

T.C.
DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK PROGRAMI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMCILARIN YATIRIM YAPACAKLARI
ÜLKEYİ SEÇME KRİTERLERİ İLE YÜKSEK NİTELİKLİ İŞ GÜCÜ
GÖÇÜNDE ÜLKE SEÇİM KRİTERLERİNİN ANALİZİ: CEZAYİR ÖRNEĞİ

Yasemin GÜZEL

Danışman
Doç. Dr. Nihan ÖZGÜVEN TAYFUN

İZMİR - 2018

TEZ ONAY SAYFASI



YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Doğrudan Yabancı Yatırımcıların Yatırım Yapacakları Ülkeyi Seçme Kriterleri İle Yüksek Nitelikli İş Gücü Göçünde Ülke Seçim Kriterlerinin Analizi: Cezayir Örneği” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

....../....../2018

Yasemin Güzel Birer

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

**Doğrudan Yabancı Yatırımcıların Yatırım Yapacakları Ülkeyi Seçme Kriterleri
İle Yüksek Nitelikli İş Gücü Göçünde Ülke Seçim Kriterlerinin Analizi: Cezayir
Örneği**

Yasemin Güzel Birer

Dokuz Eylül Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Uluslararası İşletmecilik Programı

Günümüzde rekabetin artması yatırımcıların da pazar arayışı içerisine girmesine neden olmuştur. Bu bağlamda, yatırımcılar yatırım yapacakları ülkelerde bazı kriterler arayarak ülke pazarına nüfus etme kararı almaktadırlar. Çalışmanın birinci bölümünde pazar arayışı içinde bulunan yatırımcıların yatırım yapacakları ülkelerde aradıkları kriterler incelenmiştir. İşletmelerde yatırım kararında pazarın yapısı önemli olurken, yüksek nitelikli iş gücü göçünde ise göç edilecek ülkenin kriterleri önemli olmaktadır. İkinci bölümde yüksek nitelikli iş gücünün göç nedenleri ve yaşadıkları ülkeyi seçme kriterleri teorik bilgiler ışığında incelenmiştir.

Üçüncü bölümde ise beyin göçü olgusunun genelde gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru yapılan bir akım olarak literatüre sunulmuş örneklerinin aksine, gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere daha az gelişmiş ülkelere olan akımının nedenleri araştırılmıştır. Bu bağlamda, Türkiye’den Cezayir’e giden yüksek nitelikli iş gücü örneklem olarak seçilmiştir. Araştırma dahilinde Cezayir’de faaliyette bulunan 5 Türk firması belirlenmiş ve bu firmalarda çalışan Türk asıllı yüksek nitelikli iş gücüne sahip 39 kişiye ulaşılmış ve araştırmaya dâhil edilmiştir. Bu 39 kişiden anket verileri toplanmıştır. Araştırma sonucuna göre; ücretler, statü, çalışma koşulları göz önüne alındığında Türkiye’den çok daha iyi olarak belirtilen Cezayir, konu sağlık ve

eğitim hizmetleri, sosyal yaşam, ihtiyaçların giderilmesi gibi konularda görece avantaj durumunu kaybetmiştir.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Yatırım, G, Yüksek Nitelikli İř Gücü G.



ABSTRACT

Master's Thesis

Analysis Of Country Selection Criteria Of Foreign Direct Investors For Investment And Qualified Labor Force For Migration: Algeria Example

Yasemin GÜZEL BİRER

Dokuz Eylul University

Institute Of Social Sciences

Department of Business Administration

International Business Administration Program

In our era, increase of competition has let investors to seek new markets. In this respect, investors decide to enter the markets by evaluating them according to certain criteria. In the first parts of the study, these criteria which are sought by the companies in search of new markets are analysed. While the structure of the market is important for investment decisions of companies, the criteria of the country is more important in migration of qualified workforce. In the second part, reasons for the migration of workforce and selection criteria of countries to live in are analysed with the theoretical information.

In the third part, the reasons of the migration of qualified workforce from developed to developing countries are investigated, contrary to the findings presented in the examples in literature depicting the brain drain as a trend from developing to developed countries. In this respect, workforce which are migrated from Turkey to Algeria is selected as sample. 5 Turkish companies operating in Algeria is selected and 39 Turkish citizen working in these companies are included in the reseach. Questionnaire data from these people are collected. According to the investigation result, while Algeria is superior to Turkey with respect to salary, status and working conditions, it lost its advantage against Turkey in healthcare, education, social life and meeting basic needs.

Keywords: Foreign Direct Investment, Migration, Migration of Qualified Workforce

**DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMCILARIN YATIRIM YAPACAKLARI
ÜLKEYİ SEÇME KRİTERLERİ İLE YÜKSEK NİTELİKLİ İŞ GÜCÜ
GÖÇÜNDE ÜLKE SEÇİM KRİTERLERİNİN ANALİZİ: CEZAYİR ÖRNEĞİ**

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAY SAYFASI	ii
YEMİN METNİ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER	vii
KISALTMALAR	xii
TABLOLAR LİSTESİ	xiii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xv
EKLER LİSTESİ	xvi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

**DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMCILARIN YATIRIM YAPTIKLARI
ÜLKELERİ SEÇME KRİTERLERİ**

1.1. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM KAVRAMI VE TANIMI	3
1.1.1. Yabancı Yatırımın Piyasaya Giriş Şekilleri	3
1.1.1.1. İhracat	5
1.1.1.2. Sözleşmeye Dayalı Giriş Şekilleri	11
1.1.1.3. Yatırıma Dayalı Giriş Şekilleri	19
1.2. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KURUMSAL YAPISI	23
1.2.1. Portföy Yatırımları	23
1.2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	24
1.3. İŞLETMELERİN ULUSLARARASI PAZARA GİRME NEDENLERİ	25
1.4. İŞLETMELERİN ÜLKE DIŞINDA KARŞILAŞTIKLARI RİSKLER VE FIRSATLAR	26

1.5. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER ARASINDA DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMI ÇEKME REKABETİNİN NEDENLERİ	27
1.5.1. Doğrudan Yatırım Rekabetinde Hükümetlerin Rolü	29
1.6. HEDEF ÜLKE SEÇİMİNE YÖNELİK BELİRLEYİCİLER	30
1.7. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMCININ YATIRIMLARINI BELİRLERKEN EV SAHİBİ ÜLKEDE BAKTIĞI KRİTERLER	31
1.7.1. Ekonomik Kriterler	34
1.7.1.1. Ekonomik İstikrar	34
1.7.1.2. Pazar Hacmi ve Pazar Büyüme Hızı	35
1.7.1.3. Ekonomik Büyüme	36
1.7.1.4. Dış Ticaret Açığı ve Ödemeler Dengesi	36
1.7.1.5. Doğal Kaynak	37
1.7.1.6. Altyapı ve Endüstrileşme	38
1.7.1.7. Ekonomik Entegrasyonlara Üyelik	38
1.7.1.8. İşgücü Maliyetleri	39
1.7.1.9. Enerji Maliyetleri	40
1.7.1.10. Coğrafi Konum	40
1.7.1.11. Döviz Kuru	41
1.7.1.12. Vergi Politikası	42
1.7.1.13. Ticari Engeller ve Dışa Açıklık	42
1.7.1.14. Bürokratik İşlemler	43
1.7.1.15. Rüşvet ve Yolsuzluk	43
1.7.1.16. Yatırım Teşvikleri ve Yasal Düzenlemeler	43
1.7.2. Politik Kriterler	45
1.7.2.1. Siyasi ve Sosyal İstikrar	46
1.7.2.2. Ticaret Politikası ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Tutarlılığı	47
1.7.2.3. Özelleştirme Politikası	47
1.7.3. Kültürel Kriterler	48
1.7.3.1. Kültürel ve Psikolojik Faktörler	49
1.7.3.2. Dini İnançlar	50
1.7.3.3. Ahlaki Ve Moral Değerler	50

1.7.3.4. Tüketici Tercihleri ve Kişi Başına Düşen Milli Gelir	51
1.8. ÜLKE KREDİ NOTLARININ DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ	51

İKİNCİ BÖLÜM

YÜKSEK NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNÜN GÖÇ NEDENLERİ VE YAŞADIĞI ÜLKEYİ SEÇME KRİTERLERİ

2.1. GÖÇ KAVRAMI	53
2.1.1. Göçün Nedenleri	54
2.1.1.1. Ekonomik Nedenler	55
2.1.1.2. Sosyal - Psikolojik Nedenler	56
2.1.1.3. Siyasal Nedenler	57
2.1.1.4. Doğal Olaylar	57
2.1.2. Göçün Sonuçları	58
2.1.2.1. Göç veren ülke üzerindeki sonuçları	59
2.1.2.2. Göç edilen ülke üzerindeki sonuçları	60
2.2. BEYİN GÖÇÜ	61
2.2.1. Beyin Göçü Kavramını Tanımlayan Bileşenler	62
2.2.1.1. Beyin Bolluğu (Beyin Taşması, Saçılması)	63
2.2.1.2. Beyin İhracı	64
2.2.1.3. Beyin Kurutma	64
2.2.1.4. Beyin Değişimi	64
2.2.1.5. Sanal Beyin Göçü	64
2.2.1.6. Gizli Beyin Göçü	65
2.2.2. Gelişmekte Olan Ülkelerde Beyin Göçünün İtici Faktörleri	65
2.2.3. Gelişmiş Ülkelere Beyin Göçünde Çekici Faktörler	66
2.2.4. Beyin Göçünün Göç Alan Ülke Üzerindeki Etkileri	67
2.2.4.1. Olumlu Etkileri	67
2.2.4.2. Olumsuz Etkileri	68
2.2.5. Beyin Göçünün Göç Veren Ülke Üzerindeki Etkileri	68
2.2.5.1. Olumlu Etkileri	68

2.2.5.2. Olumsuz Etkileri	69
2.2.6. Dünyada ve Türkiye’de Beyin Göçünü Önlemeye Yönelik Politikalar	70
2.3. YÜKSEK NİTELİKLİ İŞGÜCÜ TANIMI VE KAVRAMI	73
2.4. YÜKSEK NİTELİKLİ İŞGÜCÜNÜN GÖÇ NEDENLERİ	74
2.5. YÜKSEK NİTELİKLİ İŞGÜCÜNÜ GÖÇ ALAN VE GÖÇ VEREN BAZI ÜLKELER	76
2.5.1. Yüksek Nitelikli İş Gücünü Çekebilmek Adına Gelişmiş Ülkelerin Uyguladıkları Politikalar	77

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÜKSEK NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNÜN CEZAYİRDE ÇALIŞMA NEDENLERİ ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

3.1. ARAŞTIRMANIN AMAÇ VE ÖNEMİ	79
3.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE KISITLAR	80
3.3. ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ	81
3.3.1. Demografik Bilgiler	81
3.3.2. Çalışma Yaşamına İlişkin Bilgiler	93
3.3.3. Göç Nedenleri	98
3.3.3.1. Türkiye’den Göçteki İtici Faktörler	98
3.3.3.2. Cezayir’e Göçe Konu Olan Çekici Faktörler	103
3.3.4. Türkiye’deki Çalışma Ortamı İle Cezayir’deki Çalışma Ortamının Karşılaştırılması	107
3.3.4.1. Ücretlerin Karşılaştırılması	107
3.3.4.2. Ücret ve Sosyal Hakların Karşılaştırılması	110
3.3.5. Türkiye’deki Çalışma Ortamı İle Cezayir’deki Çalışma Ortamının Karşılaştırılması	110
3.3.6. Cezayir’de Sosyal Yaşam, Eğitim ve Sağlık Hizmetleri	112
3.3.6.1. Sosyal Yaşamın ve Sosyal İlişkilerin Cezayir ve Türkiye Bağlamında Karşılaştırılması	113

3.3.6.2. Cezayir ile Türkiye Bağlamında Yeme – İçme Alışkanlıkları, Alışveriş, Ulaşım, Hizmet Sektörü ile Eğitim ve Sağlık Hizmetleri Unsurlarının Karşılaştırılması	115
3.3.6.3. Sağlık ve Eğitim Koşullarının Cezayir İle Türkiye Bağlamında Karşılaştırılması	118
3.3.7. Medeni Durum, Çocukların Varlığı ve Göç İlişkisi	120
3.3.8. Toplumda Türk İmajının Etkisi	122
3.3.9. Türkiye’yi Ziyaret Sıklığı ve Geri Dönme Durumları	124
3.3.9.1. Türkiye’yi Ziyaret Sıklığı	124
3.3.9.2. Cezayir’e İlk Gelindiğinde Türkiye’ye Geri Dönme Niyetleri	125
3.3.9.3. Şuanda Türkiye’ye Geri Dönme Durumları	125
3.3.10. Türkiye’ye Geri Dönüp Çalışmak İçin Gerekli Ön Koşullar	126
3.3.11. Cezayir ve Türkiye Bağlamında Beyin Göçü Politikaları	127
SONUÇ	129
KAYNAKÇA	136
EKLER	

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
GSYH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
MERCOSUR	Güney Amerika Ortak Pazarı
NAFTA	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Antlaşması
OECD	İktisadi Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
YÖK	Yüksek Öğretim Kurumu
TÜSİAD	Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneđi

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Uluslararası Pazara Giriş Şekilleri	s. 5
Tablo 2: Doğrudan Yabancı Yatırımların Belirleyici Faktörleri ve Doğrudan Yabancı Yatırım Türlerine Göre Sınıflandırılması	s. 30
Tablo 3: 1970 ve 1990’larda Çokuluslu Şirketlerin Yer Seçimini Etkileyen Bazı Değişkenler	s. 32
Tablo 4: Dış Göçlerin Sonuçları	s. 59
Tablo 5: Beyin Göçünün Sınıflandırılması	s. 62
Tablo 6: Yüksek Nitelikli İşgücünün Tarihteki Göç Nedenleri ve Sonuçları	s. 74
Tablo 7: Yaş Dağılımı	s. 81
Tablo 8: Cinsiyete Göre Dağılım	s. 82
Tablo 9: Doğum Yerlerine İlişkin Dağılım	s. 83
Tablo 10: Kırsal Kesimden Kente Göç Durumu	s. 83
Tablo 11: Uyruk Durumu	s. 84
Tablo 12: Eğitim Durumu	s. 84
Tablo 13: Meslek Gruplarına Göre Dağılım	s. 85
Tablo 14: Medeni Durumu	s. 85
Tablo 15: Eşlerin Uyruklarına Göre Dağılımı	s. 86
Tablo 16: Eşlerin Meslek Gruplarına Göre Dağılımı	s. 87
Tablo 17: Çocukların Yaş Aralıkları	s. 88
Tablo 18: Büyük Çocuğun Yaşı	s. 88
Tablo 19: Geri Dönme Niyeti İle En Büyük Çocuğun Yaşı	s. 89
Tablo 20: Ailenin Eğitim Düzeyi	s. 90
Tablo 21: Ailenin Çalıştığı Mesleki Alanlar	s. 91
Tablo 22: Yüksek Nitelikli İş Gücünün Uzmanlık Alanları	s. 92
Tablo 23: Çalışılan Kurumdaki Unvanlar	s. 92
Tablo 24: Cezayir’den Başka Bir Ülkede Bulunma Durumu	s. 94
Tablo 25: Cezayir’den Başka Bir Ülkede Bulunma Sebebi	s. 94
Tablo 26: Cezayir’e Geliş Zamanı	s. 95
Tablo 27: Cezayir’e Geliş Amacı	s. 96
Tablo 28: Cezayir’e Gelmeden Önce Cezayir Hakkında Bilgi Alınıp Alınmadığı	s. 96

Tablo 29: Türkiye’de Çalışma Durumlarına Göre Dağılımlar	s. 97
Tablo 30: Türkiye’den Göçe Neden Olan İtici Unsurlar	s. 99
Tablo 31: Göç Kararı Alınmasında Etki Eden Çekici Faktörlerin Dağılımı	s. 103
Tablo 32: Göreli Ücret Durumu	s. 107
Tablo 33: Cezayir ile Türkiye Temel İhtiyaç Karşılaştırması	s. 108
Tablo 34: Ücret ile Sosyal Haklarda Ayrımcılık	s. 110
Tablo 35: Çalışma Ortamlarının Karşılaştırılması	s. 111
Tablo 36: Yabancı Göçmen Olmaktan Ötörü Meslektaşlardan Farklı Tutum ve Davranışlarla Karşılaşılma Durumu	s. 112
Tablo 37: Sosyal Yaşamın Karşılaştırılması	s. 113
Tablo 38: Kültür Şoku Yaşanıp Yaşanmadığı	s. 115
Tablo 39: Sağlık Koşullarının Karşılaştırılması	s. 118
Tablo 40: Eğitim Koşullarının Karşılaştırılması	s. 119
Tablo 41: Ailenin Cezayir’de Bulunma Durumu	s. 121
Tablo 42: Çocukların Cezayir’de Eğitim Alma Durumları	s. 121
Tablo 43: Cezayir’deki Türklerin ve Türkiye’nin İmajı	s. 123
Tablo 44: Türkiye’yi Ziyaret Sıklığı	s. 124
Tablo 45: Cezayir’e İlk Gelindiğinde Türkiye’ye Geri Dönem Niyeti	s. 125
Tablo 46: Şuanda Türkiye’ye Geri Dönme Durumları	s. 126
Tablo 47: Türkiye’nin Beyin Göçünü Özendirmesine İlişkin Algı	s. 127
Tablo 48: Cezayir’in Beyin Göçünü Kendine Çekme Konusunda Teşvik Edici Politikaları	s. 128

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Dış Pazara Giriş Şekillerinde Risk ve Kontrol Edilebilme Düzeyleri	s. 6
Şekil 2: İhracat Şekilleri	s. 7
Şekil 3: Uluslararası Ortak Girişimlerin Faydaları	s. 21



EKLER LİSTESİ

Ek 1: Anket Formu

ek s. 1



GİRİŞ

Ülkelerin gelişmişlik seviyeleri ülke içinde yapılmış olan yatırımlarla doğru orantılıdır. İşletmelerin yaptıkları yatırımlar arttıkça ülkenin gelişmişlik seviyesi de artarken, ülkenin pazarı da doyma noktasına ulaşmış olur. İşletmeler de tasarruflarını yatırıma dönüştürdükleri sürece iktisadi büyüme sağlayabilirler. Doyma seviyesine ulaşmış kendi ülke pazarlarında yatırım yapamaz hale gelen yatırımcı alternatif bir yol olan doğrudan yabancı yatırım şekli ile başka ülkelere tasarruflarını değerlendirebilir. Bu alternatif ile gelişmekte olan ülkelere bilgi, üretim süreci ve teknoloji transferi ile dış dünyaya açılan yeni bir pencere sunulurken, yatırımcı için de yeni bir pazar anlamı taşımaktadır.

Ekonomik gelişmişlik seviyesinin ve devletlerin sağladığı sosyal olanakların tüm dünyada aynı seviyede olmasını beklemek olanaksızdır. Hatta bu seviyeler ülke içindeki bölgelerde bile farklılıklar gösterebilmektedir. Bu noktada, bireyler için göç olgusu bazen kaçınılmaz bir sonuç olmaktadır.

Tarih, geçmişten günümüze kadar insanların daha iyi yaşam standartları elde etme, daha iyi kazanç sağlamak için göçüne ülkeler ve hatta kıtalar arasındaki hareketliliğine tanıklık etmiştir. Eski çağlarda avcılık ve toplayıcılıkla geçinen insanların göçleri gözlemlenirken, 1960'larda işçi ve emekçi göçleri hız kazanmış, günümüzde de boyut değiştirerek beyin göçü olgusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Kısacası, göç insanlık tarihi kadar eski zamanlara dayanmaktadır. Beyin göçü olgusunda literatür incelendiğinde göreceli olarak az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru yapılan göç konusunda çalışmalar bulunmaktadır. Fakat, son yıllarda ivme kazanan bir başka göç konusu da gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere, az gelişmiş ülkelere doğru yapılan göç hareketidir. İnsanlar hep daha iyi koşullar elde etme dürtüsü ile yaşarken neden bulundukları yerden daha kötü bir yeri tercih ederler. Bunun nedeni globalleşme ile birlikte gelişmiş ülkelerdeki yüksek nitelikli iş gücünde oluşan yığılda yatmaktadır. Yani gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere gerek eğitim hizmetlerine verilen önemle gerekse de gerekli koşulların sağlanması neticesinde, eğitilmiş ve kalifiye eleman fazlalığı oluşmaktadır. Bu fazlalık da yüksek nitelikli iş gücüne sahip bireylerin istedikleri ücretlerle ve arzu ettikleri konumlarda iş bulamamalarına sebebiyet vermektedir. Az gelişmiş ülkelere

bakıldığında kaynakların yetersiz olmasından dolayı ciddi boyutlarda yüksek nitelikli iş gücü açığı bulunmaktadır. Bu durumda, eğitilmiş ve donanımlı personele kendi ülkelerinde elde edemeyecekleri ücret ve statü ile çalışma fırsatları sunmaktadırlar. Bu da yüksek nitelikli iş gücünün bulunduğu ülkeden daha az gelişmiş ülkelere göçü sonucunu doğurmaktadır.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde, doğrudan yabancı yatırım kavramının tanımı, piyasaya giriş şekilleri, türleri ile işletmelerin uluslararası pazara girme nedenleri, ülke seçimine yönelik belirleyiciler gibi konular teorik bilgiler ışığında incelenmiştir. İkinci bölümde ise göç kavramı, göçün neden ve sonuçları, beyin göçü olgusu, beyin göçünün etkileri ile yüksek nitelikli iş gücü kavramı ve yüksek nitelikli iş gücünün göç nedenleri incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere az gelişmiş ülkelere giden nitelikli iş gücünün tercih nedenleri incelenmiştir. Bu bağlamda, Türkiye’den Cezayir’e giden yükseköğrenim görmüş mühendis, mimar ve yönetici kadrosunda çalışanlar örneklem olarak seçilmiştir. Cezayir’de şuanda faaliyette bulunan 5 Türk firması belirlenmiş, burada çalışmakta olan kişilerden 39’u ile bağlantı kurularak anket çalışması uygulanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMCILARIN YATIRIM YAPTIKLARI ÜLKELERİ SEÇME KRİTERLERİ

1.1. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM KAVRAMI VE TANIMI

Doğrudan yabancı yatırım kavramı en basit tanımı ile bir şirketin bağlı bulunduğu ülke sınırı dışında başka bir ülkede faaliyet göstermesidir. Başka bir ifade ile yabancı yatırım, çokuluslu bir şirketin, üretimini bağlı bulunduğu kök ülkesinin sınırları dışında başka bir ülkede tek başına ya da ortaklarla beraber başka bir firma kurması veya gittiği ülkede başka bir firmayı satın alarak ya da onun sermayesini arttırarak ortak olması şeklinde tanımlanabilir (Cengiz vd., 2007: 191). Bu kavram, yabancı yatırımın piyasaya giriş şekillerinin alt kavramından oluşmaktadır. Yabancı yatırımın piyasaya giriş şekilleri inceledikçe doğrudan yabancı yatırım olgusu netleşecektir.

1.1.1. Yabancı Yatırımın Piyasaya Giriş Şekilleri

İşletmelerin gerek bulundukları ülkede iç piyasa koşullarının yetersiz olması, gerekse de dış pazarın daha cazip olmasından kaynaklı uluslararası pazarlara girmek işletmeler için bir seçenekten çok zorunluluk halini almıştır. Bu da pazara nüfus ederken seçilecek yöntemi daha da önemli kılmaktadır.

İşletmelerin kendi ülke sınırları dışında başka bir piyasaya girmesinin en önemli sebebi tabi ki daha fazla kar elde etmek istemesidir. Kar elde etmenin yanında işletmeyi dış piyasaya iten bazı itici sebepler de bulunmaktadır. İşletme daha fazla büyüme eğilimi içinde olabilir ya da iç pazarda bir durgunluk söz konusu olabilir. İşletme uluslararası arenadaki talebin daha fazla olmasından yararlanmak isteyebilir. Bütün bu sebepler göz önüne alındığında işletme dış pazara açılmak isteyecektir. Dış pazara açılmadan önce işletme gerekli pazar araştırmasını yapmalı neyi, nereye, ne zaman ve nasıl satacağını önceden fizibilite etmelidir. Uluslararası pazar araştırması iç pazar araştırmasından daha meşakkatli ve daha maliyetli bir

araştırmadır. Bu araştırmalar çerçevesinde ikinci bir araştırma da uluslararası pazara hangi yöntemle girileceğidir.

Firma, uluslararası pazara girmeden önce iki konuyu netleştirmiş olmalıdır. Bunlar:

1. Hangi pazarlara nüfus edileceği, pazar seçimi kararı,
2. Belirlenen pazarlara hangi yöntemle girileceği, pazara giriş kararı (Bradley, 2002: 243).

Geniş ve kapsamlı bu iki karar gelecekte firmayı ya büyüme sevk edecek ya da girilen pazarda yok olmasına neden olacaktır.

Uluslararası pazara giriş şekilleri her ürün ve her pazar için ayrı ayrı ele alınarak incelenmesi gereken bir konudur. Çünkü her ürün her pazara aynı şekilde giriş yapamaz. Çünkü tüketici tercihleri, kişi başına düşen milli gelir, tüketicilerin satın alma ve tasarruf eğilimleri, politik ve yasal çevre, ekonomik çevre bileşenleri, kültür farklılıkları vs. göz önüne alındığında her ürün ve her pazarda yeni bir pazarlama araştırması yapılmalı ve pazara giriş stratejisi belirlenmelidir. Bir örnekle konuyu daha da netleştirecek olursak, Çek Cumhuriyeti ve Arnavutluk pazarı doymamış pazara sahip iki ülkedir. Türkiye Çek Cumhuriyeti'ne kadın, erkek ve çocuk tekstil sektörü ürünleri ile pazara nüfus ederken Arnavutluk'ta ayakkabı fabrikası, salyangoz işletme tesisi gibi tesisler kurarak pazarına nüfus etmiştir. Kısacası, her ülkenin ihtiyacı ve pazarı farklı olduğu için her ülkeye aynı mamul ve aynı pazarlama stratejisi ile girilmesi olanaksızdır.

Tablo 1: Uluslararası Pazara Giriş Şekilleri

ULUSLARARASI PAZARA GİRİŞ ŞEKİLLERİ		
İhracata Dayalı Giriş Şekilleri ➤ Dolaylı İhracat ➤ Doğrudan İhracat ➤ Kooperatif İhracat	Sözleşmeye Dayalı Giriş Şekilleri ➤ Lisans Anlaşmaları ➤ Franchising ➤ Sözleşmeli Üretim ➤ Yönetim Sözleşmesi ➤ Montaj Operasyonları ➤ Konsorsiyum ➤ Anahtar Teslim Projeler ➤ Yap, İşlet, Devret Modeli	Yatırıma Dayalı Giriş Şekilleri ➤ Ortak Girişimler (Joint Venture) ➤ Uluslararası Birleşme ve Satın Almalar ➤ Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Kaynak: Esin Can Mutlu, **Uluslararası İşletmecilik**, Yıldız Teknik Üniversitesi Yayını, 3. Baskı, 2008, s. 67.

Tablo 1’ de uluslararası pazara giriş şekilleri başlıklar halinde gösterilmiştir. Yurt dışına açılmak isteyen bir firma gerekli araştırmaları yapmasının akabinde yukarıdaki giriş şekillerinden şirketine ve satacağı ürüne en uygun olanı seçip dış pazara bu yöntemlerden biri ile girecektir. Her bir yöntemin kendi içerisinde riski farklı olurken, yönetime bağlı olarak da firmanın kar elde etme olanakları da çeşitlilik gösterir. Uluslararası pazara giriş şekilleri aşağıda ayrıntılı olarak incelenmiştir.

1.1.1.1. İhracat

İhracat, işletmenin mamullerinin dış pazarlara sunulması ve bu pazarlarda satılmasıdır (Cengiz v.d., 2003: 30). İhracat, uluslararası pazara girmenin en eski, geleneksel ve en az riskli yoludur (Ecer ve Canitez, 2006: 70). İhracat, en az düzeyde taahhüt ve kaynak tahsisi sağlaması ve riskinin az olması sebebi ile de birçok işletme tarafından tercih edilmektedir.

Uluslararasılaşmanın başlangıcında olan işletmeler, genellikle önce ihracat ile başlamayı tercih ederler. Çünkü bu yöntem pazar bilgisi ve deneyimine sahip olmayan bir işletme için daha az riskli bir yöntemdir. İlerleyen dönemlerde çokuluslu

olma aşamasına geçilirken ise yabancı ortaklıklar kurma ve doğrudan yabancı yatırımlar gibi yöntemler tercih edebilirler.

İhracatın tercih edildiği durumlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Bradley, 2002: 262):

- İşletme, ortak girişim ya da doğrudan yabancı yatırım gibi girişimler için gerekli kaynaklara sahip değil ise.
- Girilmek istenen pazarda politik risk ve istikrarsız bir pazar söz konusu ise.
- Girilmek istenilen pazarda, ülke içerisinde üretim yapılması zorunluluğu yok ise.

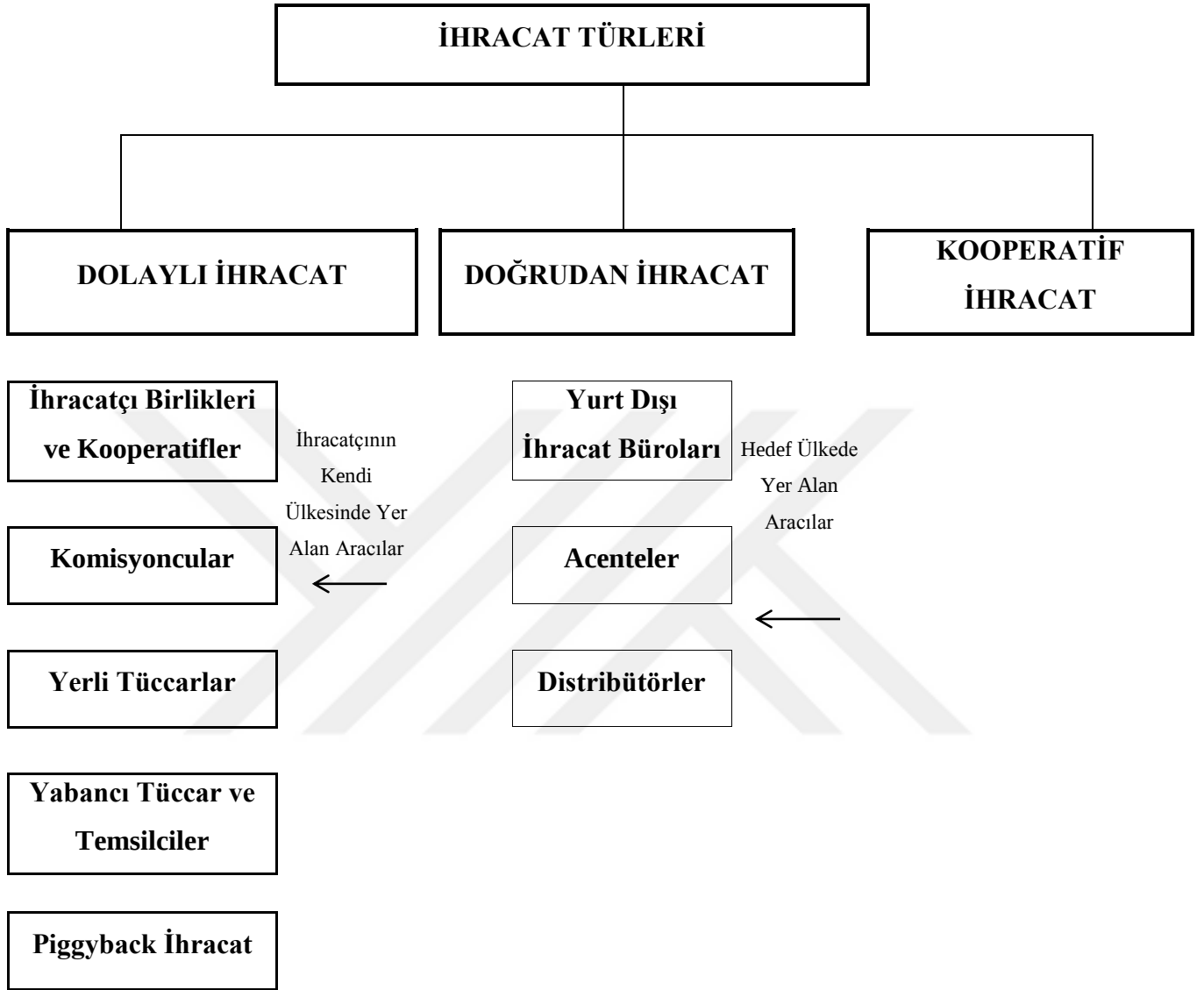
Şekil 1: Dış Pazara Giriş Şekillerinde Risk ve Kontrol Edilebilme Düzeyleri



Kaynak: İsmet Mucuk, **Pazarlama İlkeleri ve Örnek Olaylar**. İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2004, s.318.

Şekil 1’ den de anlaşılacağı üzere, dış pazara yönelen şirketlerin üç tercih yolu bulunmaktadır. Bu tercih yollarında en az risk ihracatta iken en düşük kontrol edebilme seviyesi de ihracatta bulunmaktadır. Bu döngüde yatırıma dayalı giriş şekillerinde en çok risk bulunurken kontrol edebilme seviyesi de maksimuma çıkmıştır.

Şekil 2: İhracat Şekilleri



Kaynak: Ömer Akat, **Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi**, Ekin Basın Yayın Dağıtım, 2012, s.150

Şekil 2’de görüldüğü gibi ihracatın üç yolu ve bu yolların da birçok aracısı bulunmaktadır. İhracatın bu üç türü ve bu türlerin kendi içerisinde dağılan aracıları aşağıda açıklanmıştır.

1.1.1.1.1. Dolaylı İhracat

Bu yöntemde, işletme ürünlerini üretir ve yurt içindeki başka bir işletme aracılığı ile yurt dışı satışını gerçekleştirir. Bu yolla işletme dağıtım ve pazarlama gibi konuları üstlenmeyerek sadece ürün imal ederek satışlarını arttırmış olur. Dış pazarlara yeni açılan işletmeler için bu strateji riskin az olması, çok fazla dış pazar bilgisi gerektirmemesi bakımından oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır (Mucuk, 2001: 310).

Bu yöntemde, malların satışı tamamen aracı kuruluşun sorumluluğundadır. Bu usulün avantajlarına karşın bazı dezavantajları da söz konusudur. Örneğin; firma iyi ve aktif çalışacak bir aracı firma bulma zorluğu çekebilir ya da bir aracı vasıtasıyla yaptığı ihracattan dolayı, pazar bilgi ve tecrübesi kazanamaz (Marcus and Aaker, 1975: 639).

Dolaylı ihracatta çok sayıda ve değişik türde aracı ve komisyoncular yer alır. Genel olarak işi bu birimler yapıp şirket yönetimi sadece talimatları verir. Çok fazla nakit çıkışı ve uzmanlık gerektirmediği için dolaylı ihracat, doğrudan ihracata nazaran daha kolaydır.

Dolaylı ihracatın araçları şöyledir:

- **İhracatçı Birlikleri ve Kooperatifler:** Uluslararası pazarda bilgisi ve deneyimi olmayan işletmelerin mallarını yurtdışına satmak için satın alıp kendi malı gibi yurtdışına sunan ya da ihracatçıya komisyonculuk görevi üstlenen kuruluşlardır. Bu kuruluşlara ihracatçılar gönüllü olarak üye olurlar (Karafakıoğlu, 1997: 196).
- **Komisyoncular:** Alıcı ve satıcı arasında bir köprü görevi görürler. Alıcı için pazarda teklif toplayıp, değerlendirip, bütün alım satım işlerini gerçekleştirip, karşılığında da satıcıdan belli bir komisyon ücreti alırlar. Bazen de alıcı ile satıcıyı karşı karşıya getirip satış işlemini gerçekleştirirler (Canitez, 2004: 71).
- **Yerli Tüccarlar:** Bu kişiler ihracat yapılan ülkenin vatandaşı olup, ihracata konu olan ürünleri kendi adlarına satın alırlar. Bu tüccarlar yurtdışındaki talep ve arz dengesini kontrol edip gerekli olan piyasa araştırmasını yaparak kendi adlarına harekete geçerler. İhracatta

bulunan firma malını kendi ülkesinde satış yapıyormuşçasına yerli tüccarlara satar. Böylece riski minimum düzeye indirirler fakat, dış pazar bilgisinden de yoksun kalırlar (Cengiz, vd., 2007: 37).

- **Yabancı Tüccar ve Temsilcilikler:** Kendi adlarına kendi ülkelerinden veya üçüncü başka bir ülkeden ticarete konu olan malları satın alan kişilerdir. Temsilcilikler ise özel kesim veya kamu kesiminde yer alan büyük ölçekli firmalar için alım yapan bunun karşılığında da belirli bir ücret alan kuruluşlardır (Karafakıoğlu, 1997: 195).
- **Piggyback İhracat:** Bu yöntem ise uluslararası pazara doğrudan giriş yapamayan bir firma, uluslararası pazarda kendini kanıtlamış bir firma ile bağlantı kurarak onun dağıtım sisteminden yararlanması olarak tanımlanabilir. Örneğin; dış pazara tohum satan bir firmanın dağıtım kanallarından yararlanarak gübre satışında bulunmak (Cengiz vd., 2007: 36)..

1.1.1.1.2. Doğrudan ihracat

Firma aracısız olarak tüm ihracat işlemlerini kendisi gerçekleştirir. Belirli bir büyüklüğe ulaşan işletme, aracı bir firma kullanmanın zararlarından kurtulmak için doğrudan ihracata yönelir. Bu doğrultuda, gereken yatırım ve katlanılacak risk artsa da, ihracattan sağlanacak kar marjı da o ölçüde artacaktır (Kotler, 2000: 578).

Türkiye’de ve dünyada doğrudan ihracat doğrudan yatırıma göre daha az riskli olması ve işletme kaynaklarını daha az kullanması bakımından gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından en çok tercih edilen yöntem halini almıştır. Ancak her yatırımın olduğu gibi doğrudan ihracatın da bazı yararları ve sakıncaları bulunmaktadır.

Doğrudan ihracatın yararları (Baldemir ve Metin, 2011: 12):

- Aracıları bertaraf ederek kar marjını arttırır.
- İş ilişkisi içinde bulunan firma ile daha yakın ilişkiler kurulabilir.

Doğrudan ihracatın sakıncaları (Baldemir ve Metin, 2011: 12):

- İhracatçı, bilgi ve teknolojisini geliştirmek için harcadacağı zaman ve kaynaklarını, başarılı olabilmek adına işleri kontrol etmek için harcamak zorunda kalacaktır.
- İhracatçı risklere doğrudan maruz kalacaktır.

Doğrudan ihracatın aracıları (Cengiz vd., 2007: 40):

- **Yurtdışı ihracat büroları:** Bu firmalar üreticiden alınan nihai ürünü yurtdışına taşır ve depolar. Burada tüketiciye, acenteye, distribütörlere, toptancı ya da perakendecilere satışını gerçekleştirirler.
- **Acenteler:** Yurtdışındaki alıcı firma ile ticaret yapan firma arasında bağlantı kuran ve aracılık eden kişilerdir. Acenteler bunu meslek edinmişlerdir
- **Distribütörler:** Acente ticaret yapan firma için yurtdışında müşteri bulurken distribütör, ticarete konu olan ürünü kendi adına satın alarak pazarlar. Yani distribütör bir tacirdir.

1.1.1.1.3. Kooperatif İhracat

Dolaylı ihracatın biraz daha gelişmiş bir yöntemi ise kooperatif ihracattır. Bu yöntemde, bir şirket ihraç pazarına ulaşmak için başka bir şirket ile işbirliği yapar. Bu işbirliği, ihracat pazarları ile ilgili araştırma, tutundurma, sevkiyat, dağıtım gibi faaliyetleri kapsayabilir. Örneğin; Amerikan pamuk ihracatçıları gibi organizasyonlar, üyeleri için potansiyel uluslararası pazarları bulabilmek adına araştırmalar yaparlar, nakliyyeyi düzenler ve uluslararası pazarda tutundurma seferberlikleri yürütürler (Dauglas, 1995: 155).

1.1.1.2. Sözleşmeye Dayalı Giriş Şekilleri

Sözleşmeye dayalı giriş şekillerini ihracattan ayıran en temel özellik ihracatta sadece ürün satışı söz konusu iken burada, ürünün yanında bilgi ve yeteneklerin de transferi söz konusudur. Bu stratejinin kapsamında lisans anlaşmaları, franchising, sözleşmeli üretim, yönetim sözleşmesi, montaj operasyonları, konsorsiyum, anahtar teslim projeler ve yap-işlet-devret modeli bulunmaktadır. Her bir modelin içerdiği risk farklı olmakla birlikte, işletmenin kontrol edebilme seviyesi de farklıdır. Bu anlaşmalar işletmeler arasında yapılan uzun vadeli anlaşmaları kapsar ve teknoloji transferi, ticari marka, patent ya da insan yetenekleri transferi ile bilgi ve deneyim aktarımını kapsayabilir (Cateora and Graham, 1999: 327).

1.1.1.2.1. Lisans Anlaşmaları

Lisans anlaşması, birçok ekonomist tarafından ihracat ile doğrudan yabancı yatırım arasında bir basamak olarak görülmektedir. Bu bağlamda, en basit tanımıyla lisans anlaşmaları bir teknolojinin know-how adı altında başka bir firmaya belirli bir bedel karşılığında devredilmesidir. Lisans anlaşmaları belirli bir ülkede dış pazara açılmanın basit yöntemlerinden biridir ve anlaşmada iki taraf bulunmaktadır: lisans veren (licensor) ve lisans alan (licensee) (Çılıbant, 2006: 20).

Yabancı bir ülkeye lisans veren işletme; bir üretim sürecini, markayı, patenti, ticari sırrı vb. girilen ülkedeki işletmeye belirli bir bedel karşılığında sağlar. Böylece lisansı satın alan işletme bir üretim tekniğini ya da becerisini veya bir markayı sıfırdan başlamaksızın elde etmiş olur. Lisansı alan firma, üretim tesisi kurmadan, büyük yatırımlara ve riske katlanmadan dış pazara kolayca açılmış olur (Kotler, 1994: 417).

Lisans verme, günümüzde çok sık rastlanan bir yöntemdir. Örneğin; Japonya'da piyasaya sunulan ilaçların yaklaşık % 50'si, Avrupa ve ABD firmalarının lisansı kapsamındadır. Yine Dünyaca bilinen Coca-Cola ise yaklaşık 30 ülkede, 200 firmaya, 3000'den fazla ürünle, markasını lisans verme şeklinde kullandırmaktadır. Lisans verme faaliyeti Türk firmalarınca da benimsenmiştir. Örneğin; Türkiye'de alkollü içecekler alanında iç pazar birincisi olan Efes Pilsen işletmesi Almanya

pazarına lisans verme yöntemi ile girmiştir (http://www.udybelgesi.com/pazara_giris_sartlari_s%C3%B6zlesmeye_dayali_pazara_giris_stratejileri.asp) (12.07.2017).

Lisans anlaşmasına konu olan soyut değerler incelendiğinde (Karafakıoğlu, 1997: 206):

- Patentler, buluşlar , formüller, tasarımlar,
- Edebiyat, müzik ve sanatsal faaliyetlere yönelik telif hakları,
- Markalar, ticari isimler, işletme isimleri,
- Metotlar, programlar , sistemler,
- Franchise'lar, lisanslar , kontratlar.

Genellikle lisansör yukarıda belirtilen değerler için teknik destek vermekle sorumluyken, lisansiye de haklarını etkin kullanma ve ücretini vermekle yükümlüdür.

Lisans anlaşmalarında mülkiyet devredilmez kiralanır. Yani anlaşmalar belli bir süre için geçerlidir. Bu süre zarfında lisansiye, lisansöre satış hacmi ve işletme karından ödeme yapması gerekir. Bu yapılan ödemeye “royalty” adı verilir (Seyidoğlu, 1999: 675).

Lisans anlaşması yolu ile uluslararası pazarda bir ülkeye daha kolay ve doğrudan yatırıma nazaran daha az riskle girilir. Lisans anlaşmasında lisansör teknik bilgi ve deneyimini lisansiye ile paylaştığı için lisans anlaşması sonrasında lisansöre rakip olarak pazarda karşısına çıkabilir. Ayrıca lisans alan kullandığı lisansla gerekli kaliteyi yakalamazsa lisans verenin pazardaki ticari konumunu zedeleyebilir. Örneğin; Pierre Cardin dünyaca ünlü bir marka olup 800'ün üzerinde firmaya, 93 ülkede kullanılmak üzere lisans vermiştir. Bu markanın giyim ürünlerinden, makyaj malzemelerine kadar geniş bir ürün yelpazesi bulunmaktadır. Bahsi konu olan ürün çeşitliliği ve firma sayısı faaliyetlerin kontrolünü ve denetimini zorlaştırmaktadır. Nitekim de kalite kontroldeki aksaklıklar ABD'de Pier Cardin markası altındaki ürünlerde olumsuz bir imaj yarattığı gözlemlenmiştir (<http://www.1bilgi.com/diger-konular/165/lisans-anlasmalari-licensing-ve-franchising.html>) (12.07.2017).

Lisans anlaşması pazara giriş şekillerinden en düşük kar elde edilen yöntem olarak kabul edilebilir çünkü düşük risk beraberinde düşük kar getirecektir. Kar oranı

%2 ila %7 oranında değişebilmektedir. Bazı ülkeler lisans anlaşmasının iptalini zorlaştırmıştır. Bu da ürün üzerindeki hakların geri alınmasında sıkıntılar oluşturur. Mesela Japonya lisans alanını korumak için lisans anlaşmasının iptalini zorlaştırmıştır (<https://www.frmtr.com/ekonomiiktisatisletmeistatistik/758065uluslar-arasi-pazarlara-giris-stratejileri-ve-makro-pazarlama.html>) (12.07.17).

1.1.1.2.2. Franchising

Franchising, ana firmanın diğer bir firmaya belirli bir süre zarfında, belirli haklarının, teknolojisinin ve işin yürütülebilmesi için gerekli olan danışmanlık hizmetinin bir bedel karşılığında verilmesidir. Bir başka ifade ile yetkili bayilik olarak da tanımlanabilir. Franchising, lisans anlaşmasının özel bir çeşididir. Franchising verene franchisor, alana ise franchisee olarak tanımlanır.

Franchisee alan firma tanınmış bir markanın ismini, markasını veya patentini kullandığından başarısız olma ihtimali çok düşük olur. Bu modelde, eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile başarısı kanıtlanmış bir sistem kullanılacağı için zamandan ve maliyetlerden tasarruf sağlamış olur. Yeni bir iş kurmak maliyetliken franchising almak daha uygundur. Marka bilinirliğinden dolayı reklam masrafları daha az ve düşüktür. Bir ürün ve mamul geliştirmek için ar-ge çalışmaları yapmak gerekirken franchisee bu masraflardan kurtulmuş olur, onun yerine ana firma bu işlemleri yapmaktadır. Franchise alan dağıtım ağındaki diğer işletmelerle bilgi paylaştığından dolayı karşılaştığı problemleri kolayca aşabilmektedir (Nickels and McHugh, 2008: 146).

Franchising lisans anlaşmasının bir türü olup uluslararası pazarda en hızlı yayılan lisans verme şeklidir. Genel olarak lisans verme ve franchising birbirlerine çok benzese de lisans anlaşasında ticari markanın kullanım hakkının satışı söz konusuysa, franchising’de ticari markanın satışı ve işin yürütülebilmesi için danışmanlık hizmeti de verilmesi söz konusudur.

Franchisingin tarihi gelişimi incelendiğinde, sistem ilk olarak ABD’de doğmuş kısa zamanda kar yarattığı için de hızla tüm dünyaya yayılmıştır. Hizmet sektörünün üretim sektörünün önüne geçerek daha popüler hale gelmesi, genellikle hizmet sektöründe boy gösteren firmalar tarafından benimsenen franchisingin

gelişimini hızlandırmıştır. Şimdilerde dünya üzerinde franchising ile çalışan yaklaşık 60 iş sektörü bulunmaktadır. Hizmet sektöründe daha yaygın olan franchising; yiyecek, araç kiralama, fast-food, bilgisayar, sağlık ve eğitim hizmetleri ile bilgisayar gibi sektörlerde bulunmaktadır (<https://www.frmtr.com/ekonomi-iktisat-isletme-istatistik/758065-uluslararasıpazarlara-giris-stratejileri-ve-makro-pazarlama.html>) (12.07.2017).

Genç ve girişimci işgücünü teşvik ederek ülkede bir değer yaratması ve istihdama katkı sağladığı göz önüne alınırsa franchisinge birçok ülke sıcak bakarken bazı ülkeler de franchising girişini yasaklamışlardır. Örneğin; Endonezya teknoloji ürünü olmayan pek çok franchising türünü ülkeye sokmamaktadır. (<https://www.frmtr.com/ekonomiiktisatisletmeistatistik/758065uluslararasıpazarlara-giris-stratejileri-ve-makro-pazarlama.html>) (12.07.2017).

Türkiye’de ise franchising sektörü hızla gelişip büyümektedir. 1876 adet zincir mağaza bulunurken bunların %24 yabancı, %74 ise Türk kökenli mağazalardan oluşmaktadır. Bu rakamlar bile Türkiye’de ve dünyada franchisingin ne kadar büyüdüğüne ve büyüyeceğinin habercisi durumundadır. Çilek, Pizza Pizza, Özsüt, Altınbaş, Aras Kargo Türkiye’den sadece birkaç franchising örneğidir. Türkiye’de ve dünyada en büyük franchising örneklerinden biri de Starbucks’tır. Firma, 1971 yılında kurulmuştur. 1982 yılında 5 mağazası bulunan Starbucks, 1989 yılında 55, günümüzde ise 55 ülkede 18.000 aşkın mağazası bulunmaktadır. Bir yıllık cirosu 11,7 milyar dolar, piyasa değeri 40 milyar dolardır. Bir haftada 45 milyon kişiye kahve satarak hizmet vermektedir. Bu rakamlar Starbucks’ın dünyadaki en büyük franchising firmalarından biri olduğunun en büyük göstergesidir (http://www.starbucks.com.tr/media/AboutUsCompany_Profile7.21.16_tcm95-21033.pdf.) (12.07.2017)

1.1.1.2.3. Sözleşmeli Üretim

Mamulü dış pazarda yerel bir üreticiye yaptıran işletmenin, pazarlamasını kendisinin üstlendiği bir ortaklık türüdür. Fason üretim (Contract Manufacturing) adı ile de anılabilir. Başka bir ifade ile dış pazara girmek isteyen firma ürünün üretim iznini pazarda bulunan yerel bir firmaya verir. Ancak, bu durum sadece ürünü

üretmek için geçerlidir yani firma sadece ürünü üretir, ürünün satış ve pazarlamasından ana firma sorumludur. Sözleşmeli üretimin gerçekleşebilmesi için firma ürünü küresel standartlara uygun olarak imal etmek zorundadır. Üretilen ürünler sadece o ülke pazarında değil başka ülke pazarlarında da satılabilir (Ecer ve Canitez, 2006: 79).

Sözleşme süre bitiminde taraflar tekrar anlaşma sağlaması halinde anlaşma tekrar yenilenebilir. Bu bağlamda, bakıldığında istikrarsız ve riskli piyasalara girmek bu yöntemle daha kolay ve az riskli olacaktır. Şirket yabancı pazarlarda üretimi gerçekleştirir. Üreteceği ürüne göre kendisine en uygun coğrafi konumdaki yeri tercih edebilir. İş gücü maliyetlerinin düşük olduğu ülkeleri seçip kar maksimizasyonu sağlayabilir. Şirket kendisine en uygun ve en düşük fiyatla ürünü üretip piyasaya sunduğunda piyasada daha rekabetli konuma geçebilir.

Sözleşmeli üretime Türkiye'deki en iyi örnek Vestel firmasıdır. Vestel üretiminin %50' sini fason olarak JVC, Hitachi, Toshiba, Sanyo, Whirlpool ve Electrolux firmalarına üretmektedir.

Firmaların uluslararası pazara girerken sözleşmeli üretimi seçme nedenleri (Cengiz vd., 2007: 87):

- Firma üretim yapmak için fabrika açmak, teknik ekipman satın almak, ilk kuruluş yeri yatırımı yapmak bunlar için fizibilite çalışması yapmak zorunda değildir. Çünkü sözleşmeli üretim ile firma mamulü başka bir firmada üretmektedir.
- Üretim giderlerini yok ettiği gibi taşıma, depolama ve stoklama gibi işlemlerde de maliyet avantajı sağlayabilecektir.
- Üretim için personel istihdam etme gereği de bulunmamaktadır.
- Ülke sınırları içinde üretilmiş imajı olması nedeni ile milliyetçilik akımından az etkilenir.
- Tarife, kota ve diğer engellerden kaçınılmış olur.
- Üretim işlemlerinden sıyrılma, uluslararası pazara girecek işletmenin özellikle pazarlama ve tutundurma faaliyetlerine daha fazla mesai harcayarak uzmanlaşmasını sağlayacaktır.

Sözleşmeli üretimde know-how transferi lisans vermeye nazaran daha meşakkatlidir ve bu yöntemle know-how' u elde eden firma gelecekte olası rakip olarak pazarda yerini alabilir. Bu da sözleşmeli üretimin dezavantajlarındanr.

1.1.1.2.4. Yönetim Sözleşmesi

Yönetim sözleşmesi, uluslararası pazara giren işletmenin yabancı bir firma ile faaliyetlerinin bir bölümü veya tamamını yönetmek üzere anlaştığı bir sözleşme türüdür (Cengiz, 2007: 115).

Yönetim sözleşmesinde yerel bir işletmenin yönetim faaliyetlerinin bir bölümünün bir ücret karşılığında uluslararası bir işletme tarafından üstlenilmesi söz konusudur. Bu modelde, işletme dış pazara 'hizmet' kapsamında yönetim teknik bilgisi satmaktadır. İşletmenin otel, hastane gibi kuruluşları yönetmek üzere soyut mal ve hizmet satışı söz konusu olabilir. Hilton, Sheraton gibi otel zincirleri dünyaya bu yöntemle yayılmıştır (Mucuk, 2004: 318). Hizmet kapsamının yanında üretim de söz konusu olabilir. Örneğin; 'Nike' ayakkabı markası, ayakkabı üretiminin tamamını ABD ülke sınırları dışında sözleşmeli firmalar tarafından üretilmektedir. Nike ise sadece tasarım, ürün geliştirme, pazarlama, reklam ve tutundurma faaliyetleriyle ilgilenmektedir (Tenekecioğlu, 2008: 270).

Yönetim sözleşmesinde bulunan firma genel yönetim işlerini gerçekleştirmektedir. Yeni sermaye yatırımları, uzun vadeli borçlar, kar politikaları, yeni pazarlara açılma ya da pazardan çekilme gibi stratejik konularda firmaya yetki verilmemektedir. Bu açıdan yönetimin kontrolü hizmet ya da mamul üretimi gibi işlevlerle sınırlıdır (Root, 1994: 114). Yönetim sözleşmesinde anlaşma belirli bir ücret karşılığında olabileceği gibi işletmeden pay alma ya da işletmeye ortak olma şeklinde de gerçekleşebilir.

Uluslararası pazara girerken her yöntemin kendi içerisinde avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Yönetim sözleşmesinin işletme sahibi taraf açısından avantaj ve dezavantajlarına da kısaca değinildiğinde:

Avantajları (Cengiz, vd. 2003: 120):

- Malın mülkiyeti el değıştirmemiştir,
- Yönetim açısından ve teknik açıdan uzmanlık sağlanır,
- Yönetim ve beceri fonksiyonlarını içeren teknoloji transfer edilebilir.

Dezavantajları (Cengiz, vd. 2003: 120):

- İşletme kontrolü kaybedilebilir,
- Harcamalar ve borçlarda sorumluluk üstlenilmesi,
- Diğer yöntemlere nazaran daha maliyetlidir.
- Karmaşık bir yapıda olup, uzun zaman alabilir.

1.1.1.2.5. Montaj Operasyonları

Başka işletmelerde üretilen parçaların bir ülkede birleştirilmesinin yapılmasıdır. İşgücünün ucuz ya da hammaddenin avantajlı olduğu yerlerde tercih edilir. Parça ve girdilerin taşıma maliyetleri daha uygun olmalıdır ki firma, ihracat yerine montaj operasyonlarını tercih edebilsin. Ayrıca yabancı ülkelerin uyguladıkları gümrük tarife ve kotaların da düşük olması bu stratejiyi daha cazip hale getirebilir. Özellikle otomobil sanayii, beyaz eşya ve makinaların üretiminde sıkça kullanılan bir yöntemdir.

1.1.1.2.6. Konsorsiyum

Tek bir kuruluşun bitiremeyeceği belirli bir işi bitirmek amacı ile en az iki ya da daha fazla yerli veya yabancı işletmenin bir araya gelerek oluşturdukları ortaklık türüdür. Bir araya gelen işletmelerin her birinin hukuki devamlılığı söz konusudur. Bahsi konu olan işin bitiminde yeni bir işletmenin kurulma zorunluluğu bulunmamaktadır.

Konsorsiyuma dahil olan her gerçek ya da tüzel kişi var olan işin yalnızca bir kısmını yerine getirmek üzere sorumludur. Örneğin; bir hastanenin yapımını yüklenmek isteyen iki firmadan birisi hastanenin kaba işlerinde, diğeri ise ince işlerinde uzman olabilir. Bu iki firma hastane ihalesini açan müessese ile yapacakları sözleşmede her biri işin kendi uzmanlık bölümünü ilgilendiren kısmı için taahhüt

eder ve sadece o bölümün sorumluluğunu üstlenirler. Bu iki şirket tek başına bir varlık oluşturamadığı için, kendi aralarında yaptıkları konsorsiyum ile bir araya gelerek bir bütün oluştururlar ve ihaleye birleşerek katılırlar. Bu iki şirket arasındaki ilişkiye ise konsorsiyum adı verilir (<http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/m2011-92-683>) (13.07.17).

1.1.1.2.7. Anahtar Teslim Projeler

Bir yapının tüm gereç ve işçiliğinin yüklenici firma tarafından karşılanıp, işin tamamıyla bitirilip orada çalışacak yerel personele de gerekli teknik bilgi ve deneyim verildikten sonra mal sahibine teslim edilmesine anahtar teslim projeler denir. Yani müşteriye tıkr tıkr işleyen, tüm eksik ve aksaklıkları giderilmiş bir projenin anahtarı teslim edilir. Bu projeler genellikle petrol rafinerisi, ilaç üretimi gibi üretim süreci zor ve karmaşık olan sektörlerde tercih edilir (Cengiz vd., 2007: 100).

Anahtar teslim projelere örnek olarak, ‘Fiat’ firması Rusya’da otomobil üretmek için bu yöntemi seçmiştir. Yine Rusya’daki ‘Kama River’ kamyon fabrikası ABD’nin çokuluslu işletmelerinden biri tarafından bu yöntemle kurulmuştur. Türkiye ile Rusya arasına ‘Mavi Akım Projesi’ ile döşenen 1.213 km.’lik boru hattı anahtar teslim projelere güzel bir örnektir. Anahtar teslim projelerin çoğu, daha iyi teknolojik bilgi ve deneyime sahip olan Avrupa ve Japonya firmaları tarafından alınmaktadır. Diğer taraftan bakıldığında, düşük işçilik ücretleri bulunan Hindistan ve Çin gibi ülkeler de çok fazla teknoloji gerektirmeyen emek yoğun projelerde öne çıkmaktadır. (<http://ismailkara1.blogspot.com.tr/2013/12/uluslararasıipazarlamalojistik6hafta.html>) (13.07.17)

1.1.1.2.8. Yap, İşlet, Devret Modeli

1980’li yıllar beraberinde hızlı nüfus artışı, değişen ve gelişen teknolojik koşulları getirmiş birçok yeni ihtiyaç doğurmuştur. Devlet bütçesi bazı durumlarda toplumsal ihtiyaçları karşılamada güçlükler çekmiş buna bir alternatif yol bularak kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektörün işbirliği içinde çalışacağı yap, işlet, devret modelini geliştirmiştir. Bu model ile toplumun ihtiyaçları daha hızlı

karşılırken devlet, kendi yapması gereken asli görevlerine yoğunlaşabilmiş toplumun refah ve huzuru sağlanmıştır.

Modelin tanımına bakıldığında, büyük finansman kaynakları ve teknoloji transferi ile yapılabilecek, bayındırlık ve altyapı işlerinin yerel ya da yabancı özel kesim işletmelerince yapılması ve bu yapıların belli bir zaman işletildikten sonra gerekli aksaklıklarının giderilmesinin akabinde işleyişinin kamu idaresine verilmesi sürecidir (Mutlu, 2008: 121).

Yap, işlet, devret modeli enerjiden, ulaştırmaya, baraj yapından, turizme kadar birçok alanda uygulama bulmuştur. Örneğin; İstanbul Boğazı Karayolu Tüp Geçidi, Atatürk Hava Limanı Dış Hatlar Terminal Binası, Çeşme-Alaçatı Rüzgar Enerjisi, Bodrum Turgut Reis Yat Limanı ve daha güncel olan yapılarda ise Üçüncü Hava Limanı, Orhangazi Köprüsü ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü gibi.

1.1.1.3. Yatırıma Dayalı Giriş Şekilleri

Firmalar, ihracat ve sözleşmeye dayalı pazara giriş şekilleri ile elde edemeyecekleri kar ve çeşitli avantajları sağlamak için ilgili ülkeye yatırıma dayalı bir karar alarak pazara girmeye çalışırlar. Bu yatırım şekillerinde firma hedef ülke pazarından daha çok beklenti içerisinde. Risk maksimum seviyede. getirisi de doğru orantılı olarak diğer yöntemlere göre daha yüksektir. Üç şekilde ortaya çıkmaktadır. Ortak girişim (Joint Venture), uluslararası birleşme ve satın almalar ve doğrudan yatırım.

1.1.1.3.1. Ortak Girişimler (Joint Venture)

En basit tanımıyla ortak girişimler, iki ya da daha fazla işletmenin bir araya gelerek ortaklaşa bir işletme kurdukları türdür. Genellikle, yabancı bir işletme ile yerli işletmenin ortaklığı söz konusudur. Buna yabancı-yerel joint venture denir. Bunun yanında iki yabancı işletme de ortaklık kurabilir buna ise yabancı joint-venture denir(Cengiz vd., 2003: 140). Ortak girişimde var olan iki şirketin de varlığını koruması ve üçüncü bir şirketin açılması gerekmektedir. Bir şirketin varlığını yitirmesi veya satın alınması durumunda ortak girişimden söz edilemez.

Ortak girişimlerin en önemli nedeni ise bazı ülkelerin %100 yabancı işletme yatırımlarına izin vermemesidir. Örneğin; Güney Kore ve Japonya gibi ülkeler direkt doğrudan yabancı yatırımla kurulacak bir işletmeye ülkelerinde izin vermemektedir. Buna çözüm yolu olarak işletme, yapacağı yatırımı ev sahibi ülkedeki bir yerel yatırımcı ile birleşerek gerçekleştirebilir (Mucuk, 2004: 319).

Ortak girişim yolu ile risk paylaşılmış olur ve her iki firmanın güçlerinin birleşmesiyle bir sinerji yaratılır (Çabuk ve Yağcı, 2003: 55). Üretim ve dağıtım lisans anlaşmasındaki gibi yerel ortak tarafından gerçekleştirilir. Lisans anlaşması ile arasındaki fark ise burada yerel işletme de pay sahibidir ve payı oranında yönetime katılabilmektedir (Tenekecioğlu, 2002: 28).

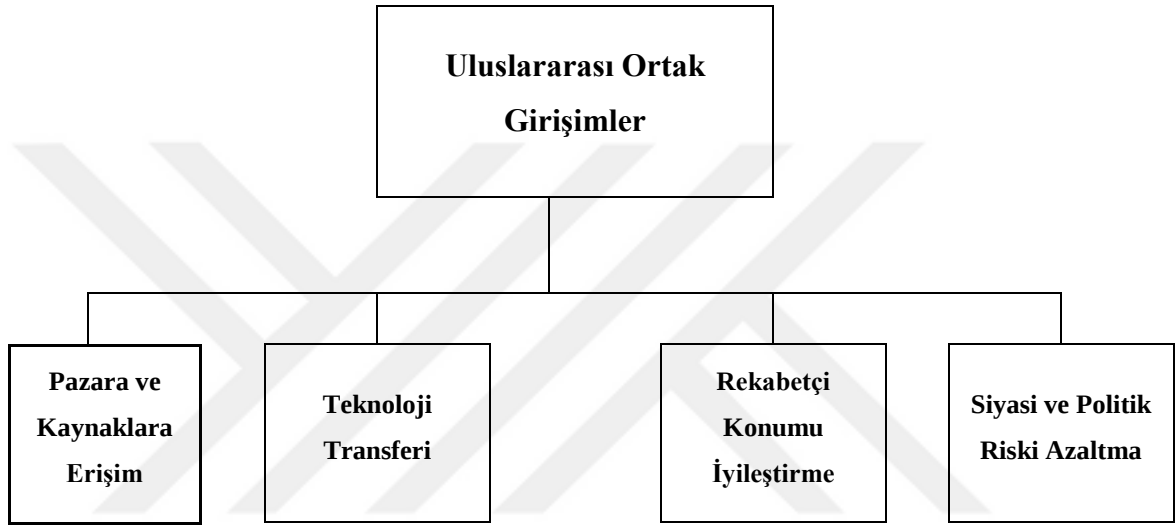
Ortak girişimle birleşen iki ya da daha çok firmanın işletme payları farklı olabileceği gibi işletmelerin uzmanlık alanları ve ürettikleri ürünler de farklı olabilir. Mesela otomobil üretmek için birleşen 3 firmada A firması şirkette %60 paya sahip olup aracın motorunu üretirken, B firması işletmede % 30 paya sahip olup aracın yürüyen aksanını üretmektedir. C firması ise %10 payla araç iç ve dış donanımlarını üretmektedir. Bu üç firma yukarıdaki pay oranları ile bir araya gelerek bir ortak girişimde bulunup otomobil üretebilir. Türkiye’den bir örnek verildiğinde, Türk Otomotiv sanayisinin önde gelen firmalarından FARPLAS A.Ş. ile Alman Otomotiv endüstrisinin dünya lideri olan Mahle GmbH firmaları bir ortak girişime imza atıp, Mahle Farplas Filtre Sistemleri A.Ş.’yi kurmuşlardır. Ortaklıkta %60 Mahle, %40 Farplas pay oranlarına sahiptir. Mahle Farplas Filtre Sistemleri, OEM firmalarına ürün sunmak üzere kurulmuştur (<http://farplas.com/preskit/mah-lefarplaspressrelease.htm>) (16.07.17).

Ortak girişimlerin belli başlı avantajları (Bradley, 2002: 288):

- Ortak girişimde bulunan yabancı firma riski ve maliyetleri yerel firma ile ortaklaşa karşılamakta böylece daha rahat yıpranma payı elde edilebilmektedir.
- Yerel ortak sayesinde kültürel farklılıklar minimum seviyeye indirilerek, kıt bulunan nitelikli insan gücüne erişim kolaylaşmaktadır.

- Yerel ortağın girilen pazara aşına olması pazara daha hızlı ve güvenilir nüfus etmeyi kolaylaştıracak; dağıtım kanalları, reklam, tutundurma gibi faaliyetlerde yerel ortağın bilgi ve tecrübesinden yararlanılacaktır.
- Siyasi ve politik risk paylaşılmış olup, milliyetçi hareketlerden yerel ortak sayesinde bir nebze olsun korunma sağlanacaktır.

Şekil 3: Uluslararası Ortak Girişimlerin Faydaları



Cengiz, E., Gegez, A. E., Arslan, F. M., Pirtini, S., & Tigli, M. (2003). *Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri*. İstanbul: Der Yayınevi. s.146.

Uluslararası ortak girişimin avantajları Şekil 3.'te görülmektedir.

Ortak girişim yönetimde yerel işletmenin de payı kapsamında söz sahibi olması yönetimde çift başlılığa sebep olup, hızlı verilmesi gereken kararlarda sıkıntılar oluşturabilir. Ortaklar arasında çatışma çıkması, işletme içerisindeki kültürel farklılıklar ve yerel ortağın ileride rakip olabilme ihtimali ortak girişimlerin başlıca dezavantajları arasında sayılabilir.

Ortak girişime benzeyen bir başka tür ise '**stratejik işbirlikleri**' dir. Dünyada hızla yayılan stratejik işbirlikleri özellikle küresel rekabetin çok şiddetli ve tek başına ayakta kalmanın zor olduğu otomotiv, havayolu ve bilgisayar gibi yüksek maliyetli bazı sanayi dallarında ortaya çıkmaktadır. Bu tür aynı mamulü üretip, aynı pazar payı

içinde rekabet eden iki firmanın uzun dönemdeki amaçları doğrultusunda birleşmeyerek şirket evliliği yapması olarak tanımlanabilir. Örneğin; dünyanın rakip iki otomobil devi Toyota ve General Motors çıkarları doğrultusunda bir stratejik işbirliğine gitmişlerdir. Bu işbirliği çerçevesinde kurulan yeni şirkette Japon arabalarının mühendislik kalitesi ile General Motors'un pazarlama uzmanlığı ve pazara giriş olanakları birleştirilmiştir (Mucuk, 2004: 320).

1.1.1.3.2. Uluslararası Birleşme ve Satın Almalar

Çokuluslu şirketler başka bir ülkede yatırım kararı aldıklarında genelde bu yatırımı yapabilecek finansmana sahiptirler. Yeterli finansmana sahip olmadıkları durumlarda ise şirket birleşmeleri ve satın alma gibi yollara başvurabilirler. Bu gibi durumlarda yatırımı yapan ülke ev sahibi ülkenin kültürel alışkanlıklarına, tüketici tercihlerine ve var olan müşteri potansiyeline de sahip olmuş olur. İki şirketin birleşmesi ile de farklı kültürlerin sinerjisi şirkete olumlu bir katkı sağlayabilir. Bunun yanında şirket karar alma sürecinde tek başına olmadığı için hızlı karar almak zorlaşacak hemen müdahale edilmesi gereken konularda sıkıntılar çıkacaktır.

Birleşme ve satın alma kavramları birlikte anılmış olsalar da aralarında birbirlerinden ayrılmaktadır (Cengiz vd., 2003: 159-160). Birleşme bir veya daha çok şirketin bir araya gelerek tek bir çatı altında toplanması olarak tanımlanırken, satın alma bir şirketin bir başka şirket tarafından, hisselerinin tamamının ya da bir kısmının satın alınması olarak tanımlanabilir (Straub and Attner, 1985: 65).

Şirket birleşme türleri şunlardır (<https://www.frmtr.com/ekonomi-iktisat-isletme-istatistik/758065uluslararasıpazarlaragirisstratejilerivemakropazarlama.html>) (16.07.17):

- **Yatay Birleşme:** Aynı faaliyet alanında çalışan işletmelerin birleşmesidir. Pazar payını arttırarak rakiplerin önüne geçmek ve sinerji yaratmak amaçlanmıştır. Türkiye'deki Osmanlı Bankası ve Garanti Bankası'nın birleşimi ve Yapı Kredi Bankası ile Koç Bankın birleşmesi örnek olarak gösterilebilir.

- **Dikey Birleşme:** Bir ürünün üretilip, dağıtımından, satışına kadar uzanan bölümde bulunan işletmelerin birleşmesi dikey birleşme olarak tanımlanabilir. Yani birleşen şirketler arasında potansiyel alıcı-satıcı ilişkisi söz konusudur. Örneğin; Türkiye’de Sabancı holding ile dünya kimya devi DuPont birleşerek 1987 yılında İzmit’te naylon iplik ve kordbezi üretimi ve satışı için Dusa endüstriyel iplik üretimi tesisi kurmuşlardır.
- **Karma Birleşme:** Birbiri ile ilişki içerisinde olmayan farklı faaliyet alanlarına sahip işletmelerin birleşmesidir. Arçelik, Türk Elektrik Endüstrisi, Atılım ve Gelişim firmalarının birleştirilmesi örnek olarak verilebilir.
- **Coğrafi Birleşme:** Yatay-dikey ya da karma biçimde birleşerek uluslararası alanda faaliyette bulunmayı amaçlayan birleşme türüdür. AOL-Time Warner örnek olarak verilebilir.

1.2. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN KURUMSAL YAPISI

Yabancı sermaye; bir ülkede bulunan gerçek veya tüzel kişilerin ülke sınırları dışında servet edinmeleri olarak tanımlanabilir. Yabancı sermaye iktisat literatüründe iki başlık altında toplanmaktadır (Karluk, 2003: 48):

- Portföy Yatırımları
- Doğrudan Yabancı Yatırımlar

1.2.1. Portföy Yatırımları

Portföy yatırımları; işyeri kurma, mülk satın alma, ülke içerisinde nakdi ticari faaliyette bulunma ve üretim yapacak yatırımlar haricinde, ülkenin resmi borsasına ait şirketlere yatırımı olarak tanımlanabilir. Bu varlıklar devredilebilir niteliktedir. Yani bu varlıklar bir işlem platformu veya aracı kurumlar vasıtasıyla kolaylıkla alınabilir ya da satılabilir. Bu satım sonrası devir işlemleri anlık işlemlerdir. Aynı anda birçok şirkette kolaylıkla yatırım yapmanın sağlandığı ve yatırımların kişinin isteğine bağlı olarak kısa ve uzun vadeli olarak değerlendirilebildiği platformlardır (Dunning and Dilyard, 1999: 4).

1980 sonrası hızla gelişen dünya ekonomisi beraberinde dünyayı tek bir pazar konumuna getirmiş işletmeler de bu tek pazardaki pastadan olabildiğince büyük bir parça koparabilmek adına birbirleriyle kıyasıya bir rekabete girmişlerdir. Bu pastadan pay sahibi olabilmenin en önemli şartı da doğrudan yatırımdan geçmektedir. Doğrudan yatırımlar yatırım yapan işletmeye kar getirisi sağlarken gelişmekte olan ülkelerin de temel iktisadi problemlerinin çözümünde etkili olarak, bu ülkelerin kalkınmasında ivme kazandırmaktadır.

İşletme uzun süre ihracat yaptığı bir pazarda eğer pazar, yeteri derecede olgunluğa ulaşmışsa orada üretim tesisi kurma eğilimi içerisine girebilir. Ucuz işgücü ve hammadde temini, yatırım yapılan ülke hükümetinin uyguladığı teşvik tedbirleri de yatırımcıyı yatırım yapmaya iten maddeler arasında sayılabilir (Mucuk, 2004: 320). Ayrıca, yurt içindeki yüksek çevre koruma standartları ile diğer standart ve kuralların getirdiği kısıtlar firmaları başka ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapmaya itmektedir. Fransız firmalarının Türkiye’de Çitesan’a bağlı

çimento fabrikalarını satın alması buna örnek olarak gösterilebilir (Seyidoğlu, 1999: 667).

1.3. İŞLETMELERİN ULUSLARARASI PAZARA GİRME NEDENLERİ

İki dünya savaşının, ulusal kurtuluş zaferlerinin, yeni ulus devletlerinin oluşumunun, büyük devrimlerin, ekonomik buhranların, krizlerin büyük doğa olaylarının yaşandığı 20. yüzyıl dünya tarihinin en hızlı yaşanan dönemiydi. Dünya haritası da bu yüzyılda pek çok değişikliklere uğradı. İnsanlık bu dönemde tarihi yazarken; tarihin hızına yetişmekte çok zorlandı. Yine aynı dönemde tekniğin arka planda kalmasına ve teknolojinin öne çıkmasını izledi. Büyük yıkımlardan sonra yeniden kurulan dünyada, 21. yüzyıla gelen dönemde iletişim ağının, para transferlerinin, ulaşım olanaklarının, ticaretin ve her türlü sermaye hareketinin çoğalması tarihte rastlanmadık boyutlara vardı. Artık dünya bir cep telefonu ile elimize alabileceğimiz kadar küçülmüştü. Küçülen dünyada ise büyüyen şeyler vardı. Eskinin büyük şirketleri artık ‘çokuluslu şirketler’ e dönüşmüştü. İşte bu işletmelerin çokuluslu şirket olma yolunu tercih etme nedenlerini maddeler halinde sıralandığında (Seyidoğlu, 2001: 676):

- Ülke içerisindeki baskıların işletmelerin geleceğini tehlikeye sokacak şekilde artması. Örneğin; politik baskı, sivil toplum örgütleri ve vergiler.
- İkinci Dünya Savaşı sonrası gelişmiş ülkelerde aşırı derecede sermaye birikiminin ortaya çıkmış olması.
- Ticaret engellerinin kaldırılması.
- Üretim faktörlerinin fiyatlarının farklı olması.
- İşletmenin üretim kapasitesi tamamen kullanılmıyorsa ya da üretim kapasitesini arttırma şansı varsa bu işletme uluslararası pazara açılarak toplam satışlarını arttırıp, karını yükseltme eğilimi içerisinde girebilir.
- Uluslararası pazarlar iç pazardan daha hızlı gelişme gösteriyorsa, işletmenin büyüme hızı da artacağından dış pazara açılabilir.

- İç pazardaki satışlarda mevsimlik dalgalanmalar gözleniyorsa durgun sezonlarda ihracat yapmak suretiyle üretimde ve satışlarda dengeli bir durum yaratılması gerekebilir.
- Çeşitli dış pazarlara yönelmek işletmenin iç pazardaki riskini de azaltabilir.
- Yüksek bir gümrük duvarı ile korunan iç pazarın dışına çıkmak ve dinamik bir rekabet ortamıyla karşılaşmak işletmeyi ve mamullerini daha başarılı hale getirir. Bu da iç pazardaki başarıyı artırır.
- Uluslararası pazarlara açılmak işletmeyi geleceğin getireceği koşullara hazırlamaktadır.

1.4. İŞLETMELERİN ÜLKE DIŞINDA KARŞILAŞTIKLARI RİSKLER VE FIRSATLAR

Bir işletmenin ülke dışına çıkmadan önce birçok riski incelemesi detaylı bir fizibilite araştırmasında bulunması gerekir. Aksi takdirde birçok tehlikeyle karşılaşabilir hatta işletmenin hayatı son bulabilir.

İşletmelerin ülke dışında karşılaştıkları riskler (Oksay, 1998: 5):

- İşletmenin yurtdışında sahip olduğu varlıkların büyük bir kısmının millileştirme sonucu kaybedilme riski.
- Gelirlerin büyük bir kısmının kaybedilmesi veya gelirlerin başka bir ülkeye transfer edilmesindeki imkânsızlıklar.
- Yerel işletmelere hükümetin büyük ayrıcalıklar tanımasından kaynaklı rekabetin zorlaşması.
- Politik sistemdeki değişme ve gelişmeler.
- Az gelişmiş ya da geri kalmış ülkelerdeki işgücünün nitelik ve nicelik yönünden yetersiz olması.
- Uluslararası haberleşme ve eşgüdümü sağlamanın zorluğu.
- Ana ülke ve ev sahibi ülke vatandaşlarının dış yatırımlara olan tepkileri.

İşletmelerin ülke dışında karşılaştıkları fırsatlar (Oksay, 1998: 4):

- Pazar büyüklüğünün artması.
- Düşük işgücü maliyetlerinden yararlanma.
- Ev sahibi ülkedeki doğal kaynakları ele geçirme ve kullanma olanakları.
- Yatırımların kar oranının yüksek olması.

1.5. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER ARASINDA DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMI ÇEKME REKABETİNİN NEDENLERİ

Gelişmekte olan ülkelerdeki en büyük problem, milli gelir seviyesinin düşüklüğü ve bunun sonucu olarak sermaye birikimindeki yetersizliklerdir. Sermaye birikiminin yetersiz olması yatırım yapılmamasını bu da kalkınmayı etkiler (Kargı ve Çakır, 2005: 343). Doğrudan yabancı yatırım tasarruf birikimi yetersiz olan gelişmekte olan ülkelere yatırımda bulunarak ülkenin ekonomik büyümesine ve kalkınmasına katkıda bulunur.

Doğrudan yabancı yatırım ülkeye borç yaratmadan finansman sağlayan bir dış finansman kaynağıdır. Ülkede işsizliği azaltıp, yeni teknoloji ve bilgi getirip bir değer yarattığı da göz önüne alınırsa gelişmekte olan ülkeler doğrudan yabancı yatırımı kendi ülkelerine çekmek için aralarında bir rekabete girmişlerdir.

Doğrudan yabancı yatırımın ev sahibi ülke açısından yararları (Kargı ve Çakır, 2005: 343–346):

- Tasarruf oranını yükseltir.
- Ülkeye teknolojik bilgi getirmenin yanı sıra işletmecilik bilgisi de sunar.
- Sermaye açığını kapatır.
- Kullanılmayan kaynakların değerlendirilmesinde yardımcı olur.
- Yatırım oranını ve üretim kapasitesini artırır.
- Çokuluslu işletmeler, getirmiş oldukları sermaye sayesinde tasarruf ve döviz yetersizliğinin giderilmesine katkı sağlar.
- İhracattaki olabilecek artışa bağlı olarak, dış açığı azaltır.

- Yurt içinde rekabet ortamı yaratarak, tekelciliğe engel olmuş olur.
- Çokuluslu işletmeler yatırım yapmış oldukları ülkelerde yeni iş imkânı açmak suretiyle atıl olan işgücünü kullanıp, yerel personelin çalışma, bilgi ve görgüsünü arttırarak üst düzey elemanların yetişmesine fırsat tanır.
- Sağladığı kârlar yoluyla, vergi gelirini artırır.

Doğrudan yabancı yatırımlar ülkeye bir katma değer sağladığı birçok ekonomist tarafından kabul edilmiştir. Bu yararların yanında bazı ekonomistler doğrudan yabancı yatırımlara şiddetle karşı çıkmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımları ülkede bir ‘ekonomik işgal’ olarak nitelendirmektedirler. Bunun altında yatan nedenlere bakıldığında (Yorulmaz, 2006: 88):

- Sermaye ilişkileri açısından yatırım yapılan ülkede ekonomik kolonileşme ve siyasal bağımlılık yaratılması.
- Çokuluslu işletmelerin az gelişmiş ülkelerde genellikle yabancı sermaye yerine yerli sermayeyi kullanmaları.
- Çokuluslu işletmelerin gittikleri ülkelere daha yeni teknoloji ile gitmelerinden dolayı az sayıda istihdam sağlamalarıdır. Elemana ihtiyaç olsa bile bunun çoğunu ana ülkeden temin ettikleri için ev sahibi ülkedeki işsizlik sorununa fayda sağlamamaları.
- Çokuluslu işletme, kaynakları değerlendirmesi söz konusuysa ulusal çıkarları zedeleyici, müsrif bir şekilde kullanabilir.
- Çokuluslu işletmeler, genellikle az gelişmiş ülkelere eski teknolojileri satmaktadırlar.

Doğrudan yabancı yatırımların sağladığı sermaye akışı; istihdam, bilgi, teknoloji ve bilgi transferleri, uluslararası piyasalara erişim gibi kıstaslarını düşünürsek artıları eksilerini aşmaktadır. Bundan dolayı doğrudan yabancı sermaye yatırımları bir ülkenin ekonomisine duyduğu yükümlülüktür. Yani yabancı yatırımlar girdiği ülkenin geleceğini şekillendirmektedir (Galbraith, 1990: 195).

Doğrudan yabancı sermayenin ana ülke açısından yararları (Galbraith, 1990: 195):

- Çokuluslu işletmeler ana ülkede mevcut olan sermaye fazlalığını diğer ülkelerde kullanarak, üretim maliyetlerini düşürüp, işletmenin daha çok kar elde etmesini, elde edilen bu karı da ana ülkeye transfer ederek ana ülkenin karını arttırır.
- Ülke dışında görevlendirilecek ana ülke personeli ile ana ülke istihdam sorununa katkıda bulunur.
- Teknolojik yayılma ile ana ülkenin diğer ülkeleri sosyo-teknik bağımlılık altında tutması söz konusudur.
- Çokuluslu işletmelerin sermaye yönünden fakir olan ülkelere ar-ge, teknoloji gibi faydalar getirerek yatırımda en çok getiriye vermesi sağlanmaktadır.

Ana ülke açısından birçok yararı bulunan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında çokuluslu işletmeler vergi cenneti sayılan bölgelere yatırım yapmak suretiyle ana ülkeden vergi kaçırabilirler. Bu da doğrudan yabancı yatırımın ana ülke açısından sakıncalarındandır.

1.5.1. Doğrudan Yatırım Rekabetinde Hükümetlerin Rolü

Gelişmekte olan ülke hükümetleri, ülkeden nakit akışı çıkmadan yaratılan doğrudan yabancı yatırımları ülkelere çekmek için bir dolu teşvik tedbirleri uygulamaktadır. Bu teşvik tedbirleri 3 ana başlık halinde incelenebilir. Finansal teşvikler bu tedbirlerin başında gelmektedir. Daha çok nakdi imkânları bulunan gelişmiş ülkeler tarafından sağlanan bu olanaklar doğrudan nakdi yardım, hibe, düşük faizli kredi imkânları, arazi tahsis gibi politikaları içermektedir. Gelişmekte olan ülkelerin bu olanakları yaratamamasından dolayı onlar da vergi indirimleri, vergi erteleme, ithalat vergisinden muafiyet gibi politikalar izlemektedirler. Bunların dışında serbest ticaret bölgelerinin oluşturulması, kamu kuruluşlarının özelleştirilip, piyasaların serbestleştirilmesi ve yatırım politikalarının liberalleştirilmesi de düzenleyici teşvik tedbirleri kapsamında yer almaktadır (Göker, 2007: 33-34).

1.6. HEDEF ÜLKE SEÇİMİNE YÖNELİK BELİRLEYİCİLER

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, üretim faktörlerinin çok ve az maliyetli olduğu, iç piyasa taleplerinin fazla olduğu, alt yapı tesislerinin sağlanıp, yatırım için yatırımcıya teşvik uygulamalarının yapıldığı, politik ve siyasi riskin az olduğu yatırımın geri dönüş süresinin kısa olan büyük hacimli, iş gücü maliyetlerinin düşük olduğu ülke veya pazarları tercih etmektedirler (Alagöz vd., 2008: 83).

Yabancı sermayenin ülkeye gelmesi için, çok değişik yollar ve yöntemler bulunmaktadır. Ülke ekonomisinin liberal oluşu ve dışa açık yapıda olması gibi faktörler daha çok yabancı sermaye çekilebilmesine olanak tanırken, bu olanaklar tek başlarına yeterli olamamaktadır (UNCTAD, 2003: 86). İşletmeler, yatırımları için ayrıca rekabetçi bir piyasa, yatırımları teşvik etmeye yönelik çalışmalar, yerel avantajlar, teknolojik açıdan üstünlükler talep etmektedir.

Tablo 2: Doğrudan Yabancı Yatırımların Belirleyici Faktörleri ve Doğrudan Yabancı Yatırım Türlerine Göre Sınıflandırılması

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN BELİRLEYİCİLERİ	
I. Doğrudan Yabancı Yatırımlar için Politik ve Kültürel Çerçeve ➤ Ekonomik, politik ve sosyal istikrar ➤ Politik sistem ➤ Giriş ve faaliyetlere ilişkin kurallar ➤ Yabancı iştirak anlaşmalarına ilişkin standartlar ➤ Politikaların işlerliği ve piyasanın yapısı ➤ Uluslararası ticaret ve yatırım anlaşmaları ➤ Özelleştirme politikaları ➤ Ticaret politikaları ve doğrudan yabancı yatırım politikaları arasındaki uyum ➤ Vergilendirme politikası ➤ Hükümetin doğrudan yabancı yatırımlara bakışı ➤ Uluslararası anlaşmalar	III. Ekonomik Belirleyiciler Piyasa Aramak ➤ Piyasa hacmi ➤ Piyasa büyümesi ➤ Küresel ve bölgesel pazarlara Giriş ➤ Tüketici tercihlerinin ülke özellikleri ➤ Piyasanın yapısı Kaynak Aramak ➤ Hammadde ➤ Nitelikli ve yarı nitelikli ucuz işgücü Etkinlik Aramak ➤ Yukarıda sıralanan kaynak ve varlıkların işgücü verimliliği için düzenlenmiş maliyeti ➤ Diğer girdi maliyetleri: hedef ülke

➤ Kültürel faktörler ve yaşam kalitesi II. İş Yapmayı Kolaylaştırma ➤ Yatırım promosyonları ➤ Yatırım teşvikleri ➤ Sosyal kolaylıklar ➤ Yatırımlardan sonraki hizmetler ➤ Kuruluş yeri için alan tahsis etmek	ve kaynak ülke arasındaki ulaşım ve iletişim maliyetleri Varlık Aramak ➤ Yeni teknolojilerin inşası ve network dağıtımı ➤ Fiziksel altyapı
---	---

Kaynak: UNCTAD, World Investment Report (2003) and Dunning (1993)

1.7. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMCININ YATIRIMLARINI BELİRLERKEN EV SAHİBİ ÜLKEDE BAKTIĞI KRİTERLER

Doğrudan yabancı yatırım kararında iki ana aktör bulunmaktadır. Bunlardan biri köken ülkenin itici faktörleri diğeri ise ev sahibi ülkenin çekici faktörleridir. Ev sahibi ülkenin çekici faktörleri, ilerleyen bölümlerde ekonomik, politik ve kültürel kriterler başlıkları altında detaylı olarak incelenecektir. Köken ülkenin itici faktörleri maddeler halinde şöyle sıralanabilir (Morsink, 1998: 31):

- İç pazar koşullarındaki yetersizlikler.
- Mevcut pazarları koruma endişesi. (Dünyadaki pazarları rakiplere kaptırmamak, rakip pazar davranışlarını denetim altına almaya çalışmak.)
- Üretilen malın uluslararası niteliği. (Petrol, altın gibi ürünler uluslararası mal niteliğindedir.)
- Köken ülkede ücretlerin fazla, sosyal hakların gelişmiş olması. (İşçi sendikaları gibi)
- Köken ülkenin vergi mevzuatı.
- Köken ülkenin yeniden ithal kolaylıklarını sağlaması.
- Köken ülkenin daha rasyonel işletmecilik uygulamasına olanak tanınması.

Doğrudan yabancı yatırımı yapacak olan girişimcinin şüphesiz en çok istediği şey kar elde etmektir. Bu bağlamda, yatırımdan maksimum getiriyi elde etmeye çalışan girişimcinin yatırım yaparken tek baktığı kıstas kar değildir. Girişimcinin, karın yanında yatırım yaptığı ülkede baktığı çeşitli kriterler bulunmaktadır. Bu kriterler, işletmenin sektörel çevresini oluştururlar ve işletme ile doğrudan ilişkileri olmamasına rağmen işletmenin geleceğini ve faaliyetlerini etkilerler (Ülgen ve Mirze, 2007: 82). Doğrudan yabancı yatırımcı, en yüksek kar getirisi beklentisi ile yaptığı yatırımda aynı zamanda kazandığı kazancı kendi ülkesine transfer edebilmeyi de amaçlar.

Yabancı yatırımcının yatırım kararı alırken beklentileri ülkeden ülkeye çeşitlilik arz ederken, yıllar bazında da değişikliklere uğramıştır. Bu değişiklikler yabancı yatırımcının dört tipi kıstas alınarak tablo 3’te verilmiştir.

Tablo 3: 1970 ve 1990’larda Çokuluslu Şirketlerin Yer Seçimini Etkileyen Bazı Değişkenler

Doğrudan Yabancı Yatırım Tipi	1970’lerde	1990’larda
A. Kaynak Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım	➤ Doğal kaynakların uygunluğu, fiyatı ve kalitesi. ➤ Kaynaklardan faydalanmaya imkân veren altyapı ve bu kaynaklardan üretilen ürünlerde ihracat artışı. ➤ Doğrudan yabancı yatırımlarda sermaye ve pay dağıtımlarında hükümet kısıtlamaları. ➤ Yatırım teşvikleri	➤ 1970’inkinde olduğu gibidir ancak yerel fırsatlar için kaynakların kalitesini yükseltmek ve çıktıların taşımacılığı daha baskındır. ➤ Bilgi ve sermayenin paylaşımı için yerel ortakların varoluşu.
B. Piyasa Arayan Doğrudan Yabancı Yatırım	➤ Çoğunlukla yurtiçi ve ara sıra birleşmiş bölgesel pazarların varlığı (Mesela, Avrupa’da). ➤ Reel ücret ve materyal maliyetleri. ➤ Ulaştırma maliyetleri,	➤ Genellikle büyük ve gelişen yerel piyasalar NAFTA, EU gibi birleşmiş bölgesel pazarlar. ➤ Kalifiye ve profesyonel işgücünün fiyatı ve yetenekleri. ➤ İlgili firmaların varlığı ve rekabetçiliği, mesela endüstriyel tedarikçilerin

	tarife ve tarife dışı engeller. ➤ İthal lisanslarına ayrıcalıklı erişim.	bulunması. ➤ Ulusal ve yerel alt yapının kalitesi, kurumsal yeterlik. ➤ Mekâna ait daha az piyasa aksaklıkları, yığılma ekonomilerinin artan rolü ve yerel hizmet destek imkânları. ➤ Hükümetler tarafından izlenen makroekonomik ve makro-organizasyonlu politikalar. ➤ Bilgi-yoğun sektörlerde, kullanıcılara yakın varlıklar için artan ihtiyaç. ➤ Yerel ve bölgesel acentelerin promosyon faaliyetlerinin artan önemi.
C. Etkinlik Arayan Doğrudan Yabancı Yatırımlar	➤ Çoğunlukla işgücü, hammadde ve malzeme ve makine gibi üretim maliyetleri. ➤ Ara malı ve nihai üretimde özgürlük garanti etmek. ➤ İhracat işleme alanları ve serbest bölgeler gibi yığılma ekonomilerinin varlığı. ➤ Vergi indirimi, destek ve hibeler, kuruluş yeri tahsisi gibi yatırım teşvikleri.	➤ Yeniden yapılandırılan ekonomik faaliyetlerde engellerin kaldırılmasında hükümetlerin artırılan rolü ve eğitici programlar ile beşeri sermayenin kalitesinin yükseltmesini kolaylaştırmak. ➤ Bölgeye ait bilim ve endüstriyel parklar, hizmet destek sistem ve uzmanlaşmış faktör girdileri gibi uzmanlaşmış kümelerin varlığı.
D. Stratejik Varlı Arayan Doğrudan Yabancı Yatırımlar	➤ Firmaların sahiplik avantajlarını koruyucu ve arttırıcı varlıkların bulunması. ➤ Yabancı firmaların rahatlık veya zorluğunu etkileyen kurumsal ve diğer değişkenler.	➤ 1970'inkinde olduğu gibi ancak bilgi-temelli varlıkların büyüyen coğrafi dağılımı ve firmaların böyle varlıkları kullanma ihtiyacı duymaları ➤ Sinerji varlıklarının varlığı ve fiyatları. ➤ Farklı kültürlerle giriş, kurumsal ve sistem farklılıkları, farklı tüketici talep ve tercihleri ➤ Çoğunlukla özel alt-ulusal mekâna ait üniteler tarafından yerel olarak ifade edilen bilgi mübadelesi için fikirler ve etkileşimli öğrenimi teklif etmesi.

Kaynak: Dunning, J. H., & Dilyard, J. R. (1999). Towards a general paradigm of foreign direct and foreign portfolio investment. *Transnational corporations*, s.53.

1.7.1. Ekonomik Kriterler

Ekonomik çevre, toplumun ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetlerin eldeki sınırlı kaynaklarla üretiminin yapıldığı, tüketildiği; kaynakların, mal ve hizmetlerin bölüştüğü ortam olarak tanımlanabilir. Doğal olarak bu ortam, üretim faktörlerinin kullanılması sonucunda mal ve hizmetlerin yaratıldığı ve el değiştirdiği bir ortamdır ve her gün milyonlarca ekonomik işlemlere sahne olmaktadır (Ülgen ve Mirze, 2007: 84). Bireylerin ve toplumun sürekli değişen ve gelişen ihtiyaçlarından dolayı bu çevre değişkenleri de hızlı bir şekilde değişime uğramaktadır. Bu dinamik yapı da doğrudan ya da dolaylı olarak işletmeleri etkilemektedir.

Yabancı sermayenin yatırım kararlarını etkileyen en önemli kıstasların başında ekonomik istikrar gelir. Sürdürebilir reel ekonomik büyüme, düşük faiz oranları, öngörülebilir enflasyon oranları ve ılımlı döviz kuru dalgalanmaları yabancı yatırımcıların yatırım aşamasında değerlendirmeye aldıkları başlıca parametreleri oluşturmaktadır. Ülke sınırları içerisinde, serbest piyasa ekonomisinin var olması, uluslararası ticaret politikalarının benimsenmiş olması ve yabancı sermayeye ılımlı yaklaşan devlet politikaları, yabancı yatırımcıların yatırım kararlarını olumlu doğrultuda etkileyebilmektedir. (<http://www.ekodialog.com/Konular/dogrudan-yabanci-yatirimlari-etkileyen-faktorler.html>) (19.07.17)

1.7.1.1. Ekonomik İstikrar

Girişimci daima en fazla kar elde edebilme güdüsünün yanında, bu karı elde ederken üretim maliyetlerini minimize edebileceği ülkeleri tercih eder. En fazla kar edebilmenin yolu ise uzun vadeli yatırım kararlarından geçmektedir. Uzun vadeli yatırım kararları alınırken bakılacak en önemli ölçüt ise ekonomik istikrardır. Ekonomik istikrar olgusu; bir ekonomide fiyatlar genel seviyesi, büyüme oranı, istihdam seviyesi, döviz kuru ve faiz oranları vb. parametrelerin kararlı bir dengeye sahip olduğu, iç ve dış şoklardan önemli oranda etkilenmediği bir ekonomik ortamı ifade etmektedir (Bayar ve Öztürk, 2016: 62).

Ekonomik istikrarın temel göstergelerinden birisi de enflasyon oranıdır. Yüksek enflasyon oranları bir ekonomide makroekonomik istikrarsızlığın olduğunu

göstermektedir. Ayrıca, merkez bankasının para arzını kontrol edebilme ve hükümetin bütçe dengesi oluşturabilme yeteneğini sınırlandırmaktadır (Schneider and Frey, 1985: 165).

Hazinenin düşük faizle ve uzun süreli yaptığı borçlanmaların zamanında ve disiplinli bir şekilde geri ödenebiliyor olması ülkede ekonomik istikrarın olduğuna işaret eder. Bir ülke ekonomisinin istikrarlı olması devletin cari açığının düşük olmasına bağlıdır. Cari açık döviz kurunda oynaklıklara sebebiyet vererek enflasyon oranında ciddi yükselişlere ve ülkenin ekonomik parasının diğer devlet paralarına oranla düşüşler yaşamasına sebep olur. Cari açığı kapatmak adına dış ticaret kısıtlamalarına gidilebilir bu da yabancı yatırımcının kazançlarını kendi ülkesine transfer edememesi anlamına gelmektedir. Bütün bu birbiriyle ilintili olaylar doğrudan yabancı yatırım girişini olumsuz etkileyen göstergelerdir.

1.7.1.2. Pazar Hacmi ve Pazar Büyüme Hızı

Doğrudan yabancı yatırımlar ve pazar büyüklüğü arasında doğrudan bir ilişki söz konusudur. Çünkü yatırım yapmak isteyen şirket yeterli büyüklüğe erişmiş bir pazara yatırım yapsın ki yaptığı yatırımdan yeterli seviyede bir getiri sağlayabilsin (Asiedu, 2002: 110). Yabancı yatırımcı açısından piyasa büyüklüğü, ürettiği mal ve hizmetlere olan talebin yüksek olması anlamına gelmektedir. Yani piyasa hacminde meydana gelen bir genişleme, talep artışına sebebiyet vererek ülkeye yönelik doğrudan yabancı yatırım miktarını pozitif yönde etkilemektedir. (Erdal ve Tatoğlu, 2002: 23; Chakrabarti, 2003: 161; Agarwal, 1980: 746).

Pazar hacmi, ev sahibi ülkedeki kişi başına düşen Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) ile belirlenir. Yani GSMİH bir yıllık süre içerisinde, ülkede üretilmiş olan tüm nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatı ile çarpılması sonucunda elde ettiğimiz brüt tutardır. Bu tanım, ülkenin belirli bir dönem itibari ile sahip olduğu piyasa büyüklüğünü temsil etmektedir. Bu nedenle her ülke ekonomisi için vazgeçilmez bir karşılaştırma aracı olarak kullanılmaktadır (Erçakalar, 2005: 166).

Yabancı yatırımcının yer seçimi konusunda satış hacmi de etken bir güçtür. Satış hacminin tanımına bakıldığında: Bir ürünün ihracat yoluyla ile bir ülkeye giriş maliyeti ile o ürünün o ülkede üretilerek piyasaya sunulması için oluşturulan

maliyetler karşılaştırılır. Eğer o ürünü söz konusu ülkede üretmek, ihraç etmekten daha ucuz ise doğrudan yabancı yatırım kararı yerinde olacaktır.

1.7.1.3. Ekonomik Büyüme

Ekonomik büyüme, en geniş tanımı ile ekonominin toplam üretim, toplam yatırım, toplam ithalat ve toplam ihracat gibi önemli parametrelerin, istihdam ve üretim hacmi ile ilgili olarak bir dönemden bir döneme artması olarak tanımlanabilir. Ayrıca, yıllık bazda gayrisafi milli hasılanın büyüme oranı olarak da tanımlanabilmektedir (Çetinkaya, 2004: 240)

Daha çabuk büyüyen ekonomiler, işletmelere nispi olarak daha iyi fırsatlar sunmaktadır. Yani firmalara daha çok kar getirisi sağlamaktadır. Ekonomik büyüme ise bir ülkenin hem iktisadi olarak hem de sosyal refah seviyesi olarak artış veya azalış seyrini göstermektedir. Ülke içindeki ekonomik parametrelerin inişli-çıkışlı dalgalanmasına konjonktür adı verilir. Konjonktür, tek bir değişkene bağlı olmamakla birlikte ekonomideki birçok göstergeden etkilenmektedir. Yatırımlar, milli gelir seviyesi, istihdam, parasal durumlar, giderler ve siparişlerdir. (<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/309970>) (24.07.17)

Ekonomik büyümede en önemli gösterge tartışmasız ihracattaki artıştır. Ancak, ihracatın yanı sıra ithalattaki artış da ekonomik büyümenin göstergesi olabilir. Ülke içerisinde üretilmeyip dış kaynaklardan satın alınan malların ekonomik büyümeye nasıl etkisi olur sorusu akıllarda uyanmıştır. Bunun açıklaması ise şöyledir: eğer ithal ettiğimiz mal tüketim malı değil de teknoloji transferi ya da yatırım malları ise bu teknoloji transferi ile atıl kaynaklar değerlendirilip, maliyetlerde bir iniş, verimlilikte de bir yükselmeden söz edilebilir. Yatırım malları ise zaman içerisinde üretime katılırsa ekonomik büyümeye katkı sağlayabilir.

1.7.1.4. Dış Ticaret Açığı ve Ödemeler Dengesi

Torissi (1985) yılında yaptığı çalışmada ticaret fazlasının dinamik ve sağlıklı bir ekonominin göstergesi olduğuna işaret etmekte bu da yabancı yatırımcıyı teşvik etmektedir. Dış ticaret açığı olan gelişmekte ülke ekonomileri bu açığı kapatmak

adına doğrudan yabancı yatırımı ülkelerine çekmeyi hedefleyip bu konuda çeşitli reformlara gidebilirler.

Dış ticaret açığını azaltmanın en önemli yolu üretim ve ihracatı fazlaştırmaktan geçer. Örneğin; 1991 yılındaki Körfez Savaşları birçok ekonomik sistemi etkilediği gibi Türkiye ekonomisini de etkilemiştir. İhracat hızla artarken ithalat yavaşlamış, dış ticaret açığı önemli boyutlara ulaşmıştır. Bozulan bu iç ve dış denge 1994 ekonomik krizini tetiklemiş, akabinde Olağanüstü İstikrar Tedbirlerinin açıklanmasına sebep olmuştur. Kriz sonrası Türkiye %125 enflasyon oranı ve negatif büyüme ile başa çıkmaya çalışmıştır. Tüm bu olumsuzluklar doğrudan yabancı yatırım girişini etkilemiş, hedeflenen rakamların çok altında kalınmıştır (Gövdere, 2003: 47).

1.7.1.5. Doğal Kaynak

Doğal kaynaklar yeryüzüne dengeli ve eşit bir şekilde yayılmamıştır. Doğal kaynakların bolluğu ve ucuz oluşu doğrudan yabancı yatırımcıyı cezbeden bir diğer husustur. Duning'e (1995) göre ikinci dünya savaşına kadar doğal kaynak o ülkede yatırım kararı almanın temel belirleyicisi olmuştur. Şuanda da sadece doğal kaynakları işleyip kendi ülkesinde değerlendirmek için bile yatırımlar söz konusudur. Yeraltı ve yerüstü kaynakları bakımından zengin olan Nijerya, Peru, Meksika, Cezayir, Filipinler bu durumun en güzel örneklerindendir.

Doğal kaynakların zengin olması sadece yabancı yatırımı çekme potansiyeli olarak değerlendirilmemelidir aynı zamanda bunların ihraç edilmesi de ülke ekonomisine katkı sağlamaktadır. İhraç edilen bu mallardan sağlanan finansman ile yeni yatırım alanları oluşturulurken ülkenin refah seviyesi artıp, ekonomik büyümeye de katkı sağlamaktadır. Doğal kaynağın uluslararası taşıma maliyetlerinin yüksek olması durumunda ise yurt içinde yeni bir üretim tesisi kurulması veya teknolojik yeniliklerin o ülkeye getirilmesi söz konusu olabilecektir (Sachs and Warner, 1995: 4).

1.7.1.6. Altyapı ve Endüstrileşme

Altyapı koşullarının en önemlileri kuruluş yeri temini, enerji, haberleşme, ulaştırma olarak sayılabilir. Bunu ölçmek amacıyla özellikle enerji ve ulaştırma alanında kamu yatırımlarının bütçe içerisindeki payı kullanılır. Bir ülkenin kara, hava ve deniz yolu ulaşımlarında iyi olması yatırımların verimliliğini arttırmaktadır. Wallace (1990) yılında Latin Amerika’ da yaptığı araştırmada OECD firmalarının %75’ inin doğrudan yabancı yatırım kararlarında altyapı ve endüstrileşmeyi önemli bir etken olarak gördükleri sonucuna ulaşmıştır (Sun vd., 2002: 85).

Haberleşme alanındaki teknolojik gelişmeler ve değişimler de yabancı yatırım hareketliliğine ivme kazandırmıştır. Ev sahibi ülke ile ana ülke personellerinin sürekli iletişim halinde olması işletmeye bir maliyet yaratır. Örneğin; New York ile Londra arasında yapılan 3 dakikalık konuşma 1950 yılında 54.86 dolar iken, 1970 yılında 31.58 dolara düşmüş, 1990 yılında ise 3.32 dolara inmiştir (Ghai, 1995: 53). Günümüzde ise internet teknolojisi ile birlikte haberleşme maliyetleri yok denecek seviyeleri göstermektedir.

Altyapının olmadığı bir ülkede yapılan yatırımda üretim maliyetlerinin yükselmesi kaçınılmazdır. Yükselen maliyetler nihai ürünün fiyatına da yansarak piyasadaki rekabet gücünü kıran bir unsur halini alabilir. Yatırım yapılacak ülkenin altyapısının tamamlanmış olması durumunda işlem maliyetlerinde düşer buda yatırımın geri dönüş hızını kısaltır.

1.7.1.7. Ekonomik Entegrasyonlara Üyelik

Doğrudan yabancı yatırımların yapılış amaçlarından birisi de ticari engellerden kurtulmak ve bazı ekonomik entegrasyonların yarattığı avantajlardan faydalanmaktır. NAFTA, MERCOSUR, AB gibi birlikler üye ülkelere kendi aralarında yapacakları ticarete ciddi avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajlardan yararlanmak için yatırımcılar bu birliğe üye ülkelerden birine yatırım yaparak diğer üye ülkelerle yapacağı yatırımlarda avantaj elde etmek isterler. Dolayısıyla hem yatırımcılar hem de yatırım çekmeyi amaçlayan ülkeler açısından karşılıklı olarak kazanç sağlanmış olur (Yücel, 2009: 67).

Ekonomik entegrasyonlara üyelik kapsamının başında gümrük birliği gelmektedir. Gümrük birliğinin tanımına bakıldığında, taraflar arasındaki ticarete mevcut gümrük vergileri ve miktar kısıtlamalarının kaldırıldığı ayrıca üçüncü ülkelere de ortak gümrük tarifesinin uygulandığı bir ekonomik entegrasyon sürecidir. Türkiye de gümrük birliğine üye olan devletler arasındadır. Türkiye-AB gümrük birliği süreci 1959 yılında Türkiye'nin AB'ye müracaatı ile başlamış, 22 yıllık bir geçiş süreci yaşanmıştır. Türkiye yine 1987 yılında AB'ye üyelik başvurusunda bulunmuş, Gümrük Birliği süreci incelenmiş ve 1995 yılında kabul edilmiştir.

1.7.1.8. İşgücü Maliyetleri

Nüfusun fazlalaşmaması beraberinde işgücünün de ucuzlamasına sebebiyet vermiştir. Özellikle emek yoğun üretimlerde ucuz iş gücü girişimciyi o ülkede yatırım yapma konusunda cezbetmiştir. Ancak, teoriye bakıldığında işgücü maliyetlerinin doğrudan yabancı yatırımları etkilemede iki ayrı görüş savunulmaktadır. Birinci görüşe göre ucuz iş gücü doğrudan yabancı yatırımı cezbedici bir faktörken, karşıt görüşe göre ise işgücü maliyetlerinin toplam üretim maliyetleri içerisindeki payı düşük olduğu için doğrudan yabancı yatırımcıyı çok etkilememektedir. Bu konu üretilen ürünün cinsine ve niteliğine göre değişiklik gösteren bir kıstastır. Örneğin; otomotiv sektöründe işçilik maliyetleri toplam maliyetler içerisinde %10 ila %15 arasındayken, teknoloji sektöründe bu rakam %2 ila %3 oranında kalmaktadır (Miller, 1993: 16).

Ucuz işgücünde diğer bir konu ise, ucuz işgücünün genelde kalifiye eleman olamamasıdır. Bu görüşü William Baumol ve Alan Blinder ucuz işgücü rekabetinden korkmaya gerek yoktur. Çünkü ucuz işgücü sadece verimliliğin düşük olduğu yerde ucuz olacaktır diyerek açıklamaya çalışmışlardır. Bunu bir örnekle netleştirecek olursak Cezayir' in Setif şehrinde Park Mall adlı projenin inşaat işlerinin ince ve kaba işler bölümünde çalıştırılmak üzere Hindistan'dan getirilmiş olan personel ucuz işgücüne örnek olarak gösterilebilir. Türk personeller Hintli personellerden 3 katı fiyatına çalıştıkları için bu firmaya büyük bir avantaj sağlamıştır. Ancak, işin ilerleyen kısımlarında görülmüştür ki Hintli çalışanların kalifiye eleman olmamaları işin inceliklerini bilememeleri hızlı ve verimli çalışmalarını engellemiştir. Yani bir Türk personelin bir günde yaptığı işi üç Hintli personel bir günde yerine

getirmişlerdir. Bu da işletmeye yarardan çok zarar getirmiştir. Kısacası, düşük ücret seviyesinde yüksek kaliteli iş gücü bulunabiliyorsa, bu yabancı sermaye için anahtar faktördür.

1.7.1.9. Enerji Maliyetleri

Enerji konusu, günümüzde çok değişik yönleriyle daima gündemde yer almıştır. Özellikle 1973 petrol bunalımı Avrupa’da enerjinin önemini daha da arttırmıştır. Enerji kaynaklarına sahip olan ülkeler hem ekonomik, hem de siyasi olarak önemli bir potansiyeli bünyelerinde barındırmaktadır. Türkiye enerji kaynakları açısından dışa bağımlı olmasına rağmen, coğrafi konumu iyi değerlendirilip uzun dönemli stratejiler geliştirerek bu sorunun üstesinden gelebilir. Tüm dünyanın ve özellikle AB ülkelerinin enerjiye ciddi şekilde ihtiyaç duyması ve Türkiye’nin rezervlerinin yakınında bulunması Türkiye’nin enerjide lojistik üs olarak tanımlanmasına neden olmuştur.

AB’nin kuruluş temelinde de enerji kaynaklarını en iyi şekilde yönetmek amacı vardır. AB’nin enerji tüketim durumuna bakıldığında; petrol %36,9, doğalgaz %24, kömür %17,8, nükleer enerji %14 ve yenilenebilir enerji %7,1’dir. AB’nin enerji tüketiminin yarısı birlik içi kaynaklardan diğer yarısı da ithal ile karşılanmaktadır (<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/8555>) (24.07.2017).

1980’lerden bu yana doğrudan yabancı yatırımlarda en yüksek pay %53 ile imalat sektöründe gerçekleşmektedir. İmalat sektörünün en önemli girdisi ise enerji teminidir. Yani bir ülkedeki enerji üretimindeki artış yabancı yatırım girdisini pozitif yönde etkiler. Kısacası enerjinin ucuz ve düzenli olarak temin edilebilmesi doğrudan yabancı yatırım girişinde önemli bir etkidir(<http://dergipark.gov-tr/download/article-file/8555>) (24.07.2017).

1.7.1.10. Coğrafi Konum

Taşıma giderleri ile doğrudan yabancı yatırım arasında ters bir orantı söz konusudur. Yani ana ülke ile ev sahibi ülke arasındaki coğrafi olarak mesafe arttıkça taşıma maliyetleri de artacağından yatırımlar da buna bağlı olarak azalma eğilimi içerisine girer. Başlangıç aşamasındaki işletmeler genellikle coğrafi olarak

kendilerine yakın ve kültürel olarak kendilerine benzer pazarlara yönelirler. Örneğin; yatırım yapmak isteyen ve pazarda yeni olan bir Avusturalya firmasının ilk olarak Yeni Zelanda pazarına yönelmesi beklenir. Uluslararasılaşma sürecinde olgunlaştıkça daha uzak pazarlar hedeflenir.

1.7.1.11. Döviz Kuru

Ev sahibi ülkenin döviz kurundaki belirsizlik ve dalgalanmalar doğrudan yabancı yatırımcının yatırım kararını ve üretim yeri seçimini etkilemektedir. Döviz kuru bir yabancı ülke parasının ulusal para cinsinden değeri olarak tanımlanabilir. Reel döviz kuru ise iki ülkenin mallarının göreceli fiyatını ifade etmektedir. Nominal döviz kuruna bakıldığında ise, iki ülkenin ulusal paralarının karşılıklı göreceli fiyatını ifade etmektedir. Reel döviz kurundaki değişimler, bir ülkedeki ihracat gelirlerinin başka ülkelerle karşılaştırılabilmesine imkân vermektedir. Reel döviz kurunda meydana gelen yükselişler (ulusal paranın değer kaybetmesi), ihracat yapan ulusal ve uluslararası firmalar açısından daha fazla kazanç ifade ettiğinden yatırımlar da artış seyrine girebilir (Bayar ve Öztürk, 2016: 63). Para alanı teorisi yaklaşımına göre bir ülkenin parası, uluslararası alanda ne kadar zayıf ise yabancı yatırımcı o ülkeye o kadar az yatırım yapar. Döviz kurundaki oynaklıklar o ülkenin ekonomisinin istikrarını belirten en önemli göstergelerdendir. Ekonominin istikrarlı seyri de yabancı yatırımcının baktığı kıstaslardandır.

Bir ülkede reel döviz kurundaki dalgalanmalar yabancı yatırımın girişini olumlu ya da olumsuz olarak etkiler görüşünde teoriye bakıldığında tam bir anlaşma sağlanmamıştır. Bazı bilim adamları bu dalgalanmaların yabancı yatırımı etkilemediğini savunurken bazıları da etkilediği üzerinde durmaktadır. Örneğin; Blonigen, ABD’de döviz kurundaki dalgalanmaları fırsat bilen Japon yatırımcılar imalat sektöründeki büyük şirketleri satın almışlardır. Özetle; döviz kuru dalgalanmalarının pozitif veya negatif etkisi, getiri ile maliyet etkilerinin büyüklüğüne göre değişmektedir. Getiri etkisi maliyet etkisinden daha büyükse, doğrudan yabancı yatırım girişlerinde artış gerçekleşecektir. Eğer tam tersi bir oran söz konusu ise doğrudan yabancı yatırım girişleri azalış eğilimi gösterecektir (Blonigen, 1997: 446).

1.7.1.12. Vergi Politikası

Yüksek vergi oranları, vergi sonrası yatırım kazançlarını düşürmenin yanı sıra, vergiye tabi gelirin hangi ülkede beyan edileceğine dair ülkenin seçimini etkilemektedir (Desai vd., 2003: 65). Doğrudan yabancı yatırımcıyı ülkesine çekmek isteyen devletler vergi politikalarında bazı mevzuatlarda esneme ve değişim yoluna gidebilirler. Örneğin; ülkede bulunan yerel işletmeler ile doğrudan yabancı yatırımcıya aynı vergi politikasının uygulanması ve yabancı yatırımcı ile ikili anlaşmalar yatırımcıyı cezbeden koşullardandır. Teoriye bakıldığında, Hartman (1984), Grubert ve Mutti (1991), Hines ve Rice (1994), Loree ve Guisinger (1995) ve Billington'ın (1999) yaptıkları çalışmalar ev sahibi ülkelerin vergi artışlarının yabancı sermaye yatırımları açısından önemli bir negatif etki yarattığına işaret etmekteyken; Root ve Ahmed (1978), Lim (1983), Wheeler ve Mody (1992), Jackson ve Markowski (1995) ve Porcano ve Price'ın (1996) çalışmalarında vergilerin önemli bir etkiye sahip olmadığını savunmuşlardır (Joordan, 2005: 47).

Bu verilerden vergilere dayalı teşvik tedbirlerinin tek başına etkili olmadıkları anlaşılmaktadır. Başka bir ifade ile vergi teşvikleri sadece dikkatli kullanıldıkları ve diğer sağlam politika ve strateji paketinin tamamlayıcı bir parçası olduğunda anlam kazanmaktadır (Culahovic, 2000: 26). Öte yandan bu uygulamaların yabancı yatırımcı tarafından, diğer dezavantajları gizlemek amacıyla konulduğu da düşünülebilir.

1.7.1.13. Ticari Engeller ve Dışa Açıklık

Doğrudan yabancı yatırımcının ürünlerini üretebilmek adına ihtiyaç duyacağı ara malları ithal etme ve üretilen nihai ürünü de dışarıya ihraç etmede hareket kolaylığı sağlamaya dışa açıklık olarak tanımlanabilir. Yani bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin uluslararası piyasalarda serbest dolaşım kurallarına uygun şekilde ticarete konu olacağının bir açıdan garantisini ortaya koymaktadır. Ticarî açıklık ise ithalat ve ihracat toplamının (dış ticaret hacminin) ya da sadece ihracatın GSYH'ye oranı ile ölçülmektedir (Chakrabarti, 2001: 96).

Dışa açıklık teriminin doğrudan yabancı yatırımcıyı etkilemesi yatırım türüne bağlı olarak da çeşitlilik arz edebilir. Yani yabancı yatırımcı ev sahibi ülkenin yerel

piyasasına yönelik üretim ve satış yapıyorsa düşük dışa açıklık oranına ihtiyaç duyarken; ihracata yönelik yatırım yapan bir firma ise ticaret sınırlamaları maliyetleri arttıracak için daha fazla açıklık oranına ihtiyaç duyar (Sevinecek, 2010: 19).

1.7.1.14. Bürokratik İşlemler

Yabancı yatırımcıyı etkileyen bir başka faktör ise ülkedeki kurumsal altyapıdaki aksaklıklar ve bürokratik işlemlerin fazla olmasıdır. Yönetimsel prosedürler; zor, zaman alıcı ve pahalıysa yatırımcılar açısından bir diğer cesaret kırıcı faktör olabilir. Eğer diğer koşullar aynıysa kolay ve ucuz faaliyet süreci yatırım kararının ana belirleyicisi olabilir. Aşırı derecede yapılacak düzenlemeler önemli gecikmelerin meydana gelmesini ve bu yüzden firmaların başka yerlere gitmeye karar vermelerine neden olabilir (Morisset and Neso, 2002: 3–4).

1.7.1.15. Rüşvet ve Yolsuzluk

Teorideki bazı çalışmalara bakıldığında, rüşvet ve yolsuzluk yabancı yatırım girişinde caydırıcı bir etmen niteliği taşıırken bazı çalışmalar da bu kıstasın yabancı yatırımcıyı çok da etkilemediğini savunmuşlardır. Mesela; Schmitz ve Bieri (1972) rüşvet ve yolsuzluk ile doğrudan yabancı yatırım ilişkisinde zayıf bir bağlantı saptarken, Kravis ve Lipsey (1982), Culem (1988), Edwards (1990) ve Pistoresi (2000) ülkenin rüşvet ve yolsuzluk derecesinin doğrudan yabancı yatırım girişinde güçlü ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu kanıtlamışlardır (Chakrabarti, 2001: 100).

Şeffaflık kavramı ise kamu kesiminde rüşvet ve yolsuzluğun bulunmaması, mevzuatın karışıklığa yol açmayacak şekilde açık ve anlaşılır olması, hukukun üstün sayılması ve ekonomik politikaların belirlenmiş olması anlamına gelmektedir (Çılıbant, 2006: 57). Bir ülkenin şeffaf olup olmaması tabi ki de önemli bir etmendir. Ancak, diğer ekonomik, siyasi ve kültürel etmenlerde olumlu gelişmeler söz konusu ise tek başına rüşvet ve yolsuzluğun olumsuz olması yabancı yatırımcıyı doğrudan etkilemeyecektir.

1.7.1.16. Yatırım Teşvikleri ve Yasal Düzenlemeler

Teşvik tedbirleri her işletme için aynı derecede cezbedici bir unsur olmayabilir. Üretime konu olan ürünün niteliğine ve cinsine göre bu tedbirler anlam kazanmaktadır. Örneğin; imalat sektöründe çalışan bir işletme için sabit sermaye yatırımları gerekirken olup bu varlıkların satın alınması, amortisman hesabına aktarılması ve bu bağlamdaki teşvik tedbirleri anlam kazanmaktadır. Ancak, hizmet sektöründe çalışan bir turizm işletmesi için de enerji giderleri indirimi, emlak vergisi kanunu kapsamındaki muafiyetlerin teşvik tedbirleri anlam kazanmaktadır.

Teşvik tedbirleri diğer bir açıdan da yatırımın yapıldığı yıla göre anlam kazanmaktadır. Ekonomik koşulların sürekli değişken, dinamik yapıya sahip olmasından dolayı 2015 yılında yapılan bir yabancı yatırım için önemli olan bir teşvik tedbiri 2017 yılında eskisi kadar bir anlam kazanmayabilir.

Türkiye yabancı yatırım girişlerini etkilemek kapsamında 1999 yılında Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası anayasasında değişikliğe giderek Tahkim Kanunu'nu kabul etmiştir. Tahkim Kanunu kapsamında anayasanın 'Devletleştirme' başlığı altındaki 47. Maddesinde değişikliğe gidilmiştir. 47. Maddenin açılımı ise şu şekildedir: "Devletleştirme Özelleştirme olarak değiştirilmekte, Devletin Kamu İktisadi Teşebbüslerinin ve diğer kamu tüzel kişilerini mülkiyetinde bulunan işletmelerin özelleştirmeye ilişkin esas ve usullerinin ve kamu tüzel kişilerin yürütülen yatırım ve hizmetlerden hangilerinin özel hukuk sözleşmeleri ile gerçek veya tüzel kişilere yaptırılabilirliğinin Kanunlarla belirlenmesi esası getirilmektedir. Kamu hizmetleri ile ilgili imtiyaz şartlaşma ve sözleşmelerinde bunlardan doğan uyuşmazlıkların milli veya milletlerarası tahkim yoluyla çözülmesi öngörülmektedir." (<http://www.ozyazilim.com/ozgur/tahkim.htm>) (27.07.17).

Türkiye yine 2003 yılında Yabancı Sermayenin Teşvik Kanunu'nun yürürlükten kaldırması ile beraber doğrudan yabancı yatırım tanımı ve haklarını uluslararası standartlara bağlamıştır. Bu kanun, yabancı personele istihdam sağlama, uyuşmazlıklar durumunda uluslararası tahkim yoluna gitme, yabancı ve yerel yatırımcılara eşit haklar sunma, yabancı yatırımcıların taşınmaz edinimi ve gelir transferi engellerinin kaldırılması gibi maddeleri içermektedir. Kısaca, Türkiye yıllar itibari ile yabancı yatırım girişindeki kanunlarda liberal bir anlayış benimsemiştir. Tüm bu göstergeler Türkiye'ye yabancı yatırım girişinde pozitif etkiler yaratmıştır.

1.7.2. Politik Kriterler

Doğrudan yabancı yatırımcının yatırım yaptığı ülkenin yönetim şekli, siyasi ve sosyal istikrarı, özelleştirme ve devletleştirme politikaları, ticaret politikası ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının tutarlılığı, siyasi çatışmaları, diğer devletler ve komşuları ile olan ilişkileri doğrudan yabancı sermaye yatırımı kararını etkilemektedir. Politik risk ev sahibi ülkedeki politik olaylara bağlı olarak gelecekte nakit akışını olumlu ya da olumsuz yönde etkilemektedir. Sağlıklı bir hukuki sistemin bulunmadığı veya hukuki sistemin işleyişinin zayıf olduğu bir ülkede beklenen getiri oranı yüksek olsa bile, yatırımcı açısından yüksek riskler söz konusudur (Çapraz ve Demircioğlu, 2003: 30). Yabancı yatırımcının öncelikli baktığı kriter gitmek istediği yerde güvenlik ve emniyettir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerin kalkınmak amacıyla sermayeye olan gereksinimleri, bu ülkelerin serbest piyasa kuramı çerçevesinde ekonomi ve hukuk alanında liberalizasyona giderek, doğrudan yabancı yatırımları kendi ülkelerine çekebilme gerekliliğine yol açmaktadır. Siyasi ve politik istikrarsızlıkların olduğu bir ortam yabancı sermayeyi ülke topraklarından kaçırarak diğer alternatif ülkelere yönelmesine neden olur. Kısacası bir ülkenin politik istikrarı yabancı sermayenin yatırım kararlarında etkin bir rol oynamaktadır. Siyasi iktidarın ve hükümetlerin yabancı sermaye konusundaki aldıkları tutum yatırımcının yatırım kararında önemli bir etkidir. Hükümetlerin yabancı sermayeye olumsuz davranışlar sergilemesi, devletleştirme, kamulaştırma ve millileştirme politikalarından söz etmesi ve bunları hükümet politikası olarak benimsemesi durumunda yabancı sermaye o ülkeye yönelmekten vazgeçerek sadece kısa süreli yatırım yapmayı tercih etmesine neden olabilecektir (Çankaya, 2004: 95).

Politik istikrar doğrudan yabancı yatırımcıyı çekmede başlı başına tek önemli unsur değildir. Politik istikrara nazaran ekonomik istikrar işletmeler açısından daha önemli bir kıstastır. Örneğin; Polonya 1990'lı yıllarda 9 yılda 9 hükümet değiştirmiştir. Bu politik olarak istikrarsız olup sosyal bir huzursuzluğun göstergesi kabul edilebilir. Bu durumda yabancı yatırım girişinde bir düşüş beklenmesi gözetilirken beklenen düşüş olmamıştır. Çünkü Polonya'nın makroekonomik olarak gerçekleştirdiği reformlar oluşabilecek kötü imaj olgusunu yıkmıştır (Batmaz ve Tunca, 2005: 136).

Politik riskin etkisini hesaplayabilmek adına Freedom House 1972 yılından bu yana Sivil Özgürlükler Endeksi'ni yayımlamaktadır. 1 ile 7 arasındaki değerlerin yer aldığı skalada politik ve sivil özgürlükler ayrı ayrı değerlendirilmekte bütün ülkeler adına düzenlemektedir. 1 değeri tam anlamıyla özgür bir ortamı nitelendirirken 7'ye doğru özgürlüklerin de giderek azaldığı bir yapıyı ifade eder.

1.7.2.1. Siyasi ve Sosyal İstikrar

Siyasi ve sosyal istikrar, bir ülkede aynı hükümetin uzun yıllar iktidarda kalması olarak tanımlanabilir. Siyasi ve sosyal istikrar beraberinde ekonomik istikrarı da getirdiği için yabancı yatırımcıyı cezbeder. Örneğin; Sabancı Holding ile dünyanın önde gelen lastik üreticilerinden Japon Bridgestone Corporation'ın ortaklığı ile Aksaray'da 1000 dönümlük arazi üzerine kurulacak ve 4 bölümden oluşacak olan lastik fabrikası kurulması için 2016 yılında çalışmalara başlanmıştır. Bu projede 4.000 kişinin istihdamı öngörülmüş, yılda 4,2 milyon lastik üretileceği varsayılmıştır. (<http://aksaray.gov.tr/brisaaksaraylastikfabrikasinininsaatcalismalaribasladi>) (27.07.2017) Türkiye ve özellikle Aksaray ili için müthiş bir yatırım ve istihdam yaratan bu projenin çalışmaları 15 Temmuz darbe girişimi ile sekteye uğramıştır. Japon ortaklar siyasi ve sosyal istikrarın sağlanmadığı gerekçesiyle 1. bölümün tamamlanmasının ardından ödeneği kesmiş diğer bölüm için çalışmaları askıya almıştır. Bu durum, gerek orada çalışan personel açısından gerekse de ülke ekonomisi açısından büyük zararlara sebebiyet vermiştir. Bu örnek, siyasi ve sosyal istikrarın olmaması durumunda yabancı yatırımı ülkeye çekmenin ve devamlılığını sağlamanın zor hatta imkânsız olduğunun en güzel kanıtıdır. Yine dünyadan başka bir örnek verildiğinde, Afganistan pazarında yabancı yatırımcı olarak en çok Türk işletmeleri bulunmaktaydı. 2001 yılında ABD'nin Afganistan'a girmesi ile beraber birçok Türk firması ülkeden geri çekilmiştir. Siyasi ve sosyal istikrarın yavaş yavaş sağlanması ile beraber Türk firmaları Afgan pazarına yeniden nüfus etmeye başlamışlardır.

1.7.2.2. Ticaret Politikası ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Tutarlılığı

Yatırım yapılacak olan ülkenin ithalat ve ihracat politikaları yabancı yatırımcıyı bağlamaktadır. İthal ikameci bir politika izleyen bir ülkede imalat sektöründe yapılacak yatırımlar engellerin aşılmasını sağlayacaktır. Çokuluslu şirketler gelişmekte olan ülkelerin doğal kaynak rezervleri, ucuz işgücü gibi maliyet artı yönlerinden faydalanıp üretim yaparak nihai ürünü ithal etme eğilimindedirler. Ülke yönetiminin ithalata koyduğu vergi ve kısıtlamalar işletmeyi zora sokarak yatırımı yapacağı başka ülke arayışına neden olabilir (Şahin, 1975: 37). Örneğin; Özbekistan hükümeti kısıtlayıcı olan ticaret politikasını serbestleştirme eğilimine girmiş bu konuda çeşitli reform ve yenilikler getirmiştir. Bu da yabancı yatırım girişini tetikleyici unsurlardan olmuştur.

1.7.2.3. Özelleştirme Politikası

Özelleştirme politikası, devletin elinde bulunan üretim birimlerinin mülkiyetinin veya denetiminin özel sektöre aktarılması olarak tanımlanabilir (Donaldson and Wagle: 1995: 12). Özelleştirmenin temel amacı, kamu iktisadi kuruluşların iş yükünü hafifleterek millete daha hızlı ve daha düzgün bir şekilde hizmet sunabilmektir. Özelleştirme ile birlikte devlet iş yükünün bir kısmını özel sektöre devrederek mali yükümlülüklerini hafifletip, özelleştirilen işletme ile birlikte de vergi gelirlerini arttırmaktadır.

1980'lerden bu yana özelleştirme politikaları doğrudan yabancı yatırımlara ivme kazandırmıştır. Bu ivmenin başlıca nedeni kamu iktisadi teşebbüslerin yabancı yatırımcılara satılmasıdır. Yabancı yatırımcılar çoğunlukla kamu iktisadi teşebbüsleri satın alabilecek finansal birikime ve bu işletmelerin verimli şekilde çalışması için gerekli olan kaynakları ülke içine aktarabilecek organizasyona sahiptir. Bu nedenle özelleştirilen şirketler büyük ölçüde yabancı yatırımcılar tarafından satın alınmakta böylece doğrudan yabancı yatırım girişi söz konusu olmaktadır (Trevino vd., 2002: 36). Örneğin; Latin Amerika'da telekomünikasyon ve elektrik şirketleri daha önceleri devletin denetimi altındaydı. Bu işletmelerin özelleştirmeye açılması ile

beraber Latin Amerika'ya doğrudan yabancı yatırım girişleri söz konusu olmuştur (Ateş, 2006: 59).

Özelleştirme politikaları doğrudan yabancı yatırım kararı alan işletmelerde yeni bir tesis kurmaktan çok daha az maliyetli olduğu için yabancı yatırım girişinde tercih sebepleri arasındadır.

Doğrudan yabancı yatırımları ülkeye çekmek bir rastlantı değil ülke mevzuatında oluşturulacak reformlar ile gerçekleştirilebilir. Bu yapısal reformların başında özelleştirme politikaları yer almaktadır. Bu bağlamda bakıldığında Almanya ve ABD'nin önemli yatırımları vardır. Özelleştirme faaliyetleri ile pek çok kamu iktisadi teşebbüslerin yabancı yatırımcılara devredildiği bu ülkeler, mevcut durumları itibariyle yabancı sermaye yatırımları açısından ideal pazarlar konumundadır (Tandırcıoğlu ve Özen, 2003: 116).

1.7.3. Kültürel Kriterler

Ev sahibi ülkedeki insanların alışkanlıkları, gelenekleri, görenekleri, toplumun dilinden, dinine kadar pek çok faktör dikkate alınmalıdır. Kültürel yapı içerisinde yer alan bir takım yazılı olmayan kurallar ve normlar iş yaşamını yakından etkilemektedir. Örneğin; Suudi Arabistan'da faaliyette bulunmak isteyen Alman et firması dini açıdan oranın kurallarına uymak zorundadır.

'Kültürel Yakınlık' teorisine bakıldığında ana ülke ile ev sahibi ülke arasında bulunan kültürel yakınlık anlamı taşımaktadır. Kültürel yakınlık ne kadar az ise yabancı yatırımcının ev sahibi ülkeye yatırım iklimi o kadar az olacaktır (Lee vd., 2008: 1118-1119). Örneğin; Cezayir ile Türkiye arasında kültürel bir yakınlıktan söz edilebilir. Tarihte Cezayir'in Osmanlı topraklarında olması, aynı dine mensup olunması ve Osmanlı yöneticilerinin Cezayir halkına karşı olumlu ve ılımlı bir yönetim felsefesi belirlemiş olması Cezayir halkının Türklere karşı daha sempatik davranmalarını sağlamıştır. Bu durum, gerek işletmeler açısından gerekse de orada çalışan işletme personeli açısından kolaylıklar sağlamıştır.

Kültürel farklılıklar, yatırımın yapılış biçimini de etkilemektedir. Firma ilgili ülkeye yatırım kararı aldıktan sonra kültürlerinin çok farklı olduğunu görür ise ev sahibi ülkedeki yerli bir firmayı satın almak yerine doğrudan yatırım yapabilir.

Çünkü satın alma işleminin akabinde iki firma arasındaki entegrasyonda zorluklar yaşanabilir (Lee vd., 2008: 1118-1119)..

Kültürel etmenlerde önemli unsurlardan biri de tarihsel bağlardır. Geçmişte tarihsel bağları bulunan iki ülkede ekonomik ilişkiler daha hızlı gelişmektedir. Örneğin; geçmişte Fransız sömürgesi olan Cezayir’de Fransız yatırımcılar ekonomik ve ticari ilişkileri daha kolay geliştirebilmektedirler. Ana dili Arapça olan Cezayir ilköğretim sonrası okullarda Fransızca’yı zorunlu kılmıştır. Yerli halk ana dilin yanında Fransızca’yı da ana dili yeterliliğinde konuşmaktadır. Sadece dil konusu bile yatırım kararını etkileyen önemli kriterlerdendir.

1.7.3.1. Kültürel ve Psikolojik Faktörler

Doğrudan yabancı yatırım girişindeki ‘yabancı’ kelimesi bile bazı insanların satın alma davranışları üzerinde psikolojik baskılara neden olabilir. Bazı insanlar satın alacakları ürünün kendi ülkelerine ait olmasını isteyebilir milliyetçilik duyguları ön plana çıkabilir. Örneğin; 1944 yılında Tekel tarafından kurulan Yeni Rakı 2003 yılında yapılan özelleştirme ile birlikte üretimi Mey İçki Sanayi Ticaret A.Ş.’ye devredilmiştir (<http://kimkurdu.com/yeni-rakiyi-kim-kurdu/>) (20.07.2017). Yeni Rakı Türkiye’nin tartışmasız en çok satan içki firmalarındandır. Özelleştirme ile birlikte yabancılara devrolması satış ve promosyon yapan diğer yerli firmaların bunu kullanmasına, insanların milliyetçilik duygularını ayaklandırarak satışları sekteye uğratmaya çalışmalarına sebebiyet vermiştir. Yabancı sermayeden en çok yararlanan Yunanistan, İrlanda, Japonya, Belçika gibi ülkelere bakıldığında buradaki vatandaşların yabancı sermayeye önyargılı bakmadıkları görülmüştür (Akdiş, 1988: 69).

Ülkelerin kültürlerinin de farklı olması yabancı sermaye girişinde reklam ve promosyon kısmında da farklılıklara neden olmaktadır. Örneğin; Fransa’da en çok yemek yapan erkekler iken, Türkiye’de kadınları oluşturmakta en usta aşçılar ise Türkiye’de erkeklerden çıkmaktadır. Bu da reklam ve promosyonlarda farklılıkları doğurmaktadır.

1.7.3.2. Dini İnançlar

Bir ülkenin kültürünü etkileyen en önemli etmenlerden biri de dindir. Dini inanç insanların yaşama bakış açılarından, tüketim tercihlerine kadar pek çok faktörü etkileyen bir etmendir. Dini inançların ekonomik kararlar üzerinde etkili olduğu görüşünü literatüre ilk kazandıran Max Weber'in 'Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhı' adlı eseridir. Weber, bu eserinde Protestanlığın kapitalizmi desteklediğini savunmuş dini inanç ile para ve zamandan israf edilmemesi olgularını bağdaştırarak kadercilik anlayışını hiçe sayıp din ile ekonominin entegre edilebileceğini ileri sürmüştür. Bu zihniyet ise kapitalizmin ve sermaye birikiminin yükselmesine olanak tanımıştır. Weber, Protestanlığı ekonominin gelişimini destekleyici olarak savunmuş Budizm ve Konfüçyüs dinlerini ise ekonominin önündeki bir engel olarak tanımlamıştır (Günay, 1988: 6).

Dini inançlar yabancı yatırımcıyı nasıl etkiler? Sorusu bir örnekle açıklanacak olursa; İslam dinine göre içki haram kılınmıştır. Türkiye ve Ortadoğu'daki birçok ülke İslam inancını benimsemektedir. Türkiye laikliği yönetim felsefesi olarak benimseyen dünyadaki tek Müslüman ülkedir. Bu bağlamda, din ile devlet işlerini birbirinden ayırarak daha ılıman bir din felsefesi gütmüştür. Ancak, bunun yanında Suudi Arabistan gibi ülkeler bu ılımanlıkta yönetilmemektedir. Bu durumda Alman bira fabrikası Suudi Arabistan'da bir fabrika kuramayacağı gibi, diğer kuracağı işletmelerde de oranın usullerine ayak uydurmak zorundadır.

1.7.3.3. Ahlaki Ve Moral Değerler

Teoriye bakıldığında her ne kadar ahlaki değerlerin, ekonomik göstergelerin önüne geçerek yatırım kararını etkilememesi belirtilirken, pratikte bu söz konusu olmamaktadır. Yabancı yatırımcılar çalışacakları ortama kendilerini yabancı hissetmek istemezler. Halkını tanıdıkları, kültürlerine yabancı olmadıkları, alışkanlıklarını ve tepkilerini bildikleri bir ülkede yatırım yapmayı daha uygun görmektedirler (Akay ve Karaköy, 2008: 73). Buna en güzel örnek bağımsızlık sonrası Türk işadamlarının Orta Asya Türki Cumhuriyetlerine yaptıkları yatırımlar gösterilebilir. Çünkü yatırımcı yatırım yaptığı ülkede kendini evinde gibi hissetmek ister.

1.7.3.4. Tüketici Tercihleri ve Kişi Başına Düşen Milli Gelir

Tüketici tercihleri kişilerin yaşam standartlarına, eğitim seviyelerine, gelir durumlarına, gelenek, görenek, örf ve adetlerine göre çeşitlilikler arz etmektedir. Her ülkenin farklı yeme alışkanlıkları ve satın alma davranışları bulunmaktadır. Örneğin; Türkiye’de kahvaltıda peynir, zeytin, yumurta gibi tuzlu yiyecekler tüketilirken Fransa ve Cezayir gibi birçok ülkede krovasan gibi tatlı yiyecekler tüketilmektedir. Türk kadınları giyim konusunda daha sade bir yaklaşım izlerken Cezayir kadınları daha süslü daha ağır makyajlı olmayı tercih etmektedirler. Yabancı yatırımcının yatırım kararında ekonomik göstergelerin yanında önemli kıstas olmamakla beraber irdelenmesi gereken konulardandır.

Kişi başına düşen milli gelir yabancı yatırımcıyı doğrudan etkileyebilir. Nitekim işletmenin üretilen piyasaya sunacağı malı talep edecek olan kişilerin satın alım güçleri işletmeyi doğrudan etkilemektedir. Kişi başına milli geliri düşük olan bir ülkede insanlar ancak yaşamlarını idame ettirebilecek ürünleri talep ederken çok lüks otomobiller, teknolojik ürünlerin satışı beklenen getiride olmayabilir (Yaşar, 2009: 95).

Yukarıda bahsedilen kriterlerdeki pozitif yönlü göstergeler yabancı yatırımcıyı etkileyip farklı alanlarda imalat ve hizmet sektörlerindeki birçok yatırımcıyı aynı ülke toprakları içerisine getirmeyi başarabilir. Böylece her bir firma diğerinin orada bulunmasından faydalanabilir. Bu faydalar, bölgedeki destek imkânlarına erişim, ortak hizmet merkezlerinden yararlanma ve dağıtım kanallarından faydalanma şeklinde olabilir. Aynı zamanda firmalar kişiselleştirilmiş talep yapısı ve uzmanlaşmış faktör girdilerine de sahip olabilir (Yaşar, 2009: 95).

1.8. ÜLKE KREDİ NOTLARININ DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Doğrudan yabancı sermaye hareketlerinin tam bir başarı yakalayamamasının önünde genel olarak iki engel görülmektedir. Bunlardan birincisi hukuki problemler olarak nitelendirilebilir. Gelişmekte olan ülkeler hukuki problemlerini çözmek adına

çeşitli düzenlemelere gitmiş, kanunlarını liberal bir şekilde düzenlemeye çalışmışlardır. İkinci büyük problem ise girişimcinin yatırım yapacağı ülke hakkında tam, doğru ve yeterli bilgiye sahip olamamasıdır. Bu doğrultuda devreye ülke kredi derecelendirme kuruluşları girmektedir. Kredi derecelendirme kuruluşlarının görevi en temel tanımı ile uluslararası yatırımcıların yatırım yapacakları ülke hakkında gereksinim duyacakları bilgileri objektif olarak toparlayarak, kredi notu formatına dönüştürüp yatırımcılara sunmasıdır. Gelişmekte olan ülkeler her ne kadar kendilerini tanıtmak için çaba harcasalar da bu bilgilerin güvenilir olmayabileceği olgusu yabancı yatırımcıyı etkilemekteyken böyle tarafsız bir kuruluşun varlığı yatırımcıyı rahatlatmakta, yatırım kararı almasında önemli bir etkiye sahip olmaktadır (Erten, 2010: 397).

Kredi derecelendirme kuruluşları bir ülkenin kredi notunu belirlerken en başta baktığı husus devletin aldığı dış yardımlar ve kredilerin zamanında ve eksiksiz olarak ödenip ödenmediğidir. Derecelendirme kuruluşları para ve finans kuruluşlarının gözetim ve denetim yükünü hafifleterek, piyasalara şeffaflık getirip, oto kontrol sistemini devreye sokarak asimetrik enformasyon ve ahlaki tehlike gibi durumların azaltılmasında önemli etkiye sahiptir (Halıcı, 2005: 38).

Kredi derecelendirme kuruluşları Türkiye’de SPK ve BDDK’nın gözetim ve denetimi altında faaliyet gösterip, gizlilik, sır saklama yükümlülüğü, şeffaflık, reklam yasağı, tarafsızlık ve bağımsızlık, çıkar çatışmalarından kaçınma gibi politikaları gözeterek faaliyette bulunmaktadırlar (Yaslıdağ, 2007: 140). Türkiye kredi derecelendirme kuruluşları tarafından yüksek gelir sağlanan fakat riskli bir bölge olarak tanımlanmaktadır. Buna kanaat getirilmesinde yıllar itibari ile Türkiye’nin yaşadığı siyasal ve ekonomik belirsizliklerdir. Türkiye’nin son yıllarda yaptığı AB uyum süreci, ekonomik reform hareketleri, yapısal ve finansal istikrar politikaları ile kredi derecelendirme kuruluşlarının vereceği notları yükseltmeye yeterli olacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

YÜKSEK NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNÜN GÖÇ NEDENLERİ VE YAŞADIĞI ÜLKEYİ SEÇME KRİTERLERİ

2.1. GÖÇ KAVRAMI

Göç kavramı insanlık tarihi kadar eski bir konudur. Eski çağlarda insanlar avcılık ve toplayıcılık yaparak hayatlarını idame ettirdikleri için kaynaklarda yaşanan kıtlıkla beraber bir yerden başka bir yere gitmeleri zorunlu bir hal almıştır. Bazı toplumlar da bulundukları coğrafyayı başkalarının istila etmesi sonucu göç denen kavramla tanışmak zorunda kalmışlardır.

Göç kavramı kişilerin sosyal, siyasi veya ekonomik sebeplerle yaşadıkları bölgeyi geçici veya kalıcı olarak terk ederek, başka bölgelere ya da ülkelere gitmesi şeklinde tanımlanabilir. Göç yurt içinde bir yerden bir yere yapılabileceği gibi yurt dışına doğru da yapılmak üzere karşımıza iki boyutta çıkmaktadır. Bir yılı aşan süreyle yapılan yer değiştirmeler Birleşmiş Milletler’ e göre göç olarak kabul edilmektedir (Şimşek, 2006: 78). Göçler kalıcı nitelik taşıyabileceği gibi kısa süreli de olabilir. Buna en iyi örnek mevsimlik işçilerdir. Türkiye’de yaz aylarında pamuk işçilerinin Çukurova’ ya gelmesi gibi.

Göç, ilk başta bir mekândan diğer bir mekâna geçiş olarak tanımlansa da bireyler ve toplumlar üzerinde büyük değişimlere yol açmaktadır ve verilmesi zor bir karardır. Tarihe bakıldığında, atalarımız uygarlığın sahibi ve yayıcısı olarak ilkçağlardan başlayarak ortaçağın sonlarına kadar birçok göçte bulunmuş, hem Türk tarihinde hem de Dünya tarihinde çok büyük etkileri olan göçleri yaşamışlardır. Tarih, bu göçlerin sonucunda birçok Türk Devleti kurulmasına ve kavimler göçü gibi birçok devletin batıya doğru yer değiştirmesine tanıklık etmiştir. Göç hareketleri bunlarla sınırlı kalmamış ikinci dünya savaşından sonra boyut değiştirerek geçerliliğini korumuştur. 19. yüzyılda politik ve dinsel faktörler göçün nedenlerini oluştururken, İkinci Dünya Savaşı sonrası ücret politikaları ve refah seviyesini yükseltmek göçün önemli unsurları halini almıştır. Bu dönemlerde sanayi alanındaki gelişmelerle birlikte üretim artmış bu da işgücü talebini yaratmıştır. Gelişmiş ülkeler pek çok ülkeden işgücünü göçmen olarak ülkelerine kabul etmiştir. Buna en güzel

örnek Türkiye’den Almanya’ya giden Türk işgücü göçüdür. 1961 yılında Türkiye ile Almanya arasında ‘Türk İşgücü Anlaşması’ imzalanmış ve ilk olarak 2.500 Türk Almanya’ya göç etmiştir. Bugün Almanya’da yaklaşık olarak 3 milyon Türk yaşamaktadır.

Göç hareketleri 1960’lardan sonra boyut değiştirerek geçerliliğini korumuştur. Göç, artık avcılık ve toplayıcılık ya da işçi göçü olarak değil beyin göçü olarak geçerliliğini korumaktadır. Tabi ki işçi göçü hala geçerliliğini korumaktadır ancak beyin göçü olgusu daha dinamik ve önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu göç akımı genellikle gelişmekte olan ülkelere gelişmiş olan ülkelere doğru bir entegrasyonu ifade eder. Bu bağlamda, en çok beyin göçü alan ülke ABD iken ikinci sırada onu takip eden Kanada olmuştur.

Göçün iki türü bulunmaktadır. Gönüllü göç ve zorunlu göç. Gönüllü göç kişinin kendi istediği ile bir yerden bir yere gitmesi olarak tanımlanırken, kişinin kendi isteği dışında göçe zorlanması zorunlu göç olarak tanımlanır. Daha refah bir seviyede yaşamak, daha iyi standartlarda iş bulmak, eğitim görmek ve beyin göçü gönüllü göç olarak tanımlanırken; doğal afetler, savaşlar, siyasi olaylar, mübadele, salgın hastalıklar zorunlu göçü tetikleyen etmenlerdir (İçduygu vd., 1997: 216) . Afrikalıların köle olarak ABD’ye taşınması en güzel zorunlu göç örneklerindendir (Akan ve Arslan, 2008: 7). Günümüzde ise savaştan kaçan Suriyelilerin Türkiye ve dünyaya yaptıkları akım rakamlara vurulduğunda üç milyonu aşmış durumdadır.

Göç ile farklı kültürdeki insanlar bir araya gelerek kültürel etkileşime girmiş bu etkileşimin sonucunda her ikisinin de değişmesi sonucunda farklı kültürleşmeler ortaya çıkmıştır. Yani tekerleğin icadından yazının bulunmasına, salgın hastalıklardan bu hastalıkların tedavi yöntemlerinin bulunmasına kadar insanlık adına öğrenilen her şey dünyaya göçlerle taşınmıştır (Yılmaz, 2014: 1686).

2.1.1. Göçün Nedenleri

Göç hareketleri ekonomik sıkıntılar, işsizlik, devletlerin içine düştüğü siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, savaş, doğal afetler, döviz darlığı ve enflasyon gibi etkenleri ortadan kaldırmak, yeni yaşam alanı bulma ve yeni kazanç imkânları yaratmak için gerçekleştirilmiş zaman zaman da devletin teşvikleri ile

desteklenmiştir. Göç etmek genelde bir tercih sebebi değil, zorunluluktan ibarettir. Çünkü kimse doğup, büyüdüğü kültürünü benimsediği ve tüm sevdiklerinin bir arada olduğu toprakları bırakıp gitmeyi istemez. Literatürde ise göçün en önemli itici gücünün sosyo-ekonomik eşitsizlikler olduğu savunulmaktadır (Karabulut ve Polat 2007: 2). Bu bağlamda, göç alan ve göç veren ülke ve bölgelerin sosyo-ekonomik yapıları göçün nedenlerini kavramanın en önemli göstergesidir.

Göçün birçok sebebi vardır. Tarihten günümüze doğru bakıldığında en eski göç olan Kavimler Göçünün sebebi iklim değişikliği, kuraklık ve yiyecek sıkıntısı iken günümüzde Suriye'den göçün sebebi ise savaş olmuştur. Göçün nedenleri değişen çevre koşulları, insanların ihtiyaç ve beklentilerine göre çeşitlilik arz etmektedir. Bunlar maddeler halinde sıralandığında; ekonomik nedenler, sosyal – psikolojik nedenler, siyasal nedenler ve doğal olaylar olmak üzere dört başlık ortaya çıkmaktadır (Yılmaz, 2014: 1686).

2.1.1.1. Ekonomik Nedenler

Göç olgusunun yaşanmasının temelinde ekonomik nedenlerin en önemli faktör olduğu su götürmez bir gerçektir. Ülkeler arasındaki ekonomik gelişmişliğin farklı olması, kişi başına düşen milli gelirin her ülkede farklı paya sahip olması, altyapının ve sosyal imkânların daha fazla olduğu bölgeler bireylerde daha mutlu olabilecekleri daha refah yaşayabilecekleri düşüncesini uyandırmakta ve göç eylemine neden olmaktadır.

Göçün bir başka ekonomik nedenini ise işgücüne olan arz ve talep dengesi belirlemektedir. Yani bir ülke mevcut işgücü arzının tamamını istihdam edebilecek kapasitede ise göç söz konusu olmayabilir ancak, toplam arz dengesini karşılayabilecek potansiyel bir talep dengesi yok ise göç söz konusu olacaktır (Pur, 1974: 22). Ayrıca emek yoğun ülkelerde ücret seviyeleri düşük iken sermaye yoğun ülkelerde ücretler daha yüksek sayılabilir. Emek piyasasının yüksek ücrete tabi olması göçü tetikleyen bir başka unsurdur.

Dünyanın en yoksul ülkeleri olarak bilinen Nijerya, Mali, Marutanya, Burkino Faso, Çat gibi ülkelerde tarım alanlarının daralması insanların geçim kaynaklarını elinden almakta kişileri de göçe zorlamaktadır. Burada yaşayan kişiler

yoksulluktan kurtulmak ve hayatlarını idame ettirmek için göçü bir zorunluluk, çıkış kapısı olarak görmektedir (Temiz, 2004: 50).

Ülke ekonomisinde ihracatın azalarak ihtiyaçların ithalat yolu ile temin edilmesi bunun da ödemeler dengesini bozup cari açık oluşturması, yoksulluğun yaygınlaşması, devletin özelleştirme politikaları başlığı altında kıt olan istihdam olanaklarını daha da daraltması Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankasının işletmelere yapısal uyum politikalarını dayatması gibi etkenler göç baskısını daha da arttırmaktadır (Temiz, 2004: 41).

2.1.1.2. Sosyal - Psikolojik Nedenler

Günümüz koşullarında sadece daha fazla para kazanmak göçü tetikleyen bir neden değildir bunun yanında göç eyleminin gerçekleşmesinde sosyal ve psikolojik nedenler de bulunabilir. Bunların başında eğitim, evlilik, aile ve akrabalara yakınlık, sağlık problemleri, emeklilik, hızlı nüfus artışı, töre, namus cinayetleri bulunan ortamın kültürünü benimseyememe gibi etmenleri sayabiliriz. Savaşlar ve siyasi çatışmalar gerekçe gösterilerek insanlar gelişmiş ülkelere sığınma talebinde bulunabilirler. Bu talep çerçevesinde insanlar ‘mülteci göçmen’ olarak başka ülkelere göç edebilirler (Kutlu, 1992: 17).

Kişiler bazen de dinlerini özgürce yaşayabilmek adına veya ırk ayrımından ya da dini baskılardan kurtulmak için de göç edebilirler. İranlı bir kadının başını kapatmadan dışarda özgürce dolaşamayacağı gibi Türkiye’de 2010 – 2011 yılları öncesinde başı kapalı bir kadının devlet üniversitelerinde eğitim görememesi bu konuya örnek teşkil eder. Terör olayları da göçü tetikleyici unsurlardandır. Terör kişileri bazen kendi istekleri ile göçe sürüklerken bazen de devlet politikası ile beraber gelebilir. Nitekim devlet bazen gerekli gördüğü köy ve mezraları boşaltarak buradaki halkı göçe zorlamıştır.

Yazılı ve görsel medyanın öğrencileri yurt dışı eğitimi için özendirici faaliyetleri, Work and Travel gibi programların hem çalış hem gez olarak öğrencileri etkilemesi, yabancı dil eğitimi alabilmek gibi nedenler de göçün sosyal ve psikolojik etmenleri olarak belirtilebilir.

2.1.1.3. Siyasal Nedenler

Siyasi problemler insanların göç sebepleri arasında yer alır. İnsanlar içgüdülerini tatmin etmek adına bulundukları yerde güvenlik ve emniyet beklerler. Eğer kişinin yaşadığı bölgede can ve mal güvenliğine ilişkin bir kaygı, terör olayları, savaş gibi etmenler söz konusu ise kişi bulunduğu ortamdan uzaklaşmak, kendini güvende hissedebileceği bir yere gitmek ister. Bu da göç olgusunu doğurur. Suriye'den dünyaya ve Türkiye'ye akın akın gelen göçün tek nedeni can güvenliğidir. İnsanlar bazen de devlet eli ile göçe zorlanmıştır 1989 yılında Bulgaristan'da yaşayan Türkler' in göçü bunun en iyi örneklerindendir. Kurtuluş savaşı sonrası Lozan Barış anlaşması imzalanmış bu anlaşmaya göre de Yunanistan'da bulunan Türkler Türkiye'ye, Türkiye'de bulunan Yunan vatandaşlar da Yunanistan'a göçe zorlanmıştır. Yani mübadele edilmiştir (Geray, 1962: 6).

2.1.1.4. Doğal Olaylar

Çevre şartlarındaki bozulmalar da göçün nedenlerindendir. Küresel ısınma sonucunda toprakların çölleşmesi, ormanların küçülmesi, tarım topraklarının marjinal sınırlara ulaşması insanları göçe zorlamaktadır (Unat, 1975: 302). İklim değişimleri, erozyon, su baskınları, deprem, çığ, çölleşme ve volkanik patlamalar gibi doğal olaylar insanları evsiz bırakıp, yaşam alanlarını yok etmiş bu da zorunlu olarak insanların göç etmelerine neden olmuştur (Tümertekin ve Özgüç, 1998: 307). Örneğin; Kırgızistan'da 1994 yılında meydana gelen heyelan, 270.000 insanın göç etmesine neden olmuştur. Türkiye'den örnekler verildiğinde; 1998 Bartın'da meydana gelen sel felaketi; 1998 Bingöl depremi, 1999 Marmara depremi. Bütün bu doğa olayları insanları evsiz bırakmış, yaşam alanlarını yok etmiş, bu da insanların zorunlu olarak göç etmelerine neden olmuştur. 21. yüzyılda yaklaşık olarak 150 milyon kişinin doğal afetler nedeni ile yaşam alanlarını terk edip başka yerlere göç ettikleri tahmin edilmektedir (<https://www.msxlabs.org/forum/cevaplanmis/234721dogal-afetlerin-neden-oldugu-goclerhakkindabilgiverebilir-misiniz.html>) (25.07.2017).

Küreselleşmenin kaçınılmaz bir sonucu da insanın sadece üretmek için yaşaması ve doğayı taşıyabileceğinin üzerinde kullanarak hunharca kirletmesidir. Bilinçsiz ve aşırı tüketim neticesinde doğa kirlenmiş bu da kıtlıklara, toprakların

verimsizleşmesine, hastalıklara ve aşırı kirliliğe neden olmuştur. Örneğin; Çernobil nükleer felaketi çevre şartlarında bozulmalara, insan sağlığını tehlikeye sokacak çevre koşullarına ve ölümcül pek çok hastalığa neden olmuştur. Bu felaket kişilerin yaşam alanlarını tahrip etmiş ve zorunlu olarak göçe zorlamıştır (Sönmez, 2004: 15).

2.1.2. Göçün Sonuçları

Temelinde hayatta kalma ve geçim kaygısı olan göç, bir mekândan başka bir mekâna taşınma durumudur. Göç dini, ekonomik, siyasi ve sosyal olmak üzere birçok nedene bağlı olabilir. Göçün sonuçları ise hepimizi ilgilendirecek derecede, ciddi boyutlara ulaşabilmektedir. Göç edilen yerde artan nüfus artışı söz konusu olur ve konaklama, iş, çevre kirliliği ve sosyal hizmetlerin yeterli olamaması gibi sorunları da beraberinde getirmektedir. Ancak, göçün en önemli ve büyük sonucu nüfusu etkilemesidir. Yani göç sonucunda bir yerin nüfusu azalırken başka bir yerin nüfusu artar (<http://bilgihanem.com/goc-nedir/>) (01.08.17).

Göç eden insanlar gittikleri coğrafyada kendi kültür ve benliklerini korumaya yani asimile olmamaya çalışmışlardır. Bu bağlamda, gittikleri yerlerde Alman Mahallesi, İtalyan Mahallesi gibi kendilerine ait kişileri bir araya getirip buralarda toplanıp yaşamışlardır. Bu da toplumdan dışlanmalarına yol açmıştır (Temiz, 2004: 38).

Tablo 4: Dış Göçlerin Sonuçları

DIŞ GÖÇLERİN SONUÇLARI

Göç Gönderen Ülkelerde	Göç Alan Ülkelerde
İş Gücü Azalır	İş Gücü Artar
Nüfus Azalır	Nüfus Artar
Kadın Nüfusu Oranı Artar	Erkek Nüfusu Oranı Artar
Döviz Geliri Artar	Kültürel Zenginlik Yaşanır
Ülkeler Arasında Ekonomik, Sosyal ve Kültürel İlişkiler Gelişir.	
Yer Yer Kültürel, Etnik ve Dini Uyuşmazlıklar Yaşanabilir.	

Kaynak:http://tayfursokmenanadolulisesi.meb.k12.tr/meb_iys_dosyalar/31/08/972852/dosyalar/2013_01/02062935_9glerinnedenlerivesonular.pdf (06.08.17)

2.1.2.1. Göç veren ülke üzerindeki sonuçları

Doğu Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu, Güney-Doğu Asya ve Latin Amerika gibi ülkeler; göçü, nüfus ve işsizliği azaltarak, işçi dövizini girdisi sağlayacak bir eylem olarak görmektedirler (Weiner ve Munz, 1997:2). Nitekim de Dünya Bankası verilerine göre, 2015 yılında gelişmekte olan ülkelere gönderilen işçi gelirleri 2014 yılına göre %5,3 artarak 401 milyar dolara ulaştığı ve bu gelirlerin gelişmekte olan birçok ülkenin Gayri safi yurtiçi hasılasının %10'una eriştiği kabul edilirse, bu pay ciddi boyutlara ulaşmıştır (Dünya Bankası, 2015: 7).

Göç edenlerin ülkelerine transfer ettikleri paralar ile ülkeye döviz girişi sağlanmış olur. Bu döviz girişi cari açığı kapatmada önemli bir paya sahip olup, alt yapıyı güçlendirmek ve yeni yatırımlar için de kullanılabilir. Bu da yeni iş olanakları sağlayıp, istihdam yaratır. Böylece GSMH ve refah seviyesi yükselmiş olur. Göç edenler ülkelerine döndüklerinde yanlarında yalnızca döviz girişi ile dönmezler. Orada edindikleri bilgi ve deneyimleri de beraberlerinde getirirler.

Göç eğer bir şehirden bir şehire doğru değil de, bir ülkeden başka bir ülkeye yer değiştirme ise göçü gönderen ülkede nüfus azalırken, göçü alan ülkede nüfus artmaktadır. Nüfus bakımından zengin olan gelişmekte olan ülkeler açısından ilk

bakışta bu artı bir durum olarak değerlendirilebilir. Ancak, göç eden kişinin niteliğine göre durum incelenmelidir. Yani göç eden kişi emek gücü ile çalışan bir mavi yakalı mı? Yoksa eğitim görmüş, bilgi, beceri ve deneyimi olan bir beyaz yakalı mı? Aldığımız cevap beyaz yakalı ise bu göç türü beyin göçüdür. Bu da göç veren ülkenin isteyebileceği en son göç türüdür. Çünkü yıllarca yetişmesi için çaba harcanan nitelikli iş gücünün ülkeye katkısı olacağı dönemde başka ülkelere göç ederek buralarda fayda yaratması söz konusudur. Buna en güzel örnek 1971 yılında Almanya'ya giden Türk işçileridir. Bu işçilerin kas gücüne dayalı çalışan işçiler olduğu düşünülmektedir. Fakat Devlet Personel Başkanlığı'nın açıkladığı verilere göre bu kişilerin %47' si nitelikli iş gücüne sahip olduğu anlaşılmıştır (Unat, 1995: 283). Bu kişilerin doğru değerlendirilmeyerek göç etmelerine olanak tanınması, Almanya'da vasıflarına göre değerlendirilmeden çalışmalarına neden olmuştur (İşkur, 2011: 10).

Göç edenler ülke nüfusunu azaltmaktadır ve bu göç edenlerin birçoğu genç nüfusu oluşturmaktadır. Bu genç nüfus da üremeye herhangi bir katkıda bulunamadığı gibi potansiyel nüfus artışını da nispeten dengede tutmaktadır.

2.1.2.2. Göç edilen ülke üzerindeki sonuçları

İkinci Dünya savaşı sonrası Batılı devletlerde işgücü açığı ortaya çıkmıştır. Yetişmesine emek ve zaman harcanmadan, gelişmekte olan ülkelere elde edilen işgücü Avrupa'da desteklenmiş ve kabul görmüştür. Bu duruma eski tarihlerde kölelik denirken, günümüzde sözleşmeli işçilik başlığı altında modern bir bakış açısı getirilmeye çalışılmıştır. Ekonomik sistemin tıkr tıkr işlediği zamanlarda işçi göçü desteklenmiş, ekonomik konjektürdeki dalgalanmalarda ilk önce bu işçiler işten çıkartılmışlardır. Yani bu işçiler gelişmiş ülkeler tarafından bir güvenlik sibobu olarak kullanılmıştır (Unat, 2002: 21).

Batılı devletler ülkelere çalışmak üzere gelen işçileri bilgi, deneyim ve yeteneklerine bakmaksızın ülkede kimsenin yapmak istemeyeceği, tehlikeli ve sıkıntılı işlerde kullanmışlardır. Böylece oluşabilecek iş kazalarında kendi ülke vatandaşları zarar görmemiştir. Örneğin; Türkiye'den Almanya'ya çalışmak üzere

giden Türk işçiler Almanya’da kimsenin yapmak istemediği çöpçülük, ağır sanayii, madencilik, inşaat gibi zor ve tehlikeli işlerde çalıştırılmıştır.

2.2. BEYİN GÖÇÜ

Beyin göçü kavramı, iyi eğitim görmüş, uzman, nitelikli, seçkin, profesyonel ve üstün yetenekli işgücünün yetiştiği ülkeden başka bir ülkeye en verimli olduğu zaman diliminde kendi isteği ile çalışmak veya araştırma yapmak amacıyla yer değiştirmesi akışı olarak tanımlanabilir.

Günümüzde küreselleşme süreci ile birlikte göç kavramı vasıfsız elemanların göçünden ziyade yerini beyin göçü kavramına bırakmış, teknolojinin gelişimi ile beraber artık emek gücüne olan ihtiyaç azalmış, göç olgusu beyin göçüyle sınırlandırılmıştır. Bunun altında yatan temel neden ise sanayi devrimi yeni teknolojilerin doğmasına olanak sağlayarak, erkek kol emeğine dayanan işçi sınıfına ihtiyaç azalmış, bunun yerine bu teknolojiyi yönetecek beyaz yakalıların varlığı ihtiyacı doğmuştur. Beyaz yakalıların göçü de beyin göçü olarak tanımlanabilir. Öte yandan devletlerin tarihte teşvik ettikleri geçici işçi göçleri zamanla ailelerini de beraberinde getirmeleri ile kalıcı bir hal alması ülkeleri zor duruma sokmuştur. Bu da ülkelerin yeni göçmen politikaları izleyerek işçi göçünü engeller nitelikte yapılanmaya gitmesini sağlamıştır.

Eğitim insanları belli amaçlar için yetiştirme sürecidir (Fidan, 1991: 12). Bu süreç insanlığın doğuşu ile başlamış, tarihte her geçen gün yeni açılan branşlarla desteklenmiş ve devam etmiştir. Kişilerin eğitim seviyeleri ülkelerin kalkınmışlık düzeylerinde büyük katkılar sağlayacağı için de devlet tarafından sürekli desteklenerek geliştirilmiş, ülke ekonomisinde en fazla yatırım yapılan konulardan biri haline almıştır. İnsanlara yapılan bu yatırımlar uzun solukludur ve meyvelerini toplamak ise zaman ister. Tam meyvelerin olgunluğa eriştiği ve bireyin ülke ekonomisine katkı sağlayacağı dönemde beyin göçü ile başka bir ülkeye yönelmesi göç veren ülkeler bakımından en büyük kayıp olarak değerlendirilir. Ekonomisi gelişmemiş devletlerin yüksek paralar harcayarak yetiştirdiği kişiler ellerinden kaçarak, ülkeler arasındaki gelişmişlik seviyesinin artmasına neden olmaktadır. Güç

şartlarda yetiştirilen nitelikli iş gücünü kaybeden gelişmekte olan ülkelerin kalkınmaları yavaşlamaktadır.

2.2.1. Beyin Göçü Kavramını Tanımlayan Bileşenler

Beyin göçü en temel tanımı ile yüksek eğitim seviyeli, mesleğinde uzmanlaşmış, kabiliyetli, üstün zekâ ve yeteneklere sahip kişilerin kendi ülkeleri dışında başka bir ülkede çalışarak orda ikamet etmesi olarak tanımlanabilir. Bu kişiler genellikle doktor, mühendis, bilim adamı, akademisyen, yönetici ve nitelikli teknisyen olan yani vasıflı insan gücüne sahip kişilerden oluşmaktadır. Beyin göçü kavramını daha iyi anlayabilmek adına coğrafik olarak yer değiştirilip değiştirilmediği de önemli bir konudur. İç beyin göçü ve dış beyin göçünde coğrafik olarak yer değiştirme varken, gizli beyin göçü ve sanal beyin göçünde coğrafik olarak kök ülkede ikamet edilmektedir.

Tablo 5: Beyin Göçünün Sınıflandırılması

Coğrafik Olarak Yer Değiştirerek Yapılan Beyin Göçü		Coğrafik Olarak Yer Değiştirmeden Yapılan Beyin Göçü	
İç Beyin Göçü	Dış Beyin Göçü	Sanal Beyin Göçü	Gizli Beyin Göçü
➤ Ülke içerisinde yer veya kurum değiştirme. Örneğin; kamudan özel sektöre geçiş. ➤ Ülke açısından pek bir zararı yoktur.	➤ Kök ülkeden başka bir ülkeye gidiş. ➤ Kök ülkeye maddi olarak zararı ve değer kaybı çok fazladır. ➤ Transfer ücreti yoktur. ➤ Zaman ve kıt kaynak israfı mevcuttur. ➤ İhracat bedeli yoktur.	➤ Kendi ülkesinde başka bir ülkeye beynini bilgisayar ve internet vasıtası ile kiraya vermek olarak tanımlanabilir. ➤ Sosyal, siyasal ve vatandaşlık hakkı gibi hiçbir haktan istifade edilemez.	➤ Kök ülkede yabancı bir işletmede çalışmak olarak tanımlanabilir. ➤ Dış beyin göçünden yaklaşık 2,5 kat daha fazladır. ➤ Düşük ücret politikası ve sosyal haklardan yararlanamama söz konusudur.

Kaynak: Kaya, M., “Beyin Göçü/Erozyonu”, İşgüç Dergi, Cilt: 5, Sayı: 2, s. 15, 2003.

Beyin göçü kavramını tanımlayan bileşenler bulunmaktadır. Bu bileşenler beyin bolluğu, beyin ihracı, beyin kurutma, beyin değişimi, sanal beyin göçü ve gizli beyin göçü olarak gruplandırılabilir.

2.2.1.1. Beyin Bolluğu (Beyin Taşması, Saçılması)

Bir ülkedeki nitelikli uzman işgücünün üretkenliğinden yeterince yararlanılamaması ve söz konusu nitelikli işgücünün başka ülkelere istihdam edilip emilmesidir (Şimşek 2006: 83). Başka bir ifade ile bir ülkede plansız ve düzensiz eğitim verilmesi sonucu yetişen nitelikli iş gücü koluna, ülke ekonomisinin ihtiyaç duymaması ve bu iş gücünün açıkta kalarak iş bulma çabası ile başka ülkelere göçü olarak tanımlanabilir. Bunu bir örnek verildiğinde Erhan Tezcan'ın (2004) beyin bolluğu ile ilgili yaptığı çalışmaya atıfta bulunmak yerinde olacaktır. Bu çalışma kapsamında 2004 yılında Türkiye'de maden mühendisliği alanında öğretim veren 16 maden mühendisliği bölümü bulunmaktadır. Bu bölümlerden yaklaşık olarak her yıl 1030 öğrenci mezun edilmektedir. Türkiye'nin madencilikteki GSYH içindeki payı %1 ile ölçülürken bu kadar mezunun iş bulma ve aktif olarak mesleğini icra edebilme gibi bir durumu söz konusu değildir. İşte tüm bu veriler Türkiye'de maden mühendisi bakımından beyin bolluğu olduğuna işaret etmektedir. Bu konudaki plansız eğitim kişilerin mezun olduktan sonra iş bulamamalarını tetiklemiş bu da kişileri beyin göçüne itmiştir. Kanada GSYH'nin büyük bir kısmını madencilikten elde etmesine rağmen her yıl 120 maden mühendisine ihtiyaç duymaktadır. Bunların 90 kişisini kendi ülkesinden temin ederken geri kalan 30 kişi Türkiye gibi maden mühendisi bolluğu bulunan ülkelere beyin göçü yolu ile ihraç etmektedir. Bu Türkiye için büyük bir kayıptır (http://www.maden.org.tr/resimler/ekler/2dc449578a4744a_ek.pdf) (08.08.17).

Türkiye'de mimarlık ve mühendislik alanında eğitim veren birçok üniversite bulunurken, doktorluk alanında eğitim veren az sayıda üniversite bulunmaktadır. Bu durum, mimarlık mühendislik alanında beyin bolluğuna yol açarak beyin göçünü tetikler. Türkiye'de üniversite açarken ülke ihtiyaçları göz önünde tutularak hareket edilmelidir. Nitekim bir insanın yetişmesi 30 yıl ve bir öğrencinin üniversite eğitimi sonuna kadar harcadığı eğitim masrafları yaklaşık olarak 100-150 bin civarındadır.

Bu rakamlar Türkiye için beyin göçünün ne kadar maliyetli olduğunu göstermektedir.

2.2.1.2. Beyin İhracı

Beyin ihracı, değerli bir beynin başka bir ülkeye ihraç edilmesi şeklinde oluşan beyin göçü olarak tanımlanabilir. Filipinler, Barbados gibi ülkeler bazı alanlarda uzmanlaştırdıkları kişileri ekonomilerinde kullanamamalarından dolayı ihraç etmeye meyllidirler. Bu ülkeler, beyni başka bir ülkeye ihraç edilmesi ile uzun vadeli ve kesintisiz olarak bir bedel alabilirler (Babataş, 2007: 265).

2.2.1.3. Beyin Kurutma

Nitelikli iş gücünün uzman olduğu alan dışında kullanılmasıdır. Başka bir deyişle, bir meslek dalında yıllarca eğitim görmüş bir kişinin uzman olduğu alan dışında başka işlerde çalıştırılması olarak tanımlanabilir. Az gelişmiş ülkelerde çok sık rastlanan bir durumdur. Beyin küsmesi olarak da tanımlanabilir. Bu kişiler zamanla sahip oldukları bilgi ve donanımları kaybedebilirler (Şimşek, 2006: 83).

2.2.1.4. Beyin Değişimi

Ülkeler arasında karşılıklı yarar sağlamak amacı ile öğrencilerin, araştırmacıların ya da bilim adamlarının değişimini ifade etmektedir. Bu yolla kişiler bilgi edinmenin yanı sıra tecrübe de kazanarak farklı kültürleri tanıma olanağı sağlar (Babataş, 2007: 265). Bu uygulamalar, günümüzde hızla artmaktadır. Yükseköğretim kurumlarında Erasmus programı başlığı altında her yıl binlerce öğrenci ve akademisyen eğitim ve öğretim faaliyetlerinin bir bölümünü yurtdışında geçirerek bilgi ve tecrübelerini arttırmaları hedeflenmiştir.

2.2.1.5. Sanal Beyin Göçü

Nitelikli iş gücüne sahip olan kişinin beden olarak ikamet ettiği ülkeden ayrılmayarak beyin gücünü başka bir ülke için kullanması, sanal beyin göçü olarak

tanımlanabilir. Özellikle günümüz bilgisayar ve internet teknolojisi için kullanılan bu yöntemde gelişmiş ülkeler az para harcayarak maksimum getiriyi sağlayabilirler. Çalıştırdıkları eleman için herhangi bir sosyal güvenlik ücreti ödememekle beraber proje sonunda rahatça yollarını ayırabilirler. Ayrıca bu yolda kişinin kendisi coğrafik olarak yer değiştirmedeği için kişiye vatandaşlık hakkı, sosyal, siyasal bir yükümlülük de söz konusu olamaz. Hindistan ve Pakistan gibi ülkelerde bilgisayar mühendislerinin birçoğu bu şekilde geçimlerini sağlamakta diğer mühendislerle nazaran çok daha düşük ücretlerle proje hazırlamaktadırlar. Normalde saati 50 dolar olan yazılım, muhasebe, bilgisayar, iletişim vb. gibi işler az gelişmiş ülkelere saati 5 dolara yapılmaktadır.

2.2.1.6. Gizli Beyin Göçü

Yükseköğrenim görmüş kişilerin kendi ülkelerinde yabancı firmalar için çalışmasıdır. Türkiye’de bulunup yabancı firmalar için görev yapan yükseköğrenim görmüş kişiler gizli beyin göçü örneklerindendir. Bu tür, dünyada istatistik olarak bilinen beyin göçüne nazaran 2,5 kat daha fazladır. Bu kapsamda çalıştırılan kişiler gelişmiş ülkelere hem daha yüksek ücretlere çalışacak iken hem de sosyal haklardan daha fazla yararlanacaklardır. Ancak, kendi (kök) ülkelerinde bulunmaları bu getirilerden yoksun olmaları anlamına gelir. Ayrıca kiralanan bu değerli beyinlerin ürettikleri teknolojik yenilikler kök ülkelere cehalet primi başlığı altında çok daha maliyetli satılmaktadır. Kıt olan kaynaklarla yetiştirilen değerli beyinler ülkelere ya bedava ihraç edilmekte ya da kiralanmaktadır. Bu da ülkenin hem gelişmişlik düzeyini etkiler hem de ülke imajını zedelemektedir (Kaya, 2003: 16).

2.2.2. Gelişmekte Olan Ülkelerde Beyin Göçünün İtici Faktörleri

Göç olgusu literatürde her ne kadar zorunlu ve gönüllü göç olarak tanımlansa da kişinin göç etmesi için bulunduğu ülkede onu iten nedenler de mevcuttur. Bunlar (Tezcan, 1985: 256):

- Siyasi ve politik istikrarsızlıklar, etnik ayrımcılıklar
- Düşük ücret ile adaletsiz, dengesiz bir ücret politikasının olması

- Plansız, programsız ve çarpık eğitim düzeninden dolayı arz-talep dengesizliği
- Bilim, teknoloji ve ar-ge ye önem verilmemesi
- Şirketlerin kurumsallaşamamasından kaynaklı adam kayırmaların fazla olması, yükselme fırsatlarının az olması ve kötü çalışma şartları
- Siyaset ve sadakatin ön planda tutularak kişilerin bağımsızlığının az olması, yaratıcı fikirlerle ilgilenmek yerine günü kurtarma çabası ile işi ilerletme isteğinin ön planda tutulması
- Askerlik görevi (Türkiye’de askerlik görevini yerine getirmemek için yurtdışına çıkan ve ülkeye tekrar giriş yapmayan birçok erkek beyin göçü bulunmaktadır.)

2.2.3. Gelişmiş Ülkelere Beyin Göçünde Çekici Faktörler

Gelişmiş ülkelerin bu kadar çok beyin göçü almasının tartışılmaz nedeni tabii ki yüksek ücretler ile çalışılmasıdır. Yüksek ücretin yanında gelişmiş ülkelerde yaşam standartlarının daha yüksek olması, sağlık ve eğitim olanaklarının daha gelişmiş olması ve şehir yaşamının cazibesi de beyin göçünde tercih nedenleri arasındadır. Ayrıca, daha iyi eğitim ve araştırma olanakları, yabancı dildeki eğitimin bir prestij unsuru oluşturması, politik, siyasi ve ekonomik istikrar kriterleri, entelektüel bağımsızlık, daha iyi iş, çalışma ve kariyer olanakları, deneyimli destek personellerin var olması, araştırma ve geliştirme için fon kaynaklarının bulunması ve yöneticilerin bu tür faaliyetleri destekler yaklaşımda bulunmaları, yükselmek için yakalanan şanslara sık rastlanması gibi etkenler de beyin göçünü gelişmiş ülkelere destekler niteliktedir (Kaya, 2003: 22).

Gelişmiş ülkelere akın akın giden beyin göçünün en önemli çekici unsurlarından birisi de eğitim olanaklarıdır. Gelişmiş ülkeler nitelikli insan gücünü ülkelerine çekmek için pek çok yabancı öğrenciye maliyetleri karşılayarak eğitim vermekte, mezun olduktan sonra da bu kişileri ellerinde tutabilmek adına onlara sosyal statü, ücret ile istihdam etmektedirler. Türkiye göz önüne alındığında üniversitelerinin dahi işsizlik oranının günden güne artması ve mimar, mühendis, avukat, öğretmen gibi

mesleki ve teknik donanımına sahip kişilerin asgari ücret ile çalıştırılmasının yaygınlaşması, Türkiye’den beyin göçü olgusunu tetikler niteliktedir.

2.2.4. Beyin Göçünün Göç Alan Ülke Üzerindeki Etkileri

Beyin göçü kavramının her ne kadar göç veren ülkeye büyük etkileri olduğu söylene de göç alan ülke üzerinde de olumlu ve olumsuz etkilere sahiptir. Beyin göçü alan ülke üzerindeki olumlu ve olumsuz etkiler aşağıda belirtilmiştir:

2.2.4.1. Olumlu Etkileri

Beyin göçü olgusu göç alan ülke üzerinde başlarda küçük faydalar yaratsa da uzun vadede bu kazanımların niteliği de artmaktadır. Bu bağlamda, gelişmiş olan ülkeler 1970’lerden sonra vasıfsız iş gücüne ülke kapılarını kapatırken, geçmişte ve günümüzde nitelikli işgücü göçmen politikalarını cezbedici nitelikler barındırır. Ülkeler nitelikli işgücünü ülkelerine çekmek için adeta birbirleriyle bir yarış içindedir. Bu bağlamda, gelişmekte olan ülkelere gelişmiş olan ülkeye doğru beyin göçünün yaklaşık olarak %54 ‘ü ABD’ye doğru olmaktadır. Bu gösterge de ABD ekonomisi için önemli bir pozitif fayda sağlamıştır. Ekonomik, sosyal ve kültürel olarak beyin göçünün ülkeye sağladığı pozitif etkiler aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır (Sağırlı, 2006: 127):

- Gelişmiş ülkelerin günden güne azalan nüfus oranları gelişmekte olan ülkelerin eğitilmiş beyin güçleriyle kapatılarak, sıfır maliyet ile beyin ithal etmelerine olanak sağlamıştır.
- Beyin göçü ile ülkeye gelen birey, ülkesinde kalan potansiyel işgücüne ulaşılmasına imkân yaratır.
- Göç ile gelenlerin farklı kültürlerden olması bir sinerjinin doğmasına sebebiyet vererek yaratıcılığı tetikler.
- Göç edilen ülke ile bilgi akışı ve işbirliği sağlanarak aradaki bağlar kuvvetlendirilir.

- Gerek üniversitedeki akademisyenlerin gerekse de başka alanlardaki kalifiye elemanların emekliliği ile boşalan kadrolar göçmen politikaları ile doldurularak olası aksaklıklar giderilebilir.

2.2.4.2. Olumsuz Etkileri

Beyin göçünün göç alan ülke üzerindeki olumsuz etkileri olumlu etkilerinin yanında absorbe edilebilecek niteliktedir. Ekonomik, sosyal ve kültürel olarak beyin göçünün ülkede yarattığı olumsuz sonuçlar aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır (Sağırlı, 2006: 127):

- Göçmenler ülkede bulunan yerel işgücünü caydırıcı ve küstürücü bir etki yaratabilir.
- Yaratılan bilim ve teknoloji göçmen işgücü ile başka ülkelere etik olmayan yollarla taşınabilir.
- Göç beraberinde nüfus artışını tetikler.
- Nüfus artışı da kıt olan beşeri kaynakların kullanımında paylaşılması sonucunu doğurabilir.

2.2.5. Beyin Göçünün Göç Veren Ülke Üzerindeki Etkileri

Beyin göçü kavramı genel itibari ile gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru giden bir kavramdır. Bazen de gelişmiş ülkelere gelişmiş ülkelere geçiş şeklinde de olabilir. Her ne şekilde olursa olsun genelde beyin göçünün göç veren ülkeye olumsuz, göç alan ülkeye ise olumlu etkileri daha fazladır.

2.2.5.1. Olumlu Etkileri

Beyin göçünde göç veren ülke açısından olumlu etkileri şu şekildedir (Gökbayrak, 2009: 1):

- Göç edilen ülke yurt dışında temsil edilir, ülke imajı yükselir. Göç eden kişi ileri bir teknolojiye imza atmışsa ya da bir buluş gerçekleştirmiş ise ülke tanınırlığı artar.
- Yurtdışında deneyim ve tecrübe kazanan birey ülkesine geri döner ise bu tecrübe ve deneyimi ülkeye aktararak farklı kültürlerin oluşturduğu sinerji yaratılabilir.
- Göç eden kişi genellikle ailesini ve akrabalarını kök ülkesinde bıraktığı için onlara düzenli olarak para gönderir. Bu da ülkeye döviz girişi sağlar.
- Kök ülkede göç verme neticesinde nüfus oranı düşer. Nüfusun düşmesi kişi başına düşen geliri yükselteceği için eğitim ve sağlık harcamalarına daha fazla destek verilebilir.
- Göç veren ülkede nüfusun azalması işsizlik oranını azaltıp, iç tasarruflarda bir artış eğilimi görülmesine katkı sağlayabilir.
- Nüfustaki azalmadan dolayı potansiyel doğurganlık oranı da azalma seyrini içerisine girer.
- Bireyler eğer eğitimlerini tamamlarlarsa daha kolay göç edebilecekleri düşüncesi taşırlar. Bu umut ile eğitimlerini tamamlamak için kendi kendilerini motive edebilirler.

2.2.5.2. Olumsuz Etkileri

Beyin göçünde göç veren ülke açısından olumsuz etkileri şu şekildedir (Kaya, 2003: 16):

- Eldeki kıt kaynaklarla yaklaşık olarak 30 yılda yetiştirilen nitelikli iş gücünün ülkeye yaralı olacağı zaman göç ederek, kök ülkesinin gelişimine katkıda bulunmayıp, gelişmiş olan bir ülkenin gelişimine ivme kazandırmaktadır. Yani ülkeler arasındaki gelişmişlik farkı daha da artmaktadır.
- Aşırı beyin göçünün kaçınılmaz sonucu ülkede kötü yönetimin, adaletsizliğin, yolsuzluğun, hortumculuğun, despotluğun, diktatörlüğün artmasına ve ülkenin yok olmasına veya başka birinin yönetimi altına girmesine neden olabilir.

- Beyin göçü ile gelişmiş ülkeler ekonomilerini ve teknolojilerini kat be kat geliştirirken, gelişmekte olan ülkeler hala tarım ekonomisine dayalı ülke olmaktadır.
- Nitelikli insan gücü açığı bulunan bu ülkeler beyin göçü ile daha da boşalmakta bu da gelişime eğilimlerini olumsuz etkilemektedir.
- Nitelikli iş gücünü yetiştirmek için kullanılan kamu kaynakları boşa harcanır ve beyin göçü ile eğitilmiş orta sınıf yok olur. Eğitilmiş sınıfın ülke içerisindeki azalış seyri, ülke yönetiminde söz sahibi olabilecek kişilerin yetersizliğine yol açar. Bu da ülkenin adil ve düzgün bir biçimde yönetilememesine sebebiyet verebilir.
- Beyin göçü ile yurtdışında çalışan birey genellikle geri dönme eğilimi içerisinde bulunmaz. Bu da tasarruflarını bulunduğu ülke içerisinde değerlendirmesine sebebiyet verebilir. Böylece kök ülkelerine bir döviz girdisi olmaz. Eğer geride ailesini bırakmış ise ona göndereceği para da ailenin sadece yaşamını idame ettirecek düzeyde olup üretim gibi alanlara aktarılamayacak kadar düşük düzeylerde seyreder.

2.2.6. Dünyada ve Türkiye’de Beyin Göçünü Önlemeye Yönelik Politikalar

Beyin göçü gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere yaptıkları bir hibe olarak nitelendirilebilir. Çünkü göç alan ülkeler bu kişilerin yetişmesinde maddi ve manevi olarak hiçbir katkı sağlamamaktadır. Beyin göçü erozyonu ile gelişmekte olan ülkelerin içleri boşaltılmakta, eğitilmiş kadrosu da elinden alınarak gelişmelerine ve ilerlemelerine balta vurulmaktadır. Bu olgu bitmese de gelişimini azaltmak için ülkelerin yapması gerekenler şunlardır (Toksöz 2006: 238-240):

- Beyin göçünü önlemek için alınması gereken en önemli tedbir öncelikle böyle bir sorunun varlığı kabul edilmeli ve yapılacak çalışmalar bu kapsamda geliştirilmeli yani zihniyet değiştirilmelidir.

- Yerli ve yabancı yatırımlar teşvik edilmeli böylece istihdam arttırılmalıdır. İstihdamın artması beraberinde insanların refah seviyelerini arttıracak, yaşam standartlarını iyileştirecektir.
- Ekonomi canlandırılarak, genç nesillere daha fazla söz hakkı verilmeli, gençlerin iş bulamama ve gelecek kaygıları giderilmelidir. Unutulmamalıdır ki sermayenin ve beynin vatani yoktur bu göz önüne alınarak yeni nesillere istihdam yaratacak projeler geliştirilmelidir.
- Rekabet eski dönemlerde kalite ve ucuzluk anlamına gelirken globalleşme ile beraber yerini inovasyona bırakmıştır. Bu bağlamda, nitelikli iş gücünün önü açılmalı çalışması, üretmesi, araştırması ve geliştirmesi için desteklenmeli bunlar için de gerekli fon kaynakları oluşturulmalıdır.
- Öğretmenlik, doktorluk gibi bazı meslek dallarında mezun olduktan sonra mecburi hizmet getirilmesi göçü tamamen durduramasa da yavaşlatabilir.
- Göç alan ülke giriş için göç veren ülke de çıkış için zorlaştırmacı politikalar uygulayabilir.
- Lisans ve lisansüstü eğitim için yurt dışına çıkan öğrencilerin ve akademisyenlerin geri dönmeleri için gerekli yasal düzenlemelerin yapılması gerekir.
- Ülke ihtiyaçları göz önünde tutularak üniversite açılmalı ve bu amaçla bireylere meslek edindirilmelidir. Yoksa ülkede beyin bolluğu oluşur ve istihdam edilemeyen bu nitelikli iş gücünün göçten başka alternatifi kalmayabilir.
- Gelişmiş ülkelerdeki ileri teknoloji nitelikli işgücünü cezbeden bir başka unsurdur. Bu teknolojinin ülke içerisinde üretilmesini sağlayacak gerekli ortamın oluşturularak maddi kaynakların temin edilmesi göçü caydırıcı bir başka etmendir. Bu kapsamda Türkiye İleri Teknoloji Yüksek Lisans ve Doktora Programları ile Silikon Vadisi gibi teknoloji üretim merkezleri beyin göçünü engeller nitelik taşımaktadır.
- Yurtdışında bulunan nitelikli kişilerin geri gelmelerini sağlayacak çeşitli reklam ve promosyonlarda bulunmak. Örneğin; geriye dönen kişilerin istihdam edilmesini sağlayarak, finansal sorunlarına destek vermek ya da ülke

içerisinde yapılacak olan konferanslara göç etmiş bilim adamlarının katılımını sağlamak için teşviklerde bulunmak.

Birçok ülke beyin göçü erozyonunu önlemek adına kendince tedbirler almaktadır. Bu ülkelerin başında İsviçre gelmektedir. İsviçre'nin beyin göçünü engellemek adına ülkesinde aldığı bazı önlemler şöyledir (Pazarcık, 2010: 48-49):

- Yurt dışındaki bilim adamları ile ülkeleri arasındaki iletişimi arttırmak,
- Ülkedeki tüm yüksek seviye araştırma ve eğitim işlerini merkezi tek bir sitede toplamak,
- Yüksek nitelikli bilim ve teknoloji personeli arayan kamu/özel kurumların bu siteyi kullanmasını sağlamak,
- Ülkede her hafta yapılacak bilimsel etkinlikleri elektronik haftalık bir bültenle toplayıp, yurt dışındaki tüm abonelere göndermek,
- Ülkedeki özel sektörlerin yurt dışındaki nitelikli kişilerin bir araya geleceği organizasyonları yurt dışında düzenlemek,
- Özel sektörde bilim adamlarının hareketliliğini sağlamak,
- Yurt dışındaki bilim adamlarının ülkede yapılan konferans / sempozyumlara katılımını arttırıcı teşvikler uygulamak,
- Ülkeye geri dönen nitelikli kişilerin idari ve finansal sorunlarını en aza indirmek,
- Yurt dışında çalışan nitelikli kişilerin vergi ve emeklilik ile ilgili sorunlarını çalıştığı ülke ile en uygun şekilde çözmek, bunların ülkeye transferini hükümetler arası görüşmelerle sağlamak,
- Dönüşte karşılaşılabilecek her türlü bürokratik, idari, yönetsel sorunları en aza indirmek (işsizlik sigortası, geçici iş, iş kuracaklara düşük faizli kredi, geri dönüş masrafları için kredi, iş kuracaklara vergi indirimi, sosyal sağlık güvencesi sağlama garantisi vermek),
- Eşi yabancı olanların eşleri için sosyal sağlık güvenliği sağlamak,
- Çocuklarının eğitim, iş sorunlarına yardımcı olmak.

2.3. YÜKSEK NİTELİKLİ İŞGÜCÜ TANIMI VE KAVRAMI

Nitelikli iş gücü iki kavramın oluşumunu beraberinde getirir. Bunlardan ilki işi yapan kişinin almış olduğu mesleki eğitim ve donanımı ifade ederken ikincisi de işi yapabilme beceri ve kabiliyetini gösterir. Her iki donanımın kişide bulunuyor olması onu nitelikli iş gücüne sahip birey konumuna getirir.

Emek kavramı insanlarda zihinsel ve bedensel olarak ikiye ayrılmaktadır. Bedensel emek, zihnin verdiği komutları yerine getirebilme yetisi olarak tanımlanırken zihinsel emek yaratıcı bilgilerin ortaya çıkmasına ve teknolojik yeniliklerin doğmasına olanak tanır. Eğer insanlarda zihinsel emek olmasaydı bugünkü yaşam standartlarımız yerine hala avcılık ve toplayıcılık ile geçimimizi sağlayarak sadece doymak, barınmak ve korumak gibi amaçlarla binlerce yıl öncesinin koşulları ile hayatlarımızı idame ettirmek zorunda kalabilirdik. Yani nitelikli emek kavramını, insanın resmi ve gayri-resmi eğitimi sonucu kazandığı bunu da tecrübe ile pekiştirdiği kabiliyet olarak tanımlayabiliriz. Nitelikli emekçilerin oluşturduğu topluluk da nitelikli iş gücü olarak tanımlanabilir (Gürak, 2004: 25-26).

Toplumların eğitim için yaptığı harcamalar gelecekte nitelikli işgücü olarak doğmakta bu da beşeri sermayeye yapılan yatırım olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitelik kavramı dört kategoride ortaya çıkmaktadır. Bunlar (Lall, 1999: 12):

İşçi (emekçi) düzeyinde nitelik: Aldığı eğitimi çalışma kabiliyeti ile harmanlayarak, makine, alet ve edevatları kullanma yetisine sahip olmak. Teknolojik yeniliklere açık olarak, iş arkadaşları ile uyum yakalayabilmek.

Teknik beceri ve denetleme düzeyinde nitelik: Emekçinin oluşturduğu ürünü denetleyebilme yetisine sahip olup bunların bilgisayar ortamına aktarılması ve üretim metotları hakkındaki bilgi ve deneyime sahip, pratik iş becerisi olan kişiler.

Yönetim ve Pazarlama bilgileri düzeyinde nitelik: Emekçi ve teknik bilgisi bulunan kişileri koordineli olarak çalıştırabilen bunların organizasyonlarını oluşturarak şekillendiren ve nihai ürünün pazara sunulmasındaki çalışmaları gerçekleştiren kişiler.

İnovasyon düzeyinde nitelik: Yaratıcı teknolojiler oluşturarak, ürün geliştirebilen kişiler.

Gelişmekte olan ülke ekonomilerinin gelişimi, kıt olan beşeri sermaye kaynakları ile maksimum getiriye sağlayacak üretimin ve teknolojinin gerçekleştirilmesi bu da insana yapılacak mesleki ve teknik bilgi donanımı ile gerçekleşmektedir. Teknolojinin gelişimi nitelikli iş gücüne olan talebi de beraberinde getirmiştir.

2.4. YÜKSEK NİTELİKLİ İŞGÜCÜNÜN GÖÇ NEDENLERİ

Beşeri sermaye yaklaşımına göre göç, insanların bilgisini, tecrübelerini ve becerilerini kendi ülkeleri dışında yabancı ülkede kullanabilme yatırımıdır (Vogler and Rotte, 1999: 3). Bu tanım kapsamında yüksek nitelikli iş gücü eğitim aldığı alandaki mesleki deneyimi ile tecrübi olarak edinmiş olduğu kazançları kendisine en uygun şekilde değerlendirip kullanabileceği işlerde değerlendirmek ister. Eğer ki bulunduğu ülkede istediği koşullar kendisine sağlanamıyor ise göç ile karşı karşıya kalabilir.

Tablo 6: Yüksek Nitelikli İşgücünün Tarihteki Göç Nedenleri ve Sonuçları

YILLAR	NENENLER	SONUÇLAR
1940 - 1945	➤ II Dünya savaşı, Nazi ve Mussolini baskıları vardır.	➤ Yahudi bilim adamları Avrupa'dan kaçtı.
1960 - 1970	➤ Gelişmiş ülkelerin ekonomileri ivme kazanmıştır. ➤ Nitelikli işgücü açığı oluşmuştur. ➤ Seçerek profesyonel göçmen alımı ile çözüme kavuşmuştur.	➤ Birleşmiş Milletlere göre bu tarihler arasında yaklaşık 300.000 profesyonel doktor ve mühendis III. Dünya ülkelerinden ABD, İngiltere, Kanada, Avustralya gibi ülkelere göç etti. ➤ Göç oranı yüksek ve artan seviyelerde seyretmiştir.
1974 – 1975	➤ Gelişmiş ülkelerde durgunluk yaşandı. ➤ Gelişen ülkelerin beyin gücü üretimi plansız arttı. ➤ Gelişen ülkeler eğitim sistemini dış isteklere uyarladı. ➤ Petrol üreten ülkelerde aşırı uzman ihtiyacı doğdu. ➤ Gelişmiş ülkelerde yüksek nitelikli	➤ Nitelikli profesyonellere talep azaldı. ➤ Sıkı göçmenlik politikaları başladı.

	işgücü arttı.	
1975 – 1980	➤ Yıllık kalifiye iş gücü göçü 100.000 kişiye ulaştı.	➤ Göçenlerin çoğu Avrupa'dan ABD'ye gitti.
1980 Sonrası	➤ Dünyadaki 50,5 milyon üniversite öğrencisinin 19 milyonu III. Dünya ülkelerinde bulunuyordu. ➤ III. Dünya ülkelerinde üniversite öğrencilerinin sayısı arttı ve 7 yılda iki katına çıktı.	➤ Göçün çoğu III. Dünya ülkelerinden ABD ve Avrupa'ya doğru oldu.
1990 Sonrası	➤ Rusya ve Doğu Bloku parçalandı. ➤ İç savaşlar başladı. ➤ Dünyadaki üniversite öğrencilerinin %25'i ABD' de bulunmaktaydı.	➤ Doğu Bloğu bilim adamları ülkelerini terk etti.
2000 Sonrası	➤ ABD, III Dünya ülkelerinden beyin göçünün %54'ünü almaktadır. ➤ Hintli ve Çinli kolej mezunlarının %3'ü ABD'ye gider. ➤ ABD'deki bilim adamı ve mühendislerin %12'si, doktorların %23'ü ve bilgisayarlıların %40'dan fazlası yabancı ülke doğumlu. ➤ Nijeryalı ve Afrikalılar ABD'de en fazla eğitilmiş etnik grup. ➤ Afrika üniversitelerindeki 3 kişiden biri dünyaya ihraç ediliyor. ➤ Uluslararası eğitim fuarları vasıtasıyla beyin avcılığı yapıyor.	➤ ABD Asya'dan son aldığı 1,5 milyon göçmenin hemen hemen tamamı yükseköğretim veya en iyi kolej mezunlarıdır. ➤ ABD 300 bin Hintli ve Koreli, 730 bin Filipinli ve 400 bin Çinlinin %65-70'i yükseköğretim ve kolej mezunudur. ➤ Sadece İran, K. Kore ve Tayvan'dan aldıklarının %15'i kolej mezunudur. ➤ Kolombiya'nın beyin göçünden yıllık kaybı 2.37, Hindistan'ın 2 milyar \$ civarındadır. ➤ Meksika'dan yurt dışına gönderilenlerin %79'u geri dönmüyor. ➤ Her yıl Nijerya'dan ABD'ye 100 bin kişi göç ediyor. ➤ Her yıl 100 bin Hintli ABD'ye gidiyor. ➤ ABD Silikon Vadisinde 30 bin Hintli profesyonel vardır.

Kaynak: Kaya, Muammer, “Beyin Göçü/Erozyonu”, İşgüç Dergi, Cilt: 5, Sayı: 2, s. 17-18, 2003.

Tablo 6’da görüldüğü üzere yüksek nitelikli işgücünün göçü eski tarihlerden günümüze kadar ulaşmaktadır. Tarihe bakıldığında, beyin göçünü tetikleyen etmenler savaş, baskı, ülkelerin yapmış olduğu plansız eğitim sonucu açığa çıkan talep fazlası eğitilmiş eleman olurken günümüzde ise biraz daha boyut değiştirerek ortaya çıkmaktadır. Genç nesil günümüzde gelecek kaygısı, bazen de macera aramak için kaba bir tabirle yurtdışına kapağı atma arzusu içindedir. Bu arzu sadece macera

aramak gibi bir kavramla örtüştürülemeyecek kadar basit değildir. Bunun altında gelişmekte olan ülkelerin işsizlik sorunu, teknolojik yetersizlikleri, yeni neslin okudukları alanda iş bulamamaları gibi birçok itici faktör bulunmakla beraber gelişmiş ülkelerin daha refah yaşam standartları ve eğitilmiş iş gücüne sağlayacağı gerek yüksek ücret gerekse de statü imkânları gibi çeşitli çekici faktörler birleştiğinde gençlerin göç etme arzusu daha da artmaktadır.

2.5. YÜKSEK NİTELİKLİ İŞGÜCÜNÜ GÖÇ ALAN VE GÖÇ VEREN BAZI ÜLKELER

Yüksek nitelikli iş gücünün göçü başta OECD ülkeleri ve pek çok gelişmiş ülke tarafından desteklenmektedir. Bunun altında yatan nedenler ise piyasa kıtlığına çözüm bulmak, çalışma ortamında sinerji yaratarak bilgi sirkülasyonunu teşvik etmek, beşeri sermaye stokunu karşılamak ve ekonomide yeni icatlara kavuşmak olarak sıralanabilir. En çok beyin göçü alan ve veren ülkeler şöyledir (<http://enginsall.i.blogcu.com/gocler-ve-nedenleri/2801827>) (01.08.17):

En çok Beyin göçü veren ülkeler: Hindistan, Pakistan, Çin, Filipinler, Cezayir, Fas, Tunus, İran, Nijerya, Orta Asya devletleridir.

En Çok Beyin Göçü alan ülkeler: ABD, Kanada, Avustralya, Güney Afrika Cumhuriyeti, Almanya, Fransa, İsviçre, İsveç, Norveç.

Bazı ülkeler beyin göçü alırken aynı zamanda beyin göçü de verebilir. Kanada bunun en iyi örneğidir. Gelişmekte olan ülkelere kıt kaynaklarla kendilerini yetiştirmiş insanlar beyin göçü yolu ile gelişmiş ülke ekonomilerine giderler. Beyin göçünde gidilecek ülkede kişiler bazı kıstaslar aramaktadır. Bu bağlamda, en çok beyin göçü alan beş ülke incelendiğinde (<https://onedio.com/haber/vasifli-is-gucunu-kendinemiknatisgibicekendunyaninenfazlabeyingocualan5-ulkesi755262>) (17.08.17):

1. ***İsveç:*** Eğitim ve refah seviyesinin çok iyi olması, devlet bütçesinin büyük bir bölümünün eğitim, bilim, araştırma ve geliştirmeye ayrılması İsveç' in

son 20 yıldır en çok beyin göçü alan ülkelerde zirveyi zorlamasını sağlamıştır.

2. **Almanya:** Endüstrisinin gelişmiş olması ve istihdam alanlarının fazla olması sebebi ile Almanya da çok fazla beyin göçü alan ülkeler arasındadır. Ayrıca Almanya'nın kendi vatandaşlarına uyguladığı eğitim ve istihdam alanlarını tüm ülke vatandaşlarına sunması ve Avrupa'nın en güçlü ekonomisine sahip olması da beyin göçünü kendisine çeken olgulardandır.
3. **Norveç:** Bu ülkede işsizlik oranı %3 ile seyredenken kişi başına düşen milli gelir de 60 bin dolar civarındadır. İş olanaklarının geniş olması ile petrol ve doğalgaz ihraç etmesi de Norveç'i cazibe merkezi haline getirmiştir.
4. **ABD:** Yüksek lisans ve doktora öğrencilerine okumaları için burs imkânı sağlaması ve mezun olur olmaz iş olanakları sunması, dünya devi şirketlerin burada olması ABD'ni çekici duruma getirmektedir.
5. **Kanada:** Bu ülke de refah seviyesi ve sunduğu iş imkânları ile ABD'ye alternatif olarak görülmektedir.

Yüksek nitelikli iş gücünün kök ülkesinden göç etmesi evet bir sorundur ancak, yüksek nitelikli iş gücünün eksikliği dünyadaki daha büyük bir sorundur. Nitelikli işgücü eksikliğinin en fazla yaşandığı ülke Japonya, ikinci ülke ise Brezilya'dır. Türkiye yüksek nitelikli iş gücünün eksikliğini yaşayan dünyadaki dördüncü ülke konumundadır. Bu durumun daha ehemmiyetli boyutu ise nitelikli işgücü eksikliğinin en hızlı arttığı ülkelerdir. Burada da başı çeken Hong Kong ve Türkiye'dir. Nitelikli işgücü eksikliğinin artması, ekonomik büyüme önünde önemli bir sınırlayıcıdır. Dolayısıyla, bu eksikliği ortadan kaldıracak önlemlerin alınması ve bu kapsamda eğitim ve istihdam arasında dengenin sağlanması çok önemlidir.

2.5.1. Yüksek Nitelikli İş Gücünü Çekebilmek Adına Gelişmiş Ülkelerin Uyguladıkları Politikalar

Gelişmiş ülkeler başka ülkeler tarafından yetiştirilmesi için emek ve çaba harcanan bu işgücünü ülkelere çekmek maksadıyla çeşitli politikalar geliştirmiştir. Bunlara maddeler halinde değinildiğinde (Şimşek, 2006: 90-92):

- Özellikle ABD ÷lkeye kabul edilecek göçmen sayısındaki miktar kısıtlamalarını gevşetmiştir.
- Almanya, Kanada, Avusturya gibi ÷lkeler ihtiyaç duydukları meslek dallarına özel göçmen programları uygulamaktadır.
- Avustralya ücret politikasının yanında barınma, aileyi yanında getirebilme gibi ücret dışı teşviklerle beyin göçünü cezbetmeye çalışmıştır.
- Ülkeye giriş için vize işlemleri kolaylaştırılmış, çalışma koşulları kolaylaştırılmıştır. Avustralya, Kanada Fransa, Japonya, Birleşik Krallık, Norveç, Yeni Zelanda gibi ÷lkeler bu tarz işlemlerle yüksek nitelikli işgücünü çekmeyi amaçlamaktadırlar.
- Eğitim için gittikleri ÷lkede kalmalarını sağlamak amacıyla eğitim sonrası statü değişikliği imkânı sunulması.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÜKSEK NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNÜN CEZAYİRDE ÇALIŞMA NEDENLERİ ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

Yüksek nitelikli iş gücünün yaşadığı ülkeyi seçerken bulunduğu ülkeden daha refah; eğitim, sağlık, altyapı bakımından daha gelişmiş politik, siyasi, ekonomik istikrarı olan ve daha huzurlu bir ülkeyi seçeceği düşünülmektedir. Yani gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru bir rotasyonun gerçekleşeceği düşünülür. Ancak, diğer taraftan bakıldığında gelişmekte olan ülkelere nitelikli iş gücünün yeterli seviyeye ulaşmamış olması nitelikli iş gücüne sahip kişileri daha kıymetli kılmaktadır. Bu durum, yüksek nitelikli iş gücüne sahip, bilgi, beceri ve deneyimleri olan kişilerin gerek maddi açıdan gerekse de statü kazanıp yükselme konusunda kendi ülkesinden daha fazla getiri sağlamayı beraberinde getirmiştir. Gelişmiş ülkelerdeki yüksek nitelikli iş gücüne çok fazla ihtiyaç olmaması da göz önüne alınırsa tersine bir rotasyondan söz edilebilir. Literatür incelendiğinde yüksek nitelikli iş gücünün yaşayacağı ülke seçiminde genelde az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere gittikleri üzerine çalışmalar bulunmaktadır. İşte tam da bu noktada bu bölümde yüksek nitelikli iş gücünün gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere göçü değil de tam tersi rotasyon olan gelişmekte olan Türkiye’den daha az gelişmiş olan Cezayir’e göçü hakkında bir araştırma yapmak yerinde olacaktır. Bu bağlamda, Cezayir’de çalışan yükseköğrenim görmüş kişilerle yapılacak anket çalışmaları, analizler ve değerlendirmeler bu bölümün konusu olacaktır.

3.1. ARAŞTIRMANIN AMAÇ VE ÖNEMİ

Bu çalışmanın yapılmasındaki amaç yüksek nitelikli iş gücünün Türkiye’den daha gelişmiş bir ülkeye göç ederek orada çalışmayıp da Türkiye’ye nazaran daha az gelişmiş bir ülke olan Cezayir’e gelip çalışan bireylerin neden bu ülkeyi tercih ettiklerini araştırıp aydınlatmaktır.

Nitelikli iş gücü göçü 1960’lardan itibaren hız kazanmış günümüze kadar da hızlanarak devam etmiştir. Gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru

nitelikli işgücü göçünü inceleyen birçok çalışma bulunmaktadır. Bu bağlamda, farklı bir noktaya değinmek maksadıyla araştırmanın örneklem kısmı gelişmekte olan ülkelerden daha az gelişmiş olan ülkelere göç eden yüksek nitelikli iş gücüne sahip kişiler temel alınmış, bazı eğitilmiş kişilerin bu göç şeklini seçme nedenlerinin altında yatan gerçekler ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

3.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE KISITLAR

2013-2017 yılları arasında uzun dönemli periyotlar halinde gidip gelerek ve ülkede yaşayan birçok Türk ile iletişime geçerek, ülkenin kültürü ve yaşam tarzı bilgi edinilmiştir. Burada düzenli olarak ikamet eden veya belli sürelerle gidip gelen Türk vatandaşlarının eğitim seviyeleri ve genel bilgileri hakkında genel bir bakış açısı elde edilmiştir. Bu çalışma yapılırken orada yaşanan süre boyunca gözlemlenen bilgiler yol gösterici olmuş, Cezayir’de yaşayan yüksek nitelikli iş gücüne sahip Türklerle yapılan anket ve görüşmeler de konuyu sonuca ulaştırmaya katkı sağlamıştır. Deneyim ve gözlemlerle elde edilen bilgiler ve anket çalışması araştırmanın uygulama kısmını oluşturmuştur.

Cezayir’e giderek buradaki meslek yaşamlarını sürdüren yüksek nitelikli iş gücüne sahip Türklerin şehirlerarasındaki dağılımları ve sayıları tam olarak saptanamamaktadır. Araştırma kapsamındaki kişiler, en az lisans düzeyinde eğitim alıp ve şuanda Cezayir’de çalıştıkları kıstasları baz alınmıştır. Araştırmanın örneklem kısmı Türkiye’den Cezayir’e giden yüksek nitelikli iş gücü göçü olarak daraltılmış ve Cezayir araştırmanın yürütüldüğü ortam olarak seçilmiştir.

Uygulama kısmında alan çalışmasını desteklemek amacı ile nitelikli iş gücünün göç nedenlerinde itici ve çekici unsurlar ile yurt dışında çalışma ve sosyal yaşama ilişkin konular kapalı uçlu sorular ile hazırlanmıştır. Cezayir’de çalışan yüksek nitelikli iş gücünün neden bu ülkeyi tercih ettiği ve burada ne kadar kalacağına ilişkin sorular ise her bireyin farklı değerlendireceği düşüncesi ile açık uçlu sorularla hazırlanmasını zorunlu kılmıştır.

3.3. ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Çalışmanın bu kısmında ankete katılan katılımcıların yaş, cinsiyet, doğum yeri, uyruk durumu, kırdan kente göç yaşayıp yaşamadıkları, eğitim durumları ve meslek gruplarına göre dağılımları tablolar halinde incelenmiştir. Ayrıca bireylerin medeni durumları, ebeveynlerin eğitim durumları ve çocukların yaş aralıklarına da bu kısımda yer verilmiştir.

3.3.1. Demografik Bilgiler

Ankete katılan kişilerin demografik bilgileri aşağıda verilmektedir.

Tablo 7: Yaş Dağılımı

Yaş Aralıkları	Sayı	Yüzde
30 yaş altı	12	30,76
30-40	22	56,41
41-50	3	7,69
51 ve üzeri	2	5,12
Toplam	39	100

Tabloya göre katılımcıların yaş dağılımları verilmiştir. Tablo incelediğinde 30 yaş altı bireyler % 30,76 kısmı oluştururken, % 56,41 ile 30-40 yaş arası ise yüksek nitelikli iş gücünün daha çok toplandığı yaş gurubudur. Katılımcılarla yapılan açık uçlu sorular bağlamında söylenilebilir ki, katılımcıların görece çoğunluğu çalışma hayatlarının tamamını Cezayir’de geçirmeyi planlamamaktadır. Belli bir süre burada kalıp gerekli sermaye birikimini tamamladıktan sonra ve Türkiye’de de gerekli iş ortamının ve ön koşulların hazırlanmasının akabinde Türkiye’ye geri dönmeyi tasarlamaktadırlar. Bu nedenle katılımcıların büyük bir oranı bireylerin çalışma ortamındaki en verimli yaş aralığı olan 30-40 yaş aralığını oluşturmaktadır. 41-50 yaş % 7,69 iken 51 ve üzeri aralık ise % 5,12 bulunmuştur. Bu durum ise ilerleyen yaşlarda kişilerin yurt dışına çıkıp kendilerine yeni bir düzen oluşturma

güçlüğünden kaynaklı olabilir. Ayrıca son yıllarda ülkelerin göç politikalarına esnek davranmaları ve yine Türkiye'nin yüksek nitelikli iş gücünü göçe itici politikaları da göz önüne alındığında yaş paradigmasında 40 yaş altı bireylerin daha ağır basmış olması ile ilişkilendirilebilir.

Tablo 8: Cinsiyete Göre Dağılım

Cinsiyet	Sayı	Yüzde
Kadın	5	12,82
Erkek	34	87,17
Toplam	39	100

Araştırmaya katılanların cinsiyete göre dağılımına bakıldığında kadınlar % 12,82'lik kısmı oluştururken erkekler % 88,17'lik kısmı oluşturmaktadır. Kadın ve erkek dağılımı arasında ciddi bir fark vardır. Bu durumun nedeni, araştırma kistasıdır. Çünkü araştırma Cezayir'de faaliyet gösteren firmalar baz alınmış ve genelde inşaat firmalarında çalışan yüksek nitelikli iş gücüne uygulanmıştır. İnşaat sektöründe çalışanların ağırlıklı olarak mühendislik meslek grubunda yer alıyor olması ve mühendislik mesleğini Türkiye'de erkeklerin kadınlara nazaran daha fazla tercih ediyor olmaları nedenlerden birini oluşturmaktadır. Ayrıca, Cezayir sosyal açıdan değerlendirildiğinde özellikle kırsal bölgelerde kadınların sosyal çevrede yaşamlarının biraz daha sıkıntılı olması da bayan çalışanların Cezayir'i tercih etmeme sebeplerini oluşturabilir.

Tablo 9: Doğum Yerlerine İlişkin Dağılım

Doğulan Bölge	Sayı	Yüzde
Marmara	8	22,85
Ege	3	7,69
Doğu Anadolu	2	5,12
Karadeniz	9	23,07
Akdeniz	5	12,82
İç Anadolu	9	23,07
Güneydoğu Anadolu	-	-
Yurt Dışı	3	7,69
Toplam	39	100

Katılımcıların doğum yerlerine bakıldığında % 34 'lük bir kısım Ankara, İstanbul ve İzmir gibi Türkiye'nin en gelişmiş üç ilinden birinde doğmuş olduğu görülmektedir. Doğum yerlerinin bölgelere göre dağılımına bakıldığında ise İç Anadolu, Karadeniz ve Marmara bölgesi doğumluların %68,99'luk bir orana sahip olduğu görülmektedir. Akdeniz Bölgesi % 12,82, Ege Bölgesi % 7,69, Doğu Anadolu % 5,12'lik bir paya sahiptir. Güneydoğu Anadolu Bölgesinde hiç pay bulunmamakla beraber yurtdışı doğumlar da % 7,69'luk bir paya sahiptir.

Tablo 10: Kırsal Kesimden Kente Göç Durumu

Göç Yaş Aralıkları	Sayı	Yüzde
1-6 Yaş	4	10,25
7-12 Yaş	2	5,12
13 Yaş Üstü	7	17,94
Göç Yok	26	66,66
Toplam	35	

Katılımcıların % 66,66'sı kırdan kente göç yaşamamıştır. Yüksek nitelikli iş gücünün % 10,25' i 1 – 6 yaş aralığında, % 5,12 ' si 7 – 12 yaş aralığında, % 17,94'ü 13 yaş üstü olarak kırdan kente göç deneyimi yaşamışlardır. Bu verilere dayanarak söylenebilir ki katılımcıların büyük bir çoğunluğunun büyük şehirlerde doğmasının etkisiyle kırdan kente göç olgusu ile karşılaşmamışlardır.

Tablo 11: Uyruk Durumu

Uyruk Durumu	Sayı	Yüzde
Türkiye	37	94,87
Yabancı Uyruklu	2	5,12
Toplam	39	100

Katılımcılardan 37 kişi T.C uyruğuna sahip olup, diğer iki katılımcı yabancı uyrukludur. Bu iki katılımcının yabancı uyruklu olması yurt dışı doğumlu olmalarından kaynaklanmaktadır. Katılımcılarla yapılan görüşmeler neticesinde hiçbir katılımcı Cezayir vatandaşlığına geçmek istemediği sonucuna ulaşılmıştır.. Bu durum, Cezayir'in Türkiye'ye nazaran daha geri kalmış olmasından kaynaklanmaktadır. Cezayir vatandaşlığına geçildiğinde diğer gelişmiş ülkelere nazaran kişiye bir artı sağlamaması da göz önüne alındığında kişiler bu olguya sıcak bakmamaktadırlar.

Tablo 12: Eğitim Durumu

Eğitim Durumu	Sayı	Yüzde
Lisans	35	89,74
Yüksek Lisans	4	10,25
Toplam	39	100

Katılımcıların % 89,74 ' ü lisans mezunu olup, % 10,25 ' i yüksek lisans mezunudur. Yüksek lisans mezunu olan 4 katılımcı da 40 yaş ve üzeri bireylerden oluşmaktadır. Katılımcılarla yapılan görüşmelerden söylenebilir ki birçok katılımcı

Türkiye'ye geri döndüklerinde gerekli ortam ve koşulları sağlamaları akabinde uzman oldukları alanlarda yüksek lisans eğitimi almak ve mesleki alanlarında daha da ilerlemek istemektedirler. Görüşme sırasında yöneltilen Cezayir'de yüksek lisansınızı tamamlamak ister misiniz? Sorusuna katılımcılar net bir şekilde hayır cevabını vermiş olup, buradaki devlet eğitim koşullarını beğenmediklerini burada yapacakları yüksek lisansın kendilerine sağlayabileceği bir artı olmadığını sadece zaman kaybı yarattığını belirtmişlerdir.

Tablo 13: Meslek Gruplarına Göre Dağılım

Meslek	Sayı	Yüzde
Mühendis	29	74,35
Mimar	3	7,69
İktisadi İdari Bilimler	7	17,94
Toplam	39	100

Katılımcıların % 74,35'lik kısmı mühendislik mesleğine sahip olmakla birlikte, % 7,69'luk kısım mimar, % 17,94'lük kısmı da iktisadi idari bilimler alanlarından mezun olmuşlardır. Mühendislik mezunlarının bu kadar fazla olmasının nedeni kuşkusuz anketin büyük bir bölümünün inşaat sektöründe çalışan bireyler üzerinde uygulanmasıdır.

Tablo 14: Medeni Durumu

Medeni Durum	Sayı	Yüzde
Evli	22	56,41
Bekâr	17	43,58
Toplam	39	100

Ankete katılan 39 kişiden % 56,41'i evli olup, % 43,58'i bekar. Evli ve bekar sayısı arasında çok fazla bir fark bulunmamakla beraber 30 yaş altı bütün bireyler bekarlardan oluşmaktadır. 30 yaş altı olan bu katılımcılara yöneltilen

evlenmeyi düşünüyor musunuz? Sorusuna her biri gerekli birikimi yapıp Türkiye'ye geri dönmek istediklerini burada belli bir amaç ve belli bir zaman dilimi kalacaklarını anlatmışlar, geri döndüklerinde evlenmeyi düşündüklerini dile getirmişlerdir.

Tablo 15: Eşlerin Uyruklarına Göre Dağılımı

Eş Uyruk	Sayı	Yüzde
TC	16	72,72
Yabancı Uyruk	5	22,72
Çifte Vatandaş	1	4,54
Toplam	22	100

Araştırma kapsamındaki kişilerde 30 yaş altı bütün bireyler bekârdır. 30 yaş üstü evli olan bireyler ise eş tercihlerinde genelde TC vatandaşı olan kişileri tercih etmişlerdir. Yabancı uyruklu olan 1 kişi ise kendisi de yabancı uyruklu olduğu için kendi ülkesinden biriyle evlenmeyi tercih etmiştir. Eşleri yabancı uyruklu olan bireylerle yapılan mülakatlar sonucunda şu bulguya varılmıştır. Çalışılmak üzere gidilen ülkede uzun yıllar kalınması eşlerini buradan seçmelerinde etkili olmuştur. Diğer evli olan bütün bireyler bir gün mutlaka Türkiye'ye geri dönme niyetleri olduğu için eşlerini de Türkiye'den seçmek istemişlerdir.

Tablo 16: Eşlerin Meslek Gruplarına Göre Dağılımı

Meslek	Sayı	Yüzde
Mühendis	6	27,27
Mimar	3	13,63
Öğretmen	3	13,63
Muhasebeci	3	13,63
Tıp Personeli	1	4,54
Ev Hanımı	4	18,18
Diğer	2	9,09
Toplam	22	100

Katılımcıların eşlerinin meslek grup dağılımına bakıldığında ise birçoğunun nitelikli bir mesleğe sahip olduğu görülmektedir. Sadece % 18,18’lik kısım ev hanımı statüsünde yer almaktadır. Ev hanımı statüsünde yer alan % 18,18’lik kesim haricinde % 81,82’lik kesim lisans mezunudur. Bu % 81,82’lik kesimden % 34,33’ü eşlerinden ayrı olarak Türkiye’de ikamet edip burada çalışma ve sosyal yaşamlarını sürdürmektedir. % 18,66’lık kesim eşlerinden dolayı Cezayir’e gelmiş burada çalışmaktadır. Lisans mezunu olup, eşlerinden dolayı Cezayir’e gelmiş çalışmayan % 28,83’lik kesimle yapılan görüşmelerde onlara yöneltilmiş ‘neden çalışmıyorsunuz?’ sorusuna verilen yanıt çocukları olduğunu ve çalışma saatleri boyunca çocuklarını emanet edebilecekleri güvenilir bir kurum bulunmadığını ve Cezayir’de kendilerine uygun pozisyonda bir iş bulamayacaklarını dile getirmişlerdir. Bu tabloya bakıldığında, durum gösteriyor ki eşlerin büyük bir çoğunluğu nitelikli iş gücüne sahip bireylerdir. Bu bireylerin bazıları çalışma hayatlarını sürdürebilmek ve çocuklarının eğitimleri için Türkiye’de kalmayı tercih etmiştir. Cezayir’e gelip çalışan bayanlar ise çocuk sahibi değildirler. Çocuk sahibi olan bayanlar gerek çocuklarının bakımı gerekse de kendilerine uygun pozisyonda iş bulamamalarından kaynaklı çalışmamaktadır.

Tablo 17: Çocukların Yaş Aralıkları

Çocuk Yaş Aralıkları	Sayı	Yüzde
0 - 2 Yaş	9	39,13
3 - 5 Yaş	6	26,08
6 Yaş ve Üzeri	8	34,78
Toplam	23	100

Göç kararı alınmadan önce çocukların varlığı ve yaşları önemli bir kıstastır. Gidilecek olan ülkede sağlık koşullarının iyi olmaması ve verilen eğitime tam anlamıyla güvenilmiyor ise bu göç kararını engelleyen en önemli iki etmendir. Bu bağlamda, araştırma kapsamındaki 15 bireyin çocukları vardır. Bu bireylere ait ise toplamda 23 çocuk bulunmaktadır. Bu çocukların % 39,13'ü 0 – 2 yaş aralığındayken % 26,08'i 3 – 5 yaş aralığına denk gelmiştir. Okul çağı yaşına gelmiş 6 yaş ve üzeri aralık ise % 34,78'lik bir dilimi oluşturmaktadır.

Tablo 18: Büyük Çocuğun Yaşı

Büyük Çocuğun Yaşı	Sayı	Yüzde
0 – 5 Yaş	9	60
6 – 10 Yaş	3	20
10 Yaş Üstü	3	20
Toplam	15	100

Ailedeki büyük çocuğun yaşı eğitim zamanına geldiğinde göç kararı buna göre şekillenmektedir. 0 – 5 yaş aralığındaki okul çağı başlamamış olan % 60'lık kesimin % 93,33'ü eşlerini ve çocuklarını yanlarında getirmişlerdir. 6 – 10 yaş aralığında okul çağındaki % 20'lik kesimdeki çocuklar ise Cezayir'deki Fransa, İtalya, İspanya konsolosluklarına bağlı özel okullarda eğitim görmektedir. 10 yaş üstü % 20'lik kesim ise eğitimlerine Türkiye'de başlamış olmaları ve adaptasyon sürecinin zahmetli olmasından dolayı Cezayir'e gelmemişlerdir. Bu tabloya bakıldığında, elde edilen bulgular çerçevesinde ve bireylerle yapılan görüşmeler

sonucunda katılımcılar çocuklarını Cezayir'deki devlet okullarına göndermek istemiyor. Büyük çocuğun yaşı okul zamanına geldiğinde dönme niyetleri de buna göre şekilleniyor. Tablo 19'da en büyük çocuğun yaşı ve dönme niyetleri verilmiştir.

Tablo 19: Geri Dönme Niyeti İle En Büyük Çocuğun Yaşı

Geri Dönme Düşüncesi	Büyük Çocuğun Yaşı			Toplam
	0 – 5 Yaş	6 – 10 Yaş	10 Yaş Üstü	
Dönmeyi Düşünüyorum	2	2	1	5
Dönmeyi Düşünmüyorum	7	1	2	10
Toplam	9	3	3	15

Daha önce belirtildiği gibi katılımcılar çocuklarını Cezayir'deki devlet okullarında okutmak istememektedir. Böyle bir durumda okul çağına gelen her bir bireyin geri dönme niyetinin olması gerekmektedir. Ancak, tablo 19'da durumun böyle olmadığı görülmektedir. Bunun nedeni araştırıldığında ise ilginç bir durum ortaya çıkmaktadır. Cezayir'de Türkiye standartlarına göre birçok ürün daha ucuz, sağlık koşulları yetersiz olmakla birlikte her kişiye ücretsiz sağlık hizmetleri verilmektedir. Sigortalı olan çalışanların bütün ilaçları hiçbir ücret ödenmeden karşılanmaktadır. Bu durum eğitimde de böyle olmaktadır . Yani eğitim devlet okullarında ücretsiz olmakla birlikte, özel okullarda da Türkiye ile kıyaslanamayacak kadar ucuzdur. Örneğin; Cezayir'deki ilköğretim derecesindeki bir Fransız okulunun yıllık ücreti 1.500 Euro gibi düşük bir rakamdır ve bu okuldan mezun olan çocuklara Fransız Okulu denklik belgesi verilmektedir. Çocuklar, bir yıl hazırlıkla Fransızca eğitimi alıp daha sonra Fransızca olarak normal eğitimlerine devam etmekte, Fransızca eğitiminin yanında Arapça ve İngilizce eğitimi de almaktadır. Bugünlerde Türkiye'deki eğitimin sürekli değişikliğe uğraması ve devlet okullarının özel okullara kıyasla daha düşük seviyelerde seyretmesi ayrıca dil eğitiminin de istenilen

seviyelere ulaşmaması göz önüne alındığında katılımcılar çocuklarını Cezayir'deki Fransa, İspanya, İtalya Konsolosluklarına bağlı özel okulda okutmayı tercih etmektedir. Yukarıdaki tabloda dönmeyi düşünen 5 kişiden 5'i de ailesi yanlarında olmadığı için bu kararı vermişlerdir. Dönmeyi düşünmeyen aileler çocuklarının eğitimlerini buradaki özel okullarda vermeyi düşündüklerini zaten okul çağına gelmiş 3 çocuğun da buradaki bir özel okulda eğitim aldığı söylenebilir.

Tablo 20: Ailenin Eğitim Düzeyi

Eğitim Düzeyi	Anne		Baba	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
İlkokul	10	25,64	3	7,69
Ortaokul	6	15,38	2	5,12
Lise	15	38,46	8	20,51
Meslek Okulu	-	-	4	10,25
Ön Lisans	1	2,56	4	10,25
Üniversite	7	17,94	18	46,15
Toplam	39	100	39	100

Katılımcıların ailelerinin eğitim düzeylerine bakıldığında Türkiye ortalamasının üzerinde seyrettiği görülmektedir. Annelerin eğitim seviyeleri babalara oranla daha düşük bir seyir halinde olmakla birlikte annelerin % 58,97'si lise ve üstü eğitim seviyesindedir. Babaların lise ve üstü eğitim seviyesi ise % 87,17'dir. Bu durum, eğitim seviyesi yüksek ailelerde yetişen bireylerin ebeveynlerinin desteği ve motivasyonu ile okumalarının sağlanması ve çocuğun ailesinin eğitim seviyesini yakalama ve geçmesi olarak tanımlanabileceği gibi bir meslek sahibi olan anne ve babanın gelir seviyesinin görece olarak yüksek olması ve çocuklarına okuyabilmesi için fırsatlar sunabilmesi ile de ilişkilendirilebilir.

Tablo 21: Ailenin Çalıştığı Mesleki Alanlar

Çalışma Alanı	Anne		Baba	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
Ev Hanımı	23	58,97	-	-
Öğretmen	4	10,25	4	10,25
Mühendis	3	7,69	12	30,76
Avukat	-	-	2	5,12
Tıp Çalışanı	2	5,12	2	5,12
Asker	-	-	3	7,69
Serbest Meslek	6	15,38	10	25,64
İşçi	1	2,56	6	15,38
Toplam	39	100	39	100

Katılımcıların ailelerinin mesleki dağılımına bakıldığında annelerin Türkiye genel ortalamasına uygun olarak % 58,97'sinin ev hanımı olduğu görülmektedir. Annelerin eğitim seviyelerinin yüksek olması sebebiyle, annelerin % 38,46'sının nitelikli bir işte çalıştığını görülmektedir. Babaların annelere oranla lise ve üstü eğitimde daha baskın olması % 84,61'inin nitelikli bir meslek sahibi olmalarına etkindir. Burada dikkat çeken bir başka olgu ise katılımcılardan 29 kişi mühendistir. Babaların mesleklerini incelediğinde mühendislik mesleği ağır basmaktadır. Buradan da kişilerin büyürken ebeveynlerini rol-model olarak aldıkları sonucuna ulaşılabilir. Yüzdesel olarak tabloya bakıldığında babaların % 30,76'sı mühendis, %25,64'ü serbest meslek sahibi ve % 15,38'i işçi grubunu oluşturmaktadır.

Tablo 22: Yüksek Nitelikli İş Gücünün Uzmanlık Alanları

Uzmanlık Alanı	Sayı	Yüzde
Satın Alma	2	5,12
Muhasebe	2	5,12
Bilgi İşlem	1	2,56
İnsan Kaynakları	2	5,12
Makine Mühendisi	13	33,33
Mimar	3	7,69
İnşaat Mühendisi	12	30,76
Elektrik Mühendisi	4	10,25
Toplam	39	100

Anketin daha çok inşaat sektöründeki bireylerde uygulanması, mesleki dağılımlarda mühendislik mesleğinin ağır basması sonucunu doğurmuştur. Tablo 22'deki verilerde rakamsal dağılımlar incelediğinde katılımcıların % 74,35'i mühendis olup, bunların % 33,33'ü makine mühendisi, % 30,76'sı inşaat mühendisi ve % 10,25'i de elektrik mühendisidir.

Tablo 23: Çalışılan Kurumdaki Unvanlar

Unvan	Sayı	Yüzde
Proje Müdürü	3	7,69
Grup Şefi	3	7,69
Teknik Müdür	2	5,12
İdari Müdür	5	12,82
Şef	5	12,82
Teknik Ofis Mühendisi	6	15,38
Saha Mühendisi	12	30,76
Mimar	3	7,69
Toplam	39	100

Cezayir’de yaşıyıp burada mesleki yaşamını sürdüren ve en az lisans mezunu olan ve uyruğu Cezayir vatandaşı olmayan kişiler üzerinde anket formu uygulanmıştır. Uygulama alanındaki kısıtlar, katılımcıların her birinin üst düzey mevkilerde beyaz yakalı olarak çalıştığı sonucunu doğurmuştur. Tablo 23’teki rakamlar bunu kanıtlar niteliktedir. Katılımcılardan % 30,76’sı saha mühendisi olarak görev yapmaktadır. %15,38’i teknik ofis mühendisi, %12,82’si ise idari müdür ve şef konumundadır. % 7,69’u proje müdürü ve grup şefi unvanındayken, % 5,12’si ise teknik müdür düzeyindedir.

Cezayir’de 2017 yılı mayıs ayı itibari ile Konsolosluga kayıtlı yaklaşık olarak 21 bin Türk bulunmaktadır. Ancak fiilen Cezayir’de bulunan Türk vatandaşları 8 bin olarak tahmin edilmektedir. Cezayir’de yaşayan çok fazla Türk olmasına rağmen katılımcı sayısı azdır. Anket formu uygulanmadan önce katılımcılara en az lisans mezunu olmaları kistasının getirilmesi çok sayıda katılımcıya ulaşmayı engellemiştir. (<http://cezayir.be.mfa.gov.tr/Mission/ShowInfoNote/331549>)(19.12.2017)

3.3.2. Çalışma Yaşamına İlişkin Bilgiler

Bu kısımda katılımcılara Cezayir’e ne zaman ve ne amaçla geldikleri, daha önce hiç yurt dışı deneyimleri olup olmadığı, Türkiye’de iş deneyimlerinin bulunup bulunmadığı ve daha önce Türkiye’deki iş deneyimleri ile ilgili sorular yöneltilmiş ve tablolar halinde sunularak yorumlanmaya çalışılmıştır.

Tablo 24: Cezayir’den Başka Bir Ülkede Bulunma Durumu

Ülke	Sayı
Libya	7
Irak	6
Rusya	4
ABD	2
Katar	2
Fas	2
Azerbaycan	2
Fransa	2
Fas	2
Türkmenistan	2
Analize Dâhil Edilmeyen Ülkeler	18
Toplam	49

‘Cezayir dışında başka bir ülkede bulundunuz mu? Bulundu iseniz hangi ülkede ve ne amaçla bulundunuz?’ sorusuna katılımcıların % 43,58’i hayır bulunmadım cevabını verirken % 56,41’i başka ülkelerde de bulunduğunu dile getirmiştir. Tablo 24’te katılımcıların Cezayir dışında bulundukları ülkelerin listesi verilmiştir. Bazı katılımcıların birden çok ülkede bulunması sebebi ile yüzdelerinin alınması net bir sonucu yansıtmayacağı için yüzdeleri alınmamıştır.

Tablo 25: Cezayir’den Başka Bir Ülkede Bulunma Sebebi

Sebebi	Sayı
Çalışmak	25
Dil Öğrenmek	2
Eğitim	6
Staj	2
Turistik	14
Toplam	49

Katılımcılar gerek çalışmak gerekse de turistik ya da diğer amaçlarla birden fazla ülkede bulundukları için yüzdeleri bu tabloda da alınmamıştır. Ancak, katılımcıların büyük çoğunluğu gidilen ülkeye çalışma maksadıyla gitmiştir. Tablo 24’te görüldüğü üzere katılımcıların genelde Libya, Irak, Fas, gibi Türkiye’den daha geri kalmış ülkelerde bulunmaları ve çalışmaları Cezayir’e gelme kararlarını kolaylaştırmış, adaptasyon sürecini hızlandırmış olduğu sonucuna varılabilir. Kişilerle yapılan görüşmeler sonucunda daha önce yurt dışı çalışma deneyimi yaşamış olan bireyler Cezayir’e gelip çalışma konusunda çok fazla zorlu bir süreçten geçmemişlerdir. Yurt dışı deneyimi olmayan diğer % 43,58’lik kesim ise Cezayir’e geliş kararını verme konusunda oldukça zorlanmıştır. Yani göçü etkileyen bir başka etmen ise daha önce yaşanmış olan yurt dışı deneyimleridir.

Tablo 26: Cezayir’e Geliş Zamanı

Geliş Zamanı	Sayı	Yüzde
1 Yıl Önce	10	25,64
1 – 5 Yıl Önce	19	48,71
5 – 10 Yıl Önce	6	15,38
10+ Yıl Önce	4	10,25
Toplam	39	100

Tablo 26’da katılımcıların Cezayir’e ne zaman geldiklerinin dağılımı verilmiştir. Yüzdesel rakamlara bakıldığında katılımcıların % 74,35’inin 1 – 5 yıl önce Cezayir’e geldikleri görülmektedir. Anketi cevaplayanların birçoğunun inşaat sektöründe proje bazlı çalıştıkları göz önüne alınırsa ve projelerin genelde 1 ile 5 yıl arasında tamamlandığı da düşünüldüğünde katılımcıların Cezayir’e geliş zaman aralığının bu yıllarda yoğun olduğu yorumlanabilir. Cezayir’e ilk geliş zamanı sorusuna 5 – 10 yıl önce cevabı veren % 15,38’lik kesimin % 12,82’si yine proje bazlı olarak Cezayir’e geldiklerini proje sona erdiğinde başka ülkelerde çalıştıklarını ve yine bir proje için Cezayir’de bulunduklarını dile getirmişlerdir. 10+ yıl önce Cezayir’e gelen % 10,25’lik dilim ise diğer gruplardan farklı olarak Cezayir’de

yaşamaya alıştıklarını, ailelerinin yanında olduğunu Türkiye’deki siyasi ortamdan ve iş konusundaki istikrarsızlıktan kaynaklı olarak burada kalacaklarını belirtmişlerdir.

Tablo 27: Cezayir’e Geliş Amacı

Geliş Amacı	Sayı	Yüzde
Çalışmak	34	87,17
Askerlik	2	5,12
Eş Durumu	3	7,69
Toplam	39	100

Katılımcılara geliş amaçlarının ne olduğu sorusunu yöneltildiğinde % 87,17’lik kesim çalışmak için geldiklerini belirtmişler, % 5,12’si askerlik sebebiyle ve % 7,69’u da eş durumundan kaynaklı Cezayir’e geldiklerini belirtmişlerdir. Tablo 27’deki rakamsal değerler bize bir kez daha gösteriyor ki kişilerin Cezayir’e gelme amaçları çalışmak ve birikim elde etmektir. Dil öğrenmek ya da eğitim almak gibi maksatlar güden hiçbir katılımcı bulunmamaktadır. Bu durumdan da anlaşılacağı üzere Cezayir eğitim ve sosyal anlamda Türkiye’ye göre daha geri kalmış bir ülke konumundadır ve kişiler buraya kendilerini geliştirmek için değil, çalışmak için gelmektedir.

Tablo 28: Cezayir’e Gelmeden Önce Cezayir Hakkında Bilgi Alınıp Alınmadığı

Bilgi Alınıp Alınmadığı	Sayı	Yüzde
Bilgi Alınmamıştır	14	35,89
Aile, Akraba, Arkadaş	3	7,69
Çalışılacak Şirket	16	41,02
İnternette Bilgi Toplama	6	15,38
Toplam	39	100

Göç süreci öncesi kişilerin gidecekleri yer hakkında bilgi edinmeleri tabi ki de gitme kararını almada önemli rol oynamakta ve bu kararı kolaylaştırmaktadır.

Tablo 28'deki rakamlara bakıldığında teorik olanın aksine % 35,89'luk azımsanmayacak kadar büyük bir çoğunluk hiçbir kişi ya da kurumdan bilgilendirme almadıklarını belirtmişlerdir. Bu kişiler 6 aylık sözleşmeli olarak çalıştıklarını, Cezayir'e gelip, koşulları görüp, adaptasyon süreci sonunda buraya ayak uyduramazlarsa dönebileceklerini belirtmişlerdir. Aile, akraba, arkadaş yardımı olarak gelen % 7,69'luk kesim ise daha önce burada çalışmış olan kişilerden gerekli bilgileri almış neyle karşılaşacaklarını önceden bilerek buraya gelme kararını vermişlerdir. % 41,02'lik kesim ise çalışacakları şirketten genel anlamda bir bilgilendirme olarak Cezayir'e gelmişlerdir. % 15,38'lik kısım ise kendi çabaları ile internetten bilgi topladıklarını bu bilgilerin de yeterli olmadığını belirtmiş, Cezayir'e geldiklerinde kültür şoku yaşadıklarını dile getirmişlerdir. Kültür şoku hakkında ilerleyen kısımlarda daha detaylı bilgi verilecektir.

Tablo 29: Türkiye'de Çalışma Durumlarına Göre Dağılımlar

Çalışma Durumu	Sayı	Yüzde
Çalışma Yok	3	7,69
1 Yıldan Az	3	7,69
1 – 2 Yıl	11	28,20
3 – 5 Yıl	7	17,94
5 – 10 Yıl	10	25,64
10 Yıl Üstü	5	12,82
Toplam	39	100

Yüksek nitelikli iş gücünün % 92,30'unun Türkiye'de çalışma deneyimi bulunmaktadır. Yurt dışında 3 yıl çalışma vizesi ile çalışan erkekler belli bir bedel karşılığında askerlik görevinden muaf sayıldıkları için lisans eğitimlerini tamamlar tamamlamaz yurt dışında çalışmayı tercih eden ve Türkiye'de çalışma deneyimi bulunmayan 3 katılımcı bulunmaktadır. Bir yıldan az çalışan bireyler de staj yaptıklarını ve yine askerlikten muaf olmak amacıyla yurt dışında çalışmayı tercih etmişlerdir. 1- 2 yıl çalışan bireyler ise Türkiye'deki iş ortamının maddi yönden

tatminsizlikleri ve statü olarak istedikleri konumlarda çalışamamaları gerekçesi ile yurt dışında çalışmak daha cazip gelmiştir. Geriye kalan % 56,41'lik kesimin ise 3 yıl ve üstü olarak Türkiye'de deneyim sahibi olacak kadar çalıştıkları söylenebilir.

Türkiye'de çalışma ortamında bulunan kişilerin 34'ü özel sektörde çalışmayı tercih etmiştir. Diğer iki kişi ise kendi işlerini kurmuş arzu ettikleri getiriye yakalayamadıkları için de kapatmak zorunda kalmışlardır. Kamu sektöründe çalışan bir katılımcı bulunmamaktadır. Bu durum, özel sektörde çalışmanın göreceli olarak kamu sektöründe çalışmaktan daha iyi maddi imkanlar sunmasına bağlanabilir.

3.3.3. Göç Nedenleri

Bu kısımda, göç eden yüksek nitelikli iş gücünün Türkiye'den kaynaklı hangi nedenlerle göç ettiği ve Cezayir'i tercih etmelerindeki çekici faktörler incelenecektir.

3.3.3.1. Türkiye'den Göçteki İtici Faktörler

İnsanlar herhangi bir neden bulunmaksızın göç kararı vermezler. Göç kararı alınmadan önce kişilerin bulundukları ülkede onları göçe zorlayan itici faktörler bulunmaktadır. Bu kısımda, Türkiye'den göç etme kararı alınmasındaki nedenler hazırlanmış ve katılımcılardan bu nedenlere önem sıralamasına göre rakamlar vermeleri istenmiştir. Burada 5'li likert ölçeği kullanılmıştır. Değerlendirmesi ise ortalamaları alınarak yorumlanmıştır.

1. Çok az ya da Önemli Değil (Değeri:1)
2. Az Önemli (Değeri:2)
3. Önemli (Değeri:3)
4. Çok Önemli (Değeri:4)
5. En üst düzeyde önemli (Değeri:5)

Tablo 30: Türkiye’den Göçe Neden Olan İtici Unsurlar

	Neden	Katılımcı Sayısı	Min.	Max.	Ort.	Std. Sapma
a	Türkiye’de İş Bulamamak	39	1	5	1,9231	1,2064
b	Uzmanlık Bilgilerini Tam Olarak Değerlendirecek İş Ortamının Olmaması / İş Tatminsizliği	39	1	5	2,7179	1,4491
c	Türkiye’deki İş Yaşamının Maddi Yönden Tatminsizliği	39	1	5	4,1538	1,0980
ç	Türkiye’deki İş Yaşamının Kurumsal Alt-Yapı Yetersizlikleri Araç, Gereç vs. Olmaması	39	1	5	2,2821	1,3194
d	Türkiye’deki Çalışma Ortamında Başarıların Ödüllendirilmesindeki Yetersizlikler	39	1	5	2,8205	1,4299
e	Türkiye’deki Özel Sektör İşletmelerinin Kurumsallaşamaması Nedeni İle Kariyer ve Yükselme Konusunda Adam Kayırmalar	39	1	5	3,0513	1,5012
f	Meslekte Hızlı İlerleme Olanaklarının Olmaması	39	1	5	3,0512	1,0364
g	Çalışma Yaşamında Huzursuzluk Veren İnsan İlişkileri	39	1	5	2,6154	1,3323
h	Sosyal ve Siyasi Ortam	39	1	5	2,2821	1,3387
ı	Askerlik (Erkekler Arasında)	34	1	5	1,3077	1,0658

Tablo 30’daki rakamların yorumlanması aşağıdaki gibidir:

Türkiye’de İş Bulamamak: Katılımcılar bu seçeneğe 1,9231 ortalama ile çok az önemli ya da önemli değil olarak değerlendirmiştir. Bu seçenek tabloda en az işaretlenen ikinci neden olarak ortaya çıkmaktadır. Ankete cevap veren kesimin en az lisans düzeyinde mezun olması ve diğer tablolarda da incelendiği gibi birçoğunun Türkiye’de iş deneyimlerinin var olması, Türkiye’de iş bulamama gibi bir durumun olmayacağını kanıtlar niteliktedir. Daha önce kişilerin statüleri de incelendiğinde ve

her birinin Cezayir’de staf kadrolarda çalıştıkları da düşünüldüğünde bu seçeneğin katılımcılar açısından pek de önem arz etmeyeceği görülmektedir.

Uzmanlık Bilgilerini Tam Olarak Değerlendirecek İş Ortamının Olmaması / İş Tatminsizliği: Katılımcılar bu seçeneğe 2,7179 ortalama ile az önemli olarak nitelendirmiştir. Katılımcıların genel itibari ile inşaat sektöründe çalışıyor olması ve Türkiye’deki inşaat sektörünün de azımsanmayacak kadar gelişmiş olduğu düşünüldüğünde, kişilerin uzmanlık alanlarında çalışmamaları ihtimalini zayıflatmaktadır.

Türkiye’deki İş Yaşamının Maddi Yönden Tatminsizliği: Bu soruyu değerlendiren katılımcıların birçoğu en üst düzeyde önemli seçeneğini işaretlemişlerdir. Keza ortalama da 4,1538 olarak bunu doğrular niteliktedir. Araştırma kapsamındaki kişilerin % 74,35’inin mühendis olduğunu göz önüne alarak Türkiye’deki mühendis maaşları ile Cezayir’deki, Türk firmalarında çalışan mühendis maaşlarını karşılaştırmak yerinde olacaktır. Türkiye’deki asgari ücret mühendis maaşı 3.500 TL (TMMOB’nin belirlediği) iken Cezayir’de Türk firmalarında çalışan bir mühendisin aldığı ücret bunun en az iki ya da üç katı olmaktadır. Maaşların dolar üzerinden verildiği de hesaba katılırsa, katılımcıların burada çalışma amaçlarının en önemli nedeni bulunmuş olur. Yani bu faktör katılımcıların Cezayir’e gelmelerindeki en önemli nedendir denilebilir.

Türkiye’deki İş Yaşamının Kurumsal Alt-Yapı Yetersizlikleri Araç, Gereç vs. Olmaması: Katılımcılar bu soruya 2,2821 ortalama ile az önemli değerinde nitelendirmişlerdir. Anketi cevaplayan kesimin genelde inşaat sektöründe ya da ofis ortamında çalışıyor olmaları ve yine Türkiye’nin inşaat sektöründe özellikle son yıllar dikkate alındığında, hayli gelişmiş olması katılımcıların eksik araç, gereç ve ekipman sıkıntısı yaşamadıkları söylenebilir. Bu durum, aksine Cezayir’de çok sık rastlanan bir durumdur. Cezayir’de her türlü malzemenin eksikliğinden söz edilebilir. Bir kere bulunan bir ürünün bir daha bulunamamasına çok sık rastlanır. Teknoloji kullanımı düşük seviyelerde seyrederken, dışarıdan ihraç yolu ile getirilebilen ürünlerde de çeşitli ihraç problemleri ile karşılaşılabilir.

Türkiye’deki Çalışma Ortamında Başarıların Ödüllendirilmesindeki Yetersizlikler: Teoriye göre bu sorunun cevabının önemli ya da çok önemli olması beklenilebilir. Fakat anket sonuçları bunu doğrular nitelikte değildir. Yani katılımcılar 2,8205 ortalama ile bu seçeneği az önemli olarak belirtmiştir. Bunun altında yatan neden yorumlanacak olursa Cezayir’deki Türk firmalarında çalışan bireyler, buraya gelmeden önce belli bir ücret üzerinde anlaşarak buraya gelmekte ve ücrette iş bitimine kadar herhangi bir artış olmamaktadır. Ayrıca çalışma süresi boyunca da prim ve çeşitli bazı kazançlar elde edilmemektedir. Sadece iş bitiminde, eğer proje başarı ile sonuçlanmış ve şirkete bir getiri sağlamış ise bir ya da iki maaş ikramiye alınabilmektedir. Yani kişiler başarılarının ödüllendirilmesinde Cezayir’de de Türkiye’den farklı bir getiri alamamaktadır. O yüzden de katılımcılar bu seçeneğe az önemli olarak belirtmiş olabilirler.

Türkiye’deki Özel Sektör İşletmelerinin Kurumsallaşamaması Nedeni İle Kariyer ve Yükselme Konusunda Adam Kayırmalar: Türkiye’deki işletmelerin genelde birçoğu KOBİ’lerden oluşmaktadır. KOBİ’lerin de hiyerarşik yapıda sıkıntılarının olduğu ve yine bu işletmelerin birçoğunda aile, akraba, tanıdık gibi kişilere öncelik verilip gerçekten işinde iyi olan ve uzman olan kişilere gerekli önemin verilmediği su götürmez bir gerçektir. Nitekim de katılımcılar 3,0513 ortalama ile bunu önemli bir neden olarak nitelendirmişlerdir.

Meslekte Hızlı İlerleme Olanaklarının Olmaması: Katılımcılar 3,0512 ortalama ile bu seçeneği önemli olarak nitelendirmişlerdir. Bu durum yorumlanacak olursa, Türkiye ile Cezayir’i karşılaştırmak yerinde olacaktır. Türkiye’de, özellikle son yıllarda ihtiyaç kapsamında verilmeyen eğitim doğrultusunda, mezun olmuş çalışmaya hazır genç nüfus fazlalığı bulunmaktadır. Ancak, eğitimin ihtiyaçlar doğrultusunda yapılmaması sebebiyle bir meslek sahibi olan birçok bireye bir çalışma ortamı yaratılamaması, kişinin eğitim aldığı meslekte çalışamaması ya da istedikleri pozisyonlarda çalışamaması sonucunu doğurmuştur. Diğer taraftan bakıldığında ise Cezayir’de devlet eğitim koşullarının iyi olmaması eğitilmiş personelin yetişmesini kısıtlar niteliktedir. Tüm bu koşullar değerlendirildiğinde Cezayir’de eğitilmiş personel açığı çok fazla bulunmaktadır. Yani burada yüksek

nitelikli iş gücüne olan açıktan kaynaklı kişilere hem maddi olarak tatmin edici rakamlar verilmekte, hem de kişiler statü olarak yüksek mevkilerde çalışma imkanı bulup, mesleklerinde de hızlı ilerleme şansı yakalayabilmektedir.

Çalışma Yaşamında Huzursuzluk Veren İnsan İlişkileri: Yüksek nitelikli iş gücüne sahip bireyler çalışma yaşamında huzursuzluk veren insan ilişkileri seçeneğini 2,6154 ortalama ile az önemli olarak nitelendirmişlerdir. Bu durumu, ast üst ilişkilerinin ve çalışma hayatındaki bazı huzursuzlukların ülkeden ülkeye değişen bir tutum olmayacağı olarak değerlendirilebilir.

Sosyal ve Siyasi Ortam: Türkiye’de bazı zaman dilimlerinde süre gelen akışın dışında olaylar yaşanmakta, bunlar nizami düzenin bazı aralıklarla sekteye uğramasına, piyasada inişlere, çıkışlara sebep olabilmektedir. Ancak, bu olaylar sürekli bir hal almış durumda değildir. Nitekim de katılımcılar sosyal ve siyasi ortamın yarattığı olumsuzlukları 2,2821 ortalama ile az önemli bulmuşlardır.

Askerlik: Bu seçenek 34 erkek katılımcı arasında değerlendirilmiş ve 1,3077 ortalama ile az önemli ya da önemli değil sonucuna ulaşılmıştır. Bu madde sorular arasında en az işaretlenen neden olmuştur. Askerlik sebebini en yüksek nitelikte değerlendiren 3 katılımcı bulunmaktadır. Ankete katılanların yaş ortalamalarının 34 olduğu göz önüne alındığında ve % 92,30’unun Türkiye’de iş deneyimine sahip olduğu düşünüldüğünde diğer 31 katılımcının zaten askerlik görevlerini yerine getirdiklerini ve bu seçeneğin onlar açısından önem teşkil etmediği söylenebilir.

Sonuç olarak, katılımcılara yöneltilen sorulara verdikleri cevapların ortalamaları alındığında, kişiler Cezayir’deki ücretin karşılaştırmalı üstünlüğünü Türkiye’ye göre esas belirleyici olarak belirtmişlerdir. Ayrıca, kurumsal bir şirkette çalışılıyor olunması, meslekte hızlı ilerleme şansı ve statü olarak yüksek konumlarda çalışabilmeleri de katılımcıların önem verdiği diğer nedenler arasındadır. Katılımcıların yaşları askerlik yaşını geçtiği için bu neden en az belirleyici sebep olurken, Türkiye’de iş bulamamak da kişilerin eğitilmiş ve deneyimli olduğu düşünüldüğünde bu seçenek de göç kararını etkileyen neden olmaktan çıkmaktadır.

3.3.3.2. Cezayir’e Göçe Konu Olan Çekici Faktörler

Göç kararı alınmasında göç edilecek ülkeye iten bazı faktörler olduğu gibi Cezayir’i tercih etme konusunda da çekici nedenler bulunmaktadır. Bu faktörler aşağıda maddeler halinde araştırma kapsamındaki kişilere sunulmuş, 5’li likert ölçeği ile ve ifadelerle göre yorumlanmaya çalışılmıştır.

Tablo 31: Göç Kararı Alınmasında Etki Eden Çekici Faktörlerin Dağılımı

	Neden	Katılımcı Sayısı	Min.	Max.	Ort.	Std. Sapma
a	En Tatminkâr Maddi Olanağın Verilmesi	39	1	5	4,0256	1,0975
b	İş Olanaklarının Fazlalığı	39	1	5	2,6154	1,2323
c	Çalışma Yaşamında Huzurlu İnsan İlişkileri	39	1	5	2,6923	1,3426
ç	Meslekte Hızlı İlerleme Şansı	39	1	5	3,5128	1,1955
d	Eğitimli Personele Gösterilen Yüksek İtibar	39	1	5	3,2564	1,3721
e	Eş Durumu	39	1	5	1,7949	1,3431
f	O Ülkenin Yaşam Tarzına Yakınlık Hissedilmesi	39	1	5	1,4872	0,9021
g	Tanıdık, Bağlantı vb. O Ülkeye Girebilme ve Bir Süre Yaşayabilme Olanağı	39	1	5	1,7179	1,1755

En Tatminkâr Maddi Olanağın Verilmesi: Araştırma kapsamındaki kişiler 4,0256 ortalama ile Cezayir’de kendilerine sunulan maddi olanakların çok önemli olduğunu belirtmişlerdir. Daha önceki kısımlarda Türk firmalarının Cezayir’de çalışan personele, Türkiye’de çalışan personele göre çok daha yüksek ücret verdikleri belirtilmişti. Şirketler maaşın yanında kişinin statüsüne göre barınma ve diğer ihtiyaçlarını da karşılamaktadır. Bu durum bir örnekle açıklanacak olursa, grup şefi statüsünde çalışan bir kişiye ev tutarak, ev için gerekli olan bütün malzemeleri

almakta, kişilerin elektrik, su, doğalgaz, iletişim giderlerini de karşılamaktadır. Bunun gibi ayrıcalıklar da maaşın yanında kişinin ek hiçbir masrafta bulunmayarak birikimini daha rahat yapabilmesini kolaylaştırmaktadır. Ayrıca Cezayir’de Türkiye’ye göre yaşam koşulları çok daha ucuz, sağlık ve eğitim hizmetleri ücretsiz verilmektedir. İlerleyen kısımlarda insan yaşamında gerekli olan temel bazı ürünlerin Türkiye ile Cezayir arasındaki fiyat karşılaştırmasının bulunduğu bir tablo ile konu açıklayıcı bir boyuta taşınacaktır.

İş Olanaklarının Fazlalığı: Cezayir pazarına girip burada çalışabilen 44 tane Türk inşaat firması, 10 tane de yatırım firması bulunmaktadır. Bu firmaların birçoğu küçük ölçekli olup, az sayıda nitelikli personel istihdam etmektedir. Ayrıca Cezayir’de yerli personel çalıştırmak Türk personel ile kıyaslanmayacak kadar az maliyetlidir. Bu yüzden firmalar kilit noktalarda Türk personel çalıştırıp diğer taraflara yerli personel ya da Hindistan, Çin gibi emek ucuz ülkelerden personel getirerek çalıştırmayı tercih etmektedir. Kaldı ki araştırma kapsamındaki kişilerin yüksek nitelikli iş gücüne sahip olmaları var olan firmalarda da üst düzey pozisyonlarda çalışmalarını gerektirir. Bu durum çalışılacak firma ile beraber pozisyonu da daraltmaktadır. Ayrıca bu kişilerin yüksek maaşlarla da çalışıyor olmaları iş olanaklarının fazlalığını daraltmaktadır. Katılımcılar bu seçeneği 2,6154 ortalama ile az önemli olarak nitelendirmişlerdir. Araştırma kapsamındaki kişilerin zaten yüksek nitelikli iş gücüne sahip oldukları düşünüldüğünde, Türkiye’de de rahatlıkla iş bulabilecekleri söylenebilir. Zaten bu seçenek bir önceki bölümde itici faktörler başlığı altında Türkiye’de iş bulamamak maddesi sorgulandığında doğrulanmıştır.

Çalışma Yaşamında Huzurlu İnsan İlişkileri: Katılımcılar, 2,6923 ortalama ile bu soruyu az önemli olarak nitelendirmişlerdir. Anketi cevaplayanların Cezayir’deki Türk firmalarında çalışıyor olmaları ve beyaz yakalı çalışanların büyük bir bölümünün de Türk asıllı olduğu düşünüldüğünde çalıştıkları ortamda Türkiye’den farklı bir durum yaşamadıkları söylenebilir.

Meslekte Hızlı İlerleme Şansı: Araştırma kapsamındaki kişiler meslekte hızlı ilerleme şansını, Cezayir açısından değerlendirdiklerinde 3,5128 ortalama ile önemli olarak nitelendirmişlerdir.

Eğitimli Personele Gösterilen Yüksek İtibar: Daha önceki kısımlarda Cezayir'deki devlet eğitiminin yetersiz kaldığından bahsedilmişti. Ayrıca Cezayir halkının büyük bir kısmının maddi imkânları yetersizdir. Bu koşullarda eğitim görmüş, konusunda uzman olan kişilere nadir rastlanmaktadır. Bu durum, eğitimli personel açığını doğurmuştur. Katılımcılar da bu teoriyi doğrular nitelikte 3,2564 ortalama ile eğitimli personele yüksek itibar gösterildiğini belirtmiştir..

Eş Durumu: Ankete katılan 39 kişiden 34'ü erkeklerden oluşmaktadır. 34 çalışan erkekten hiçbiri eşlerinden dolayı Cezayir'e gelip çalışmamaktadır. 5 kadın çalışandan 2'si bekar olmakla birlikte diğer 3 kadın çalışan eşlerinden dolayı Cezayir'e gelip burada çalışma yaşamlarını sürdürmektedirler. Bu seçeneği de sadece bu üç bayan katılımcı önemli olarak nitelendirmiş, diğer katılımcılar için önem teşkil etmeyen bir seçenek olmuştur. Katılımcıların arasındaki 3 kişi haricinde diğerlerinin durumlarını yansıtmadığı için bu madde 1,7949 ortalama ile az önemli olarak değerlendirilmiştir.

O Ülkenin Yaşam Tarzına Yakınlık Hissedilmesi: Araştırma kapsamındaki kişiler bu soruya 1,4872 ortalama ile göç kararı almalarında önemsiz bir neden olarak belirtmişlerdir. Hatta bu neden göç kararını engelleyen bir neden olarak bile ortaya çıkabilir. Çünkü Cezayir Türkiye'ye göre daha az gelişmiş bir ülkedir. Özellikle temizlik ve hizmet kalitesi düşünüldüğünde, ülkeye gelindiğinde şaşırılabilir. Türk ürünlerine ulaşmak bir hayli zor olmakla birlikte, bulduğunuz bir ürünü bir daha bulamama olasılığı hayli yüksektir. Dünyadaki birçok ülkede tatil günü pazar olarak kabul edilirken, Cezayir'de tatil günü cumadır ve cuma günleri birçok işyeri kapalı olup, birçok şehir cuma namazı vaktinde ölü şehirler olarak nitelendirilebilir. Yeme içme alışkanlıkları Türkiye'ye göre farklılıklar gösterebilir. Türkiye'de balık genelde akşam yemeklerinde tercih edilirken Cezayir'deki kültürde balık cuma sabah kahvaltısı olarak tüketilmektedir. Türkiye'de kahvaltıda tuzlu ürünler tercih edilirken

Cezayir'deki halk tatlı ürünler tercih etmektedir. Cezayir'de sade yoğurt bulmak oldukça zahmetli olmakla beraber, yoğurt yemeklerin yanında değil yemek sonrası meyve ya da kuruyemiş gibi görülmektedir. Meyvalı yoğurt tüketimi de oldukça yaygındır. Yeme içme alışkanlıklarındaki farklılıklar çok daha fazla örneklenebilir fakat birkaç çarpıcı örnekle hijyen ve hizmet anlayışlarına örnek vermek yerinde olacaktır. Hijyen anlayışları çok az hatta hiç yok da denilebilir. Örneğin; sokakta dolaştıkları terlikle evde çok rahat gezebilirler, evinize temizlik için çağırdığınız bayan bir bezle yeri, halıyı, banyoyu, tuvaleti silebilir. Ya da sokakta karşılaşılan herkes sorgusuz sualsiz çocuğa sarılıp, öpebilir. Cezayir vatandaşları rahat bir yapıya sahip olup, çalışmayı çok sevmemektedirler. Canları istemezse dükkânlarını açmayabilir, dükkânları açık olduğu halde, bazı sebeplerle ürün bile satmayabilirler. Ancak, Türkiye ile aynı dine mensup olmaları, helal haram gıdalara ulaşabilmek, dini bayramlar gibi kıstaslar ile ezan ve caminin var olması insanı manevi yönden rahatlatan unsurlar arasındadır. Kısacası, Cezayir ile Türkiye arasında kültür olarak çok da yakınlık bulunmamakla beraber Cezayir'e yeni yerleşildiğinde yaşam oldukça zor ve zahmetli olabilir.

Tanıdık, Bağlantı vb. O Ülkeye Girebilme ve Bir Süre Yaşayabilme Olanğı: Bu unsur katılımcılar tarafından 1,7179 ortalama ile önemli değil olarak nitelendirilmiştir. Katılımcıların yaş ortalamaları ve çalıştıkları pozisyonlar göz önüne alındığında kişilerin, kalıcı göç kararı vermek adına böyle bir durumla hareket etmeyecekleri doğal bir sonuçtur.

Türkiye'den göçteki itici unsurlar ve Cezayir'in çekici unsurlarının sonuçlarını katılımcıların cevaplarına göre ortak bir paydada yorumlamak gerekirse her iki bölümde de katılımcılar maddi olarak kendilerini tatmin eden işte çalışmayı ilk öncelikli neden olarak saymışlardır. Cezayir'in diğer çekici unsurları ise meslekte hızlı ilerleme şansı ve eğitimli personele gösterilen yüksek itibar, maddi olanakları takip eden diğer unsurlar olarak ortaya çıkmaktadır. Cezayir'in yaşam tarzına yakınlık hissedilmesi ise katılımcılar tarafından çekici değil itici unsur olarak nitelendirilmiştir.

3.3.4. Türkiye’deki Çalışma Ortamı İle Cezayir’deki Çalışma Ortamının Karşılaştırılması

3.3.4.1. Ücretlerin Karşılaştırılması

Önceki bölümlerde ücretlerle ilgili genel açıklamalar verilmiştir. Bu kısımda ise katılımcılardan Cezayir’de alınan ücret ile Türkiye’de aynı pozisyonda çalışıldığı varsayıldığında alınabilecekleri ücreti karşılaştırmaları istenmiştir. Ücretlerin mukayese edilmesini sağlayacak bir tablo ile yorumlanması yerinde olacaktır. Bu bağlamda, katılımcılara şuanda Cezayir’de aldıkları maaş ile Türkiye’de benzer pozisyonda çalışacakları bir işte alacakları maaşı karşılaştırmaları istenmiş, sonuçlar tablo 32’de derlenmiştir.

Tablo 32: Göreli Ücret Durumu

	Sayı	Yüzde
Çok Daha İyi	25	64,10
Daha İyi	11	28,20
Ne Daha İyi, Ne Daha Kötü	3	7,69
Daha Kötü	-	-
Çok Daha Kötü	-	-
Toplam	39	100

Daha önce Cezayir’deki Türk firmalarında çalışanların Türkiye’de alabilecekleri maaşlardan en az iki katı maaş aldıkları belirtilmiştir. Tabloda da katılımcıların verdikleri cevaplar bunu doğrular niteliktedir. % 64,10 katılımcı aldıkları ücreti karşılaştırdığında çok daha iyi olarak nitelendirmektedir. % 28,20’si ise daha iyi olduğunu belirtmiştir. Toplamda % 92,3’lük kesim aldıkları ücretten memnun olmakla birlikte % 7,69’luk kesim aldıkları ücretin ne daha iyi ne daha kötü olduğunu belirtmiştir. Bu yüzdelik kısım eşlerinden dolayı Cezayir’e gelip çalışan bayanlardan oluşmaktadır. Yani göç kararları Cezayir’de çalışmak için alınmamış, eşlerinin yanlarında olmak için alınmıştır. Çalıştıkları pozisyonlarda şirket Cezayirli

elemanları da değerlendirebileceği için de maaşları diğer Türk personellere nazaran düşük tutulmuştur.

Ücretlerin karşılaştırmasının yapıldığı bu kısımda Cezayir'deki yaşam standartları ile Türkiye'deki yaşam standartlarının karşılaştırmasının yapılması yerinde olacaktır. Bu bağlamda, Cezayir'deki temel bazı ihtiyaçlar ile Türkiye'deki temel bazı ihtiyaçların fiyat listelerinin bulunduğu tablo 33 elde edilmiştir.

Tablo 33: Cezayir ile Türkiye Temel İhtiyaç Karşılaştırması

Cezayir ve Türkiye Temel İhtiyaç Fiyatları Karşılaştırması							
Ürün	Türkiye		Cezayir			Yüzde	Yüzde
	TL	Dolar	Dinar	Dolar Reel	Dolar Karaborsa	Farkı Reel Kur	Farkı Karaborsa
Ekmek	1,25 TL	0,32 \$	10,00 DZD	0,09 \$	0,06 \$	% 357,14	% 551,95
Su (1,5 lt)	1,50 TL	0,39 \$	25,00 DZD	0,23\$	0,15 \$	% 171,43	% 264,94
Ayçiçek Yağı 1lt	7,00 TL	1,82 \$	183,00 DZD	1,66 \$	1,08 \$	% 109,29	% 168,90
Zeytin Yağı 0,75 lt	25,00 TL	6,49 \$	770,00 DZD	7,00 \$	4,53 \$	% 92,76	% 143,36
Şeker	4,85 TL	1,26 \$	65,00 DZD	0,59 \$	0,38 \$	% 213,19	% 329,47
Un	2,50 TL	0,65 \$	55,00 DZD	0,50 \$	0,32 \$	% 129,87	% 200,71
Süt	3,50 TL	0,91 \$	90,00 DZD	0,82 \$	0,53 \$	% 111,11	% 171,72
Zeytin	12,00 TL	3,12 \$	250,00 DZD	2,27 \$	1,47 \$	% 137,14	% 211,95
Makarna	1,25 TL	0,32 \$	50,00 DZD	0,45 \$	0,29 \$	% 71,43	% 110,39
Domates	4,50 TL	1,17 \$	170,00 DZD	1,55 \$	1,00 \$	% 75,63	% 116,88
Biber	5,00 TL	1,30 \$	80,00 DZD	0,73 \$	0,47 \$	% 178,57	% 275,97
Peynir	24,00 TL	6,23 \$	2.000,00 DZD	18,18 \$	11,76 \$	% 34,29	% 52,99
K.Fasulye	10,00 TL	2,60 \$	230,00 DZD	2,09 \$	1,35 \$	% 124,22	% 191,98
Pirinç	4,00 TL	1,04 \$	105,00 DZD	0,95 \$	0,62 \$	% 108,84	% 168,21
Nohut	11,00 TL	2,86 \$	450,00 DZD	4,09 \$	2,65 \$	% 69,84	% 107,94
K.Mercimek	4,00 TL	1,04 \$	280,00 DZD	2,55 \$	1,65 \$	% 40,82	% 63,08
Y.Mercimek	3,50 TL	0,91 \$	215,00 DZD	1,95 \$	1,26 \$	% 46,51	% 71,88
Benzin	5,29 TL	1,37 \$	32,00 DZD	0,29 \$	0,19 \$	% 472,32	% 729,95
Mazot	4,76 TL	1,24 \$	21,00 DZD	0,19 \$	0,12 \$	% 647,62	%1000,87

Lpg	3,31 TL	0,86 \$	9,00 DZD	0,08 \$	0,05 \$	% 1050,79	%1623,95
Otobüs	2,00 TL	0,52 \$	20,00 DZD	0,18 \$	0,12 \$	% 285,71	% 441,56
Motorlu Taşıtlar Vergisi	1.035,00 TL	268,83 \$	Yok	Yok	Yok	Yok	Yok
Renault Clio 4 Baz model	59.900,00 TL	15.558,44 \$	1.500.000,00 DZD	13.636,36 \$	8.823,53 \$	% 114,10	% 176,33
Renault Kadjar Baz model	102.000,00 TL	26.493,51 \$	2.919.000,00 DZD	26.536,36 \$	17.170,59 \$	% 99,84	% 154,30

Tablo 33'te görüldüğü üzere Cezayir'de serbest piyasa ekonomisi bulunmamaktadır. Ülkeye döviz girişi devlet tarafından yasaklanmıştır. Cezayir'in para birimi olan dinarın da ülkeden çıkarılması yasaktır. Cezayir'e gelindiğinde kayıt edilerek girişi sağlanabilen dolar, karaborsa olarak bozulur. Bu yüzden reel kur ile karaborsa arasında ciddi fiyat farkı bulunur. Bu fiyat farkından yararlanıp bunu meslek edinmiş kişiler bile bulunmaktadır.

Türkiye ile Cezayir arasındaki temel ihtiyaçların fiyat farklarına bakıldığında, Cezayir'de yaşam Türkiye'ye nazaran oldukça düşüktür. Tabi ki hazırlanan liste kişilerin tercihlerine göre şekillenebilir, markalar arasında farklılıklar olabilir ama genel anlamda Cezayir'de yaşam Türkiye'ye göre daha ucuzdur. Listede en çok dikkat çeken benzin ve mazot fiyatları olmaktadır. Türkiye'de 1 litre mazot 1,24 dolar iken Cezayir'de bu rakam 0,19 dolar hatta karaborsada 0,12 dolara inmektedir. Bu durum, Cezayir'de petrol yataklarının bulunmasından kaynaklı olmasının yanında mazottan çok fazla verginin alınmamasının da etkisi vardır. Listede bir başka dikkat çeken husus da Cezayir'de motorlu taşıtlar vergisinin bulunmamasıdır. Ayrıca araç satışlarında verginin çok düşük olması da araba fiyatlarına yansımıştır. Örneğin; Türkiye'de alınan Renault Clio 4 baz model bir araç 15.558,44 \$ iken Cezayir'de bu rakam 8.823,53 \$ düşmektedir. Aradaki fark ile neredeyse aynı modelden bir otomobil daha alınabilir. Cezayir'de ulaşım Türkiye ile kıyaslandığında çok ufak rakamlara yapılmaktadır. Tabi ki benzin ucuz olduğu için ulaşımın da ucuz olması beklenen bir olgudur ancak Cezayir'de taksiye 12 – 15 \$ arasında bir bedel ödeyerek bütün gün onu şoförü ile beraber kiralanıp, istenildiği gibi kullanılabilir.

Yukarıda belirtilen temel ihtiyaç listesi dışında Cezayir'de yerli personel çalıştırmak da uygun maliyetlidir. Örneğin; hiçbir vasfı olmayan bir işçi aylık sigorta masrafları hariç 110 \$ çalışmaktadır. Aylık sigorta masrafları ise yaklaşık 50 \$ denk

gelmektedir. Fransızca ders almak için bir öğretmenden saati 5 \$ ders alınabilir. Kısacası Cezayir’de yaşam Türkiye’ye nazaran çok daha ucuzdur.

3.3.4.2. Ücret ve Sosyal Hakların Karşılaştırılması

Çalışmanın bu kısmına kadar olan bölümde, Cezayir’de çalışmanın Türkiye’de çalışma ile kıyaslandığında ücret bakımından daha olumlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu kısımda da Cezayir’de çalışan ve Cezayir vatandaşı olmayan kişilerin uyruklarından dolayı Cezayirlilere göre herhangi bir ayrımcılığa ya da pozitif ayrımcılığa maruz kalıp kalmadıklarını işlemek yerinde olacaktır. Bu noktada, ankete katılan kişilere ‘Cezayir’de ücret ve sosyal haklar bakımından bir ayrımcılığa maruz kaldığınızı düşünüyor musunuz?’ sorusu yöneltilmiştir. Cevaplar tablo 34’te derlenip ve yorumlanmaya çalışılmıştır.

Tablo 34: Ücret ile Sosyal Haklarda Ayrımcılık

	Sayı	Yüzde
Evet	19	48,71
Hayır	20	51,28
Toplam	39	100

Katılımcıların % 51,28’i farklı bir ulustan olmalarından dolayı herhangi bir ayrımcılığa maruz kalmadıklarını belirtmişlerdir. % 48,71’lik kesim ise ayrımcılığa maruz kaldıklarını fakat bu ayrımcılığın negatif değil pozitif yönde olduğunu dile getirmişlerdir. Bu durum, katılımcıların hepsinin Cezayir’de bulunan Türk firmalarında çalıştıkları ile bağdaştırılabileceği gibi Cezayir halkının Türkleri çok sevmesi ile de yorumlanabilir.

3.3.5. Türkiye’deki Çalışma Ortamı İle Cezayir’deki Çalışma Ortamının Karşılaştırılması

Ücret ve sosyal haklar çalışanlar için daha öncelikli sıralarda yer almaktadır. Fakat çalışılan ortamda işin niteliğine göre gerekli olan alet ve ekipmanın varlığı,

kaynak yaratılabilmesi, çalışma ortamındaki ilişkiler de çalışanları etkilemektedir. Bu bağlamda, ankete katılanların Cezayir’deki çalışma ortamları ve Türkiye’deki çalışma ortamlarını karşılaştırmaları amacıyla ‘Cezayir’de çalıştığınız kurumdaki çalışma ortam ve koşullarını, eğer Türkiye’de daha önce çalıştı iseniz Türkiye’deki çalışma ortam ve koşulları ile karşılaştırdığınızda şu anki durumunuzu değerlendiriniz?’ sorusu yöneltilmiş cevapları da tablo 35’te verilerek sonuçlar yorumlanmaya çalışılmıştır.

Tablo 35: Çalışma Ortamlarının Karşılaştırılması

	Sayı	Yüzde
Çok Daha İyi	3	8,36
Daha İyi	4	11,11
Ne Daha İyi, Ne Daha Kötü	20	55,55
Daha Kötü	5	13,88
Çok Daha Kötü	4	11,11
Toplam	36	100

Üç katılımcının Türkiye’de iş deneyimleri olmamasından dolayı veriler 36 katılımcı üzerinden değerlendirilmiştir. Çalışma ortamlarının karşılaştırıldığı tabloda katılımcıların yarısından fazlası olan % 55,55’i ne daha iyi, ne daha kötü seçeneğini işaretlemiştir. Bu durum, katılımcıların Cezayir’de bulunan Türk firmalarında çalışıyor olmaları, çalıştıkları kişilerin genelde çoğunun yine Türklerden oluşuyor olması ile açıklanabileceği gibi, kişilerin çalıştıkları iş kolu ile de açıklanabilir. İş kolu açıklandığında ankete katılan kişilerin birçoğunun inşaat sektöründe çalışıyor olmaları bir akademisyen gibi araştırma ortamı ve sağlanabilecek koşullara ihtiyaç duymamaları olarak değerlendirilebilir.

Tablo 36: Yabancı Göçmen Olmaktan Ötürü Meslektaşlardan Farklı Tutum ve Davranışlarla Karşılaşılma Durumu

	Sayı	Yüzde
Karşılaşıyorum	1	2,56
Karşılaşmıyorum	38	97,43
Toplam	39	100

Katılımcıların hemen hemen hepsi Cezayir’de yabancı göçmen olmaktan ötürü çalışma ortamlarında yükselme, projelere katılım vb. konularda meslektaşlarından farklı tutum ve davranışlara maruz kalmadıklarını belirtmişlerdir. Aksine, Türk firmalarının ana firma olmasından dolayı daha fazla saygınlıkları olduğunu dile getirmektedirler. Yani bu konuda da pozitif bir ayrımcılık yaşadıklarını belirtmişlerdir. Ayrımcılık ile karşılaştığını belirten bir kişi ise Suriye uyruklu olduğu için kendini Türklerden farklı hissettiğini, çalışma arkadaşlarından bazılarının da onun yaşam tarzını yadırgadığını dile getirmiştir.

Cezayir’de çalışan Türk firmalarının kapasiteleri ile eş orantılı olarak belli bir yerel personel çalıştırma zorunlulukları bulunmaktadır. Buradaki çalışma saatleri Türkiye ile kıyaslandığında daha azdır. Yerel personel disiplinli ve daimi olarak çalışmada güçlük çekmekte, birçok personelin ise işle alakalı yeterli bilgi ve donanımına sahip olmadığı görülmektedir. Katılımcılar bu soruda yerel personel çalıştırmanın sıkıntılarını dile getirmiş, kendilerinin ise pozitif bir ayrımcılıkla karşılaştıklarını vurgulamışlardır.

3.3.6. Cezayir’de Sosyal Yaşam, Eğitim ve Sağlık Hizmetleri

Cezayir’de göçmen statüsündeki yüksek nitelikli iş gücünün çalışma ortamı ve sağlanan koşulların değerlendirilmesinin yanında sosyal yaşam, eğitim ve sağlık koşulları da önem arz etmektedir. Bu kısımda, sırayla Cezayir ile Türkiye’deki sosyal yaşam, eğitim ve sağlık koşulları değerlendirilecektir.

3.3.6.1. Sosyal Yaşamın ve Sosyal İlişkilerin Cezayir ve Türkiye Bağlamında Karşılaştırılması

Sosyal yaşam her kişide farklı beklentiler uyandırır. Ankete katılanlar her ne kadar benzer sektörlerde ve meslek gruplarında yer alıp, yaş grupları, cinsiyet ve medeni durum dağılımları ağırlıklı olarak aynı olmasına rağmen her bir bireyin sosyal yaşamdan beklentileri farklı olabilmektedir. Kişilerin beklentilerine göre de Cezayir'deki sosyal yaşamdan tatmin olma dereceleri de farklılıklar arz edebilir. Tablo 37'de Cezayir ile Türkiye arasındaki sosyal yaşam farklılıkları katılımcılar tarafından değerlendirilmektedir.

Tablo 37: Sosyal Yaşamın Karşılaştırılması

	Sayı	Yüzde
Çok Daha İyi	-	-
Daha İyi	-	-
Ne Daha İyi, Ne Daha Kötü	11	28,20
Daha Kötü	17	43,58
Çok Daha Kötü	11	28,20
Toplam	39	100

Cezayir'deki sosyal yaşam ile Türkiye kıyaslandığında anket sonuçlarına bakıldığında, Cezayir'deki sosyal hayattan memnun olan hiçbir katılımcı bulunmamaktadır. Katılımcıların her biri maddi olarak Türkiye'den daha fazla sosyal yaşamın içerisinde yer alabileceklerini ancak yararlanabilecekleri tesis ve koşulların bulunmadığını aktarmışlardır.

Anketi cevaplayan katılımcıların % 28,20'si Cezayir'deki sosyal yaşam ile Türkiye'deki sosyal yaşamlarının arasında bir fark olmadığını, durumlarını ne daha iyi, ne daha kötü olarak nitelendirmişlerdir. Bunun nedenini ise buraya gelmeden önce beklentilerini kısa tuttuklarını, önemli olanın ailelerinin yanında olmaları olduğunu dile getirmişlerdir. Tabi ki Türkiye ile kıyaslandığında sosyal açıdan sıkıntılarının olduğunu ama burada belli bir zaman dilimi için hedeflerine ulaşınca dek bulunacaklarını dile getirmişlerdir.

Katılımcıların % 43,58'i Cezayir'deki sosyal yaşamı Türkiye'ye göre daha kötü olarak değerlendirirken % 28,20'si çok daha kötü olarak nitelendirmiştir. Yani katılımcıların toplamda büyük çoğunluğu olan % 71,78'i sosyal yaşamdan hoşnut değildir. Bunun altında yatan birçok neden bulunmaktadır. Bunların en önemlilerine değinildiğinde:

Cezayir'de başkent ve Oran haricindeki şehirlerde sosyal yaşamdan çok da fazla söz edilemez durumdadır. Sinema, tiyatro kültürleri çok fazla gelişmemiştir. Zaten yabancı göçmen olduğu için bu tarz etkinliklerden dil sıkıntısından dolayı çok fazla yararlanma olasılığı bulunmamaktadır. Alışveriş sektörü çok fazla gelişmemiş olmakla beraber başkentte büyük sayılabilecek sadece 2 tane alışveriş merkezi bulunurken Oran'da bir tane bulunmaktadır. Alışveriş merkezi ülkede her şehirde olmamakla birlikte büyüklükleri Türkiye ile kıyaslanamayacak kadar küçüktür. Hiçbir alışveriş merkezinde sinema bulunmamaktadır. Tekstil Türkiye'ye kıyasla çok pahalı ve kalitesizdir. Cezayir'de tekstil için gerekli olan hammadde bulunduğu halde bunu işleyemedikleri için fabrikasyon üretime geçilememekte ve birçok bayan kendisi ve çocukları için evde kıyafet dikmektedir. Yetişkin kıyafetleri çocuklara nazaran biraz daha ulaşılabilir durumdadır ancak çocuk tekstil sektörü yok denecek kadar az ve var olanlar da Türkiye ile kıyaslandığında en az 2-3 katı daha pahalı durumdadır.

Cezayir'in deniz kıyısı olan birçok şehri bulunmasına ve dünyadaki nadide, bakir plaj ve koylara sahip olmasına rağmen deniz turizmi çok gelişmemiştir. Bu duruma dini inancın etkisinin büyük olduğu kaçınılmazdır fakat ülke vatandaşlarının gelir seviyelerinin düşük olmasının da büyük etkisi vardır. Petrol kaynakları bakımından zengin olmasına rağmen gelir dağılımında büyük bir adaletsizlik söz konusudur. Ülkede bazı kesimlerde yoksulluk hat safhadayken bazı kesimlerde şaşalı yaşam görülmektedir. Evi olmayan ve sokaklarda yatan insanlara çok sık rastlanılabileceği gibi çok lüks otomobillere binenlere de rastlamak oldukça sık karşılaşılan iki zıt olgudur.

Cezayir Finikeliler tarafından kurulmuş daha sonra sırasıyla Roma, Osmanlı ve Fransızların eline geçmiş, 1962 yılında da bağımsızlığını ilan etmişlerdir. Yılların ve birçok devletin mozaik taşlarını içerisinde barındıran Cezayir aynı zamanda bir tarihi kültür mirasıdır da denilebilir. Ancak Cezayir, kültür turizmine yönelik en ufak

bir faaliyette bulunmamaktadır. Gezilip görülebilecek çok fazla güzel yerleri ve tarihi alanları vardır fakat bunları değerlendirebilme konusunda oldukça başarısız olmakla beraber bunu da turizme ve gelire çevirmekte istikrarsız bir politika izlemiştir.

Cezayir’de temizlik anlayışının Türkiye ile kıyaslanamayacak kadar kötü olması da sosyal yaşamı zorlaştıran olgulardandır. Sokaklar aşırı pis, çevrede birçok alan çöplerle doludur. Dünyaca adı duyulan oteller haricindeki pek çok otel temiz ve steril değildir. Eğer gelmeden önce rezervasyon yaptırılmazsa, kalacak yer konusunda da ciddi sıkıntılar yaşanabilir.

Tüm bu olumsuzluklara rağmen Cezayir’de sosyal hayat anlamında spor oldukça yaygın bir etkinliktir. Türkiye’ye kıyasla spor merkezleri bir tık daha uygun maliyetlidir. Halkın büyük bir kısmı koşu, bisiklet gibi aktivitelerde bulunmaktadır. Ancak burada da cinsiyet ayrımı görülür. Sokakta yürüyüş yapan ya da bisiklete binen bir bayan görmek oldukça zordur. Spor merkezleri de çok büyük ve gelişmiş olanlar hariç genelde erkeklere yöneliktir.

Kısacası Cezayir’de sosyal yaşam az hatta yok da denilebilir. Katılımcılar da bunu bu şekilde değerlendirmiştir.

3.3.6.2. Cezayir ile Türkiye Bağlamında Yeme – İçme Alışkanlıkları, Alışveriş, Ulaşım, Hizmet Sektörü ile Eğitim ve Sağlık Hizmetleri Unsurlarının Karşılaştırılması

Tablo 38: Kültür Şoku Yaşanıp Yaşanmadığı

	Sayı	Yüzde
Yaşadım	11	28,20
Yaşamadım	28	71,79
Toplam	39	100

Katılımcıların Cezayir’e geldiklerinde neler hissettiklerini ve gözlemlerini anlayabilmek adına “‘Cezayir’e ilk geldiğinizde bir kültür şoku yaşadınız mı? Cezayir halkının ulaşım, alışveriş, hizmet sektörü, yeme içme alışkanlıklarını kıyaslar mısınız?’” sorusu yöneltilmiştir. Cevaplar tablo 38’deki gibidir.

Katılımcıların % 28,20'si kültür şoku yaşadıklarını belirtmiştir. Ankete katılan 5 bayandan 5'i de temizlik ve hijyen alışkanlıklarını gördüklerinde şok yaşadıklarını, uzun bir süre adapte olamadıklarını, hala da bazı konularda sıkıntı çektiklerini dile getirmişlerdir.

Anketi cevaplayan % 71,79'luk kesim ise başlarda bazı sıkıntılar çektiklerini fakat çabuk adapte olduklarını belirtmişlerdir. Bu durumu, bazı katılımcıların daha önce Libya, Katar, Irak gibi kültürleri Cezayir ile benzeşen ülkelerde çalışmaları, bu kültüre alışkın olmaları şeklinde yorumlanabilir. Bazı çalışanlar ise gelmeden önce beklentilerini düşük tuttuklarını, neticede bir Afrika ülkesine geleceklerini düşünüp, her türlü zorluğa karşı kendilerini hazırladıklarını dile getirmişlerdir.

Katılımcıların büyük çoğunluğu kültür şoku yaşamamakla beraber bazı konularda sıkıntı çektiklerini dile getirmişlerdir. Çalışmanın bu kısmında katılımcıların Cezayir ile Türkiye arasındaki farklı kıstaslarda yaşadıkları sıkıntıları belirtmek yerinde olacaktır:

Yeme – İçme Alışkanlıkları: Cezayir'in yeme – içme alışkanlıkları Türkiye'den tamamen farklıdır. En önemlisi kahvaltı kültürleridir. Sabahları kuruvasan ve kendi kültürlerine has bir kahve tüketimi yaygındır. Peynir ve zeytin ürünleri Türklerin damak tadına çok uzak olmakla beraber, sabah kahvaltıda tüketilmeyen ürünlerdir. Zeytini yemeklerin yanında tüketen Cezayirli, aynı zamanda zeytinden yemek de yapmaktadır. Meyvalı yoğurt tüketimi yaygındır. Sade yoğurt bulmak oldukça zordur. Kutu sütler, süt tozundan imal edildiği için tadı çok farklıdır. Suyun tadı bile Türkiye'deki sulara nazaran daha ağırdır. Tatlıları çok sert ve şekerli olarak üretilmektedir. Türk kültürünün vazgeçilmezi olan çay ve Türk kahvesi Cezayir'de bulunmamaktadır. Bunun yerine geleneksel yöntemlerle demlenen çok şekerli, naneli yeşil çay içilmektedir. Hemen hemen 4 mevsim tarım yapılabilen alanlara sahiptir. Fakat tarım çeşitliliği mevcut değildir. Çoğu ürün Cezayir'e ithal edilerek piyasaya sunulmaktadır. Benzin ve işçilik ucuz olmasına rağmen tarım ürünleri bunlara nazaran çok ucuz değildir. Yemek kültürlerinde baharat bolca kullanılmaktadır. Çok fazla çeşitli yemekleri yoktur. Fakat sebze, meyve ve et (kırmızı ve beyaz) Türkiye'den çok daha lezzetlidir. En ünlü yemekleri Kuskus (Türkiye'de bilinenden farklıdır, ırmık buharda haşlanır, üstüne hazırlanan sebzeli ve etli sos dökülerek

yenir.) ve Lahim lehlü (tatlı et) olarak sayılabilir. Lahim lehlü Osmanlı mutfağında da olan bir lezzettir. Et, mürdüm eriği kurusu, şeker, üzüm ve bademle yapılan bir yemektir. Cezayir’de ülke genelinde en çok sevilen kuruyemiş, yerfıstığıdır. Tatlılar yerfıstığı veya bademle yapılır. Fazla şeker kullanıldığı için Türk damak tadına uygun değildir. Yapılan şerbetli tatlılar çok serttir.

Alışveriş: Türkiye’de özellikle son 10 yılda alışveriş kültürü tamamen değişmiştir. Eskiden küçük esnaftan ve çarşı, pazardan yapılan alışverişler, yerini giderek AVM kültürüne bırakmıştır. Eskiden nakit olarak yapılan birçok alışveriş artık en ufak malzemelerde bile yerini kartlı satışa bırakmıştır. Bu noktada, eski alışkanlıklar çabuk unutulmuş, insanlar kuru temizlemeden, yiyecek ve giyecek ürünlerine kadar tüm ihtiyaçlarını bir mağazadan tek bir kartla temin eder olmuştur. Cezayir’de ise Türkiye’nin en az 50 yıl gerisinde bir alışveriş kültürü bulunmaktadır. Cezayir genelinde sadece 5 tane orta ölçekli alışveriş merkezi bulunmakla beraber, serbest piyasa ekonomisi bulunmadığı için her ihtiyaç nakit olarak temin edilebilmektedir. Birçok şehirde çarşı, pazar kültürü hakimdir ve bu dükkanlar tatil günü olan cuma günleri kapalıdır. Aradığını bulmak sıkıntıyken, bulunan malzemenin kalitesi de çok düşük niteliktedir. Teknolojik ürünler verginin olmamasından dolayı Türkiye’nin yarı fiyatına satılmaktadır.

Ulaşım: Cezayir’de toplu taşımaya yeni dönemde yatırımlar yapılmaya başlanmıştır. Tramvay hatları “Cezayir, Oran, Setif, Mostaganem” şehirlerinde devreye alınmaya başlamıştır. Fakat şehir içi taşımacılığı çok sıkıntılı ve karışıktır. Cezayir’de taksi ücretleri ucuz olmasına rağmen, insanlar bu taksileri ortaklaşa kullanmaktadır. Otobüs ve minibüsler sık aralıklarla çalışmamaktadır. Deniz yolcu taşımacılığı şehir içinde ve şehirlerarasında kullanılmamaktadır. Benzinin ucuz olması ile araç satışlarında ve motorlu taşıtlar vergisinin bulunmamasından dolayı hemen hemen herkesin kişisel aracı bulunmaktadır.

Hizmet Sektörü: Hizmet sektörü Cezayir genelinde önemsenmeyen bir sektördür. Bu duruma Cezayir halkının genelinin gelir seviyelerinin düşük olması da bağlanabilir. Dünya genelinde meşhur olan hiç bir fast food zinciri Cezayir’de

bulunmamaktadır, Aynı durum, kahve grupları içinde geçerlidir. İstenilen her saatte bir restoranda gidip yemek yenmeyeceği gibi Cezayir’de her şeyin bir zamanı vardır. Örneğin; balık lokantaları cuma sabahları açıktır. Çünkü Cezayir’de balık Cuma sabah kahvaltısı olarak tüketilir. Diğer lokantalar ise öğlen ve akşam yemek saatlerinde açık olup, diğer saatlerde kapalıdır. Bir dondurma ya da tatlı istendiğinde dükkânın açık olma durumu dükkân sahibinin keyfiyetine bağlı olabilir. Restoranlarda temizlik ve hijyen kurallarına uyulmamakla birlikte, sunum da çok kötüdür. Temizlik şirketi, kuru temizleme gibi sektörler bulunmamaktadır.

3.3.6.3. Sağlık ve Eğitim Koşullarının Cezayir İle Türkiye Bağlamında Karşılaştırılması

Sağlık hizmetleri ve eğitim koşulları bir ülkeye göç kararı verilmesinde, durumu olumlu ya da olumsuz etkileyen etmenlerin başında gelir. Özellikle evli ve çocuklu olan bireyler göç kararını almadan önce bu koşulları iyice irdeleyerek göç kararlarını buna göre şekillendirir. Bu bağlamda, katılımcılara Cezayir’deki sağlık hizmetleri ve eğitim koşullarını Türkiye ile kıyaslanarak değerlendirmeleri istenmiş, sonuçlar tablo 39 ve tablo 40’da katılımcıların açıklamaları ile beraber verilmiştir.

Tablo 39: Sağlık Koşullarının Karşılaştırılması

	Sayı	Yüzde
Çok Daha İyi	-	-
Daha İyi	-	-
Ne Daha İyi, Ne Daha Kötü	-	-
Daha Kötü	28	71,79
Çok Daha Kötü	11	28,20
Toplam	39	100

Cezayir’deki sağlık hizmetleri Türkiye ile kıyaslandığında katılımcıların %71,79’u kötü, % 28,20’si ise daha kötü olarak nitelendirmiştir. Yani bütün katılımcılar ortak bir paydada buluşup sağlık hizmetlerinin Türkiye’ye göre çok kötü

olduğunu vurgulamışlardır. Bunun nedenlerini ise Cezayir’de sağlık hizmetlerinin hijyen olarak yoksun olduğuna, gerekli alet ve teçhizatın bulunmadığına bağlamışlardır. Çocuklu ailelerin çoğu buradaki sağlık hizmetlerine güvenmediklerini, yanlarında çocuklarının durumuna göre gerekli olabilecek ilaç ve tıbbi yardım malzemelerini getirdiklerini, doğabilecek herhangi bir ciddi hastalık durumunda Cezayir’de tedavi ettirmeyip Türkiye’ye gidip orada çocuklarını tedavi ettireceklerinin altını çizmişlerdir.

Cezayir’de sağlık hizmetleri devlet eli ile yürütülmekte, çok fazla özel hastane bulunmamaktadır. Var olan devlet hastanelerin sayısı ile uzman doktor sayısında da sıkıntılar vardır. Ancak, Cezayir’de bütün sağlık hizmetleri Cezayir vatandaşı olan ya da olmayan herkese ücretsiz verilmekte, sigortalı olan vatandaşların da bütün ilaç masrafları ücretsiz karşılanmaktadır. Devlet katkı payı altında çalışanlarından hiçbir ek ücret talep etmemektedir.

Katılımcılardan Cezayir’deki eğitim koşulları ile Türkiye’deki eğitim koşullarını karşılaştırmaları istenmiştir. Sonuçları ve açıklamaları aşağıda yer almaktadır:

Tablo 40: Eğitim Koşullarının Karşılaştırılması

	Sayı	Yüzde
Çok Daha İyi	-	-
Daha İyi	-	-
Ne Daha İyi, Ne Daha Kötü	4	10,25
Daha Kötü	25	64,10
Çok Daha Kötü	10	25,64
Toplam	39	100

Anketi cevaplayanların % 10,25’i koşulların ne daha iyi, ne daha kötü olduğunu hemen hemen aynı olduğunu savunmuştur. % 64,10’u daha kötü olduğunu, % 25,64’ü ise çok daha kötü olduğunu belirtmişlerdir. Eğitim koşullarından da genel olarak bir memnuniyetsizlik söz konusudur. Katılımcılar bunu Cezayir’de eğitimi ve

donanımlı insanların eksikliğine bağlamaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi hiçbir katılımcı çocuğunu Cezayir’de bulunan devlet okullarında okutmak istememektedir.

Cezayir’deki eğitim sisteminde katılımcıları en çok şaşırtan ise halkın yabancı dil konusunda çok gelişmiş olmasıdır. Cezayir bilindiği üzere yıllarca Fransız sömürgesi olarak yaşamıştır ve hala Fransa’nın etkilerini görmek mümkündür. Resmi dili Arapça olan Cezayir’de okullarda yabancı dil olarak Fransızca ve İngilizce dilleri de eğitilmektedir ve halkın tamamı Fransızca’yı ana dili gibi konuşmaktadır. Katılımcıları hayrete düşüren bir başka olgu ise liseyi bitiren her birey temel seviyede bile olsa İngilizceyi de konuşabilmektedir. Kısacası dil becerileri Türkiye’den kat ve kat ileridedir.

Son yıllarda Türkiye’deki eğitim sisteminin de sürekli değişikliğe uğramasından kaynaklı, katılımcılar Türkiye’deki devlet okullarının eğitim sistemine de çok fazla güvenmediklerini, kendi ülkelerinde çocuklarını özel okullarda okutmak zorunda kaldıklarını belirtmişler bu durumdan da çok rahatsız olduklarını dile getirmişlerdir. Yani katılımcılar Türkiye’deki mevcut eğitim sistemini beğenmemekte çocukları için alternatif yollar aramaktadır.

3.3.7. Medeni Durum, Çocukların Varlığı ve Göç İlişkisi

Göç kararı oldukça meşakkatli, alınması zor bir karardır. Birey evli hatta çocukları var ise bu karar daha da zor alınmaktadır. Eşin ve çocukların varlığından, gidilecek ülkeye ayak uydurabilmelerinden, çocuklar okul çağında ise eğitim alınacak kurumlara kadar pek çok konu ince elenip sık dokunarak düşünülmelidir. Bu unsurlar da düşünülerek anketimize katılanlara ‘evli ve çocuklu iseniz, eşinizi ve çocuklarınızı da yanınızda getirdiniz mi? Getirmediyseniz gerekçeleri nelerdir?’ sorusu yöneltilip, sonuçları tablo 41’de açıklanmıştır.

Tablo 41: Ailenin Cezayir’de Bulunma Durumu

	Sayı	Yüzde
Getirdim	16	72,72
Getirmedim	6	27,27
Toplam	22	100

Katılımcılardan 22 kişi evlidir. Bu 22 kişiden 16’sı eşlerini ve çocuklarını yanlarında Cezayir’e getirmiştir. Diğer 6 kişi ise eşlerinin Türkiye’de çalıştıkları ve çocuklarının okul çağında olduklarını belirtmiş, eş ve çocukların adaptasyon sürecinin zor olacağı gerekçesi ile yanlarında getirmediklerini dile getirmişlerdir.

Tablo 42: Çocukların Cezayir’de Eğitim Alma Durumları

	Sayı	Yüzde
İsterim	8	53,33
İstemem	7	46,66
Toplam	15	100

Anketi cevaplayanların 15’i çocuk sahibidir. Bu 15 bireye ‘çocuklarınızın Cezayir’de eğitim almasını ister miydiniz?’ sorusu yöneltilmiştir. Alınan cevaplar ise birbirine yaklaşık bir konumdadır. 7 kişi Cezayir’de eğitim almasını kesinlikle istemezken, 8 kişi bu konuya sıcak bakmaktadır. Hatta şuanda 3 ailenin çocuğu Cezayir’de eğitim almaktadır. Ancak, hiçbir aile Cezayir’de çocuklarının devlet eğitimi almasını istememektedir. Okula giden çocuklar Fransa, İspanya ve İtalya konsolosluklarına bağlı özel okullarda eğitim almaktadır ve bu duruma sıcak bakan her bir birey de çocuklarını bu okullardan birine göndermek istemektedir. Çocuklarını Cezayir’de okutmak isteyen aileler buradaki dil eğitiminin Türkiye’ye nazaran daha üstün olduğunu, çocukların ilköğretim seviyesinde mezun olduklarında Fransızca’yı ana dil seviyesinde konuşurken temel seviyelerde de İngilizce ve Arapça öğrenebileceklerini vurgulamışlardır.

Çocuklarının Cezayir’de eğitim almasını isteyen ve istemeyen ailelerin birbirine yakın sayılarda olması konuya net bir perspektif kazandırmayı zorlaştırmıştır. Bu durumda, çocuklarının Cezayir’de eğitim almasını istemeyen aileler ile yapılan görüşmeleri belirtmek yerinde olacaktır. İlk olarak bu ailelerin Cezayir’in eğitim sistemi hakkında genel bir araştırma yapmayarak ülkenin durumuna göre kendilerince yorumda bulundukları saptanmıştır. Cezayir’deki devlet eğitim sistemi yetersiz ve kötüdür ancak, dil eğitimi Türkiye ile kıyaslandığında daha üstün niteliktedir. Ayrıca Cezayir’deki özel okullar (Fransa, İtalya, İspanya Konsolosluklarına bağlı okullar) Türkiye’ye nazaran çok daha uygun maliyetlidir ve örneğin; Fransız Konsoloslğu okulundan ilkokul derecesinde mezun olan bir çocuğa, Fransız okulundan mezun olmuş denklik belgesi verilerek, ileride gidebileceği okullarda Fransızcadan muafiyeti sağlanmaktadır. Dil öğrenmek, bu yetiyi sağlayabilmek çocukların ileride hayata 1 – 0 önde başlaması ve birçok bireyin önüne geçebilmesi demektir. Cezayir’de ilkokul seviyesinde eğitim alan çocuklar Fransızcanın yanında Arapça ve İngilizce dillerini de temel anlamda konuşabilmektedir. Bu okullar dil eğitiminin yanında diğer konularda da Fransa, İtalya ve İspanya’daki eğitim seviyesinde eğitimlerini sürdürmektedir.

Kısacası, Cezayir’de devlet eğitimi yetersiz kalmakla beraber dil eğitimi Türkiye’den çok öndedir. Türkiye eğitim sistemindeki son yıllardaki istikrarsızlıklar da düşünüldüğünde kişiler zaten maddi imkânları el verdiğince çocuklarını özel okullara göndermektedir. Tüm bu olgular birleştiğinde çocukların Cezayir’de bir özel okulda okuması daha mantıklı bir seçenek olarak ortaya çıkmaktadır.

3.3.8. Toplumda Türk İmajının Etkisi

Cezayir’de Türk olmanın, ankete katılan bireyler üzerinde olumlu ya da olumsuz bir etkisinin olup olmadığını ölçmek üzere katılımcılara ‘‘Türklerin ve Türkiye’nin yaşadığınız toplumda yarattığı imaj sizin yaşantınızı nasıl etkiliyor?’ sorusu yöneltilip, yanıtlar tablo 43’te derlenmiştir.

Tablo 43: Cezayir’deki Türklerin ve Türkiye’nin İmajı

	Sayı	Yüzde
Olumlu	34	89,47
Olumsuz	1	2,63
Duruma Göre Değişken	2	5,26
Etkilemiyor	1	2,63
Toplam	38	100
Belirtmeyen	1	

Katılımcıların % 89,47’si Türklerin ve Türkiye’nin yarattığı imajın yaşantılarını olumlu yönde etkilediğini belirtirken 1 kişi olumsuz, 1 kişi yaşamını etkilemediğini, 2 kişi ise duruma göre değişken bir konu olduğunu dile getirmiştir. Aslen Suriye uyruklu olan bir katılımcımız vatandaşlık durumu uymadığı için görüş belirtmemiştir.

Cezayir’in tarihte Osmanlı yönetiminde olması ve Türkiye ile aynı dine mensup olunması Cezayir halkının Türk halkına sempati ile yaklaşmasına neden olmaktadır. Bazı Cezayirli Türklerle ‘Hayrun Nas’ yani ‘insanların en hayırlısı’ olarak nitelendirmektedir. Halkın büyük bir kesimi Türkiye’nin Cezayir’in bağımsızlığını en son tanıyan ülkelerden biri olduğunu bilmemektedir. Bu durumdan dolayı da Cezayir hükümeti Türkiye ile vizeleri kaldırmamış, hatta ve hatta Cezayir Türkiye için vize alımı zor olan ülkeler arasındadır.

Cezayir’de özel televizyon kanalları mevcut değildir. Ülke dışından uydu aracılığı ile yayın yapan bir kaç kanal mevcuttur. Türk dizileri çok yaygın olarak izlendiği için halk, Türkleri bu dizilerden tanımakta, dizilerdeki karakterleri genel halk ile bağdaştırmaktadır. Hatta dizilerdeki erkek karakterler o kadar çok benimsenmiştir ki Cezayirli birçok genç kız Türk erkekleri ile evlenmenin hayalini kurmaktadır. Birçok erkek de Galatasaray’ı UEFA şampiyonasında tanıyıp, yurt dışı maçlarında Galatasaray formaları ile dolaşarak, maçları büyük bir ilgi ile takip etmektedir. Nedenini ise Müslüman bir takımı desteklemek olarak adlandırmaktadırlar. Ayrıca, Recep Tayyip Erdoğan’ın Müslüman ülkeler için dünya

medyasında yaptığı açıklamalar Cezayir’de büyük yankı uyandırmış ve sempati toplamıştır.

Sonuç olarak Türkiye’nin ve Türklerin yarattığı imaj Cezayir halkında olumlu sonuçlar uyandırmakta, Cezayir halkı Türklere sempati ile yaklaşmaktadır.

3.3.9. Türkiye’yi Ziyaret Sıklığı ve Geri Dönme Durumları

Araştırmanın bu kısmında Cezayir’de yaşayan ve araştırma kapsamında yer alan kişilerin Türkiye’yi ziyaret sıklıkları ve Türkiye’ye geri dönme niyetlerine ilişkin bulgulara, ilişki ve analizlere yer verilecektir.

3.3.9.1. Türkiye’yi Ziyaret Sıklığı

Türkiye’ye yapılan ziyaretlerin sıklığı, kişilerin ana ülke ile olan bağlarının güçlü kalmasına, geri dönme düşüncesini tetiklemesine yol açmaktadır. Ayrıca eş, çocuk ve anne babaları gibi aile ve birinci derecede akrabalarını, Türkiye’de bırakanlarda geri dönme dürtüsü her daim tetiklenmektedir.

Tablo 44: Türkiye’yi Ziyaret Sıklığı

	Sayı	Yüzde
Yılda Birkaç Defa	37	94,87
Yılda Bir Defa	2	5,12
Toplam	39	100

Araştırma kapsamında yer alan kişilerin % 94,87’si yılda birkaç defa, % 5,12’si ise yılda bir defa Türkiye’ye gittiklerini belirtmişlerdir. Kişilerin bu kadar sık seyahat ediyor olmaları Türkiye ile aradaki bağların güçlü kalmasında önemli bir unsurdur. Bu kadar sık seyahat ediyor olunması ile kişilerin Türkiye’de yatırım yapma kararı almalarında da anlamlı ilişkiler tespit edilebilir.

Katılımcıların bu kadar sık seyahat ediyor olmalarının altında yatan bir başka neden ise işe başlamadan önce çalıştıkları firmalar ile yaptıkları anlaşmalardır.

Araştırma kapsamındaki Cezayir’de çalışan Türk personeller genelde işe başlamadan önce çalışacakları firma ile 6 ayda bir ya da 4 ayda bir Türkiye’ye gitmek üzere anlaşmada bulunup, uçak bileti ve gerekli tüm masrafların şirket tarafından karşılanacağını sözleşmesini yaparlar.

3.3.9.2. Cezayir’e İlk Gelindiğinde Türkiye’ye Geri Dönme Niyetleri

Köken ülke ile olan bağlarından dolayı göç eden kişilerde, geri dönme niyeti akılların bir kenarında hep var olmaktadır. Bireyler genelde bir gün mutlaka geri dönecekleri düşüncesi ile göç yolculuğuna başlar ancak planlar her zaman istenildiği şekilde sonuçlanmayabilir. Bu bağlamda, katılımcılara ‘Cezayir’e ilk geldiğinizde Türkiye’ye geri dönmeyi düşünüyor muydunuz?’ sorusu sorulup, tablo 45’te değerlendirilmiştir.

Tablo 45: Cezayir’e İlk Gelindiğinde Türkiye’ye Geri Dönme Niyeti

	Sayı	Yüzde
Evet	24	61,53
Hayır	15	38,46
Toplam	39	100

Katılımcılardan % 61,53’ü evet cevabını vermiş, % 38,46’sı ise ilk geldiklerinde belli bir süre burada kalmayı hedeflediklerini, sonraki zaman dilimlerinde dönmeyi düşündüklerini belirtmişlerdir. Burada asıl değinilmesi gereken nokta, katılımcılardan 24 kişinin ilk geldiklerinde geri dönme planları varken adaptasyon sürecinden sonra bu sayıda olan azalmadır. Bu durum da tablo 46’da irdelenecektir.

3.3.9.3. Şuanda Türkiye’ye Geri Dönme Durumları

İlk gidildiğinde % 61,53 olan geriye dönme düşüncesi, zaman içinde yerini % 23,07’ye bırakmıştır. Ankete katılan katılımcıların görece çoğunluğu şuan için

Türkiye'ye geri dönmeyi düşünmediklerini belirtmiş, zaman aralığı olarak ise proje bitiminde, sözleşmeleri sona erdiğinde, gerekli birikimi elde ettiklerinde, iş yerinde problem çıkınca gibi olası durumlarda geri döneceklerini belirtmişlerdir.

Tablo 46: Şuanda Türkiye'ye Geri Dönme Durumları

	Sayı	Yüzde
Düşünüyorum	9	23,07
Düşünmüyorum	30	76,92
Toplam	39	100

Türkiye'ye geri dönme düşüncesi Türkiye'deki çalışabilecekleri herhangi bir işte daha dolgun maaş ve sosyal haklar ya da daha iyi bir statüde çalışabilmek adına değil, Türkiye'deki sosyal yaşamın daha iyi olması ve doğup büyüdüğü topraklara olan özlemden kaynaklanmaktadır.

3.3.10. Türkiye'ye Geri Dönüp Çalışmak İçin Gerekli Ön Koşullar

Araştırma kapsamındaki kişilere 'Türkiye'ye geri dönüp çalışmak için ne tür ön koşulların var olmasını istersiniz?' diye açık uçlu bir soru yöneltilip ve katılımcıların cevaplarına göre içerik analizi yapılmaya çalışılmıştır. Katılımcıların hemen hemen hepsi geriye dönmek için iyi bir iş imkanının olmasını ve maddi imkanlarının iyileştirilmesini, geriye dönüşte belirleyici koşullar olarak belirtmişlerdir. Bunun yanında katılımcılar aynı veya daha yüksek bir statüde çalışabilmeyi, kurumsal bir şirkette çalışmayı da önemli kriterler olarak belirtmişlerdir. Bazı katılımcılar, çalışacakları şirketten kişisel gelişime katkı sağlayacak organizasyonlara katılabilmek için destek vermesini beklerken, bazı katılımcılar da Türkiye'deki siyasi ortamın düzelmesini beklemektedir.

3.3.11. Cezayir ve Türkiye Bağlamında Beyin Göçü Politikaları

Eğitimli ve deneyimli bireyin yetişmesi için ortalama olarak 30 yıl uğraşılıp, eğitim harcamaları için ödenek sağlanan kişiden tam verim alınacağı sırada, başka ülkeye giderek orada yarar sağlaması hiçbir devletin istemeyeceği bir durumdur. Buna önceki bölümlerde değinilmişti. Ancak, gerek plansız ve düzensiz eğitim verilmesi gerekse de kişilerin daha iyi koşullarda çalışmak istemesi gibi nedenlerle beyin göçü devletler için kaçınılmaz bir sonuç olmaktadır. Elbette ki devletlerin izledikleri politikalar beyin göçünü tamamen bitirecek anlamı taşımamaktadır ancak, göçü azaltıcı etkiler yaratabilir.

Tablo 47: Türkiye'nin Beyin Göçünü Özendirmesine İlişkin Algi

	Sayı	Yüzde
Evet	30	76,92
Hayır	9	23,07
Toplam	39	100

Araştırmaya katılanların % 76,92'si Türkiye'nin beyin göçünü destekler nitelikte politikalar izlediğini savunmaktadır. Bunu bilinçli olarak yapmadığını ancak, göçün somut olarak gerçekleşmesinin ve bunu engelleyici politikalarda bulunulmamasının da bir teşvik sebebi olduğunu belirtmişlerdir. Türkiye'deki beyin göçüne sebep olan itici unsurlar daha önce belirtilmişti. Bunlara, kısaca tekrar değinilecek olursa düşük ücret seviyeleri, ekonomik ve sosyal belirsizlikler, gelecek kaygıları gibi maddeler Türkiye'nin nitelikli iş gücü göçünü destekler nitelikteki politikalarından bazılarıdır. Elbette ki beyin göçü tamamen engellenemeyen bir olgudur ancak, gerekli düzenlemelerin yapılması bu durumu daha az seviyelere indirebilir.

Tablo 48: Cezayir'in Beyin Göçünü Kendine Çekme Konusunda Teşvik Edici Politikaları

	Sayı	Yüzde
Evet	5	12,82
Hayır	34	87,17
Toplam	39	100

Katılımcılar Cezayir'in yüksek nitelikli iş gücünü kendisine çekme konusunda bilinçli olarak bir politikada bulunmadığını % 87,17'lik oranla belirtmişlerdir. Aksine, Cezayir'in ülkeye girmeden uyguladığı vize ve oturma prosedürünün göçü caydırıcı nitelik taşıdığını savunmuşlardır. Sorunun açık uçlu kısmında verilen cevaplarda katılımcılar Cezayir'in ne eğitim alt yapısının ne de siyasi iradesinin bunu yapmaya yeterli olmadığını kendi içinde yetiştirdiği nitelikli iş gücünü de Fransa'ya kaptırdığını dile getirmişlerdir. Cezayir'in eğitim ve deneyim seviyesi düşük olduğu için teknik bilgi gerektiren işler genelde yabancı firmalar tarafından yapılmaktadır. Devletin bu konudaki tek katkısı ülkenin her köşesinde inşaat ihaleleri açması, bu ihaleleri de genelde yabancı firmaların kazanması ve çalışabilmek adına yüksek nitelikli iş gücünü kendi ülkesinden getirtmesidir. Böylece Cezayir bilinçli olarak teşvik politikası uygulamamış, dolaylı yollarla yüksek nitelikli iş gücünü ülkesine sokmuş durumdadır.

Değinilmesi gereken bir başka konu ise Cezayir esaretten 1962 yılında kurtulmuş, sömürgeciliğin izlerini daha yeni yeni silmeye başlamış ve kalkınması için gerekli adımları atmaya çalışmaktadır. Bu bağlamda, yabancıların kurdukları birçok tesiste eğitim binaları ve ofisleri oluşturarak, nitelikli iş gücünü kendi bünyesinde yaratıp, dışa bağımlılıklarını azaltma hedefindedirler.

SONUÇ

Ülkeler hatta kıtalar arasındaki hareketler birinci bölümde işletmelerin yatırım hareketleri olarak işlenirken, ikinci bölümde boyut değiştirerek insanların hareketi yani göç olgusu olarak ele alınmıştır. İlk iki bölümden sonra üçüncü bölümde ankete katılmış yüksek nitelikli iş gücüne sahip ve Cezayir’de çalışan 39 kişiden elde edilmiş veriler keşfedici araştırma tasarımına uygun şekilde yorumlanmıştır.

Bölümleri kısaca tekrar değinildiğinde, ilk bölümde doğrudan yabancı yatırımcıların yatırım yapacakları ülkeleri seçim kriterleri ele alınmıştı. Küreselleşmenin kaçınılmaz etkisi ile birlikte dünya tek bir pazar halini almış, işletmeler de bu pazardan olabildiğince büyük bir pay koparabilmek adına birbirleri ile kıyasıya rekabete girmişlerdir. Her ülke pazarının hatta ülke sınırları içindeki bölgelerde bile oluşan pazar farklılıklarından dolayı yatırımcıların pazara nüfus etme şekilleri de farklı olmaktadır. Ayrıca yatırımcıların da işletme kapasitelerinin farklı olması, daha önce başka pazarlarda deneyimlerinin olup olmaması ve risk alma durumları da pazara açılırken seçecekleri yöntemleri farklı kılmaktadır.

İlk başlarda gelişmiş ülkeler arasında rastlanan ekonomik yakınlaşmalar, giderek gelişmekte olan ülkeleri de içine çekip, büyümüştür. Doğrudan yabancı yatırımcıların ülkede nakit akışı sağlaması, katma değer yaratıp, istihdam oluşturmaları ve yeni teknolojiler getirmeleri göz önüne alındığında gelişmekte olan ülkeler yabancı yatırımcıyı ülkelerine çekmek isterken, yabancı yatırımcının da bu ülkelere gitmesinin altında farklı nedenler yatmaktadır. Yabancı yatırımcı, kendi ülke sınırları içerisindeki doymuş olan pazardan kurtulmak, ucuz işgücüne ve kaynaklara sahip olmak, vergi indirimi ve esnek mevzuatlar gibi getirilerden yararlanmak en önemlisi de daha çok gelir elde etmek için az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülke pazarlarını tercih etmektedir.

Doğrudan yabancı yatırım yolu ile bir ülke pazarına giren çokuluslu şirketlerin öncelikli hedefleri düşük üretim maliyetleri ile maksimum getiriye elde etmektir. Amacın bu olmasına rağmen yatırımcı herhangi bir pazara girmeden önce pazarda bazı kıstaslar aramaktadır. Bu kıstasların başında yatırım yapılacak ülkedeki ekonomik ve siyasi istikrar gelmektedir. Hiçbir yatırımcı önünü göremediği riskli bir

ortamda büyük maliyetler harcayarak yatırım yapma kararı almaz. Yabancı yatırımcıyı ülkeye çekmek adına ekonomik ve siyasi istikrarın varlığı elbette ki yeterli değildir. Bunların yanında yatırımcı yatırım yapılacak ülkenin vergi sisteminin ulusal düzeyde olmasından, bürokratik işlemlerin minimum düzeyde olmasına kadar birçok faktörü göz önünde bulundurmaktadır. Ayrıca ucuz işgücü, enerji maliyetleri, coğrafi konum, döviz kuru, pazar hacmi, yatırım teşvikleri, kültürel değerler gibi birçok etmen de yabancı yatırımcı tarafından irdelenerek yatırımdaki nihai karar alınmaktadır.

Göç olgusu, yüksek nitelikli iş gücünün göç nedenleri ve yaşadığı ülkeyi seçme kriterleri ikinci bölümün ana başlıklarını oluşturmuştur. Göç olgusu, insanın var olmasından bu yana görülen bir durum olmakla beraber, kapitalizmin çıkışı ile işgücü göçü olarak kitlesel boyutlarda yapılan uluslararası bir hareket halini almıştır. Yüksek nitelikli iş gücü hareketliliği ise tarih kadar eski olan göç olgusundan ziyade 1960’larda hız kazanmaya başlamış, göreceli yakın zamanlara ait bir olgudur. Özellikle küreselleşme, az gelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere beyin göçünü beraberinde getirmiştir. Bu durum, gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının daha da büyümesini tetiklemiştir. Az gelişmiş ülkeler zor şartlarda yetiştirdikleri az sayıdaki eğitilmiş kişileri de ellerinden kaçırdıklarında adeta içleri boşaltılmış bir hal almaktadırlar.

Birey, eşitsizliklerle dolu dünyada çoğu zaman hayatta kalmak ya da daha iyi yaşam standartları elde etmek için şehirler ya da ülkeler arasında kalıcı veya geçici olarak göç etmektedir. Göç nedenleri ekonomik, siyasi, sosyal – psikolojik nedenlerle beraber doğal olaylardan da kaynaklanabilir. Göç her ne kadar sadece bireyin kendisini ilgilendiriyor gibi gözükse de toplumu da ilgilendirmektedir. Göç hareketi sonucunda bir yerdeki nüfus azalırken diğer yerde çoğalmaktadır. Bu da toplumdaki her bir ferdi ulaşabilecekleri imkanlar doğrultusunda kısıtlar ya da imkanları genişletebilir. Suriye’deki savaştan kaçanlar başta Türkiye’yi ve tüm dünyayı yakından ilgilendirmektedir. Yani göç sadece göç eden kişiyi değil, göç veren bölgeyi ya da ülkeyi ve göç alan bölgeyi ya da ülkeyi de tam anlamıyla etkilemektedir.

Göç 1960’lardan sonra boyut değiştirmiş beyin göçü olarak ortaya çıkmıştır. Beyin göçü, onu tanımlayan bileşenlerle beraber açıklanmaya çalışılıp ve beyin

göçüne sebep olan itici ve çekici faktörler ele alınmıştır. Daha sonra her bir hareketin olduğu gibi beyin göçünün de olumlu ve olumsuz sonuçları incelenip, esas konu olan yüksek nitelikli iş gücü göçüne geçilmiştir. Bu bağlamda, yüksek nitelikli iş gücü kavramının tanımından sonra göç nedenleri üzerine yoğunlaşıp, göç alan ve göç veren ülkelere değinilmiştir.

Alan çalışması yapılan üçüncü bölümde asıl hedef, genelde az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru giden yüksek nitelikli iş gücünün aksi istikamet olan gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere az gelişmiş ülkelere göçünün nedenleri ortaya koyulmaya çalışıldı. Bu bağlamda, gelişmekte olan Türkiye’den daha az gelişmiş olan Cezayir’e doğru giden yüksek nitelikli iş gücünü temel almıştır. Katılımcılar Cezayir’de Türk firmalarında çalışan, en az lisans düzeyinde eğitim almış ve aslen Cezayir vatandaşı olmayarak, çalışmak için Cezayir’e göç eden bireyler olarak belirlendi. Bu kıstaslar eşliğinde Cezayir’de faaliyette bulunan 5 Türk firması ile bağlantıya geçip, bu firmalarda çalışan yüksek nitelikli iş gücüne sahip ve Cezayir asıllı olmayan kişilerden 39’u anketi cevaplamaları için ikna edilmiştir.

Anket soruları 2 ana kısımda toplamaya çalışıldı. İlk kısımda kişilerin yaş, doğum yeri, cinsiyet, aile durumları gibi kişisel bilgileri 12 soruda değerlemeye çalışılırken ikinci bölümde, kişilerin çalışma yaşamlarını inceleyen ve Cezayir’deki sosyal yaşam, eğitim ve sağlık hizmetlerini, geri dönüş niyetlerini değerlendireceği 24 soru yöneltilmiştir.

Katılımcıların yaş ortalaması 34 olmakla beraber, anketi cevaplayanların 34’ü erkek, 5’i bayan katılımcıdan oluşmaktadır. Cezayir’e çalışmak üzere gelen yüksek nitelikli iş gücü, baskın bir şekilde erkeklerden oluşmaktadır. 37 katılımcı Türkiye uyruklu diğer iki katılımcı ise yabancı uyrukludur. 35 kişi lisans, diğer 4 kişi de yüksek lisans düzeyinde eğitim almışlardır. Meslek gruplarındaki dağılımı ağırlıklı olarak mühendisler oluşturmakla beraber, iktisadi idari bilimler mezunları ikinci sırada yer alıp, mimarlar da onları takip etmektedir.

Medeni durumlarda ise 22 katılımcı evli, 17 katılımcı bekardır. Eşlerin de 16’sı TC vatandaşı, 5’i yabancı uyruklu 1 tanesi de çift vatandaş konumundadır. Eşlerin meslek gruplarına göre dağılımları ortaya ilginç sonuçlar çıkarmıştır. Eşlerin 81,82’i lisans mezunudur. Topluma yararlı meslek dallarında, lisans düzeyinde

eğitim almış şuanda Cezayir’de yaşayan ve çocuklu bayanların hiçbiri çalışmamaktadır. Nedenini ise kendilerine uygun pozisyonda tatmin edici işler bulamadıklarına ve çocuklarını emanet edebilecekleri, güvenilir bir kişi ya da kurum bulamadıklarına bağlamışlardır.

Ailelerin eğitim düzeyleri Türkiye ortalamasının üzerinde seyretmektedir. Katılımcıların annelerinin mesleği Türkiye genel ortalamasına uygun olarak ev hanımlığı üzerinde yoğunlaşmış, babalarda ise mühendislik mesleği ağır basmaktadır. Katılımcıların da % 74,35’inin mühendis olması kişilerin büyürken ailelerini rol model aldıkları sonucuna ulaşmayı sağlayabilir.

Anketi cevaplayanların en az lisans düzeyinde mezun olmaları kistası, katılımcıların her birinin çalıştıkları kurumlarda üst düzey mevkilerde görev almaları sonucunu doğurmuştur. Katılımcılar proje müdürü, grup şefi, teknik ve idari müdür gibi unvanlarla üst yönetim kademelerinde çalışmaktadır.

Anketin ikinci kısım soruları ise katılımcıların çalışma hayatlarına ilişkin bilgiler ile Cezayir’i değerlendirdikleri sorulardan oluşmaktadır. Katılımcıların görece çoğunluğu olan % 56,41’i Cezayir’e gelmeden önce yurt dışı deneyimleri olduğunu belirtmiştir. Daha önce yurt dışı deneyiminin bulunması kişinin adaptasyon sürecini kolaylaştıracağı için önemli bir kistastır. Katılımcıların % 74,35’ü 1 – 5 yıl önce aralığında Cezayir’e gelmişlerdir. Büyük çoğunluğun kısa süre önce Cezayir’e gelmiş olması, kişilerin proje bazlı ve sözleşmeli olarak inşaat sektöründe çalışmaları ile açıklanabilir.

Ankete katılanlardan 34 kişi Cezayir’e asıl geliş amaçlarının çalışmak olgunu belirtmiş 2 kişi askerlik, 3 kişi de eş durumundan dolayı burada olduklarını dile getirmişlerdir. Dil öğrenmek ya da eğitim gibi sebepler Cezayir’e göçün konusunu oluşturmamaktadır. Buradan hareketle, Cezayir’in Türkiye’ye nazaran daha az gelişmiş bir ülke olduğu ve kişilerin gelişim süreçleri için Cezayir’i tercih etmeyecekleri sonucuna ulaşılabilir.

Yüksek nitelikli iş gücünün % 92,30’unun Türkiye’de çalışma deneyimi bulunmaktadır. Bu oranın fazlalığı Türkiye ile Cezayir’deki çalışma ortamlarını karşılaştırırken daha doğru sonuçlar elde edilmesini sağlamıştır.

Göçün kavramsal olarak işlendiği kısımlarda, göçe neden olan itici ve çekici faktörlerin var olduğundan bahsedilmiştir. Her göç hareketinde olduğu gibi

Türkiye’den de göçü tetikleyen itici faktörler bulunmaktadır. Anketi cevaplayan katılımcılar, Türkiye’den göçe neden olan en önemli etmeni “‘Türkiye’deki iş yaşamının maddi yönden tatminsizliği” olarak nitelendirmişlerdir. “‘Türkiye’deki özel sektör işletmelerinin kurumsallaşamaması ile kariyer ve yükselme konusunda adam kayırmalar” 3.0513 ortalama ile ikinci sırada yer alırken, “‘meslekte hızlı ilerleme olanaklarının olmaması” 3.0513 ortalama ile göçe konu olan nedenlerde üçüncü sırada yer almaktadır. Askerlik ve Türkiye’de iş bulamamak katılımcılar için göç konusunda en az önemli olan itici faktörlerdir. Askerlik katılımcıların yaş ortalamalarının, askerlik zamanını geçmeleri ile açıklanabilir. Türkiye’de iş bulamamak ise katılımcıların yüksek nitelikli iş gücüne sahip olup, ülke fark etmeksizin her yerde iş bulabilecekleri ile açıklanabilir.

Cezayir’e göçe konu olan çekici faktörlerin katılımcılar açısından en önemlisi “‘en tatminkar maddi olanağın verilmesi” olarak belirtilmiştir. İkinci faktör “‘meslekte hızlı ilerleme şansı” olurken, üçüncü sırada “‘eğitimli personele gösterilen yüksek itibar” almaktadır. Sonuç olarak, Cezayir’deki iş ortamı Türkiye ile kıyaslandığında maddi imkanlarının daha tatminkar olması ve statü olanaklarının daha ileride sunulmuş olması sebepleri ile katılımcılar açısından tercih sebebi olmuştur.

Cezayir’de bulunan Türk firmalarında çalışırken alınan ücretin Türkiye’ye göre fazla olmasının yanında Cezayir’de yaşam daha ucuzdur. Bunu netleştirmek için çalışmada gerekli olan temel ihtiyaçların, Türkiye’deki fiyatları ile Cezayir’deki fiyatlarının karşılaştırıldığı bir liste sunulmuştu. Bu listede, Cezayir’de benzin fiyatlarının çok düşük olması, motorlu taşıtlar vergisinin bulunmaması ile araç ve teknolojik ürünlerde vergiden ötürü çok daha ucuza temin edilebilmesi tablonun en dikkat çeken noktalarıydı. Benzin fiyatlarını Cezayir’in zengin petrol kaynaklarına sahip olması olarak açıklanabilir diğer etmenler ise devlet politikaları olarak değerlendirilebilir.

Cezayir’de çalışma hayatı Türkiye ile kıyaslandığında görece avantajlı durumdadır. Sosyal yaşamda ise katılımcılar çalışma hayatlarındaki memnuniyete sahip değildirler. Cezayir’de yeme – içme alışkanlıklarının, alışveriş, ulaşım ve hizmet sektörlerinin yetersiz olduğu dile getirilmiştir. Aranılan birçok ürünün bulunmadığını, var olan ürünlerin kalitesinin yetersiz olduğunu, iki ülkenin

kültürlerinin çok farklı olduğu belirtilmiştir. Bazı katılımcılar iki ülkenin de Müslüman olmasından kaynaklı et ve benzeri birçok üründe helal gıda olduğunu bildikleri için rahatlıkla tüketebildiklerini söylemişlerdir. Kısacası, Cezayir sosyal yaşam olarak Türkiye’den çok farklı olmakla beraber İslami durumlarda kişilerin maneviyatlarını rahatlatan bir tablo çizmektedir.

Cezayir’de sağlık hizmetleri Cezayir vatandaşı olsun olmasın bütün bireylere ücretsiz verilmektedir. Sigortalı olarak çalışan kişilerin de tüm ilaç masrafları karşılanmaktadır. Sağlık hizmetlerinin ücretsiz olması artı bir durumdur fakat, Cezayir’de yeterli sayıda hastane bulunmamakla beraber var olanlarda da yeni teknolojiler bulunmayıp, hastanelerin birçoğu hijyen anlayışından yoksundur. Sağlık hizmetleri genelde devlet eli ile yürütülmekte, çok sayıda özel hastane bulunmamaktadır.

Eğitim hizmetleri de sağlık hizmetleri gibi vasat durumdadır. Katılımcıların her biri sağlık hizmetlerinden memnun olmadıkları gibi eğitim hizmetlerini de yeterli seviyede bulmamaktadır. Ancak, Türkiye’ye kıyasla Cezayir’in ileride olduğu konu dil öğrenimidir. Halkın ana dili Arapça olmasına rağmen istisnasız hemen hemen herkes Fransızca da konuşmaktadır. Ayrıca İngilizce seviyeleri de bizden daha ileride olduğu söylenebilir. Ancak, Cezayir’de Fransa, İtalya ve İspanya konsolosluklarına bağlı özel okullar yine bağlı oldukları ülkelerin denklik seviyesinde olup, ücretleri de Türkiye’ye kıyasla oldukça az durumdadır. Sonuç olarak, Türkiye’deki son yıllarda eğitim sistemindeki değişiklikler de düşünüldüğünde katılımcılar çocuklarını Türkiye de imkanları el verdiği ölçüde özel okullarda okutmak istemektedir.

Göçün kalıcı veya geçici olmasını belirleyen en önemli etmen şüphesiz ki göç eden bireyin ailesinin ve çocuklarının yanında olmasıdır. Ayrıca, büyük çocuğun okul çağına gelmesi de göç kararını etkilemektedir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu Cezayir’e gelmeden önce kesinlikle geri dönmeyi düşündüklerini belirtmişlerdir. Cezayir’e gelip belli bir süre kaldıktan sonra dönüş kararlarını proje sonunda, sözleşmelerinin bitmesi gibi nedenlere bağlayarak ertelemelerine sebebiyet vermiştir. Durum gösteriyor ki göç sürecine başlamadan önceki düşünceler ile göçün yaşanmasının üzerinden belli bir süre geçince düşüncelerin değişebildiğidir. Ayrıca, Türkiye’yi ziyaret sıklığı da dönmeyi düşünme kararını etkileyen kıstaslardandır.

Türklerin ve Türkiye'nin toplumda yarattığı olumlu bir imaj söz konusudur. Bu da göç eden kişilerin hayatlarını kolaylaştırmaktadır. Katılımcıların görece büyük çoğunluğu Türkiye'nin bilmeyerek de olsa izlediği politikaların yüksek nitelikli iş gücünü göçe zorlar nitelikte olduğunu savunmaktadır. Ayrıca yine katılımcıların görece büyük çoğunluğu Cezayir'in yüksek nitelikli iş gücünü kendi ülkesine çekmek konusunda bilinçli politikalar izlemediğini dile getirmişlerdir.

Kısacası, Cezayir çalışma ortamı, ücret, hayat pahalılığı gibi maddelerde değerlendirildiğinde Türkiye'den daha avantajlı olduğu görülür. Ancak, konu sağlık ve eğitim hizmetleri, sosyal yaşam, kültürel durumlar, yeme – içme alışkanlıkları, alışveriş kültürleri gibi etmenlere geldiğinde Cezayir, Türkiye'ye karşı olan görece avantaj durumunu kaybetmiştir. Katılımcıların hemen hemen hepsi Cezayir'e maddi imkanlar için geldiklerini, bütün ömürlerini burada geçirmeyeceklerini, gerekli birikimi elde ettikten sonra bir gün mutlaka geri döneceklerini dile getirmişlerdir. Yani tüm bu veriler neticesinde söylenebilir ki gelişmekte olan Türkiye'den daha az gelişmiş olan Cezayir'e yüksek nitelikli iş gücü göçünün altında yatan temel neden maddi imkanların Türkiye'den daha tatminkar olmasıdır. Bu bağlamda, söylenebilir ki yüksek nitelikli iş gücüne sahip bireyleri elden kaçırmamak adına ücretlerinde iyileştirmeler yapılabilir. Meslekte hızlı ilerleme şansı, ödüllendirme politikaları, çalışma hayatında huzurlu insan ilişkileri alt başlıkları ile de desteklenebilir. Ayrıca, ülkedeki siyasi ve sosyal istikrardaki denge de kişilerin önlerini görebilmelerini sağlaması açısından göçü engelleyebilir.

KAYNAKÇA

Akan, Y. ve Arslan, İ., (2008). *Göç Ekonomisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. İstanbul: Ekin Basımevi.*

Akay, H. ve Karaköy, Ç., (2008). *Kırgızistan’da Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarında Uluslararası Muhasebe Standartlarının Rolü. Uluslararası Sermaye Hareketleri ve Gelişmekte Olan Piyasalar Sempozyumu, Balıkesir, 24 Nisan–27 Nisan.*

Akdiş, M., (1988). “Dünyada ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler”, *İnceleme Yarışması*, Yayın No:33, YASED, Kasım 1988.

Aksaray Valiliği. (<http://aksaray.gov.tr/brisa-aksaray-lastik-fabrikasinin-insaat-calismalaribasladi><http://aksaray.gov.tr/brisaaksaraylastikfabrikasininininsaatcalismalari-basladi>) (27.07.2017)

Alagöz, M., Erdoğan, S., Topallı, N., (2008). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Deneyimi 1992-2007. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 7(1), s.79-89, 2008.

Asiedu, E., (2002). On The Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries. *World Development*. 30(1).

Ateş, M., (2006). *Doğrudan Yabancı Yatırımların İstihdam Üzerindeki Olası Etkileri: Türkiye Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

Babataş, G., (2007). Beyin Göçü ve Türkiye’nin Sosyo-Ekonomik Yapısının Beyin Göçüne Etkisi. *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Öneri*. C, 7, 28.

Baldemir, E. ve Metin, İ., (2011). *İhracat İşlemleri*. Muğla: Muğla Üniversitesi.

Batmaz, N. ve Tunca H., (2005). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye 1923-2003*. Beta Basım Yayım ve Dağıtım A.ş., İstanbul.

Bayar, Y. ve Öztürk, F.Ö., (2016). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Girişlerinin Belirleyicileri Üzerine Bir Literatür İncelemesi International Journal of Applied Economic and Finance Studies.1(1)

Bloniugen, Bruce A., (1997). *“Firm-Specific Assets and the Link Between Exchange*

Bradley, F., (2002). *International Marketing Strategy*. Financial Times / Prentice Hall,

Canitez, M., (2004). *İhracatın Temel Esasları ve İhracat İşlemleri: Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*: Ankara: Gazi Kitabevi.

Cateora, P.R. and Graham, J.L., (1999). *İntarnational Marketing*, 10. Baskı, McGraw Hill, 1999.

Cengiz, E., Gegez, A. E., Arslan, M., Pirtini, S., ve Tıǧlı, M., (2007). *Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.ş.

Cengiz, E., Gegez, E., Arslan, M., Pirtini, S. ve Tıǧlı, M., (2003). *Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri*. Der Yayınları No:335, İstanbul.

Chakrabarti A., (2001). The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensivity Analyses of Cross-Country Regressions.

Culahovic B., (2000). FDI, Fiscal Incentives and The Role of Develoment Policy’, OECD Conference: Foreign Direct Investment in South East Europe. *Implementing Best Policy Practices*, Vienna, 8-9 November.

Çabuk, S., Yağcı, M.İ., (2003). *Pazarlamada Çağdaş Yaklaşım*. Adana: Nobel Kitabevi.

Çankaya M., (2004). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler ve Bu Faktörlerin Türkiye Açısından Değerlendirilmesi. *Vergi Dünyası*. 23(270).

Çapraz, İ. ve Demircioğlu, İ., (2003). *Türkiye'den Yurtdışına Doğrudan Sermaye Yatırımları ve Türk Yatırımcıları*, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 2003-14, İstanbul.

Çetinkaya, M., (2004). Ekonomisinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımının Önemi. Selçuk Üniversitesi, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 11(11).

Çılbant, C., (2006). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri ve Sektör Analizi (Otomotiv)*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi) Celal Bayar Üniversitesi, Manisa.

Dauglas, S.P. and Samuel, C., (1995). *Global Marketing Strategy*,. McGraw Hill, Inc.

Desai, M., Foley, C.F. and Hines, J.R., (2003). *Chains of Ownership, Regional Tax Competition, and Foreign Direct Investment*. Editörler: HERRMANN, Heinz and R. Lipsey, Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries, , Springer Verlag, Hamburg.

Donaldson, D.J. and Wagle, D.M., (1995). Privatization: Principles and Practice, The World Bank and International Finance Corporation, Washington.

Dunning, J.H., and Dilyard, J.R. (1999). Towards a general paradigm of foreign direct and foreign portfolio investment. *Transnational corporations*, 8(1).

Dünya Bankası (World Bank) (2015). *Migration and Remittances Factbook*

Ecer, F. ve Canitez, M., (2006). Uluslararası Pazarlama: Teori ve Uygulamalar, Ankara: Gazi Kitabevi.

Eden M., (2014). Yeni Rakı'yı Kim Kurdu? <http://kimkurdu.com/yeni-rakiyi-kim-kurdu/http://kimkurdu.com/yeni-rakiyi-kim-kurdu/> (20.07.2017)

Erdal, F. ve Tatoğlu, E., (2002). Locational Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market Economy: Evidence from Turkey. *Multinational Business Review*. 10(1).

Fidan, N., Erden, M., (1991). *Eğitime Giriş*. Ankara: Feryal Matbaacılık.

Galbraith, J.K., (1990). *Ekonomi Kimden Yana*, İstanbul: Altın Kitaplar.

Geray, C., (1962). *Türkiye'den ve Türkiye'ye Göçler ve Göçmenlerin İskanı* (1923-1961), Ankara.

Ghai, D. (1995). *Yapısal Uyum, Küresel Bütünleşme ve Sosyal Demokrasi*. Piyasa Güçleri ve Küresel Kalkınma (içinde), Eds. R. Prendergast ve F. Stewart, Çev. İ. Esen. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

Gökbayrak, Ş., (2009). “*Gelişmekte Olan Ülkelerden Gelişmiş Ülkelere Nitelikli İşgücü Göçü ve Politikalar-Türk Mühendislerinin Beyin Göçü Üzerine Bir İnceleme*”,. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Basılmamış Doktora Tezi, 2009.

Göker, Z., (2007). *Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Etkisi*, İktisat, İşletme ve Finans, 2007.

Gövdere, B., (2003). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicilerinin Günümüzdeki Geçerliliği. *Dış Ticaret Dergisi*. 28:1-11.

Günay, Ü., (1988). Max Weber'in Din Sosyolojisindeki Yeri ve Önemi. *Erciyes Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*. 6(5): 1-10, 1988.

Gürak, H., (1999). Emek, Teknolojik Yenilik ve Büyüme, Değişim Yayınları, 2004.

Halıcı, N.S., (2005). *Kredi Derecelendirme Şirketleri Kredi Derecelendirmenin Belirleyici ve Etkileri*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Kayseri: Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,

<http://bilgihanem.com/goc-nedir/> (01.08.17)

<http://cezayir.be.mfa.gov.tr/Mission/ShowInfoNote/331549><http://cezayir.be.mfa.gov.tr/Mission/ShowInfoNote/331549> (19.12.2017)

<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/309970> (24.07.17)

<http://enginsalli.blogcu.com/gocler-ve-nedenleri/2801827> (01.08.17)

<http://farplas.com/preskit/mahlefarplaspressrelease.htm> (16.07.17).

<http://ismailkara1.blogspot.com.tr/2013/12/uluslararası-pazarlama-lojistik-6-hafta.html> (13.07.17)

http://vizyon21yy.com/documan/egitim_ogretim/Onemli_Insanlari/Bil_Ins_Olmak/Beyin_Gocu_Entellektuel_Sermaye_Erazyonu.pdf (09.08.17)

http://www.maden.org.tr/resimler/ekler/2dc449578a4744a_ek.pdf (08.08.17)

<http://www.ozyazilim.com/ozgur/tahkim.htm> (27.07.17)

<http://www.turksolu.com.tr/88/dura88.htm> (17.07.17)

<https://prezi.com/5jzohr5k2n4g/sozlesmeli-uretim-ve-uluslararası-pazarlama-ornekleri/> (12.07.17)

<http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/m2011-92-683> (13.07.17).Şahin, T. (2011). Konsorsiyum sözleşmesi. *TBB Dergisi*, 92, 451-483.
<http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/m2011-92-683> (12.09.2017)

<http://www.1bilgi.com/diger-konular/165/lisans-anlasmalari-licensing-ve-franchising.html>
<http://www.1bilgi.com/diger-konular/165/lisans-anlasmalari-licensing-ve-franchising.html> (12.07.2017)

<https://www.frmtr.com/ekonomi-iktisat-isletmeistatistik/758065uluslararası-pazarlara-giris-stratejileri-ve-makro-pazarlama.html> (12.07.2017)

<https://www.msxlabs.org/forum/cevaplanmis/234721-dogal-afetlerin-neden-oldugu-gocler-hakkinda-bilgi-verebilir-misiniz.html> (25.07.2017).

<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/8555> (12.07.2017).

İçduygu, A., Sirkeci, İ., Aydıngün, İ., (1997). *Türkiye’de İçgöç ve İçgöçün İşçi Hareketine Etkisi*. Türkiye’de İçgöç Konferansı, İstanbul Tarih Vakfı Yayını, Bolu-Gerede, 6-8 Haziran 1997.

İŞKUR (Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü) (2011). İŞKUR: Düünden Bugüne, İŞKUR Yayın Numarası 357, Ankara: Lazer Ofset Matbaacılık, 2011.

Jordaan, C., (2005). *Foreign Direct Investment and Neighbouring Influences*. Doctoral Thesis. Faculty of Economic and Management Sciences at the University of Pretoria.

Karabulut, K., Polat, D., (2007). Türkiye’de Yaşanan Göç Olgusu Üzerine Bir Alt Bölge Uygulaması, 8. Türkiye Ekonomi ve İstatistik Kongresi, İnönü Üniversitesi, Malatya, 24-25 Mayıs 2007.

Karafakıoğlu, M., (1997). Uluslararası Pazarlama Yönetimi. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.

Kargı, N. ve Çakır H.M., (2005). “Türkiye’de Avrupa Birliği Doğrudan Yatırımları: Sektörel-Bölgesel Analizi ve Tam Üyelik Durumunun Etkileri”. *AB Üzerine Notlar*, Nobel, Ankara.

Karluk, R., (2003). *Uluslararası Ekonomi*, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Kaya, M., (2003). Beyin göçü / erozyonu. *Üniversite ve Toplum*, 3(3), 18-34.

Koçaslan, G., (2011). Avrupa Birliği'nin Doğalgaz Politikası ve Bu Eksende Türkiye'nin Önemi. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 61(2), 235-255.

Kotler, P., (1994). Marketing Management, Millenium ed. Upper Saddle River, N.J. Prentice Hall International, Inc.

Kotler, P., (2000). Pazarlama Yönetimi (Çeviri: Nejat Muallimoğlu), İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.

Kutlu, E., (1992). Uluslararası İşgücü Hareketi Teorisi Çerçevesinde Türkiye’den AT.’ye İşgücü Göçünün Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkilerinin Analizi., Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 656, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir.

Lall, S., (1999). *Competing with Labour:Skills and Competitiveness in Developing Countries*. ILO Publications.

LEE, Seung-Hyun, O. Shenkar ve J. Li (2008)., “Cultural Distance, Investment Flow, and Control in Cross-border Cooperation.”, *Strategic Management Journal*, 29(10), 1117-1125.

Marcus, B.H., Aaker, D., Et. Al. (1975). *Modern Marketing*, New York: Random Houseç.

Miller, R. (1993). Determinants of US manufacturing investment abroad. *Finance and Development*, 30(1): 16.

Morrisset, J., Neso, O.L., (2002). Administrative Barriers to Foreign Investment in Developing Countries. *The World Bank and International Finance Corporation Foreign Investment Advisory Service*, Policy Research Working.

Morslink, Robert L.A. (1998)., *Foreign Direct Investment and Corporate Networking: A Framework for Spatial Analysis of Investment Conditions.*, Edward Elgar, Cheltenham.

Mucuk, İ., (2001). *Pazarlama İlkeleri*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.

Mucuk, İ., (2004). *Pazarlama İlkeleri ve Örnek Olaylar*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Mutlu, E.C. (2008). “*Uluslararası İşletmecilik*”,. İstanbul: Beta Yayınları, 3. Baskı, İstanbul.

Nickels, W.G., and McHugh., J.M., (2008). Understanding business. W. G. Nickels içinde, Understanding business (s. 146). Boston: McGraw-Hill Irwin.

OECD ve EUROSTAT, (2006). *European Union Foreign Direct Investment Yearbook*.

Oksay, S. (1998). Çokuluslu Şirketler Teorileri Çerçevesinde, Yabancı Sermaye Yatırımlarının İncelenerek, Değerlendirilmesi. *Dış Ticaret Dergisi*, 8, 14-27.

Onedio, <https://onedio.com/haber/vasifli-is-gucunu-kendine-miknatis-gibi-ceken-dunyanin-en-fazla-beyin-gocu-alan-5ulkesi755262><https://onedio.com/haber/vasifli-is-gucunu-kendine-miknatis-gibi-ceken-dunyanin-en-fazla-beyin-gocu-alan-5-ulkesi755262> (17.08.17).

Pazarcık, F.S., (2010). *Beyin Göçü Olgusu ve Amerika Birleşik Devletleri Üniversitelerinde Çalışan Türk Sosyal Bilimciler Üzerine Bir Araştırma*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çanakkale: Onsekiz Mart Ünv. Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı.

Pur, N., (1974). *Uluslararası İşgücü Hareketleri ve Türkiye*. İstanbul: İstanbul Matbaası.

Rates and Foreign Direct. *Investment.*”, *American Economic Review.*, Vol. 87(No.3): 447-465.

Root, F.R., (1994). *Entry Strategies for International Markets*. San Francisco: Jossey - Bass Publishers.

Rotte R. and Vogler M., (1999). The Effects of Development on Migration: Theoretical Issues and New Empirical Evidence, Discussion Paper No. 46.

Sachs, J.D., Warner, A.M., (1995). *Natural Resource Abundance And Economic Growth (No. w5398)*. National Bureau of Economic Research.

Sağırlı, M., (2006). “Eğitim ve İnsan Kaynağı Yönünden Türk Beyin Göçü: Geri Dönen Türk Akademisyenler Üzerine Alan Araştırması”, İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı (Yayınlanmamış Doktora Tezi). 2006.

Schneider, F., Frey, B., (1985). Economic And Political Determinants of Foreign Direct Investment. *World Development*. 13(2).

Sevinecek, D.Ö., (2010). Türk Otomotiv Sektörünün Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Çekme Potansiyeli ve Rakip Ülkelerle Karşılaştırılması. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) Bursa: Uludağ Üniversitesi.

Seyidoğlu, H., (1999). *Uluslararası İktisat: Teori Politika ve Uygulama Geliştirilmiş* 13. Baskı, İstanbul: Kurtiş Matbaası.

Sönmez, M., (2004). *Bulgaristan Göçmenleri Üzerine Sosyo-Ekonomik Yapı Araştırması: İzmir Örneği*. Ege Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Coğrafya Bölümü Lisans Tezi.

Starbucks Company Profile. *The Starbucks Story* http://www.starbucks.com.tr/media/A-boutUs-Company_Profile-7.21.16_tcm95-21033.pdf (12.07.2017)

Straub, J. and Attner, P.F., (1985). *Introduction To Business*. 2nd Edition.

Sun, Qian-Tong, Wilson-Yu, Qiao, (2002). “Determinants of Foreign Direct Investment Across China”, *Journal of International Money and Finance*, 21: 79-113.

Şahin, M., (1975). *Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları*,. Yayın No:3, Ankara: Ekonomik ve Sosyal Yayınlar.

Şimşek, M., (2006). Beşeri Sermaye ve Beyin Göçü Kapsamında Türkiye: Karşılaştırmalı Bir Analiz, Bursa: Ekin Kitabevi.

Tandırcıoğlu, H., Özen, A., (2003). Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Dokuz Eylül Ün. Sosyal Bilimler Ens. Dergisi, Cilt: 5, Sayı: (4).

Temiz, H.E., (2004). Küreselleşme Sürecinde Uluslararası Göç Hareketleri, Yoksulluk ve İşgücü Piyasaları, Ankara: İş Hukuku ve İktisat Dergisi.

Tenekecioğlu, B., (2002). Uluslararası Pazarlama, Eskişehir: Açık Öğretim Fakültesi Yayınları.

Tenekecioğlu, B., (2008). *Ortak girişimler. B. Tenekecioğlu İçinde*. Pazarlama Yönetimi Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını.

Tezcan, M., (1985). Eğitim Sosyolojisi, Ankara: Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri

Toksöz, G., (2006). *Uluslararası Emek Göçü*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Trevino, L.J., Daniels, J.D., and Arbelaez, H., (2002). Market reform and FDI in Latin America: An empirical investigation. *Transnational Corporations*, 11(1), 29-48.

Tümertekin, E., ve Özgüç, N., (1975). *Beşeri Coğrafya*. İstanbul: Çantay Kitabevi. 1998.

Unat, A.N., (1975). Göç ve Gelişme: Uluslararası İşgücü Göçünün Boğazlıyan İlçesi Üzerindeki Etkilerine İlişkin Bir Araştırma. Ankara: A.Ü.S.B.F, İskan ve Şehircilik Enstitüsü.

Unat, A.N., (1995). Turkish Migration To Europe The Cambridge Survey of World Migration, R Cohen (ed.), Cambridge: Cambridge University Press.

Unat, A.N., (2002). Bitmeyen Göç: Konuk İşçilikten Ulus-Ötesi Yurttaşlığa, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.

UNCTAD, (2003). FDI Policies for Development. World Investment Report 2003.

Ülgen H., Mirze K., (2007). İşletmelerde Stratejik Yönetim. İstanbul: Beta Basım Yayım.

Weiner, M., and Rainer, M., (1997). “Migrants, Refugees and Foreign Policy: Prevention and Intervention Strategies”, Third World Quarterly. 18(1)

Yaslıdağ, B., (2007). Kredi Derecelendirme Sistemi. İstanbul.

Yaşar, E., (2009). *Doğrudan Yabancı Yatırımların Belirleyicilerine Yönelik Kümeleme Analizi ve 1980–2005 Dönemi Homojen Ülke Gruplarının Belirlenmesi*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi) Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

Yılmaz, A., (2014). Uluslararası Göç: Çeşitleri, Nedenleri ve Etkileri. International Periodical For the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic. 9(2).

Yorulmaz, F. (2006). *Yabancı Sermaye Yatırımlarının Türkiye Ekonomisine Etkileri (1990- 2002)*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Konya: Selçuk Üniversitesi.

Yücel, K., (2009). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler: Eskişehir İmalat Sanayi Üzerine Bir Çalışma*. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.



EKLER

Ek 1: Anket Formu

Sayın ilgili bu anket formu ‘**Doğrudan Yabancı Yatırımcıların Yatırım Yapacakları Ülkeyi Seçme Kriterleri İle Yüksek Nitelikli İş Gücü Göçünde Ülke Seçim Kriterlerinin Analizi. Cezayir Örneği.**’ başlığı altındaki yüksek lisans tezine veri toplama amacı ile hazırlanmış olup, genellikle açık uçlu sorulardan oluşmaktadır. Kapalı uçlu sorulara kıyasla daha fazla zaman harcamanız gerekmektedir lakin size özgü durumların ölçülebilmesi ancak ve ancak açık uçlu sorularla sağlanabilmektedir. Ayrıca yapmak istediğim çalışma ve uygulanan alan kapalı uçlu sorularla tam değerlendirilemeyeceği için anket formu bu şekilde oluşturulmuştur. Verdiğiniz özgün bilgiler çerçevesinde çalışmaya sağlamış olduğunuz katkıdan dolayı teşekkür ederim.

Kişisel Bilgiler

1. Yaşınız:
2. Cinsiyetiniz:
☐ Kadın
☐ Erkek
3. Doğum Yeriniz:
4. Uyuşunuz:
5. Medeni Durumunuz:
☐ Evli
☐ Bekâr
6. Evliyseniz Eşinizin Uyruğu:
7. Çocuklarınız Varsa Yaşları:
8. Köy veya Kasabada Doğduysanız Kente Kaç Yaşında Göç Ettiniz:

9. Eğitim Durumunuz:

	Alan	Eğitim Alınan Ülke
Lise		
Lisans		
Y. Lisans		
Doktora		

10. Anne - Babanız ve Eşinizin Mesleği ve Eğitim Düzeyi:

	Eğitim Düzeyi	Meslek
Anne		
Baba		
Eş		

11. Uzmanlık Alanınız:

12. Şu Anda Çalışmakta Olduğunuz Kurumdaki Unvanınız:

Çalışma Yaşamına İlişkin Bilgiler

1. Daha önce, Cezayir’den başka yabancı ülkelerde bulundunuz mu? Bulundu iseniz hangi ülkede ve ne amaçla bulunduğunuzu belirtiniz.
2. Cezayir’e ne zaman geldiniz?
3. Cezayir’e ne amaçla geldiniz?
☐ Eğitim
☐ Çalışmak
☐ Dil Öğrenmek
☐ Askerlik
☐ Eş Durumu
4. Yurt dışına gidiş sürecinizde bulunduğunuz yer hakkında bilgilendirme anlamında herhangi bir kişi ya da kurumdan destek aldınız mı? Belirtiniz.
☐ Evet

() Hayır

5. Daha önce Türkiye'de hiç çalıştınız mı? Çalıştı iseniz ne kadar süre ile çalıştığınızı ve çalıştığınız son kurumu belirtiniz.

() Evet. Çalışılan kurum ve süresi:

() Hayır

6. Türkiye’de çalışmama kararınızı etkileyen nedenler nelerdir? Aşağıda maddeler halinde sunulan ifadeleri değerlendiriniz

(1) Çok az önemli ya da önemli değil, (2) az önemli, (3) önemli, (4) çok önemli, (5) en üst düzeyde önemli.

		1	2	3	4	5
a	Türkiye'de iş bulamamak					
b	Uzmanlık bilgilerini tam olarak değerlendirecek iş ortamının olmaması / iş tatminsizliği					
c	Türkiye’deki iş yaşamının maddi yönden tatminsizliği					
ç	Türkiye’deki iş yaşamının kurumsal alt-yapı yetersizlikleri araç, gereç vs olmaması					
d	Türkiye’deki çalışma ortamında başarıların ödüllendirilmesindeki yetersizlikler					
e	Türkiye’deki özel sektör işletmelerinin kurumsallaşamaması nedeni ile kariyer ve yükselme konusunda adam kayırmalar					
f	Meslekte hızlı ilerleme olanaklarının olmaması					
g	Çalışma yaşamında huzursuzluk veren insan ilişkileri					
h	Sosyal ve siyasi ortam					
ı	Askerlik					
i	Diğer					

7. Cezayir’i ve çalıştığınız kurumu seçme nedenleriniz nelerdir? Aşağıda maddeler halinde sunulan ifadeleri değerlendirin

(1) Çok az önemli ya da önemli değil, (2) az önemli, (3) önemli, (4) çok önemli, (5)

		1	2	3	4	5
a	En tatminkâr maddi olanağın verilmesi					
b	İş olanaklarının fazlalığı					
c	Çalışma yaşamında huzurlu insan ilişkileri					
ç	Meslekte hızlı ilerleme şansı					
d	Eğitimli personele gösterilen yüksek itibar					
e	Eş durumu					
f	O ülkenin yaşam tarzına yakınlık hissedilmesi					
g	Tanıdık, bağlantı vb. o ülkeye girebilme ve bir süre yaşayabilme olanağı					
h	Diğer					

8. Şuanda Cezayir’de aldığınız ücret ile Türkiye’de aynı pozisyonda bulabileceğiniz bir işte alacağınız ücreti karşılaştırınız.

- ☐ Çok daha iyi
☐ Daha iyi
☐ Ne daha iyi, ne daha kötü
☐ Daha kötü
☐ Çok daha kötü

9. Cezayir’de ücret ve sosyal haklar bakımından bir ayrımcılığa maruz kaldığınızı düşünüyor musunuz?

- ☐ Evet
☐ Hayır

10. Cezayir’de çalıştığınız kurumdaki çalışma ortam ve koşullarını, eğer Türkiye’de daha önce çalıştı iseniz Türkiye’deki çalışma ortam ve koşulları ile karşılaştırdığınızda şu anki durumunuz.

- ☐ Çok daha iyi
- ☐ Daha iyi
- ☐ Ne daha iyi, ne daha kötü
- ☐ Daha kötü
- ☐ Çok daha kötü

11. Çalışma ortamınızda, ücret, yükselme, projelere katılım vb. konularda yaşadığınız yabancı/göçmen olmaktan ötürü meslektaşlarınızdan farklı tutum ve davranışlarla karşılaşılıyor musunuz? Bu farklı tutum ve davranışları belirtiniz. Bunu neye bağlıyorsunuz?

- ☐ Karşılaşıyorum. Gerekçeleri...
- ☐ Karşılaşmıyorum

12. Şuanda Cezayir’deki yaşam standartlarınız ile Türkiye’deki yaşam standartlarınızı karşılaştırınız.

- ☐ Çok daha iyi
- ☐ Daha iyi
- ☐ Ne daha iyi, ne daha kötü
- ☐ Daha kötü
- ☐ Çok daha kötü

13. Cezayir’e ilk geldiğinizde bir kültür şoku yaşadınız mı? Cezayir halkının ulaşım, alışveriş, hizmet sektörü, yeme içme alışkanlıklarını Türkiye halkı ile kıyaslar mısınız?

- ☐ Yaşadım
- ☐ Yaşamadım

14. Cezayir’in sağlık koşullarını Türkiye ile kıyaslayarak değerlendirir misiniz?

- ☐ Çok daha iyi
- ☐ Daha iyi
- ☐ Ne daha iyi, ne daha kötü
- ☐ Daha kötü
- ☐ Çok daha kötü

15. Cezayir'in eğitim koşullarını Türkiye ile kıyaslayarak değerlendirir misiniz?

- ☐ Çok daha iyi
- ☐ Daha iyi
- ☐ Ne daha iyi, ne daha kötü
- ☐ Daha kötü
- ☐ Çok daha kötü

16. Evli ve çocuklu iseniz eşinizi ve çocuklarınızı da yanınızda getirdiniz mi?

Getirmediyse gerekçeleri nelerdir?

- ☐ Getirdim
- ☐ Getirmedim. Gerekçeleri...

17. Çocuğunuz var ise Cezayir'de eğitim almasını ister miydiniz?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

18. Türklerin ve Türkiye'nin yaşadığınız toplumda yarattığı imaj sizin yaşantınızı nasıl etkiliyor?

- ☐ Olumlu
- ☐ Olumsuz
- ☐ Duruma Göre Değişken
- ☐ Etkilemiyor

19. Türkiye'ye ne kadar sıklıkla geliyorsunuz?

- ☐ Yılda Birkaç Defa
- ☐ Yılda Bir Defa
- ☐ Nadiren

20. Cezayir'e ilk geldiğinizde, Türkiye'ye geri dönme niyetiniz var mıydı?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

21. Şu anda Türkiye'ye geri dönmeyi düşünüyor musunuz? Düşünüyor iseniz neden ve ne zaman?

- ☐ Düşünüyorum. Neden ve Ne Zaman?
- ☐ Düşünmüyorum

22. Türkiye'de geri dönüp çalışmak için ne tür ön koşulların varlığının olmasını istersiniz?

23. Sizce Türkiye'nin izlediği politikalar göz önüne alındığında, Türkiye'de devlet nitelikli işgücü göçünü teşvik ediyor mu?

☐ Evet

☐ Hayır

24. Cezayir'in nitelikli işgücü göçünü kendine yönlendirme konusunda teşvik edici bir takım politikalara sahip olduğunu düşünüyor musunuz?

☐ Evet

☐ Hayır

Zaman ayırdığınız ve çalışmalarımıza destek verdiğiniz için çok teşekkür ederiz.