın Bağımsız Yaşayamayan Ekonomileri, Çev. Ömer Karakurt, Çitlenbik Yayınları, İstanbul.

DİNLER, Zeynel (2000). Tarım Ekonomisi, Ekin Kitabevi, 5.b., Bursa.

DPT (2000) VII. Beş Yıllık Kalkınma Planı, Küreselleşme Ö.İ.K Raporu, Ankara.

GÜNDOĞAN, Naci (2002). “Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve İstihdam Üzerine Etkileri”, Hazine Dergisi, Sayı: 14., ss.21-32.

GÜNŞOY, Bülent ve **KAR**, Muhsin (2008) “*Küreselleşme ve Kalkınma*”, Kalkınma Ekonomisi içinde (Ed. Sami Taban ve Muhsin Kar), Ekin Basım Yayın Dağıtım, 2. Baskı, Bursa, s.385-430.

GÜRAK, Hasan (2003). “Küreselleşme Nereye Götürüyor?”, MPM Verimlilik Dergisi 2003/2, Milli Prodüktivite Merkezi 4, Ankara. http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=409

JENKINS, Rhys “*Sanayileşme ve Dünya Ekonomisi*”, Kalkınma İktisadi Yükselişi ve Gerilemesi içinde, (Yay. Haz. Fikret Şenses, Çev. Sedef Öztürk), İletişim Yayınları, 4. Baskı, 2007, İstanbul, s.211-254.

KARLUK, Rıdvan (2000). “*Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı*”, TCMB, Ekonomik İstikrar ve Yabancı Sermaye Semineri, Ankara, s.97-113.

KAZGAN, Gülten (2005). Küreselleşme ve Ulus Devlet, Yeni Ekonomik Düzen, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 4. Baskı, İstanbul.

KULA, Ferit (2003). *“Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Etkinliği: Türkiye Üzerine Gözlemler”*, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, Sivas, s.141-154.

KUTAL, Gülten, A. R. BÜYÜKUSLU (1996). *Çokuluslu Şirketler ve İnsan Kaynağı Yönetimi*, Der Yayınları, İstanbul.

LALL, Sanjaya (2009). *“Sanayileşme Stratejisini Yeniden Düşünmek: Küreselleşme Çağında Devletin Rolü”*, Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma içinde, Der. Fikret Şenses, İletişim Yayınları, s.459-509, İstanbul.

MOLD, Andrew (2008). *“The Fallout from the Financial Crisis: Implication for Foreign Direct Investment to Developing Countries: Policy-Insights”*, OECD Development Center, No:86, s.1-2 www.oecd.org/dev/insights

OECD Investment News, Issue 14, International Direct Investment Database, October 2010.

ÖĞÜTÇÜ Mehmet (2007), *“Foreign Direct Investment and Regional Development: International Conference on Regional Development and Foreign Investment in Brazil”*,

RAJASEKARAN, Govindasamy (2002). *“Competition for Foreign Direct Investment; Its Impact on Working People”*, OECD Global Forum on International Investment Attracting Foreign Direct Investment for Development, Shanghai, s.1-8.

RAZIN, Assaf (2002). *“FDI Contribution to Capital Flows and Investment in Capacity”*, National Bureau of Economic Research, Working Paper, No:9204, Chicago Press, USA.

SABIR, Hasan; *“Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Gelişmekte Olan Ülkelere Yönlendirici Politikalar”*, DTM Dergisi, Ekim, Sayı: 26, Ankara: Dış Ticaret Müstesarlığı, 2002, s.74-84.

SEYİDOĞLU, Halil (1996) Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama, Güzem Yayınları No:11, İstanbul.

SHAF AEDDIN, Mehdi S. (2009) *“Dış Ticaret ve Sanayi Politikalarında Alternatif Bir Yaklaşım Doğru”*, Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma içinde, Der. Fikret Şenses, İletişim Yayınları, İstanbul, s.431-458.

SOROS, George (2003). Küreselleşme Üzerine, Çev. Mert Keçik, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

UNCTAD (2007). Foreign Direct Investment Policies for Development: National and International Perspectives World Investment Report.

UNCTAD, (2003). Foreign Direct Investment Policies for Development: National and International Perspectives, World Investment Report.

WORLD BANK (1987). Development Report, Oxford University Press, Oxford.

WORLD BANK (2001). World Development Indicators.

WORLD BANK (2005). World Development Indicators, Data on CD-ROM.

YANG, Jiawen (2002). *“Direct and Financial Foreign Investment: How Do They Differ in the Benefits to the Developing Countries”*, The George Washington

University, Global Management Research Working Paper, No:02-10.

YELDAN, Erinç (2002). “*Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler*”, Praksis 7, s.19-34

YELDAN, Erinç (2003). Küreselleşme sürecinde Türkiye ekonomisi, 9b. İletişim Yayınları, İstanbul.

YENTÜRK, Nurhan (1996). “*Impact of Capital Inflows on Saving and Investment: A Comparison of Turkey and Latin America Countries*”, METU Studies in Development, 23 (1), s.151-169

_____, <http://www.oecd.org/dataoecd/44/18/2489844.pdf>.

İKTİSADİ BÜYÜMEDE GİRİŞİMCİLİĞİN ROLÜ*



* Bu çalışma İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi ve İstanbul İktisatçılar Derneği tarafından 13-14 Mayıs 2010 tarihlerinde İstanbul’da düzenlenen Uluslararası İktisatçılar Zirvesi II’de bildiri olarak sunulmuştur.