

T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

120771

**KÜRESEL MAL ZİNCİRLERİ YAKLAŞIMI ÇERÇEVESİNDE
TÜRKİYE'DE YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE İMALAT
SANAYİİNE ETKİLERİ**

Yüksek Lisans Tezi
Cengiz EKİZ

Tez Danışmanı
Doç.Dr. Ahmet Haşim KÖSE

120711

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

Ankara-2002

T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**KÜRESEL MAL ZİNCİRLERİ YAKLAŞIMI ÇERÇEVESİNDE
TÜRKİYE'DE YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE İMALAT
SANAYİİNE ETKİLERİ**

Yüksek Lisans Tezi

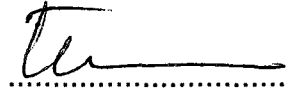
Tez Danışmanı: Doç. Dr. Ahmet Haşim KÖSE

Tez Jürisi Üyeleri

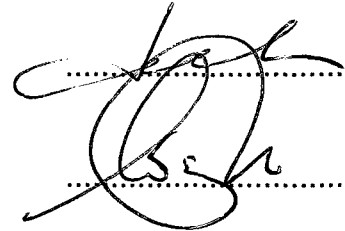
Adı ve Soyadı

İmzası

Prof. Dr. Adnan İnce



Prof. Dr. Tülin Aşken



Doç. Dr. Ahmet Haşim Köse

Tez Sınav Tarihi 11.09.2002.....

ÖNSÖZ

Küreselleşme tartışmaları, iktisat eğitimim boyunca ilgi alanıma girmiş ve iktisat alanına ilişkin düşüncelerimin olgunlaşmasında önemli bir uğrak olmuştur. Dünya ekonomisine eskiden beri var olan ilgim, uluslararası ticaret konularına eğilimimi arttırmıştır. Bu çalışmaya verdiği fikirle başlamamı sağlayan, her yazdığım metni büyük bir sabırla okuyan ve düzelten, dostluk ve arkadaşlığını hiç unutamayacağım hocam Dr. Ahmet Alpay DİKMEN'e teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'ndeki eğitim yaşamımda "sosyal bilimcilik" konusundaki ısrarıyla bana hep esin kaynağı olmuş değerli hocam Prof.Dr.Korkut BORATAV'a teşvik ve önerilerinden dolayı teşekkür etmek isterim.

Tezin kavramsal-olgusal kurgusunun toparlanmasında, en önemli noktaları anımsamamda, tezin düzeltilmesinde danışmanım Doç.Dr.Ahmet Haşim KÖSE'nin dostluk dolu önerilerinden yararlandım. İktisadi alanın sosyal bilimler içindeki "görelî" zafiyetini görmemi ve farklı disiplinlerde de düşünebilmemi sağlayan Prof.Dr. Tülin ÖNGEN'in bu çalışmanın yaratılmasında katkısı büyüktür. Ayrıca çalışmanın teknik boyutlarını aşmamda bana yardımcı olan Dr. Metin ÖZUĞURLU'ya da teşekkür ederim.

Akademik çalışmalarımın her aşamasında sabırla yanımda bulunan, tüm sıkıntılarımla en yakından hisseden ve bunları aşmamda bana en büyük desteği vermiş olan sevgili eşim Güldeniz CAN'a ne kadar teşekkür etsem azdır.

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	iv-v
TABLolar LİSTESİ	vi-vii
EK TABLolar LİSTESİ	vii-viii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM: ULUSLARARASI ÜRETİMİN DİNAMİKLERİ VE YATIRIMLAR	
1.1 Uluslararası Üretim ve Küresel Mal zincirleri	9
1.1.1 Dünya İşbölümünde Küresel Üretimin Ortaya Çıkışı	9
1.1.2 Ulusal Üretim Alanının Dönüşümü	13
1.1.3 Uluslararası İşbölümünde Eşitsiz Gelişme Dinamikleri	16
1.1.4 Küresel Mal Zincirleri	18
(a) Üretici Şirket Yönetimindeki Mal Zincirleri	21
(b) Satın Alan Şirket Yönetimindeki Mal Zincirleri	22
1.2 Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Küresel Üretim	24
1.2.1 Tanım ve Çerçeve: Doğrudan Yabancı Yatırımlar	24
1.2.2 Üretimin Uluslararasılaşması ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Coğrafyası	26
1.2.3 Doğrudan Yabancı Yatırımların Coğrafi Dinamikleri ve Küresel Görünümü	28
1.3 Çokuluslu Şirketler ve Küresel Üretim	44
1.3.1 Tanımlama Sorunu ve Çerçeve	44
1.3.2 Sermayenin Uluslararasılaşması	48
1.3.3 Dünyada Yatırım Hacminin Artması ve Çokuluslu Şirketlerin Yatırımlarında Değişme	54
1.3.4 Dünyada Çokuluslu Şirketlerin Genel Görünümü	56

<i>(a) Dünyadaki En Büyük 100 Çokuluslu Şirket</i>	57
<i>(b) Azgelişmiş Ülkelerdeki En Büyük 50 Çokuluslu Şirket</i>	60

İKİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE'DE YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE İMALAT SANAYİİ

2. Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları	63
2.1.Giriş: Doğrudan Yabancı Sermaye	63
2.1.1 Tanım ve Çerçeve	64
2.1.2 Türkiye'de Yabancı Sermaye ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Hukuki Çerçevesi	70
2.1.3 Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Bileşimi	74
2.1.4 Türkiye'de Yabancı Sermayenin Yatırım Türlerine Göre Dağılımı	79
2.1.5 Yabancı Sermaye Yatırımlarında Yaşanan Fiili Giriş ve Gerçekleşmeler	81
2.2 Türkiye'de Yabancı Sermayenin Sabit Sermaye Oluşumuna Katkısı	85
2.2.1 Türkiye'de Yatırım Stratejileri ve Sanayileşme Politikaları	89
2.2.3 Türkiye'de İmalat Sanayiinin Yapısı, Yabancı Sermayenin Yatırım Alanları ve Küresel Mal Zincirleri	92
<i>(a) İmalat Sanayiinde 1980 Sonrası Yaşanan Dönüşüm</i>	92
<i>(b) Türkiye İmalat Sanayiinde Faaliyet Gösteren Çokuluslu Şirketler ve Mal Zincirleri</i>	97

DEĞERLENDİRME VE SONUÇ	103
EK TABLOLAR (1-11)	106
KAYNAKÇA	118
ÖZET	130
ABSTRACT	131



KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ASEAN	Association of South-East Asian Nations (Güney Asya Devletleri Birliği)
AGÜ	Azgelişmiş Ülkeler
AÜ	Ankara Üniversitesi
ÇUŞ	Çokuluslu Şirketler
DİE	Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırımlar
DYYK	Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanun Tasarısı
GE	Genişleme Endeksi
GSSS	Gayri Safi Sabit Sermaye
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GÜ	Gelişmiş Ülkeler
HM	Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı
İSO	İstanbul Sanayi Odası
İYS	İhracata Yönelik Sanayileşme
KMZ	Küresel Mal Zincirleri
NAFTA	North American Free Trade Agreement (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması)

ODÜ	Orijinal Donanım (parça) Üretimi
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
SSY	Sabit Sermaye Yatırımları
SYMZ	Satın Alan Şirket Yönetimindeki Mal Zincirleri
TBMM	Türkiye Büyük Millet Meclisi
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
YEÜ	Yeni Endüstrileşen Ülkeler
YSÇK	Yabancı Sermaye Kanunu Çerçeve Kararı
YSÇT	Yabancı Sermaye Kanunu Çerçeve Kararı Hakkında Tebliğ
YSTK	Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu
ULE	Uluslararasılaşma Endeksi
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)
ÜYMZ	Üretici Şirket Yönetimindeki Mal Zincirleri

TABLolar ve ŐEKİLLER LİSTESİ

Tablo-1.1: Başlıca Üçüncü Dünya Bölgelerinin Küresel Ekonomideki İhracat Rollerı, 1965-1990, s.16.

Tablo-1.2: Satın alan ve Üreten Firma Yönetimindeki Mal Zincirlerinin Temel Özellikleri, s.23.

Tablo-1.3: Seçilmiş Uluslararası Üretimi ve DYY Göstergeleri, 1982-2000 Yılları (*Milyar ABD Doları ve Yüzde*), s. 33.

Tablo-1.4: 1989-2000 Döneminde Doğrudan Yabancı Yatırımların (Giriş-Çıkış) Bölgesel Dağılımı (*Milyar ABD Doları*), s. 35.

Şekil-1: AGÜ'lerde Kişi Başına DYY Girişleri, 1990-1997(ABD doları), s. 37.

Tablo-1.5: 1988-1990 ve 1998-2000 Dönemlerinde Bölgelere Göre DYY Girişi Endeksi, s. 42.

Tablo-1.6: 1988-1990 ve 1998-2000 Yılları için GSYİH, İhracat ve Küresel DYY Girişlerinde Bölgelerin Payı (yüzde), s. 43.

Tablo-1.7: Ticaret, Yurtiçi Yatırım ve Teknoloji Ödemelerinde DYY Yoğunlaşması, 1985 ve 2000 Yılları için (yüzde), s. 44.

Tablo-1.8: GSYİH'ın Yüzdesi Olarak ÇUŞ'lara Bağlı Firmaların Üretimi, s. 51.

Tablo-1.9: Dünyada En Büyük 100 Çokuluslu Şirketin Profili, 1999 (Milyar Dolar, Çalışan Sayısı ve Yüzdele), s. 59.

Tablo-1.10: Dünyanın En Büyük 100 Çokuluslu Şirketinin Endüstri Bileşimi, s. 59.

Tablo-1.11: Azgelişmiş Ülkelerde En Büyük 50 Çokuluslu Şirketin Profili, 1999 (milyar dolar, çalışan sayısı ve yüzdele), s. 61.

Tablo-1.12: Azgelişmiş Ülkelerin En Büyük 50 Çokuluslu Şirketinin Sektör Bileşimi, s. 61.

Tablo-2.1: İzin Verilen Yabancı Sermayenin Yıllara Göre Sektörel Dağılımı (milyon ABD doları, yüzde), s. 78.

Şekil-2.1: İzin verilen Yabancı Sermayenin Sektörel Dağılımı, s. 79.

Tablo-2.2: 2001 Yılında Verilen İzinlerin Yatırım Türleri içinde Sektörel Dağılımı (toplam, bin ABD doları, izin sayısı), s. 80.

Tablo-2.3: Yabancı Sermaye İzinlerinin Yatırım Türlerine Göre Yıllık Dağılımı (milyon ABD doları), s. 81.

Tablo-2.4: Yabancı Sermaye Fiili Girişlerinin Yıllık Ayrıntılı Dağılımı (milyon ABD doları), s. 84.

Tablo-2.5: Yabancı Sermaye Kar Transferleri, Yıllık (milyon ABD doları), s. 84.

Şekil-2.2: Türkiye'de Yıllara Göre Yabancı Sermaye, s. 85.

Tablo-2.6: Sektörler İtibariyle Sabit Sermaye Yatırımları (cari fiyatlarla, yüzde dağılım)

Tablo- 2.7: Türkiye'de Yatırım Trendleri (cari fiyatlarla, yüzde dağılım)

Tablo-2.8: Bazı YEÜ'lerde Mevcut Yıllardaki Çokuluslu Şirket ve Şube Sayısı

Tablo-2.9: GÜ'ler, AGÜ'ler ve YEÜ'lerin Dünya İmalat Sanayii İçindeki İhracat ve Katma değer Payları, 1980 ve 1997 (yüzde)

EK TABLOLAR LİSTESİ

Tablo-E.1: Türkiye'de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların Ükelere Göre Dağılımı* (milyon T.L, firma sayısı, yüzde), s. 106-108.

Tablo-E.2: İzin Verilen Yabancı Sermayenin Ükelere Göre Yıllık Dağılımı (1980-2001, milyon ABD doları), s. 109.

Tablo-E.3: Türkiye'de Yıllara Göre Yabancı Sermaye Yatırımları (milyon ABD doları, Milyar TL.), s. 110.

Tablo-E.4: İzin Verilen Yabancı Sermayenin Ükelere Göre Yıllık Dağılımı (Milyon ABD doları), s. 111.

Tablo-E.5: Türkiye'de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların Sektörel Dağılımı (milyon TL., yüzde, adet), s. 112-113.

Tablo-E.6: 1980-2001 Yıllarda İzin Verilen Yabancı Sermaye (milyon ABD doları, aylık dağılım), s. 113.

Tablo-E.7: Plan Dönemleri İtibariyle Marjinal Sermaye-Hasıla Katsayıları, s.114.

- Tablo-E.8:** İhracat, GSSS, GSMH, DYY ve Sabit Sermaye Tüketimi, s. 114.
- Tablo-E.9:** İthalat ve İhracatın Anamal Gruplarına ve Sektörlere Göre Dağılımı, 1993-2001 (milyon ABD doları), s. 115.
- Tablo-E.10:** Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı 1980-2001 (milyon ABD doları), s. 116.
- Tablo-E.11:** İmalat, Enerji ve Ulaştırma Sektörlerinde Katma Değerler ve Sabit Sermaye Yatırımları (1994 Fiyatlarıyla, milyar TL.), s. 117.
- Tablo-E.12:** Ödemeler Dengesinde Doğrudan Yatırımlar (milyon ABD doları), s. 117.



GİRİŞ

Üretim sistemleri ve teknolojinin hızla ilerlemesi iktisadi gelişme dinamiklerini doğrudan etkilemiştir. Tek tek ülke örneklerinden yola çıkarak kapitalist üretim tarzındaki değişimi ve dönüşümü ele almak konuyu tartışmak açısından yararlı bir çabadır. Ancak bu çalışmada uluslararası üretimin dinamikleri belli açılardan irdelenecek, buna yönelik tartışmalar gerektiği oranda ele alınacaktır. Bunun yanı sıra Türkiye örneği üzerinden tartışmayı yürüteceğiz. Çalışmanın tutarlı bir çerçeveye oturtulması için bazı kısıtlamalara gitmek kaçınılmazdır. Bu yüzden konuyu tartışırken ele alacağımız önermelerin ortaya konulmasında bazı eksikliklerin olması doğaldır.

Geniş bir alanda yürütülen “küreselleşme” tartışmalarını, üretimin uluslararasılaşması dinamikleriyle ve uluslararası işbölümündeki değişme açısından tartışacağız. Bu çerçevede dünya ekonomisinde ele alacağımız ülkeleri *gelişmişlik* ve *azgelişmişlik* olgularından bağımsız olarak düşünmeyeceğiz. Anlatımımız içinde bu olguya yapacağımız göndermeleri, nicel bulgularla ilişkilendirerek desteklemeye çalışacağız. İktisadi netlik açısından *azgelişmişlik* olgusunun, tüm boyutlarıyla kavranması ve anlatılması mümkün görünmemektedir. Bu olgunun tartışılmasında yöntemsel olarak, örnek olaylardan ve her örneğin içerdiği bilgi ve veri alanından yola çıkarak yapmak, amacımıza daha uygun görünmektedir.

Üretimin küreselleşmesi birçok yönü kapsamakla birlikte, *üretimin taşeronlaşması* sürecini ifade etmektedir. Bu süreç ana hatlarıyla düşünülecek olursa azgelişmiş ülkelerin (AGÜ) uluslararası işbölümünde taşeronlaşması, taşeron üretimin aktörü haline gelmesidir (Somel, 1996).

Doğrudan yabancı yatırımları, çalışmamız boyunca neo-klasik iktisat yazınında ele alındığı gibi başat bir öge olarak düşünmedik. Tersine neo-liberal iktisat politika önermelerinin ardına gizlenen savları daha iyi çözümleyebilmek üzere DYY (doğrudan yabancı yatırımlar) bağlamı üzerinde yoğunlaştık. Böylece yüksek sesle şunu söyleyebiliriz ki: Neo-klasik iktisat yazınında çok büyük bir önem atfedilen yatırımlar, bir ülkenin dış ticaret, uluslararası işbölümü ve gelişme gibi dinamiklerini tek başına açıklamaya yetecek bir enstrüman değildir. Bunun temel nedeni, her ülke veya örnek olayın kendi tarihsel öyküsünde diğerleriyle aynı özellikleri taşımasıdır.

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde yabancı sermayenin ağırlıklı olarak bulunduğu alan ve sektörlerin ortaya çıkarılması ve çalışmamız açısından bunun imalat sanayii üzerindeki etkisinin araştırılması amaçlanmaktadır.

Yabancı sermaye yatırımlarının *iştirak*, *tevsii* (genişleme), *komple yeni yatırım* (greenfield) ve *sermaye artışı* gibi yollarla ülkeye girişinin Hazine Müsteşarlığı ve Merkez Bankası verilerinden sağlanarak, Türkiye ekonomisinde yabancı sermayenin ağırlığı ele alınacaktır. Bu noktada *fiili giriş* ve *izin verilen yatırım rakamlarının* ayrıştırılması gerekmektedir. Türkiye'nin dış ticaret verilerinin yer aldığı ödemeler dengesi bilançosu yıllar bazında ihracat ve ithalat rakamlarını toplulaştırılmış bir şekilde vermektedir. Bu yolla ülkenin yıldan yıla değişen dış ticaret ağırlıklarını görebiliriz. 1980 sonrası dış ticaretin bir çok alanda liberalizasyonu ile Türkiye'nin uluslararası işbölümündeki yeri değişmiştir. Türkiye 1980 öncesindeki ithal ikamesi döneminde dış ticaret rejimini denetim altında tutarak sanayileşme potansiyelini arttırmak şansına görece sahipken, 1980 sonrasında liberalizasyonun her alana yayılmasıyla dış bağımlılığını daha da arttırmıştır. Üstelik daha önce kamu mülkiyetindeki bazı ana sektörlerde yakaladığı üstünlükleri, 1980 sonrasında esen güçlü neo-liberal "özelleştirme" rüzgarlarıyla birer birer yitirmeye başlamıştır. Ülkenin sanayileşme

dinamikleri, özelleştirme ve liberalizasyon politikalarından doğrudan etkilenmiştir.*

Türkiye'nin uluslararası işbölümü içindeki yeri açısından *ihracatçı* sektörlerinin yabancı sermaye ve ithal girdi bağımlılığının, dış ticaret ve imalat sanayii rakamlarına bakılarak anlaşılması kısmen mümkündür. Ancak bunun, imalat sanayii içindeki ihracatçı sektörler içinde faaliyette bulunan çokuluslu şirketler (ÇUŞ) açısından (çalışmamızın amaçları doğrultusunda) küresel mal zincirlerindeki şirket davranışlarına uyup uymadığı tartışmalıdır.

Türkiye'nin, dönem dönem bozulan dış ticaret hadleri içinde, *katma değeri* yüksek sektörlerde üretim yapamaması ve ihracatçı ülke rekabetinin yoğunlaşmasıyla dünya gelirinden aldığı payı arttıramamakta ve katma-değeri düşük sektörlerde uzmanlaşmaya zorlanmaktadır. Bu tezin çalışmamızda imalat sanayii verileriyle gösterilmesi amaçlanmaktadır. Ancak dünyada sanayii işbölümünün bugün ulaştığı nokta açısından Türkiye'nin bu işbölümü içindeki yeri sadece imalat sanayii yapısı ve dinamiklerine bakılarak anlatılacak bir konu değildir. Bu konunun hem işgücü örgütlenmeleri hem de iş süreçleriyle bağlantısının kurulması gerekmektedir. Öte yandan teknolojik gelişme ve yenilik boyutunu da ayrıca vurgulanması ve tartışılması gerekmektedir. Teknoloji yatırımlarının Türkiye açısından oldukça geri düzeylerde kalması ülkenin uluslararası işbölümündeki konumunu birebir etkileyen bir faktördür. Türkiye, uluslararası rekabet ortamına günümüzde hala "ucuz işgücü" kozuyla çıkmakta, bunun daha sonraki yıllarda ekonomisinde yaratacağı bunalım dinamiklerini görememektedir. Araştırma-geliştirme (Ar-Ge) harcamalarının ve bu alana yönelik yatırımların oldukça düşük düzeyde seyretmesi, ülkenin uluslararası işbölümündeki konumunu doğrudan etkilemektedir. İmalat sanayii alt-sektör bileşenlerinin yabancı sermaye yatırımlarından aldığı paylara bakılacak olursa *teknoloji*

* Söz konusu dönemin ayrıntılı değerlendirmesi için bkz. Boratav ve Türkcan, 1993; Boratav, 1995; Boratav, 1989.

yatırımlarının ne kadar geri bir düzeyde kaldığı kolayca anlaşılabilir. Ancak daha sonraki bölümlerde vurgulayacağımız gibi, teknolojiyi yabancı sermaye yoluyla ithal etmek de bir *ithal bağımlılığı* yaratmaktadır. Bu yüzden teknolojik yenilik yaratmakla veya bu yeniliklerin yeni mal grupları ortaya çıkarmasıyla, bu yenilikleri ithal etmek arasında ciddi bir ayrım olduğunu kabul etmek zorundayız. Teknolojik yenilik ve gelişmenin yalnız başına açıklayıcı bir kategori olması da neo-klasik iktisada özgü bir bakış açısıdır. Tüm bu açmazlardan kurtulabilmek için uluslararası ticaret sistemindeki mekanizmaları, KMZ yaklaşımı yoluyla çözümlemeye çalışacağız.

Yabancı sermayenin ülkeye daha çok girmesi, büyümeyi dolaylı veya doğrudan arttıran bir etki yaratmamaktadır. Tersine ithal girdi kullanımının bazı sektörlerde artmasıyla dış ticaret hadleri ülke aleyhine seyretmektedir. Ayrıca iç talebin, ücretler üzerindeki baskının arttırılması yoluyla daraltılması ve böylece ihracatçı sektörlerin desteklenmesi politikası, gelir dağılımının bozulmasına neden olmaktadır (Boratav, 1991).

AGÜ'lerdeki emek-yoğun sınai üretim yapısı, uluslararası rekabet alanını bu ülkeler aleyhine çevirmektedir. GÜ'ler, "küresel üretim" ağlarıyla AGÜ'lere, katma değeri düşük, rekabetin yoğun olduğu sektörlerde siparişler vererek taşeron ve fason imalat yaptırmaktadırlar. Böylece Türkiye'nin de dahil olduğu ülke gruplarındaki ekonomilerin birbirleri arasında tek rekabet silahı "ucuz-işgücü" olmaktadır.

Küresel mal zincirleri yaklaşımından yararlanarak ve ÇUŞ'ların davranışlarına bakarak yatırımları ve sanayileşme dinamiklerini açıklamaya çalışmamızın başta bağlantısızmış gibi görünmesi doğaldır. Ancak önce dünya ekonomisi sonrasında Türkiye ekonomisinde yürütmeye çalıştığımız tartışma, ülke ekonomilerinin sanayileşme ve kalkınma stratejilerinde sahip oldukları rollerle KMZ arasındaki yakın bir ilişki olduğu varsayımına dayanmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımlar yoluyla ÇUŞ'ların AGÜ'lerde yaptığı yatırımların büyük bir kısmı büyüme ve kapasite arttırıcı niteliğe sahip değildir. Dünyanın belli bölgelerinde (örneğin Uzakdoğu Asya ülkeleri gibi), "küresel üretim" in yoğunlaştığını ve sonuç olarak da DYY'lerin, katma değeri yüksek sermaye yatırımlarını içeren bölümünün bu bölgelerdeki ülkelere gittiğini söyleyebiliriz.

Türkiye dünya ekonomisindeki yatırımların çok az bir miktarını ülke ekonomisine çekebilmektedir. Yatırım hacminin Türkiye ekonomisinde daralması ve özellikle kamu sektöründeki sabit sermaye yatırımlarının bile yapılamaması 1980 sonrası değişen iktisadi politika tercihlerinden kaynaklanmaktadır.

Çalışmamız için önemli olan Türkiye'ye gelen yabancı sermaye yatırımlarının üretim yönünden ülke ekonomisinde kaynak, gelir ve istihdam yaratıp yaratmadığının anlaşılmasıdır. Yabancı sermaye yatırımlarının hangi yatırım türünde geldiği (tevsii, yeni vb.) kalkınmanın dinamiklerini anlamız açısından da önemlidir. Bu açıdan *komple yeni yatırım* rakamları üzerinde yoğunlaşmamız ve buna dikkat çekmemiz olasıdır.

Türkiye'nin 1980 sonrasında sergilediği iktisadi performans, o tarihten bugüne ülke ekonomisinin ciddi bir yapısal dönüşüme uğradığını göstermektedir. Çalışmamızda özellikle imalat sanayii bazında ele alacağımız bu dönüşümü, DYY'lerin bu sektöre etkileri açısından inceleyebiliriz.

İmalat sanayii ve alt sektörleri bazında Türkiye'nin uluslararası işbölümündeki yeri birçok boyutuyla tartışılmaktadır. Ancak imalat sanayiinin diğer sektörlerle göre hizmetler sektörü dışında, doğrudan yatırımları en fazla çeken sektör olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'ye gelen ÇUŞ'ların, KMZ'ye göre söylersek, daha çok SYMZ (buyer-driven) eğilimli yapılar olduğunu görmekteyiz. Bunun temel nedeni, Türkiye'nin *fason* ve *taşeron* üretimde önemli bir yere sahip

olması ve “ucuz işgücü” rekabetini yoğun olarak kullanmasıdır. Türkiye gibi ülkeler bazı yönleriyle de Gary Gereffi’nin ortaya koyduğu ODÜ (orijinal donanım üretimi) tipi, GÜ’lerin üretim altyapısına uygun girdi ve aramalı üreten bir dış ticaret yapısına sahiptir. Küresel üretim, üretim sürecini tüm dünyada temel parçalara ayırarak, adeta dünyayı *Babbage İlkesi*’ne göre çalışan bir fabrika haline getirmektedir (bkz. Fröbel vd., 1982). Bu yolla GÜ’ler “fason üretim” bağlantıları kurduğu AGÜ’leri, sermayenin en karlı olduğu sektörleri belirleyerek taşeron üretime zorlamaktadırlar. Üretimin küreselleşmesi, dünya çapında niteliksiz işgücünün ÇUŞ’lar tarafından AGÜ’lerde kurulan bağlı şirketler tarafından istihdam edilmesi ve katma-değeri düşük alanlardaki üretimin üçüncü dünya ülkelerine kaydırılmasını anlatmaktadır. KMZ yaklaşımı bu süreç içindeki bağlantıların çözümlenmesinde yararlı bir araçtır.

Çalışma, (a) KMZ’nin kuramsal çerçevesi, dünyada yatırımlar ve çokuluslu şirketler; (b) Türkiye’de yabancı sermaye ve imalat sanayii şeklinde olmak üzere iki ana bölüm halinde kurgulanmıştır. Çalışmanın, KMZ çerçevesinde Türkiye’deki yatırım dinamiklerini araştırmak ve yabancı sermaye yatırımlarının imalat sanayiine olan muhtemel etkilerine bakmak gibi ana bir amacı olacaktır. Birinci ana bölüm üç ayrı alt bölümde toplanmıştır. Birinci bölümün ilk alt bölümünde (1.1) KMZ yaklaşımın kuramsal çerçevesi ve bu çerçeveyi destekleyecek olan uluslararası işbölümü, küresel üretim gibi alt-bölümler halinde verilmiştir. Bu bölümde AGÜ’lerin ihracatçı rollerine ilişkin tarihsel bir çerçeve sunulacaktır. Bu bölümün içindeki diğer alt-bölümlerde ise Gereffi ve Korzeniewicz (1994) tarafından ortaya konulan KMZ yaklaşımı içindeki ÇUŞ tipleri anlatılacaktır.

Birinci bölümün ikinci alt-bölümünde (1.2) doğrudan yabancı yatırımların (DYY) küresel üretimle ilgisi kurulacak ve bu yatırımların dünyada izlediği seyir anlatılacaktır. Üretimin küreselleşmesi olgusunun sermayenin

uluslararasılaşması dinamikleriyle yakın bağlantısı olmakla birlikte, bu sürecin iktisadi coğrafyasını oluşturmak çalışmamız açısından esastır. Bu bölümün içindeki diğer alt-bölümlerde, UNCTAD 2001 *Dünya Yatırım Raporu* ile bağlantılı olarak dünyada DYY akımları giriş ve çıkış rakamları ele alınarak değerlendirilecektir. Dünyada oluşan DYY stok değerleri, ülkeler özelinde tablolar aracılığıyla gösterilecektir.

Birinci bölümün üçüncü alt-bölümünde (1.3) çokuluslu şirketlerin küresel üretimdeki rolleri değerlendirilecektir. UNCTAD 2001 *Dünya Yatırım Raporu* ile bağlantılı olarak dünya üzerindeki en büyük ÇUŞ'lar gözden geçirilecek ve bu şirketlerin yatırım eğilimleri çeşitli ülke örneklerinden yola çıkılarak belirlenecektir. Öte yandan sermayenin uluslararasılaşması mekanizmasına kısaca değinilecek ve bunun AGÜ'ler açısından önemi anlatılacaktır.

Çalışmanın Türkiye'yi ele aldığımız ikinci ana bölümü doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını konu alan bölüm (2.1) ve yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye'de gayri safi sabit sermaye oluşumuna katkısını irdeleyen bölüm (2.2) olmak üzere iki alt-bölüm halinde kurgulanmıştır. İlk altbölümde (2.1) T.C Hazine Müsteşarlığı, DİE, DPT ve TCMB verilerinden yola çıkarak yabancı sermaye yatırımlarını ağırlık noktalarını bulmaya çalışacağız. Bu yatırımların sektörel dağılımını ortaya çıkarmak, Türkiye'nin uluslararası işbölümünde uzmanlaştığı sektörleri anlayabilmemiz açısından önemlidir. Ayrıca "ölçek ekonomileri"nin sağlandığı, uzmanlaşmanın yakalanabildiği sektörlerde ekonominin yarattığı katma-değer düzeyiyle, Türkiye'nin uluslararası işbölümündeki konumunu gözlemleyebileceğiz. Çalışmada kısmen de olsa Türkiye'nin sınai coğrafyası ve organizasyonuna ilişkin bazı ipuçları elde edeceğiz.

Sonuç olarak şunu söyleyebiliriz ki: Türkiye, dünya ticaretinde yer aldığı konum ve imalat sanayii özelinde yakaladığı üretim kapasitesi açısından, katma-değeri düşük sektörlerde uzmanlaşmakta ve KMZ yaklaşımı

çerçevesinde daha çok SYMZ tipi ÇUŞ yatırımlarını çekmektedir. Ancak çalışma boyunca tartışacağımız gibi sözü edilen ÇUŞ tiplerine, Türkiye’de bazı sektörel alanlarda rastlanmaktadır. Bu yüzden KMZ yaklaşımının Türkiye ekonomisine tümüyle uygulanması mümkün değildir. KMZ yaklaşımı diğer AGÜ’ler gibi, Türkiye’nin, uluslararası işbölümündeki konumunun ortaya konulabilmesi için ancak bir analiz aracı olabilir. Çalışma boyunca yapacağımız tartışmada, Türkiye’nin yatırım stratejileri, bilim ve sanayileşme politikalarındaki önemli eksikliklerini belirtmeye ve saptamaya çalışacağız.



BİRİNCİ BÖLÜM: ULUSLARARASI ÜRETİMİN DİNAMİKLERİ VE YATIRIMLAR

1.1. ULUSLARARASI ÜRETİM VE KÜRESEL MAL ZİNCİRLERİ

1.1.1. Dünya İşbölümünde Küresel Üretimin Ortaya Çıkışı

Günümüzün sanayileşme süreçleri, küresel ticaret ve üretim sisteminin bütünleşmesinin bir sonucudur. 1970'lerde uygulanan *yığın üretim* tarzının (Fordizm) krize girmesiyle birlikte yeni üretim biçimleri geliştirmeye yönelik eğilimler oluşmuştur (Lipietz, 1993; Taymaz, 1993). *Esnek üretim* tarzının yeni bir birikim ve düzenleme rejimine yol açması, sermayenin yeniden üretimini garantiye almasına olanak sağlamıştır. Kar oranlarının 1970'lerin iktisadi kriz koşullarında düşme eğilimine girmesiyle, kapitalist sistemin üretim saikleri de değişmeye başlamıştır (Harvey, 1997). Değişen talebe yönelik olarak gelişen, geniş mal ve ürün grubunun yer aldığı bir piyasa yapısı ortaya çıkmıştır. Bunun sonucu olarak da üretim yapısında birikim dinamikleri değişmiştir. İşgücü verimliliğinin gittikçe düşmesiyle, gelişmiş ülkelerin yurtdışında yatırım yapma tarzları da değişmiştir (Somel, 1996). Uluslararası sermayenin *esnek birikim* modeline uygun olarak, istihdam, ücret politikalarında yaşanan değişim, uluslararası işbölümünde azgelişmiş ülkelerin konumunu da değiştirmiştir.

Ülke ekonomilerinin 1980 sonrası uluslararası ticarete daha çok açılması ve bu sürecin 1990'lı yıllarla birlikte hızlanmasıyla belirli endüstrilerde, imalatın farklı dallarında ve farklı aşamalarında *uzmanlaşma* kaçınılmaz olmuştur. Bu süreç İkinci Dünya Savaşından itibaren yeni ürün ve teknolojilerin patlamasına yol açarak, Gelişmiş ülkelerde (GÜ) olduğu kadar Azgelişmiş ülkelerde (AGÜ) de üretim kapasitesini artmasına ve (böylece) "küresel

Üretim sistemi”nin doğmasına neden olmuştur. Küresel retim sistemi iktisadi faaliyetlerin yalnızca ulus-devletlerin sınırları çerçevesinde genişlemesini değil, aynı zamanda uluslararası üretim ve ticaretin hem sınai hem de ticari sermayeyi temsil eden şirketler tarafından “küresel” olarak örgütlenmesi anlamına gelmektedir. Uluslararasılaşma basitçe ulusal sınırlar çerçevesinde iktisadi faaliyetlerin coğrafî olarak yayılması (genişlemesi) anlamına gelmektedir. Küreselleşme ise, birbirinden uluslararası olarak farklılaşmış ve farklı coğrafyalardaki faaliyetler arasında işlevsel bir bütünleşmeyi ifade etmektedir (Dicken, 1998; Gereffi, 1994b, 1995, 1999). Bu sistemin kendine özgü üç belirgin yönü bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla (Gereffi, 1994b: 211),

- i. Geniş alanlara yayılan sanayileşme,
- ii. Çevre ülkelerin, özellikle imalat sanayii ihracatında, *ihracata yönelik sanayileşmeye* kayması,
- iii. YE’ler arasında sanayi altyapısının sürekli olarak yenilenmesi (upgrading) ve üçüncü dünya ülkelerinin “ihracatçı” oldukları sektörlerde ve ürettikleri ürünlerde uzmanlaşmayı arttırmaları olarak sayılabilir.

Her çnc dünya ülkesi, bölgesel avantajlarını kullanarak rekabet ve işbirliği içinde, kendilerine özgü bir işbölümü oluşturmıştır. 1950’lerden beri G’ler ve AG’ler arasındaki uçurum sanayileşme bazında azalmaktadır. AG’lerde, sanayiın GSYİH içindeki payı G’lere göre hem mutlak hem de göreli olarak artmıştır. Ama AG’lerin uzmanlaşmaya gittiği sektörlerde yarattığı katma değer, G’lerin teknolojik ilerleme, araştırma-geliştirme, tasarım, pazarlama vb. alanlarda yarattığı yüksek katma değerin çok gerisinde kalmaktadır¹. Bu açıdan Gereffi ve Korzeniewicz’in (1994) yaklaşımı ÇUŞ’ların örgütlenmesi konusunda belli bir açıklama gücü olan

¹ Araştırma ve geliştirme yatırımları için bkz. UNCTAD, 2001.

ama gelişmişlik düzeylerini belirlemede yetersiz bir yapıya sahiptir. Merkez ülkeleri hizmetler sektörüne daha çok kayarken, ağır sanayii çevre ülkelerde yoğunlaşmaktadır. Üçüncü dünya ülkeleri iktisadi dinamizmlerini imalat sanayii ihracatı ile kazanmaktadır. Buna göre mamul mallarda ihracat, “yeni endüstrileşen ülkeler” (YEÜ)² içinde (Singapur dışında) toplam ihracatın % 90’ı üzerindedir (Gereffi, 1994b: 211- 213). 1950’lerden beri AGÜ’ler ve GÜ’ler arasındaki sanayileşme uçurumu azalma eğilimi gösterse de Gereffi’nin (1994b) iddiasının tersine bu uçurum daha sonraki yıllarda GÜ’lerin teknolojik egemenliklerini “bilgi tekeli” kimliklerini korumaları yoluyla devam etmiştir. Bunun değişen dünya işbölümündeki en iyi göstergesi, yukarıda da söz edildiği gibi merkez ülkelerin (büyük bir kısmını araştırma ve geliştirmenin oluşturduğu, bankacılık ve finansal faaliyetlerde ve teknoloji yoğun alanlarda) hizmetler sektöründe faaliyetlerini arttırmaları ve buna karşın çoğunlukla emek-yoğun “ağır sanayi” içerikli sınai faaliyetleri 1970 sonrasında yoğunlaşan süreçle birlikte çevre ülkelere kaydırılmasıdır (Fröbel vd., 1982; Held vd., 1999).

AGÜ’lerdeki kalkınma/gelişme projesi, ulusal anlamda bir büyüme ve gelir artışı fikrine koşut olarak geliştirilmiştir. Bu yüzden her ulus sanayii altyapısıyla bağlantılı olarak ulusal çapta gerçekleştirdiği üretimle yaşama standartlarını yükseltmeye çalışmıştır. Dünya çapında, içsel dinamikleriyle büyüyen ABD’nin gelişme ve büyüme modeline öykünen bir “yakalama” (catch-up) ideolojisi ortaya çıkmıştır. 1950 ve 1980 yılları arasında üçüncü dünyanın iktisadi büyüme hızı kimi zaman GÜ’leri geçmiş olsa da nüfus artış hızı, kişi başına düşen gelir bazında ele alındığında AGÜ’lerin GÜ’leri “yakalama” çabaları bir türlü gerçeklik kazanamamıştır. 1974 fiyatları baz alındığında GÜ’ler ve üçüncü dünya ülkeleri arasındaki kişi başına düşen milli gelir farkı 1950’de 2191 ABD doları iken 1975’te 4839 dolara yükselmiştir.

² NICs, *newly industrializing countries* karşılığı olarak kullanılmaktadır. Bu terim, AGÜ’lerin, Hong Kong, Güney Kore, Malezya, Meksika, Brezilya vb. ülkelerin diğer AGÜ’lerden farkını vurgulamak için kullanılmaktadır (bkz. UNCTAD, 2001, 2002; McMichael, 1996).

1970'lerin ortalarında mutlak yoksulluk sınırı resmi tanıma göre yıllık 50 dolar olarak alınmaktaydı. Yine aynı tarihte 650 milyona yakın insan mutlak yoksulluk sınırında yaşarken, 300 milyon insan da yıllık gelirin 50 ile 70 dolar arasında olduğu göreceli yoksulluk sınırında yaşamaktaydı (McMichael, 1996: 80). Kalkınma, bir yandan AGÜ'ler için sermaye-yoğun üretim tekniklerinin sanayii altyapısını oluşturulmasını sağlarken, bir yandan da gıda üretimi ve tarımın, üretim alanından dışlanması sonucunu doğurmuştur. Küresel üretimin etkinliğini arttırmasıyla birlikte YEÜ'lerin endüstriyel anlamda bir kalkınma çabası içinde olması üçüncü dünya ülkeleri için örnek bir model oluşturmuştur. YEÜ'ler özel sektör ağırlıklı yabancı yatırımları büyüme içinde başkөşeye koymuşlar, Güney Kore, Hong Kong, Tayvan, Meksika, Brezilya gibi ülkeler, başta elektronik ve tekstil sektörü olmak üzere ihracata dayalı üretim alanlarında yoğunlaşmışlardır. Bu ülkelerdeki endüstriyel büyümenin çeşitli alanlara yayılması 1960'lardan sonra hızlanmıştır. 1966-1975 yılları arasında Brezilya, Meksika, Arjantin, Güney Kore, Hindistan, Türkiye, İran ve Endonezya gibi üçüncü dünya ülkeleri imalat sanayii üretimlerini büyük oranda arttırmışlardır. Bunun yanı sıra üçüncü dünya ülkeleri ve bölgeleri arasında sanayileşme düzeyleri açısından ciddi farklılıklar da ortaya çıkmıştır. Örneğin 1975'te üretimin GSYİH içindeki payı, Afrika'da % 5, Asya'da % 16, Latin Amerika ve Karayipler'de % 25 olmuştur (McMichael, 1996: 82). Bu durum dünya sistemi içinde, dış ticaret hadleri açısından, AGÜ'ler aleyhine seyreden eşitsiz gelişme'nin bir göstergesi olarak ülkeler arası farklılığı açıkça ortaya koymaktadır (Amin, 1991; Emmanuel, 1972). Ancak bu ülkelerdeki sanayii büyümesinin, bu ülkelerin yer aldıkları coğrafyalara özgü olmadığı, yani bunun bir rastlantı olmadığının da belirtilmesi gerekmektedir. YEÜ'lerin diğer üçüncü dünya ülkelerinden "orta gelir" grubu içinde yer alarak farklılaşmasında, batılı devletlerin desteğinin yanı sıra bu ülkelerin jeopolitik konumlarının ve politik rejimlerinin de etkisi olduğunu görölmektedir. Güney Kore, Tayvan, Meksika, Brezilya, Singapur gibi ülkelerde büyümenin en üst düzeylere ulaştığı dönemlerde tek parti ya

da askeri yönetimlerin iktidarda olması ve bu ülkelerde ücretler üzerinde ciddi baskı oluşturmaları herhalde bir rastlantı olmasa gerektir (Güney Kore ve Brezilya örnekleri için bkz. McMichael, 1996: 81).

1.1.2. Ulusal Üretim Alanının Dönüşümü

Küresel üretim sistemi içinde her bölgenin dünya ekonomisine farklı bir eklemlenme (modes of incorporation) tarzı olmakla birlikte, günümüzde bu süreci ülkelerin ihracatçı rolleri çerçevesinde 5 ayrı şekilde tanımlayabiliriz (Gereffi, 1995),

- i. Temel mal ihracatı
- ii. İhracata yönelik serbest bölgeler
- iii. Arza yönelik taşeron parça üretimi
- iv. Orijinal donanım üretimi
- v. Markalı mal üretimi

Temel mal ihracatı (primary commodity exports), üçüncü dünya ülkelerinin neredeyse tümünde doğal kaynaklara dayalı olarak 1965 ve 1990 yılları arasında devam etmiştir. Latin Amerika ve Güneydoğu Asya ülkelerinin toplam ihracatının üçte biri ile üçte ikisi doğal kaynaklarına dayanmaktadır. Çin ve Singapur gibi Güney Asya ülkeleri, 1990'da ihraç ettiği tüm malların yalnızca % 26 ile % 30'unun hammadde ihracatına dayalı olması yüzünden diğerlerine göre daha düşük bir paya sahiptirler. *İhracata yönelik serbest bölgeler* (export processing zones)'de giyim, elektronik ve önde gelen üretici sektörlerde firmaları ve yabancı sermayeyi çekmek için özel izin ve teşvikler söz konusudur. Bu bölgelerde faaliyet gösteren firmalar, vasıfsız veya az

kalifiye “ucuz emek” faktörüne dayanmaktadır. Bu bölgeler, üçüncü dünyanın *ihracata yönelik sanayileşme* (IYS)'nin ilk aşamasındaki ülkeleri temsil etmektedir (Gereffi, 1995: 222; Fröbel vd, 1982). *Arza yönelik taşeron parça üretimi* (component supply subcontracting), YEÜ'lerin, son montajı GÜ'lerde yapılan ileri teknoloji üzerine kurulu sektörlerde ara malı ve parça üretimi ve bunların ihracatına dayalı bir üretim stratejisi olarak ele alınabilir. Daha çok otomotiv ve bilgisayar endüstrilerinde bu tip üretim biçimine rastlanmaktadır. Bu tarz ihracat yapmanın en önemli avantajı, YEÜ'lerin bu yolla sanayii altyapısını yenilemeleri ve teknoloji transferi sağlamalarıdır. Aynı zamanda firmalar bu tarz ihracat yoluyla yerel sanayii ile işbirliğini arttırmış ve “geri bağlantıları”nı (backward linkages) geliştirmiş olacaktırlar. Küresel anlamda karlılık ve esneklik amaçları doğrultusunda ulusal çapta bir gelişme sağlanması firmalar açısından önemlidir. Şirketlerin oluşturduğu bu ağ içinde olası sorunlar ÇUŞ'lar tarafından kontrol edilmektedir (Gereffi, 1995: 223). *Orijinal donanım üretimi* (original equipment manufacturing), ürünün yurtdışında büyük ticari şirketler, perakende zincirleri ve bunların bayileri tarafından pazarlanıp dağıtıldığı, yerel firmaların nihai tüketim malı üretimi olarak tanımlanabilir. Bu üretim tarzı, dünya ekonomisinde temel ihracat bölgelerinin daha çok Doğu Asya YEÜ'lerinde olduğu “fason üretim” (contract manufacturing) sürecidir. Bu tip üretim tarzında, Güney Kore, Hong Kong ve Tayvan gibi Doğu Asya ülkeleri belirgin bir yere sahiptir. ABD kökenli perakendeciler ürün taleplerini, Tayvan ve Hong Kong'daki, oldukça fazla sayıda küçük ölçekli aile şirketlerinden Güney Kore'deki dev fabrikalara kadar değişen çapta firmalara, belirli koşullardaki sözleşmelerle verdikleri siparişlerle bu sistem içinde karşılamaktadırlar. Bu ihracat tarzının en önemli avantajı ise üretimin yerel firmalar tarafından yapılmasından dolayı yurtiçi ekonominin ve yerel üretimin geri bağlantılarının (bir önceki tarzda olduğu gibi) güçlendirilmesi olanağını sağlamasıdır. Bu tip ihracat tarzının önemli bir sakıncası da pazarlama ve ithalatın muazzam karlar sağladığı GÜ'lerdeki tüketici piyasalarıyla oluşturulacak “ileri bağlantılar”ın (forward linkages)

kurulmasının çok zor olması ya da hiç kurulamamasıdır. *Markalı mal üretimi* (original brandname manufacturing), daha çok üçüncü dünya üreticilerinin belirli sektörlerde kendi markalarını yaratmış olan ve bunları GÜ piyasalarında satabilen Doğu Asya ülkeleri için tanımlanabilecek bir kavramdır. Örneğin bu bölge içinde en avantajlı konuma sahip olduğu düşünülen Güney Kore, otomobilden, ev aletleri ve bilgisayara kadar birçok alanda kendi markalarını yaratarak bunları Japonya, kuzey Amerika ve Avrupa'ya satmaktadır. Aynı şekilde Tayvan, bilgisayar, bisiklet, tenis raketi ve ayakkabıda, Hong Kong giyim ve tekstil alanında kendi markalarını geliştirerek bunları uluslararası piyasalara satmaktadırlar.

1970 ve 1980 yılları arasında Doğu Asya ülkelerinde ihracatçı sektörlerin gelişmesinde en önemli mekanizma *üçgen imalat* (triangle manufacturing) sürecidir. YEÜ'lerdeki üreticilerin (örneğin, Hong Kong ve Tayvan'daki giyim firmaları), ABD'den aldıkları siparişleri, ücret düzeyinin daha düşük olduğu ülkelerdeki (Endonezya, Çin ve Vietnam) taşeron fabrikalara yaptırmaları ve bunları batı ülkelerindeki alıcılara satmaları bir çeşit *üçgen imalat* süreci mekanizmasıdır. Taşeron fabrikalar, YEÜ'lerin herhangi bir öz kaynak yatırımı yaptıkları fabrikalar değildir. Bunlar, YEÜ'lerdeki tümüyle üreticilere ait şubeler, YEÜ'lerin iş ortaklığı (joint-venture) yaptıkları firmalar veya bunlardan tamamen bağımsız üreticilerden oluşur. Nihai mal, uluslararası alıcılara doğrudan gönderildiğinde üçgen imalat süreci tamamlanmış olmaktadır. Buradaki önemli bir nokta, yapılan ödemelerin taşeron fabrikaya değil, YEÜ'lerdeki aracılara yapılıyor olmasıdır (Gereffi, 1995: 224; Gereffi, 1994b: 224-225; Korzeniewicz, 1994).

Tablo-1.1 Başlıca Üçüncü Dünya Bölgelerinin Küresel Ekonomideki İhracat Roller, 1965-1990

	Temel Mal İhracatı	İhracatçı Serbest Bölgeler	Arza Yönelik Taşeron Parça Üretimi	Orijinal Donanım Üretimi	Markalı Mal Üretimi
Doğu Asya	X	X	X	X	X
Güneydoğu Asya	X	X	X		
Latin Amerika/ Karayipler	X	X	X		
Güney Asya	X	X			
Sahra-altı Afrika	X	X			

Kaynak: Gereffi, 1995: 222

1.1.3. Uluslararası İşbölümünde “Eşitsiz Gelişme” Dinamikleri

Eşitsiz gelişme kavramının açıklanmasında Emmanuel (1972), Amin (1991) çalışmalarında ortaya konulan *eşitsiz mübadele* ve *eşitsiz gelişme* analizlerinden yararlanacağız. Ayrıca *yapısalcı* görüşleriyle öne çıkan Prebisch (1950)'in yaklaşımı, çalışmamızı bütünlüklü bir çerçeveye oturtmamız açısından önemlidir. Uluslararası ticaretin nedenlerinden ziyade sonuçları üzerinde durmamız, iktisat politikalarına ilişkin önerileri anlamamızı kolaylaştıracaktır. Ayrıca Türkiye'deki imalat sanayii yapısının, tanımlayacağımız kuramsal çerçeveye ne ölçüde oturacağının da soruşturulması gerekmektedir. İmalat sanayii çerçevesinde, dış ticaret hadlerinin hangi yönde seyrettiği AGÜ'lerin uluslararası işbölümü açısından durumunu anlamak için önemlidir.

Kapitalist dünya pazarının yapısı ve işleyişi, özellikle emek boyutu çerçevesinde, üretim faktörlerine yapılan ödemelerin eşitsiz dağılımına neden

olmaktadır. *Eşitsiz mübadele*, dünya pazarında yoksul ülkelerin zengin ülkelerden çok daha düşük emek zamanı içeren malların mübadelesi için, görece daha yüksek emek zamanı içeren ürünleri satmak zorunda olduklarını göstermek üzere Emmanuel (1972)'in geliştirdiği anahtar bir kavramdır (Pilling, 1975). Ülkeler arasındaki ücret eşitsizliğinin uluslararası işbölümünde yarattığı etkiler, bizim çalışmamız açısından dış ticaret hadlerinde meydana gelen değişmelerle anlaşılabilir. Bu bakış açısı, uluslararası işbölümünün "değerler" sisteminden çok bir "fiyatlar" sistemi olarak ele alınmasını gerektirecektir. Ülke-ekonomilerinin yapısal özelliklerinin anlaşılmasının yanında, bu ekonomilerdeki "ihracatçı" sektörlerin dış ticaret açısından kazanç ve kayıplarının da ortaya konulması gerekmektedir. Böylece uluslararası işbölümünde bu ülkelerin konumları daha açık bir biçimde anlaşılabilir.

Raul Prebisch'in, uluslararası işbölümünde dış ticaret hadleri açısından, *merkez* ülkeler lehine *çevre* ülkelerinin aleyhine bir gelişme yaşandığı yolundaki tezi eşitsiz gelişme yaklaşımları açısından özel bir öneme sahiptir. Buna göre Prebisch'in yaklaşımı basitçe (Palma, 1989: 291);

- i. *Merkez* ve *çevre* ülkeler arasında gelir uçurumunun büyümesi,
- ii. *Çevre* ülkelerde işsizliğin sürekli devam etmesi,
- iii. Büyüme sürecinde dışarıdan borç, kredi vb. yoluyla yoğun baskı altında bulunan *çevre* ülkelerinin ödemeler dengesinde sürekli bir istikrarsızlık yaşaması,
- iv. *Çevre* ülkelerinin dış ticaret hadlerinde, bu ülkeler aleyhine bozulma eğilimi şeklinde özetlenebilir.

Prebisch'in Latin Amerika ülkeleri çerçevesinde geliştirdiği görüşleri dünya ekonomisindeki "eşitsiz gelişme" dinamiklerini içinde barındıran bütün çevre ülkeler için geçerli görünmektedir. Aslında teknolojik gelişme ile yakından ilişkili olan azgelişmişlik kuramlarının tümünde gelişmişlik olgusu "sanayileşme" süreciyle ilişkilendirilmiştir. *Yapısalcı* bir bakış açısına sahip olan Prebisch'e göre teknolojik gelişme ve bu gelişmenin ürünleri dünya ölçeğinde eşitsiz bir biçimde dağılmıştır. Üretim faktörlerinin verimliliğinde büyük artışlar yaşanırken, bu artıştan herkesin eşit olarak yararlanamaması, teknik ilerlemenin ürünlerine sanayileşmiş ülkelerin sahip olması, teknolojik üstünlük aracılığıyla bu ülkelerin dünya ekonomisinde tekelleşmelerine neden olmuştur (Başkaya, 2000). Bu durum AGÜ'lerde *geleneksel* ve *modern* teknolojilerin kullanıldığı *ikili* (dual) bir sektör yapısını ortaya çıkarmıştır. Öte yandan GÜ'lerde içselleşmiş halde yer alan teknolojiler, AGÜ'lerin bu ülkelere olan bağımlılığını daha da arttırmaktadır. AGÜ'ler yeni teknolojileri üretip ekonominin bütününe yaymak yerine, GÜ'lerden teknoloji ithal ederek ihracat yapmaya çalışmakta ve "ithal girdi" bağımlılıklarını gün geçtikçe daha da arttırmaktadırlar. Bu durum aynı zamanda AGÜ'lerin dış ticaret hadlerinde fiyatlar bazında sürekli ve potansiyel bir bozulmaya yol açmaktadır. Çalışmamızda, ülkelerin dış ticaret hadlerindeki bozulmalar nedeniyle uluslararası işbölümündeki konumlanışları bu açıdan ele alınacaktır. Bu yüzden Emmanuel (1972) ve Amin (1991)'in kendi türündeki önemli çalışmalarında uluslararası işbölümündeki ticaret yapısını "değerler" sistemi olarak ele alan yaklaşımları yerine, Prebisch'in uluslararası ticareti dış ticaret hadlerini "fiyatlar" çerçevesinde ele aldığı yaklaşım, çalışmamızın amaçlarına daha uygun görünmektedir.

1.1.4. Küresel Mal Zincirleri

Uluslararası iktisadi ilişkiler açısından günümüzde dünya ticareti ve dünya ekonomisi çok çeşitli yönleriyle ortaya konulmaktadır. Uluslararası ticaret

ağları ve bağlantılarını farklı bir bakış açısıyla anlayabilmek için bu bölümde *küresel mal zincirleri* (KMZ-Global Commodity Chains) yaklaşımını ele alacağız. Dünya ekonomisinde “üretimin küreselleşmesi” ve/veya “uluslararasılaşması”, ülke ekonomilerinin değişen rollerinin tanımlanmasını güçleştirirken bir yandan da ticaretten kazanç/kayıp dinamiğinin de değişmesine (artıp azalmasına) yol açmıştır. Aynı zamanda dünya ekonomisinin İkinci Dünya Savaşı öncesine özgü işbölümü, savaş sonrasında önemli ölçüde değişmiştir (Held vd., 1999). Dünya ekonomisi içinde ülkelerin üretici ve ihracatçı rollerine göre konumlanışları da değişmektedir. Örneğin Çin, Tayvan ve Güney Kore’nin yerini almakta, Brezilya, İtalya ve İspanya’ya deri ayakkabı piyasasında meydan okumaktadır. Sözkonusu üçüncü dünya ülkelerindeki çokuluslu şirketler, ana şirketin üretim kararlarına bağlı üretim yapan *dikey bütünleşme* (vertically integrated) yapısına sahiptir. Böylece bu şirketler, üretim ağları içinde - genellikle küçük firmaların etkin olduğu- ölçek ekonomileri yoluyla ve devletin finansal desteğiyle ileri ve geri bağlantı (forward and backward linkages) avantajlarını kullanabilmektedirler (Gereffi, 1994b: 214; 1995: 217).

- i. ÇUŞ’lar stratejik üretim kararlarıyla üretimin uluslararasılaşması (küreselleşmesi) sürecini biçimlendirmektedirler.
- ii. GÜ’lerdeki, tüketim malları alanındaki yabancı alıcılar küresel ihracat piyasasını, büyük çaplı siparişlerle yönlendirmekte ve kullanmaktadırlar.

Bu nedenle çokuluslu üreticiler ve yabancı alıcılar, satın alan şirket yönetimindeki mal zincirleri (SYMZ, buyer-driven commodity chains) ve üretici şirket yönetimindeki mal zincirleri (ÜYMZ, producer-driven commodity chains) içinde önemli roller oynamaktadırlar.

Dünya ekonomisini değişen işbölümü açısından ne yalnızca üretim sistemlerindeki teknolojik değişim ve yenilikler ne de örgütsel stratejilerle ele almak yeterlidir. GÜ'lerdeki şirketler artık günümüzde büyük hacimli üretim alanlarından yüksek katma değerli üretim alanlarına kaymaktadır. Bu anlamda değişen güç ilişkileri, dikey entegrasyon içindeki üretim zincirlerinin tepesindeki ÇUŞ'ların yönetim merkezlerinde değil, küresel üretim ağlarının, birbirleriyle bağlantılı şirketlerin bağımsız örümcek ağları gibi örgütlenmesinde yoğunlaşmaktadır. GÜ'lerdeki şirketler, ağların merkezinde önemli enformasyon ve kaynakları kontrol eden stratejik bir "aracı" (broker) gibi davranmaktadır (Gereffi, 1999: 3). Bir mal zinciri, bir ürünün tasarımından üretim ve pazarlamasına kadar olan bütün faaliyetleri içerir. Daha açıklıkla ifade etmek gerekirse, "mal zinciri, nihai bir malın üretim ve emek süreçlerinin³ bir bütünüdür"⁴ (Hopkins ve Wallerstein, 1986: 159). KMZ'nin üzerinde durulması gereken üç boyutu mevcuttur (Gereffi, 1994b: 215),

- i. Ürün ve hizmetlerin iktisadi faaliyet içinde yarattığı katma değer bazında ele alınması için ekonominin *girdi-çıkı* yapısı,
- ii. Üretim ve pazarlama ağlarının mekansal olarak farklılaşması ve yoğunlaşması açısından *bölgesellik* (territoriality),
- iii. Finansal, maddi ve beşeri kaynakların iktidar ilişkileri içinde nasıl belirlendiğiyle ilişkili olarak *yönetim yapısı*.

Yukarıda anılan üç boyutun her biri kendi içinde ayrı alanlara vurguyu gerektirdiğinden, çalışmamızda bunlara yeri geldikçe kısaca değineceğiz.

³ Üretim ve emek süreçleri bağlamında anlatılmak istenen, çalışmamız kapsamında yer alan ÇUŞ'ların, hem örgütlenme yapısı hem de bununla bağlantılı olarak uyguladığı üretim stratejileri ve işgücünü istihdam etme biçimleridir.

⁴ Ya da üretim ve emek süreçlerinin bağlantıları sonucu ortaya çıkarılmış olan nihai bir maldır: "a network of labor and production processes whose end result is a finished commodity" (Wallerstein ve Hopkins, 1986: 159).

(a) Üretici Şirket Yönetimindeki Mal Zincirleri (ÜYMZ)

Bu alanda faaliyet gösteren yapılar, ÇUŞ'lar ya da büyük sınai girişimlerden oluşmaktadır. Bu yapılar üretim sisteminin ileri ve geri bağlantılarını kontrol etmede merkezi bir rol oynamaktadır. Bu tip yapıya sahip ÇUŞ'lar otomobil, bilgisayar, uçak, yarı-iletken, ağır makine ve beyaz eşya gibi katma değeri yüksek malları üreten sermaye –teknoloji- yoğun sanayii özelliklerine sahiptir. Bu sanayii alanlarının coğrafi olarak genişlemesi çokuluslu bir niteliğe sahipken, mal zincirleri içindeki ülke sayısı farklı gelişmişlik düzeylerine göre değişmektedir. Bağlantılı oldukları taşeron (subcontractor) şirketler daha çok emek-yoğun üretim süreci özelliklerine sahiptir. ÜYMZ'de üretim sistemlerini farklı kılan özellik, ana firmaya bağlı yapıların ÇUŞ'ların yönetim merkezleri tarafından kontrol edilmeleridir. Bu yapılar dikey olarak örgütlenmiş olup hiyerarşik özelliklere sahiptir. Otomobil sanayii, ana firma, şubeler (subsidiaries) ve taşeronları içeren binlerce firmaya yayılmış üretim organizasyonları olarak ÜYMZ'ye iyi bir örnek oluşturmaktadır. 1980'lerde 170 ana firma, 4700 şube ve 31600 taşeronla çalışan Japon otomobil üretim sistemi buna çok iyi bir örnektir (Gereffi, 1994a: 97). Japonya kuzey Amerika'da kurduğu otomobil fabrikalarının parçalarını altı ayrı Doğu ve Güneydoğu Asya ülkesinden karşılamaktaydı. Aynı şekilde hem Japon hem de ABD'li ÇUŞ'lar, yarı-iletken ve elektronik sanayiinde Doğu Asya ülkelerinden yoğun olarak yararlanmaktadır (1994b: 216; 1999: 4-5).

(b) Satın Alan Şirket Yönetimindeki Mal Zincirleri (SYMZ)

Bu tip şirketlerin temel özellikleri üretim yapmamaları, tasarım ve pazarlama üzerinden üçüncü dünyaya kendi markaları için sipariş vermeleridir. Bunlar yeni bir tür olarak "fabrikasız üreticiler"dir. Merkezdeki firmanın ana görevi, üretim ve ticaret ağlarını yönetmek ve işin tüm parçalarıyla eksiksiz yapıldığından emin olmaktır. Yığın üretimi modeli ÜYMZ tipli şirketler

yapısına karşılık gelirken, SYMZ tipli şirketlerin yapısına daha çok “esnek uzmanlaşma” modeli karşılık gelmektedir. Esnek uzmanlaşma, farklı talep yapısının artan önemi ve alıcıların GÜ’lerde daha da çeşitlenmesiyle ortaya çıkmış ve bu üretim tarzının yaygınlaşmasına neden olmuştur (Coriat, 1998). KMZ ve “esnek uzmanlaşma” arasındaki temel fark, Piero ve Sabel’in (1984) öncelikli olarak yurtiçi ekonomiler ve yerel sanayii bölgelerindeki üretimin örgütlenmesi üzerinde durması, buna karşılık KMZ’nin “küresel” sanayiinin organizasyonu üzerine odaklanmasıdır (Gereffi, 1994b: 218). Ticarete dayalı bir sanayileşmenin rastlandığı bu yapılarda, daha çok tüketim mallarının yer aldığı, hazır giyim, ayakkabı, oyuncak, ev aletleri, tüketiciye yönelik elektronik cihazlar, el işçiliğine dayalı ürünler yer almakta, üretim süreci emek-yoğun bir yapı oluşturmaktadır. Uluslararası özel sözleşmeler gereği, AGÜ’lerdeki fabrikalar GÜ’lerdeki bu ana firmaların siparişleri doğrultusunda “nihai mallar”ı üretmektedirler. Maliyet minimizasyonuna dayalı olarak kullanılan “ölçek ekonomileri”⁵ nin yanında “kapsam ekonomileri”⁶ de, değişen talebe kısa sürede karşılık verebilecek bir üretim modeli olarak yer almaktadır. Daha sonra bu mallar, markalı şirketler tarafından piyasaya arz edilmektedir (Gereffi, 1994b: 216). Bu yapılar, üretim sürecinin pazarlama ve tasarım aşamalarını fiziki üretimden ayırmaktadırlar. SMYZ’de karlar, ölçek, hacim ve teknolojik ilerlemenin olduğu ÜYMZ’deki gibi sağlanmaz. Tersine katma değeri yüksek araştırma-geliştirme, tasarım, satışlar, pazarlama ve finansal hizmetlerin, temel piyasalardaki fabrikalarla bağlantılı olarak yapılması yoluyla elde edilir (Gereffi, 1999: 5; 1994a: 99). ÜYMZ’de üreticiler yalnızca kazançları açısından düşünmezler. Hammadde ve aramalı ihtiyacı için geri bağlantılar, dağıtım ve perakende için de ileri bağlantılar sağlama yeteneğine

⁵ Ölçek ekonomileri (economies of scale), Fordist üretim tarzının, standart parçaların basitleştirilmiş ve tekdüze bir işbölümü etrafında montajına dayalı sistemde maliyet minimizasyonu sağlamasını anlatmaktadır (bkz. Dikmen, 2000: 291)

⁶ Kapsam ekonomileri (economies of scope), ÇUŞ’ların dikey veya yatay bütünleşmeye giderek aynı ÇUŞ içinde farklı malların üretilmesini ve bu yolla sabit sermaye giderlerinin farklı ürünler arasında bölünerek, maliyet tasarrufu sağlanması esasına dayanmaktadır (bkz. Dikmen, 2000: 291).

sahiptir. ÜYMZ'de ana firmalar genellikle, "küresel oligopoller"e aittir. Oysa SYMZ'de tersine görece daha rekabetçi ve ademi merkezizetçi bir fabrika sistemi mevcuttur. Buna bağlı olarak ana firmalar, SYMZ ve ÜYMZ'de küresel piyasalara yönelik farklı biçimlerdeki "rantlar"⁷ korumak için giriş engelleri kullanırlar. Bu varlıklar, maddi (makine), maddi olmayan (markalar) veya bu ikisinin arası (pazarlama yetenekleri) olabilir. "Teknolojik rant", ürün ve ürün teknolojisine ulaşmanın asimetrik olmasını, "örgütsel rant", tam zamanında üretim (just-in-time), esnek üretim, toplam kalite yönetimi, modüler üretim vb. yeni üretim ve yönetim tekniklerinin kümelenmesini ifade etmektedir (Gereffi ve Tam, 1998).

Tablo-1.2 Satın alan ve Üreten Firma Yönetimindeki Mal Zincirlerinin Temel Özellikleri

	Üretici firma yönetiminde mal zincirleri	Satın alan firma yönetiminde mal zincirleri
Küresel mal zincirlerinin sermayesi (sürükleyeni)	Sınai sermaye	Ticari sermaye
Temel ilgi alanı	Araştırma ve Geliştirme; Üretim	Tasarım, Pazarlama
Giriş engelleri	Ölçek ekonomileri	Kapsam ekonomileri
Sektörel alanı	Dayanıklı tüketim, Ara mallar, Sermaye malları	Dayanıksız Tüketim
Alt olduğu endüstri	Otomotiv, Bilgisayar, Uçak	Giyim, Ayakkabı; Oyuncak
Üretici firmalar	Çokuluslu şirketler	Az gelişmiş Ülkelerdeki Yerel (bağlı) Firmalar, Taşeronlar
Temel Bağlantısı	Yatırıma Dayalı	Ticarete Dayalı
Örgütlenme Yapısı	Dikey	Yatay

Kaynak: Gereffi (1999: 25)

⁷ Buradaki "rant" kavramı, geniş anlamda kıt olan varlıkların getirisi olarak kullanılmaktadır (bkz. Gereffi, 1999: 6).

1.2. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR VE KÜRESEL ÜRETİM

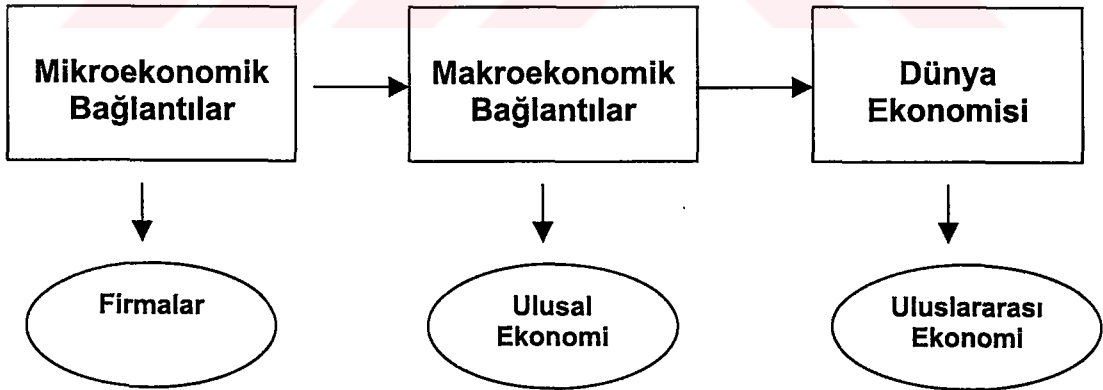
1.2.1. Tanım ve Çerçeve: Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Bir ekonomideki üretiminin temel (ve ekonomiyi besleyen) kaynaklarından biri o ekonomiye yurtiçinden yapılan ve ekonominin yurtdışından aldığı yatırımlardır. Ekonomi içindeki bir çok makro büyüklük farklı biçimlerde ölçülebilmektedir; yatırımlar da diğer iktisadi büyükler gibi farklı açılardan ele alınabilir. Uluslararası iktisadi işleyiş içinde yatırımlar, “sermaye yatırımları” bağlamında ele alındığında “doğrudan” yatırımlar ve “portföy” yatırımları olarak iki şekilde gerçekleşmektedir. Çalışmamızın odaklandığı nokta Merkez Bankası ödemeler bilançosunda yer alan kısa vadeli sermaye hareketlerini içeren yatırımlardan çok, uzun vadeli doğrudan sermaye hareketleri ile ilgilidir. Genel olarak “yabancı yatırım”, yatırılabilir kaynakların kişi ve kuruluşlar tarafından bir başka ülkeye taşınması anlamına gelse de aslında bu tanımlama “portföy” yatırımları dediğimiz, bir ülkenin diğer bir ülkedeki tahvil, senet, bono ve mali sermaye araçlarını geçici olarak kullanması yoluyla yaptığı yatırımları da içermektedir. Bu yüzden *doğrudan yabancı sermaye yatırımları* (DYY) tanımımızı sınırlandırmamız ve bir ülke borsasında işlem gören şirketlerin hisselerinin bir diğer ülke veya ülkelerin kuruluşları tarafından satın alınmasını ifade eden “portföy yatırımları” tanımını inceleme dışında tutmamız gerekmektedir. Öyleyse doğrudan yabancı yatırımlar, yukarıda tanımladığımız “portföy yatırımları” dışında kalan ve bir veya birden fazla uluslararası yatırımcının tamamına sahip olarak veya yerli bir ve bir kaç firma ile ortaklık halinde gerçekleştirilen yatırımlar olarak tanımlanabilir. Bu yatırımlar, genel olarak uzun süreli, ticari çıkar elde etme amaçlı, şirket yönetimine etki edebilecek düzeyde gerçekleşen DYY olarak da tanımlanmaktadır (DPT, 2000; ISO, 2002). Yatırımlardaki doğrudan kelimesi, “sermaye ile birlikte değişen ölçüde teknoloji, know-how, işletmecilik bilgisinin de ülkeye geldiğini açıklamaktadır. Böylece, doğrudan yatırımlar, bir

yabancı ülkede çıkarılan hisse senedi ve tahvillerin uluslararası sermaye piyasalarından satın alınması yoluyla yapılan 'portföy' yatırımlarından ayrılmaktadır" (Karluk, 2001:100) . Doğrudan yatırım bir ülkede bir firmayı satın almak veya yeni kurulan bir firma için kuruluş sermayesini sağlamak veya varolan bir firmanın sermayesini artırmak yolu ile de gerçekleştirilir.

Bu tanımlamalar ülkeden ülkeye değişmekle birlikte, incelememizin Türkiye ekseninde olması nedeniyle ele alacağımız doğrudan yabancı yatırımların Merkez Bankası ödemeler dengesi içinde uluslararası sermaye hareketlerinde, uzun vadeli sermaye kaleminde yer aldığını söyleyebiliriz. Bu bölümde ortaya koymaya çalıştığımız, bir ekonominin büyüme dinamiklerinin ardında varolan yatırımlar kavramına bakarak analitik bir çerçeve kurmaktır. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleriyle orantılı olarak, yurtiçi ve yurtdışından aldıkları yatırım payları, dünyadaki yatırım akışının genel bir resmini çıkarmamızda önemli bir unsurdur. Bunun için de sırasıyla aşağıdaki gibi üç temel bileşen üzerinden konunun farklı yönlerine odaklanacağız.

Dünyadaki Yatırım Akışının Temel Bileşenleri



Buna göre, dünya ekonomisindeki yatırımların basitçe, yukarıdaki şemada olduğu gibi ulusal ekonomiler, firmalar ve uluslararası ekonomi çerçevesinde yer aldığını söyleyebiliriz. Firmalar, öncelikle ulusal alanda daha sonra da

uluslararası alanda faaliyet göstererek dünyada oluşturdıkları ticaret ağlarına eklemlenmişler, böylece kendi ülkelerinde bir ticaret alanı yaratmanın (makro) yanı sıra uluslararası ticarete de neden olmuşlardır. Çalışmamız çerçevesinde bu eklemlenme biçimlerini, bir sonraki bölümde, hem firma yapıları (mikro) hem de değişen dünya işbölümü (dünya ekonomisi) çerçevesinde Türkiye örneği üzerinden Küresel Mal Zincirleri analizini kullanarak açıklamaya çalışacağız.

1.2.2. Üretimin Uluslararasılaşması ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Coğrafyası

Genellikle uluslararası iktisat yazınında, ticaret yapan ülkelerin Ricardogil anlamda bir “karşılaştırmalı üstünlük” içeren uluslararası ticaret kalıbı günümüzde yerini değişken talebe uyum gösterebilen ve geniş ürün çeşitliliği sahip “rekabetçi üstünlükler”in olduğu bir piyasada, küresel dinamiklere uygun ve teknolojik yenilik hızına yetişebilen bir firma/şirket yapısına bırakmıştır (Porter, 1990; Held vd.,1999). Değişen ve her gün yenilenen üretim teknolojileri yoluyla firmalar, piyasada varolan arz ve talep yapısından etkilenmekte; değişen talebe uygun üretim yapabilen ve bu talebe karşılık gelen mal ve hizmetleri, kendi üretim teknikleriyle sağlayabilecek bir üretim düzeyine zorlanmaktadırlar (Coriat, 1998). Değişen üretim teknolojileri, ekonominin yalnızca yatırım ve üretim süreçlerini değil, bir yandan da istihdam, çalışma biçimlerini etkileyen, üzerinde önemle durulması gereken hassas ve bugünün üretim süreçlerinin anlaşılmasında kilit bir öneme sahip bir alandır. Değişen talebe uygun olarak gelişen “yeni” piyasaların uluslararası üretim ağları yoluyla bu dönüşüm sürecinde birbirine eklemlenmesi, üretimin dünya coğrafyasındaki yapısını ve dünya işbölümünün görüntüsünü değiştirmiştir.

Bir lke ekonomisinin gelişme ve büyüme dinamikleri, ülke içinde kaynak dağılımının etkin olarak yapılabilmesi ve yaşam standardının belli bir düzeyde tutulabilmesi açısından önemlidir. Ekonomide üretim düzeyinin artırılabilmesi, ekonominin kapasitesi, özgül koşulları, çalışma yapısı, ülkedeki yasal düzenlemeler vb. birçok faktörden etkilenecektir. Ancak üretimin temelini oluşturan ve çalışmamızın asıl vurgu alanı yatırımlardır.

Uluslararası üretimin temel ajanı DYY akımları ülkeler arasında eşit bir biçimde dağılmamaktadır. Bu eşitsizlik zaman içinde eşitleme yönünde değişmemekte ve hatta bazı örneklerde artmaktadır. ÇUŞ'lar içinde, pazarlamadan araştırma-geliştirme (Ar-Ge) ye kadar özgül alanlarda ana şirket ve bunların şubeleri tarafından üstlenilen işlevlerin kapsam ve derinliği değişmekle birlikte DYY kaynakları, artmakta ve kaymaktadır. DYY, ulusal ekonomiler arasında çok temel bir iktisadi bağlantı olduğu kadar aynı zamanda yurtiçi yatırımların artırılması ve rekabetçi şirketlerin yaratılmasında önemli bir katalizördür. DYY'nin transfer edilebilen diğer varlıklara göre nasıl konumlandığını, nereden gelip nereye gittiğini ve hatta hangi faaliyetleri etkilediğini iktisat politikasını yönlendirenlerin hep bilme ihtiyacı olmuştur (UNCTAD, 2001). DYY ve ÇUŞ'ları ülke ekonomisi içine çekebilmede bazı önemli faktörler vardır. Bunlar sırasıyla (UNCTAD, 2001);

- i. Emek-yoğun faaliyetlerden çok düşük-ücretin ve yarı kalifiye emeğin olması,
- ii. Temel kaynakların varolması,
- iii. Malı arz etmek için bağlantı ve kurumların yeterli beceriye sahip olması gibi nedenler şeklinde sıralanabilir.

Yatırımı yapanlar ve çoğunlukla büyük ÇUŞ'ların yapacakları yatırımlar açısından üç temel faktör söz konusudur;

- i. Şirketlerin “rekabetçi üstünlükleri” (competitive advantages),
- ii. Yatırımın gideceği ülkede konumlanmanın (location) avantajları,
- iii. Firmaların bu avantajlarını yerleştikleri ülkelerde genişletmeleri ve bu ülkelere güven (reliance) duyabilmeleri.

1.2.3. Doğrudan Yabancı Yatırımların Coğrafi Dinamikleri ve Küresel Görünümü

DYY'nin konumlanmasında geleneksel faktörlerin yanı sıra, yurtiçi piyasaların genişliği, doğal kaynaklara sahip olunması ve vasıfsız veya yarı vasıflı “ucuz” emeğin olması gibi faktörlerin rolü de büyüktür. Emek-yoğun faaliyetler, yeni gelişmiş teknolojileri kullanmaya ve karmaşıklaşan üretime ve talebe uyum sağlamaya ihtiyaç duymaktadır. Bu açıdan emek-yoğun faaliyetlerin yoğun olarak yer aldığı ekonomiler az sayıda yatırımcıyı çekebilir. Bu açıdan ulusal ekonomilerin DYY'yi çekmek için kullandığı üç temel politika alanı şöyle sıralanabilir (UNCTAD, 2001:5);

- i. Politikaların liberalleşmesi (ulusal düzeyde iktisat politikalarının düzenlenmesi),
- ii. Hızlı teknik ilerleme(özellikle iletişim, taşıma ve enformasyon alanlarında)
- iii. Yeni yönetim ve organizasyon teknikleri.

Ticaretin liberalleşmesiyle, artan rekabet dolayısıyla ihracat faaliyetlerinin ve piyasalara ulaşma çabasının arttığını da söyleyebiliriz. Tüm şirketler, teknik

etkinliklerini arttırmak ve piyasalara hakim olabilmek için yalnızca ticari faaliyetler değil aynı zamanda hizmet ve altyapıya da önem vermek zorunda kalmışlardır. Bunu yanı sıra ticari liberalizasyon iktisadi faaliyetlerin hem merkez ülkelere yaklaşmasına hem de bu ülkelerden uzaklaşmasına yol açmıştır. Mesela otomotivde dışarıya yatırım yapıldığında, ÇUŞ'lar daha çok araştırma-geliştirmenin ve vasıflı emeğin olduğu, işgücünde teknik beceri ve öğrenmenin olabildiği birkaç GÜ'ye ve bunun yanı sıra YEÜ'ye yönelmektedirler. DYY rejimlerinin liberalleşmesiyle, yabancı yatırımcılara uluslararası standartlara uygun yatırım zemini yaratılmaya çalışılmış ve bunu çoğunlukla varlık arayışı (asset-seeking) içinde olan AGÜ'ler yapmıştır. Uluslararası çapta 1980 sonrasında dünya ekonomisinde etkin olmaya başlayan *neo-liberal* iktisat politikaları çerçevesinde, özellikle AGÜ'lerde, temel üretim ve hizmet alanlarının özelleştirilmesi faaliyetleri artmış, bu yolla uluslararası üretim için yeni alanlar açılmak istenmiştir (UNCTAD, 2001).

Hizmetler alanında DYY'nin genişlemesi, bu alanda faaliyet gösteren ÇUŞ'ların üretim yeteneklerini geliştirmelerini sağlamış ve üretici firmaların belirli alanlarda kümelenmelerine yol açmıştır. Girdi, enformasyon ve bazı hizmetlerin sağlanmasına yol açan önemli bir faktör, uluslararası üretim ağları içinde diğer firmaların varlığıdır. Rekabetin yoğunlaşması, firmaları yetenekleri ölçüsünde uzmanlaşmaya zorlamaktadır. Bu durum ÇUŞ'ların, tasarım ve yenilikten pazarlama ve hizmete kadar *değer zinciri*'nin değişik noktalarında dışarıyla ve diğer firmalarla daha yakın ilişkiler kurmalarına neden olacaktır. AGÜ'lerdeki ÇUŞ'lar da daha büyük bir ağ içinde hareket edecekleri için küresel üretim sisteminde yeni yatırım ve arz kanalları doğabilecektir.

Uluslararası üretimin temelini oluşturması açısından DYY'nin dünya çapında izlediği yolun haritasını kısaca anlatmakta yarar var. Dünyadaki DYY akımları iki şekilde gerçekleşmektedir:

- i. İçeriye doğru (inward) oluşan DYY stoku veya DYY girişı (inflow)
- ii. Dışarıya doğru (outward) oluşan DYY stoku veya DYY çıkışı (outflow)

İçeriye doğru oluşan DYY stoku, bir ÷lkeye yurtdışından gelen yabancı sermayeyi, uzun vadeli sermaye hareketlerini içermekte ve ekonomideki yatırım düzeyini arttırmaktadır. Bu tip yatırımlar, ÇUŞ'ların ÷lkeden ÷lkeye değışen hukuksal çerçeve ve mevzuatlara göre yaptığı yatırımları kapsamaktadır. ÷lkeye gelen DYY'ler, giriş yaptığı ÷lkenin üretim kapasitesinde yaratacağı etkiler açısından düşün÷lebilir. Bu açıdan uzun vadeli sermaye yatırımlarının ekonomide yaratacağı etkinin "pozitif" olduğı söylenebilir. Türkiye'yi ele alacağımız daha sonraki böl÷mlerde DYY'lerin bu tipleri üzerinde duracağız. Dışarıya doğru oluşan DYY stokları genellikle GÜ'ler tarafından sağlanmakta ve bu tip stoklar, AGÜ'ler için içeriye doğru bir akım yaratmaktadır. Bu yüzden GÜ'ler tarafından dışarıya yapılan DYY, az gelişmiş ÷lke coğrafyalarında yoğunlaşmaktadır. GÜ'lerin yurtdışına yaptığı doğrudan yatırımlar, AGÜ'ler açısından uzun vadeli ve kapasite artırıcı etki yaratmaktadır.

Dışarıya doğru oluşan DYY, bir ÷lkenin ÇUŞ'lar yoluyla bir başka ÷lkede gerçekleştirdiğı yatırımları ifade etmektedir. Bunlar, ele geçirme ve birleşmeler⁸, devir veya firmaların taşeron olarak yaptırdığı ve desteklediğı yatırımları ifade etmektedir. Ayrıca ÇUŞ'ların, teknik bilgi, üretim teknolojisi, patent, *know-how* gibi yollarla da diğere ÷lkelere yatırım yapması söz konusu olabilir. Bu tip yatırımlar DYY türünde ilk başta bir yatırım gibi görünmese de DYY kapsamında değerlendirilmelidir. Aslında bu yolla gelişmiş ÷lkeler, AGÜ'lerden büyük çaplı "kar transferi" yapabilmektedirler. Enformasyon ve bilgi teknolojilerinin faaliyet gösterdiği, bilgisayar yazılım şirketlerinin yer aldığı alanlar buna en iyi örneğı oluşturmakta ve günümüzde bu şirketler adeta "dünya tekeli" haline gelmektedirler . Bu tip şirketler, iktisadi olarak

⁸ *Mergers and Acquisition (M&As)* karşılığı olarak kullanılmaktadır.

teknik bilgi ve beceri, üretim için gerekli olan girdiler, arz eden tarafın uzmanlaştığı ve buna uygun talep yapısının olduğu, kurumsal, finansal ve diğer desteklerin sağlandığı, coğrafi bir “kümelenme”nin (cluster) yaşandığı mekanlarda büyüyecektir. Böylece “etkinlik arayışı” (efficiency-seeking) içindeki ÇUŞ’lar, DYY’lere ihtiyaç duyan ve bu yatırımları ülkelerine çekmeye çalışan, “varlık arayışı” (asset-seeking) içindeki AGÜ’lerin taleplerine karşılık vermiş olacaktır; ancak bunu tercih ederken ÇUŞ’lar DYY’nin gideceği ülkelerin yukarıda sözünü ettiğimiz kaynak ve yeterlikler açısından daha gelişmiş olmasına ve bunların coğrafi açıdan da bir arada bulunmalarına da dikkat etmektedirler (UNCTAD, 2001:8).

Diğerinde olduğu gibi bu tip yatırımlar da ödemeler bilançosunda uzun vadeli sermaye hareketlerinde yer almaktadır. Dışarıya yapılan DYY’ye daha çok gelişmiş ülkeler kaynaklık etmektedir. Bu yüzden dışarıya yapılan DYY, AGÜ’lerin bu yatırımları alması açısından daha büyük bir öneme sahiptir.

DYY tek bir biçimde gerçekleşmediği için uluslararası üretim de buna bağlı olarak belirli coğrafi mekanlarda yoğunlaşmış durumdadır. AGÜ’lerde, GÜ’lere göre dışarıya yapılan DYY, içeriye yapılandan daha azdır. Zaten AGÜ’ler tarafından dışarıya yapılan DYY birkaç YEÜ tarafından gerçekleşmektedir. Bu noktada AGÜ’lerin dışarıya yaptıkları DYY’nin dünyadaki payı, 1980’lerin başında % 5’ten, 2000 yılında % 9’a yükselmiştir. Bu ülkelerin bazılarında, fiili giriş ve gerçekleşmeleri içeren *gayri safi sabit sermaye oluşumunda*⁹ (GSSS), ülkelere giren DYY’nin payı birçok GÜ’den daha fazladır (UNCTAD, 2001: 47). Bu durum ülke ekonomisinin, üretimde ara malı ve gerekli girdileri sağlaması açısından, yabancı sermaye yatırımlarına ne kadar bağımlı olduğunu da göstermektedir. GSSS’nin DYY içindeki farklılığı, ülkeye fiili olarak giren sermayenin ülkede yarattığı yatırımlar olarak somutlaşmasıdır (Tonak, 2000: 37).

⁹ *Gross fixed capital formations* karşılığı olarak kullanılmaktadır.

DYY'nin yayılması ve ülke ekonomilerindeki yatırımları harekete geçirmesinde, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki GSSS oluşumunun ve nüfusun etkisi büyüktür. GSYİH içinde kişi başına düşen DYY büyüklüğü nüfusla doğrudan bağlantılıdır. Örneğin Çin, Endonezya, Meksika ve Venezüella gibi ülkelerde nüfusun yüksek olması kişi başına DYY'nin düşük olmasına neden olmuştur (UNCTAD, 2001: 47).

Uluslararası üretim, en büyük yatırımcılar veya bu yatırımları alanlar açısından son 15 yıldır ya artmış ya da sabit kalmıştır. 1985-2000 yılları arasında içeriye yapılan DYY açısından en büyük 10 ülkenin payı % 70'ten % 73'e yükselmiştir. Eldeki verilerden hareketle dünya ekonomisinde dışarıya yapılan DYY'nin her düzeyde- ister akım isterse stok olsun- içeriye yapılan DYY'den daha yoğun olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo-1.3 Seçilmiş Uluslararası Üretim ve DYY Göstergeleri, 1982-2000 Yılları (Milyar ABD Doları ve Yüzde)

	Cari Fiyatlarla (milyar ABD doları)			Yıllık Büyüme Oranı (Yüzde)					
	1982	1990	2000	1986-90	1991-95	1996-99	1998	1999	2000
DYY Girişi	57	202	1271	23.0	20.8	40.8	44.9	55.2	18.2
DYY Çıkışı	37	235	1150	26.2	16.3	37.0	52.8	41.3	14.3
İçeriye Yapılan DYY Stoku	719	1889	6314	16.2	9.3	18.4	19.8	22.3	21.5
Dışarıya Yapılan DYY Stoku	568	1717	5976	20.5	10.8	16.4	20.9	19.5	19.4
Şirket Birleşmeleri ve Ele Geçirmeler	...	151	1144	26.4	23.3	50.0	74.4	44.1	49.3
Dış Şubelerin Satışları	2465	5467	15680	15.6	10.5	10.4	18.2	17.2	18.0
Dış Şubelerin Gayri safi Üretimi	565	1420	3167	16.4	7.2	11.0	3.2	27.2	16.5
Dış Şubelerin Toplam Varlıkları	1888	5744	21102	18.2	13.9	15.9	23.4	14.8	19.8
Dış Şubelerin İhracatı	637	1166	3572	13.2	14.0	11.0	11.8	16.1	17.9
Dış Şubelerin İstihdamı (bin)	17454	23721	45587	5.7	5.3	7.8	16.8	5.3	12.7
Faktör Fiyatlarıyla GSYİH	10612	21475	31895	11.7	6.3	0.7	-0.9	3.4	6.1
Gayrisafi Sabit Sermaye Oluşumu	2236	4501	6466	12.2	6.6	0.6	-0.6	4.3	---
Patent ve Lisans Alacakları	9	27	66	22.1	14.1	4.0	6.1	1.1	---
Mal ve Faktör-Dışı Hizmet İhracatı	2124	4381	7036	15.4	8.6	1.9	-1.5	3.9	---

Kaynak: UNCTAD, 2001: 10

Yukarıdaki tabloda 1982-2000 yılları arası seçilmiş uluslararası üretim ve DYY göstergeleri yer almaktadır. Buna göre, belirtilen yıllar arasında DYY giriş ve çıkışları akım değeri olarak ilerleyen yıllar boyunca artmıştır. Ancak yıllık artış oranında belli dönemlerde bir öncekine göre azalmalar yaşanmıştır. Örneğin 2000 yılı için DYY girişi cari fiyatlarla 1 271 milyar dolar

iken, aynı yılda DYY yıllık artış oranı yalnızca % 18.2 düzeyinde kalmıştır. 2000 yılı için yıllık artış oranı ele alınarak DYY girişi, DYY çıkışı, dış şubelerin gayri safi üretimi, içeriye yapılan DYY stoku 1999 yılına göre azalmıştır. Uluslararası üretim dinamikleri içinde cari fiyatlarla, ilgili yılların değerlerine göre, dış şubelerin satışları ve toplam varlıklarındaki kabarmanın çok belirgin olduğunu söyleyebiliriz. Aynı durum dış şubelerin istihdamının ve faktör fiyatları ile GSYİH'nin artışı için de geçerlidir. Bu aynı zamanda, GÜ'lerin ÇUŞ'lar yoluyla dış şubelerde çalışanların sayısının ve bu şubelerin yer aldığı ülkelerde kullanılan üretim faktörlerinin yoğunluğunu arttırdığını göstermektedir. Anılan yıllar arasında GSSS'nin de artması, DYY girişi yaşanan ülkelerde yatırımların hangi değerlerde olduğunu ve fiili olarak ne kadarının gerçekleştiğini ifade etmektedir.

Tablo-1.4 1989-2000 Döneminde Doğrudan Yabancı Yatırımların (Giriş-Çıkış, milyar ABD Doları)

Bölgeler/ Ülkeler	DYY GİRİŞİ							DYY ÇIKIŞI						
	1989- 1994 yıllık ortalama	1995	1996	1997	1998	1999	2000	89-94	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Gelişmiş Ülkeler	137.1	203.5	219.7	271.4	483.2	829.8	1005.2	203.2	305.8	332.9	396.9	672	945.7	1046.3
Batı Avrupa	79.8	117.2	114.9	137.5	273.4	485.3	633.2	114.2	173.6	204.3	242.4	475.2	761.1	820.3
AB	76.6	113.5	109.6	127.6	261.1	467.2	617.3	105.2	159	183.2	220.4	454.3	720.1	772.9
Diğer Batı Avrupa	3.1	3.7	5.2	9.9	12.3	18.2	15.8	9	14.6	21.1	22	21	41	47.4
Japonya	1	-	0.2	3.2	3.3	12.7	8.2	29.6	22.5	23.4	26.1	24.2	22.7	32.9
ABD	42.5	58.8	84.5	103.4	174.4	295	281	49	92.1	84.4	95.8	131	142.6	139.3
Az gelişmiş Ülkeler	59.6	113.3	152.5	187.4	188.4	222	240	24.9	49	57.6	65.7	37.7	58	99.5
Afrika	4	4.7	5.6	7.2	7.7	9	8.2	0.9	0.5	0	1.7	0.9	0.6	0.7
L. Amerika Karayipler	17.5	32.3	51.3	71.2	83.2	110.9	86.2	3.7	7.3	5.5	14.4	8	21.8	13.4
Asya ve Pasifik	37.9	75.9	94.5	107.3	95.9	100	143.8	20.3	41.1	51.9	49.4	28.7	35.5	85.3
Asya	37.7	75.3	94.4	107.2	95.6	99.7	143.5	20.3	41.1	51.9	49.4	28.6	35.4	85.2
Batı Asya	2.2	-	2.9	5.5	6.6	0.9	3.4	0.3	-1	2.3	-0.3	-1.7	0.7	1.3
Orta Asya	0.4	1.7	2.1	3.2	3	2.6	2.7	-	0.3	0	0.2	0.3	0.3	0.3
G. Doğu/ G. Batı Asya	35.1	73.6	89.4	98.5	86	96.2	137.3	20	41.8	49.7	49.5	30	34.4	83.6
Güney Asya	0.8	2.9	3.7	4.9	3.5	3.1	3	-	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.3
Pasifik	0.2	0.6	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	-	-	-	-	0.1	0.1	0
Gelişmekte olan Avrupa	0.2	0.5	1.1	1.7	1.6	2.7	2	-	-	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
Orta ve Doğu Avrupa	3.4	14.3	12.7	19.2	21	23.2	25.4	0.1	0.5	1	3.4	2.1	2.1	4
Dünya	200.1	331.1	384.9	477.9	692.5	1075	1270.8	228.3	355.3	391.6	466	711.9	1005.8	1149.9

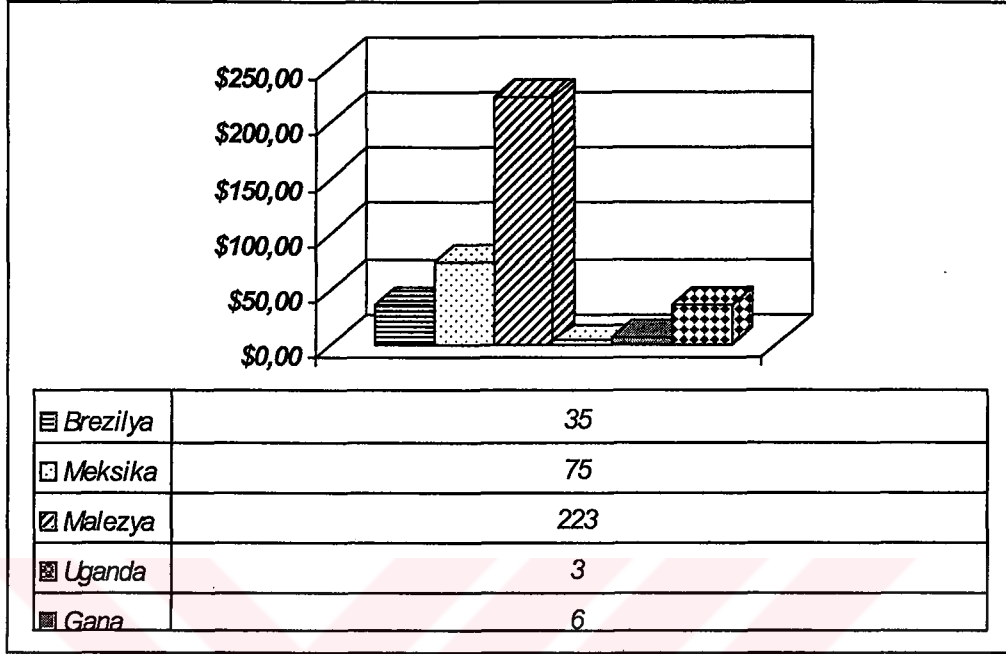
Kaynak: UNCTAD, 2001, annex, s.291-296.

1989-2000 yılları arasında DYY giriş ve çıkışının yaşandığı ülke ve bölgelere göre düşünecek olursak DYY girişinin yoğun olarak yaşandığı bölgeler arasında en ilgi çeken, GÜ'lerden çok güney doğu ve Güneybatı Asya'dır. Buna göre 1989-2000 yılları arasında, 1988 ve 1987'ye göre 2000 yılındaki azalma dışında DYY girişi, akım değeri olarak sürekli artmıştır. *Triad* (Japonya, ABD, AB) ülkeleri dışında ve çoğunlukla enformasyon teknolojisini

besleyen ara malı, girdiler alanında üretim yapan Güneydoğu ve Güneybatı Asya ülkelerinde (örneğin *hard disk* sürücüler ve çeşitli bilgisayar parçaları üreten Çin'de olduğu gibi Bkz. Gourevitch vd., 2000; McKendrick, 1999) yoğun bir kümelenmenin olduğu, açıkça görülmektedir.

Dünya ekonomisinde DYY'lerin belirli bölgelerde kümelenmeleri sonucu bu yatırımların eşitsiz dağılımı da söz konusu olmuştur. Genel olarak bakacak olursak, AGÜ'lerde 1990-1997 yılları arasında 2 trilyon dolar net sermaye girişi yaşanmış ve bunun yaklaşık 700 milyar dolarını doğrudan yatırımlar oluşturmuştur. Bu girişlerin AGÜ'lerdeki yıllık ortalaması, 1980'lerde % 15 iken 1990'larda % 28 oranına yükselmiştir. Sermaye girişi belirli coğrafya tercihleri göre ve az sayıda ülkede gerçekleşmiştir. Bu girişlerin yaklaşık dörtte üçü bu belirli coğrafyalarda yoğunlaşmıştır (Sobel, 1996). Örneğin Çin, Meksika ve Brezilya gibi ülkeler toplam sermaye girişlerinin hemen hemen yarısını almışlardır. Ama bunun tersine Sahra-altı Afrika ülkeleri eşitsiz dağılıma maruz kalmışlar, bunun sonucu olarak da Latin Amerika ve ASEAN (Güneydoğu Asya Ülkeleri Örgütü) ülkeleri kişi başına 62 dolar DYY alırken, bu ülkeler yalnızca 5 dolarda kalmışlardır (UNCTAD, 1999: 115). DYY'nin AGÜ'lerdeki konumlanışı son 30 yılda önemli ölçüde değişmiştir. Örneğin Latin Amerika, özellikle 1980 sonrası süreçte özelleştirme politikaları dolayısıyla yabancı yatırımlarını önemli ölçüde arttırmıştır.

Şekil-1 AGÜ'lerde Kişi Başına DYY Girişleri, 1990-1997(ABD doları)



Kaynak: UNCTAD, 1999: 115-116'daki değerlerden yararlanılmıştır.

Doğu Asya ülkeleri 1980'li yılların başında yabancı yatırım paylarını arttırmışlar ve birçok YEÜ piyasası yabancı yatırımları büyük oranda çekmiştir. Çin, 1990'lardaki Doğu Asya ülkelerine yapılan yatırımların üçte ikisini ve AGÜ'lere yapılan yatırımların da üçte birini almıştır. Dünyadaki DYY akışının kaynaklarına kısaca bakacak olursak (UNCTAD, 1999: 116),

- i. Özkaynak sermayesi (equity)
- ii. Dağıtılmamış karlar
- iii. Şirket merkezinden şubelere verilen kredileri sayabiliriz.

Dağıtılmamış karlar, ölçülebilir DYY akışı içinde önemli bir paya sahiptir. Yeniden yatırıma dönüşen kazançların , AGÜ'lerin toplam DYY'si içinde öz kaynak ve kredilere göre önemi azalmıştır. DYY'yi arttırmak, yurtiçi karların

arttırılmasıyla mümkün olmakta ve ülke ekonomisinin bütünündeki performansı, dış finansman kaynaklarına bağlı olarak değişebilmektedir. Yeniden yatırıma dönüştürülen karların sermaye hesabına DYY girişi ve cari hesaba yurtdışına yapılan faktör ödemeleri olarak kaydedilmesi genel kabul görmüş bir kuraldır. Ancak varolan istatistiki ölçütlere göre bir yandan öz kaynak sermayesinde yatırım olarak kullanılan kazançlar, öte yandan devlet tahvilleri vb. finansal varlıkların toplanması arasında hiçbir ayırım yapılamamaktadır. DYY girişlerinin şirket birleşmeleri ve ele geçirmeler ile mi yoksa *greenfield*¹⁰ yatırımlar olarak mı değerlendirileceği, istikrar, sürdürülebilirlik ve ödemeler dengesi açısından önemli bir tartışmadır. Firma açısından bakacak olursak, her iki giriş biçiminin yaşandığı ülkelerde üretken ve kapasite arttırıcı yatırımların olduğu pek söylenemez. Buna bağlı olarak şirketlere ait sahipliğin değişmesinin, yani el değiştirmesinin, verimi sağlaması ve reel yatırımları arttırması yönünde doğrudan bir sav öne sürülemez. Zaten “geleneksel” yaklaşım DYY girişlerini, (sanki) bu girişler ülke ekonomisinde kapasite arttırıcı yeni yatırım ve üretim olanaklarına yol açıyor veya ekonomide sermaye stokuna ekleniyormuş gibi ele almaktadır (UNCTAD, 1999). Şirket birleşmeleri ve ele geçirmeleri ile ilgili veriler varolmasına karşın *greenfield* yatırımlarla ilgili verileri tahmin etmek olanaksız görünmektedir. *Greenfield* yatırımlar, toplam DYY girişleri içinde bir “artık” (residual) olarak hesaplanmaktadır: Toplam DYY ile şirket birleşmeleri ve ele geçirmeleri arasındaki farkın yaklaşık olarak *greenfield* yatırımları verdiği varsayılmaktadır¹¹ (UNCTAD, 1999: 117). Ancak bir ülke ekonomisinin temel bileşenlerinden biri olan yatırımlar ve özellikle ekonomiye kaynak sağladığı düşünülen “yabancı yatırımlar” açısından yatırımın kaynak,

¹⁰ *Greenfield* tanımı, ÇUŞ'ların başka bir ülkeye “bizzat” giderek yaptıkları ve üretimi gittikleri sektörde görece arttırdıkları yatırımları tanımlamak için kullanılmaktadır. Çalışmamız boyunca, bu yatırımların birleşme ve ele geçirmeler (M&A) dışındaki “tümüyle yeni” yatırımları karşıladığını varsayacağız. *Greenfield* yatırımlar, mal ve hizmet üretimine yönelik olarak ana makine ve teçhizat ile yardımcı tesisleri ve gerektiğinde arazi, bina harcamalarını da içeren, yatırımın yapılacağı yerde aynı üretim konusunda mevcut tesisi bulunmayan yatırımlardır (Bkz. Hazine, 2002: 11).

¹¹ Toplam DYY Girişleri – M&A = Brüt *Greenfield* Yatırımlar, şeklinde hesaplanmaktadır (bkz. UNCTAD, 1999).

kapasite ve istihdam artırıcı yollarının olup olmadığının anlaşılması bu noktada önemli bir sorundur¹². Bu yüzden yatırımların türü, nasıl ve hangi kimlikle yapıldığı yalnızca “teknik” bir belirleme sorunun ötesinde tartışılması gereken bir konudur.

Özellikle GÜ'lere ait ÇUŞ'ların üretim yapacakları ülkeler temel olarak şirket birleşmeleri ve ele geçirmeler tarafından belirlenmektedir. 2000 yılı itibarıyla şirket birleşmeleri ve ele geçirmeler, dünya GSYİH'nin % 3.6'sına ve 1.1 trilyon hacmiyle % 49 düzeyine ulaşmıştır. Aynı zamanda şirket birleşmeleri ve ele geçirmelerindeki bu önemli artış, DYY girişlerinin % 18 oranında büyümesini sağlayan bir faktör olmuştur. Şirket birleşmeleri ve ele geçirmeler, DYY akışının nerelerde yoğunlaşacağı ve hangi düzeyde gerçekleşeceği konusunda da belirleyici olmuştur. Şirket birleşmeleri ve ele geçirme faaliyetlerinin yoğunluğu bilgi, enformasyon ve teknolojiye dayalı sanayii alanlarında artmakla birlikte, GÜ'lerdeki DYY akımlarından daha fazla bir hacme sahiptir. Dünya DYY stoku içinde GÜ'lerin payı halen yurtdışı yatırımlardan oldukça yüksektir. Bunun yanı sıra ticaret ve DYY ilişkisi de önemlidir. ÇUŞ'lar dünya ticaretinin yaklaşık üçte ikisini şekillendirmektedirler. Dünya ticaretinin yönü, ÇUŞ'ların hangi ülkelere gidecekleri ve buna bağlı olarak geliştirdikleri stratejilerden doğrudan etkilenmektedir. Toplam ticaretin yaklaşık üçte birini, ÇUŞ'ların yaptığı ticaretin de yarısını firma-içi (intra-firm) ticaret oluşturmaktadır. Ayrıca günden güne etkisini daha fazla arttıran bu ticaret tipi ile ilgili olarak brüt rakamlar mevcut olup, ticaretin hacmini tam olarak açıklayacak veriler sağlanamamıştır. Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde hem bölge içi (intraregional) DYY hem de ticaret büyürken, kuzey Amerika bölgesinde oldukça azalmıştır. Bölge içi DYY, Asya ülkelerinde belirgin bir şekilde yoğunlaşırken, bölge içi ticaret aynı oranda artmamıştır (UNCTAD, 2001: 56; Held vd., 1999: 247). Bölge içi DYY'nin artışına karşılık bölge içi ticaretin artmaması, yatırımların o

¹² Türkiye'yi inceleyeceğimiz bölümde, bu tip yatırımlarla ilgili tanımlamaları genişleterek tartışmamızı Türkiye ekonomisinin yatırım dinamikleri üzerinden sürdüreceğiz

ülkenin ekonomisinin reel kesiminde yarattığı etkinin kalıcı olmadığını da kısmen göstermektedir. Bu noktada AB ülkelerinin kuzey Amerika ülkeleri ile bağlantısında DYY akışının, ticarete göre daha etkili olduğunu bilmekteyiz. Kaynak arayışına yönelik DYY akışının rekabetçi üstünlükleri arttırmada, yerel firmalarda olduğu kadar ekonomilerin mevcut ihracat potansiyellerini de güçlendirdiği öne sürülmektedir. İhracata yönelik imalatla DYY akışı, yerel firmalarda ağlar kurarak, marka, beceri ve teknolojiler konusunda ekonominin üstünlüklerini değiştirebilmektedir. Uzun dönemde büyük ÇUŞ'lara bağlı yerel firmalar, öğrenmenin yanı sıra ölçek ve kapsam ekonomileri yoluyla da kazançlar sağlayarak ihracat piyasalarına girebilmektedirler. DYY mi ticarete, ticaret mi DYY'ye yol açar tartışmasında asıl sorun firmanın faaliyetlerini nerede konumlandıracağını seçmesi ve bir çok bölge arasında mal veya hizmet üretimini nasıl yönlendireceğidir (UNCTAD, 2001: 58). Bununla ilgili birkaç önemli soru sorabiliriz:

- i. Farklı endüstrilerdeki yatırım faaliyetlerinin, coğrafi dinamikleri nasıl ve neden değişmektedir?
- ii. Endüstri bazında DYY'lerin dağılımı coğrafi olarak neden dengesiz olmaktadır?
- iii. DYY'lerin belli endüstrilere coğrafi olarak kayması neyle açıklanabilir?

Tüm bu sorulardan anlayacağımız gibi DYY'lerin, belli coğrafi tercih kalıpları içinde yer alan ülkelerin ekonomilerinde, üretim kapasitesi, teknolojik gelişmişlik ve donanımlarının belirleyici olduğunu görebilmekteyiz. Örneğin yarı-iletkenler ve biyoteknoloji alanında, ekonominin yüksek teknolojiyi içeren bir bilgi tabanına sahip olması gerekmektedir. Bununla birlikte elektronik, otomobil, radyo-televizyon gibi ürünlerin yer aldığı alanlarda en az orta düzeyde bir teknolojinin, gıda (yiyecek-içecek), tekstil ve giyim gibi üretim alanlarında da düşük teknolojinin gerekli olduğunu söyleyebiliriz. DYY'lerin

yoğunlaştığı sektörler açısından yukarıdaki sıralamada olduğu gibi en önde biyoteknoloji yer alırken bunun yarı-iletkenler, radyo-televizyon izlemekte ve en az DYY yoğunluğuna da gıda, tekstil ve giyimin yer aldığı sektörler sahip olmaktadır (UNCTAD, 2001: 66). DYY çıkışlarının yoğunluğu, *Triad* ülkeleri arasında endüstri ve sektörler bazında uzun zaman boyunca değişmemiştir. Ancak DYY çıkışları, AGÜ'lerde 1988-1999 yılları arasında imalat sanayiinde büyük oranda artmıştır. AGÜ'lerde DYY girişleri elektrikli ve elektronik eşyalar alanında artarken, motorlu araç ve taşıma ekipmanları (otomotiv) alanında azalmıştır. 1988 yılı için motorlu araç ve taşıma ekipmanları alanında DYY girişleri % 37 iken 1999'da %12'ye düşmüştür. Aynı oran elektrikli ve elektronik eşyalar alanında 1988'de % 25'ten 1999'da % 36'ya kadar çıkmıştır (UNCTAD, 2001: 69). Bu istatistiklerden çıkaracağımız en önemli sonuç, vasıfsız işgücünün yoğun olduğu sektörlerin düşük katma değere sahip olması ve DYY akımlarını katma değeri yüksek ve ileri teknoloji içeren sektörlerin daha çok çekmesidir (Hirst ve Thompson, 1998: 109). Bunun sonucu olarak da AGÜ'lerde düşük katma değere sahip sektörlerde faaliyet gösteren ÇUŞ'ların kapanma veya başka sektörlerle kayma eğilimi içerisinde olmalarıdır. En büyük DYY alıcısı konumundaki kimya endüstrisi, toplam DYY stokunun beşte birini elinde tutmaktadır. 1988'e göre aldığı DYY miktarı azalmış olsa da motorlu araç ve taşıma ekipmanları sektörü en büyük ikinci DYY alıcısı konumundadır. 1988 ve 1999 yılları arasında GÜ'lerdeki en dinamik sektör olan motorlu araç ve taşıma ekipmanları, DYY stoku içindeki toplam imalat payını üç kat arttırmıştır. AGÜ'lerde içeriye yapılan yatırımlar, teknoloji yoğunluğu az sektörlerde odaklanmıştır.

Tablo-1.5 1988-1990 ve 1998-2000 Dönemlerinde Bölgelere Göre DYY Girişi Endeksi

Bölgeler	1988-1990				1998-2000			
	DYY'nin GSYİH içindeki payı	DYY'nin İstihdam içindeki payı	DYY'nin İhracat içindeki payı	DYY girişi endeksi	DYY'nin GSYİH içindeki payı	DYY'nin İstihdam içindeki payı	DYY'nin İhracat içindeki payı	DYY girişi endeksi
Dünya	1.0	1.0	1.0	10	1.0	1.0	1.0	1.0
Gelişmiş Ekonomiler	1.0	4.0	1.1	2.0	1.0	4.4	1.1	2.2
Batı Avrupa	1.3	4.9	0.9	2.4	1.6	6.3	1.1	3.0
Avrupa Birliği	1.3	4.8	1.0	2.4	1.6	6.4	1.1	3.0
Diğer Batı Avrupa	1.1	5.7	0.6	2.5	1.1	5.5	0.6	2.4
Kuzey Amerika	1.1	4.7	2.0	2.6	0.9	4.4	1.6	2.3
Diğer Gelişmiş Ekonomiler	0.3	1.1	0.5	0.6	0.1	0.5	0.2	0.3
Az gelişmiş Ekonomiler	1.0	0.2	0.7	0.6	1.0	0.3	0.7	0.7
Afrika	1.0	0.2	0.7	0.6	0.7	0.1	0.6	0.4
Kuzey Afrika	0.8	0.4	0.7	0.6	0.4	0.2	0.4	0.3
Diğer Afrika	1.2	0.2	0.8	0.7	1.0	0.1	0.7	0.6
Latin Amerika ve Karayipler	0.8	0.6	1.0	0.8	1.1	1.0	1.6	1.2
Güney Amerika	0.7	0.5	1.0	0.7	1.2	1.1	2.6	1.6
Diğer L.Amerika ve Karayipler	1.2	0.8	1.1	1.0	0.9	0.7	0.6	0.7
Asya-Pasifik	1.1	0.2	0.6	0.6	0.9	0.2	0.6	0.6
Asya	1.1	0.2	0.6	0.6	0.9	0.2	0.6	0.6
Batı Asya	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2
Orta Asya	...	...	...	...	1.7	0.3	1.3	1.1
G.Batı ve Güney Batı Asya	1.3	0.2	0.7	0.7	1.1	0.2	0.6	0.6
Güney Asya	0.1	-	0.3	0.1	0.2	-	0.3	0.2
Pasifik	4.5	1.6	1.9	2.7	1.2	0.3	0.5	0.7
Gelişmekte olan Avrupa	2.2	3.4	0.5	2.1	1.2	1.5	0.6	1.1
Orta ve Batı Avrupa	0.2	0.1	0.2	0.1	0.9	0.4	0.6	0.6

Kaynak: UNCTAD, 2001: 43.

Tablo-1.6 1988-1990 ve 1998-2000 Yılları için GSYİH, İhracat ve Küresel DYY Girişlerinde Bölgelerin Payı (yüzde)

Bölge/Ülke	DYY Girişleri		GSYİH		İhracat	
	1988-1990	1998-2000	1988-1990	1998-1999	1988-1990	1998-1999
GU'ler	82.7	76.3	79.9	76.8	73.6	64.8
Batı Avrupa	43.3	45.3	32.2	29.6	45.6	41.8
Avrupa Birliği	41.1	43.8	30.6	28.2	42.6	39.4
Diğer GU'ler	39.4	31.0	47.7	47.2	28.0	26.6
AGU'ler	17.1	21.4	17.7	20.8	21.9	27.5
Afrika	1.8	0.8	1.7	1.4	2.4	1.6
Kuzey Afrika	0.7	0.2	0.9	0.8	1.2	0.7
Diğer Afrika	1.1	0.6	0.8	0.6	1.2	0.8
L. Amerika, Karayipler	4.7	9.2	5.2	6.9	4.3	5.1
Güney Amerika	2.5	6.1	3.7	4.9	2.5	2.4
Diğer L.Amerika, Karayipler	2.1	3.2	1.6	2.0	1.7	2.7
Asya ve Pasifik	10.6	11.1	10.2	12.3	14.7	20.4
Asya	10.5	11.1	10.2	12.3	14.6	20.4
Batı Asya	0.6	0.4	2.4	2.3	4.0	2.9
Orta Asya	0.0	0.3	0.2	0.2	0.0	0.2
Güney/ Doğu/ Güneydoğu Asya	9.9	10.4	7.7	9.8	10.5	17.2
Pasifik	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Orta ve Doğu Avrupa	0.2	2.3	2.4	2.5	4.5	4.1

Kaynak: UNCTAD, 2001: 256

Tablo-1.7 Ticaret, Yurtiçi Yatırım ve Teknoloji Ödemelerinde DYY Yoğunlaşması¹³, 1985 ve 2000 Yılları için (yüzde)

Ülke Sayısı	DYY Girişi		DYY Çıkışı		İhracat	Yurtiçi Yatırım	Teknoloji Ödemeleri
	Akım	Stok	Akım	Stok			
En Üstteki 10							
1985	70.0	70.4	85.0	89.8	58.9	70.7	81.7
2000	73.0	67.7	83.2	81.2	56.2	73.7	80.4
En Üstteki 30							
1985	94.5	92.6	99.3	98.9	82.2	89.9	99.3
2000	93.0	89.2	98.9	98.1	83.6	91.0	98.8
En Üstteki 50							
1985	98.9	97.7	100.1	99.8	91.5	96.6	99.99
2000	97.6	36.2	100.0	99.8	91.5	96.7	99.95

Kaynak: UNCTAD, 2001: 39

¹³ DYY giriş ve çıkışları akım değeri olarak 1985 için 1983-85 ortalaması, 2000 için 1998-2000 ortalaması alınarak hesaplanmıştır. İhracat kalemi, faktör-dışı hizmetler ve malların ihracatını ve yurtiçi yatırım kalemi de GSSS oluşumunu ifade etmektedir.

1.3. ÇOKULUSLU ŞİRKETLER VE KÜRESEL ÜRETİM

1.3.1. Tanımlama Sorunu ve Çerçeve

Çokuluslu şirketler (ÇUŞ), literatüründe belki de tanımı konusunda en çok tartışılan alanlardan biri olmuştur. Bugüne kadar da ÇUŞ kavramının herkes tarafından kabul edilebilir tanımı yapılamamıştır. Bunun temel nedeni, bu şirketleri tanımlarken kullanılacak olan özelliklerden hangisinin ele alınacağı veya hangisine vurgu yapılacağıdır (Alpar, 1980; Şatıroğlu, 1984; Yıldırım, 1983). Genel olarak “gelir yaratıcı üretken faaliyetleri birden fazla ülkede sürdüren şirketler” veya “birden fazla ülkede mal ve hizmet üreten şirket” ÇUŞ olarak tanımlanabilir. Daha dar anlamda ise ÇUŞ, “DYY’ler yoluyla, kendi ülkesi dışında belli ülkelerde kendine bağlı şubeleri denetim altında tutan ve yöneten şirkettir” (Alpar, 1980: 28; Held vd., 1999: 237). Ancak bir yandan genel tanımlamalardan kaçınmak bir yandan da konunun bütünlüğünü sağlamak açısından bazı kısıtlara gitmemiz kaçınılmaz olacaktır. Bir önceki bölümde DYY’ler üzerinden yaptığımız tanımlamalar çerçevesinde, bu yatırımların en önemli ajanı konumundaki ÇUŞ’ları, yapmış olduğumuz tanımlarla sınırlandıracağız. Örneğin gelir yaratsa bile birden fazla ülkede satış temsilciliği bulundurmak veya yerli şirketin hisse senetlerini bir kısmına sahip olmak, bir şirketin ÇUŞ niteliğini kazanması için yeterli olmayacaktır. Yatırım faaliyetlerini birden fazla ülkede sürdüren ve üretimle ilgili kararları sermayenin bağlı olduğu ülkenin merkezlerinde alan veya çeşitli yöntemlerle bağlı şirketlerin kararlarını etkileyebilen şirketler en genel anlamda ÇUŞ olarak tanımlanabilir. Günümüz ÇUŞ’larının çok farklı bağlantı ve organizasyon yapıları olmasına karşın şimdilik basit üretim bağlantısı tanımlamaları yapmakla yetinebiliriz. KMZ’den söz ettiğimiz bölümle de ilgili olarak ÇUŞ’ların üretim faaliyetleri açısından üç ayrı bağlantı tanımlaması yapalım (Alpar, 1980: 30-31),

- i. *Geri bağlantılı üretim faaliyetleri:* Doğal kaynakların işlenmesi, sınai üretim ve dünya pazarları için gerekli hammaddelerin sağlanması faaliyeti (daha çok 19. Yüzyıl İngiliz şirketlerinin yaptığı ve 1913'e kadar getirilebilecek ilk uluslararasılaşma modeli) (Held vd., 1999; Bairoch ve Kozul-Wright, 1996),
- ii. *İleri bağlantılı üretim faaliyetleri:* Ana şirketin yurtdışındaki satışlarını düzenlemek veya ana şirketin bulunduğu piyasanın sınırlı olması nedeniyle diğer ülkelere yatırım yapma zorunluluğunda bulunan ÇUŞ'ların faaliyetleri (örneğin Néstle şirketinin kendi ülkesinde çok az fabrikasının olması ve diğer tüm fabrikalarını başka ülkelerde kurmuş olması),
- iii. *Yatay bağlantılı üretim faaliyetleri:* Yatırım yapılan ülkedeki bağlı şirkete veya şubeye, sermaye ile birlikte üretim için gerekli teknoloji, teknik yardım, know-how, işgücü transfer edilerek, bağlı şirketin ana firmanın stratejisi doğrultusunda üretim yapması (daha çok günümüz ÇUŞ'larına özgü ve KMZ açısından önemli küresel bağlantı biçimleri).

1950 ve sonrasında DYY'lerin dünya çapında, hisse senedi, tahvil ve çeşitli biçimlerdeki kredileri içeren "portföy" yatırımlarına göre daha fazla artması ve önem kazanması, ÇUŞ'ların İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki yeni dönemde öne çıkmaya başlamasına neden olmuştur. Yabancı sermaye yatırımlarının ülkeden ülkeye değişen yönüyle farklı uygulamalara tabi tutulması, ÇUŞ'ların hareket alanlarını belirlemeleri açısından yaşamsal bir öneme sahiptir. Çünkü her ülkenin kendi hukuk mevzuatları, yabancı sermayenin ve özellikle DYY'ler yoluyla gelen şirketlerin kararlarını ve stratejilerini etkilemektedir.

“Çokuluslu bir şirket, mülkiyeti kendine ait olmasa bile, birden fazla ülkedeki faaliyetlerinde koordinasyon ve denetim gücüne sahip bir firmadır”¹⁴ (Dicken, 1998: 177). Bu anlamda ÇUŞ’ların tanımı açısından üç temel noktayı ortaya koymakta yarar var (Dicken, 1998);

- i. Farklı ülkeler içinde ve bu ülkeler arasındaki üretim zincirlerinin çeşitli aşamalarının denetim ve koordinasyonu,
- ii. Üretim faktörlerinin dağılımı (örneğin doğal kaynaklar, sermaye, emek gibi) ve ülke/devlet politikalarında (örneğin vergiler, ticaret engelleri, sübvansiyonlar gibi) coğrafi farklılıkların avantajını kullanabilme potansiyeli,
- iii. Uluslararası ve hatta küresel ölçekteki konumlar arasında kaynaklar ve faaliyetleri devreye sokabilmeyi içeren coğrafi esneklik potansiyeline sahip olması, şeklinde özetlenebilir.

ÇUŞ’lar hakkında engin bir literatürün olması tartışmanın daha derinleşmesine neden olmuştur. Bu konuda çok değişik tanım ve yaklaşımlar söz konusu olmakla birlikte, biz çalışmamız boyunca yukarıdaki tanımlamayı kullanacağız. ÇUŞ’lar üzerine yapılan tartışmalarda önemli olan, bu yapıların “küresel” kimliğe sahip olup olmamaları değil, bu firmaların dünya ekonomisini ne ölçüde yönlendirdiği ve uluslararası işbölümünü ne kadar etkilediğidir. Bunun için DYY’lerin boyutu, yabancı sermayenin yurtiçi üretimin uyarması ve yeni üretim olanakları yaratması açısından önemlidir. Ama göz önünde bulundurmamız gereken bir başka nokta da, DYY yoluyla ülkeye giren firmaların ekonomiye “kaynak sağlama” amacı dışında, kendi karlılıkları ve optimalite planları üzerinden maliyet minimizasyonu yaptıklarının da

¹⁴ Çalışmamızı kolaylaştırmak için ulus-ötesi (Transnational Corporations-TNCs) ve çokuluslu şirketlerin (Multinational Corporations-MNCs) aynı özelliklere sahip olacağını varsayacağız. Bu yüzden çalışma boyunca adlandırmayı her ikisi için de ÇUŞ olarak kullanacağız.

anlaşılabilmesidir. Böylece “rekabetçi üstünlükler” argümanını anlamamız ve dünya piyasalarıyla bütünleşmiş bir ekonominin kazanç ve kayıplarını çözümleyebilmemiz mümkün olabilecektir. Bunun için uluslararası ticaretin genişleyen boyutunun yanı sıra, daha önce firmalar-arası gerçekleşen ticaretin bugünlerde ağırlığını firma-içi ticarete kaydırması olgusunun da anlaşılması gerekmektedir (Held vd., 1999; UNCTAD, 2001). ÇUŞ’ların farklı farklı ülkelere yaptığı yatırımlar yoluyla teknolojik yeniliğin (innovation), yeni üretim ve yönetim tekniklerinin dünya çapında yayılması (diffusion), küreselleşen dünya ekonomisinin önemli sonuçlarından biri olmuştur. Bu durum şirketlerin konumlanışlarında, coğrafi faktörlerin ve üstünlüklerin yanında, şirketlerin yatırımlarını yönelttikleri ülkelere özgü üretim ve çalışma koşullarının da bu konumlanışları etkilediğini göstermektedir.

1.3.2. Sermayenin Uluslararasılaşması

Küreselleşme süreci ile birlikte sermaye yatırımları ve buna bağlı olarak üretimin uluslararası etkinliğini arttırması, dünya ekonomisinde ülkelere özgü sanayii altyapılarını da değiştirmiştir. Sanayi altyapılarının değişmesi, dünyadaki yatırım akışına koşul olarak üretim tesislerinin coğrafi olarak yer değiştirmesi de beraberinde getirmiştir. Sanayi bölgelerinin yer değiştirmesi ve AGÜ’lerde dünya pazarına yönelik sınai üretimin yoğunlaşması olgusu bazı önemli süreçlerle birlikte açıklanmaktadır. Kapitalist üretim süreci içinde çalışmamız gereğince sermayenin uluslararasılaşmasını, belirli dolaşım ve dönüşüm süreçleriyle açıklayabiliriz. Makro düzeyde sermaye akımlarının uluslararasılaşması Marx’ın kapitalist üretim sürecini genişleyen yeniden üretim çerçevesinde kavramsallaştırmasının bir ürünü olarak geliştirilmiştir. Burada çalışmamız için önemli olan nokta üretim süreçleri ve yatırımların, “üretken sermaye” yi ne kadar küreselleştirdiği üzerinde olacaktır. Temel olarak üretim süreci sonunda elde edilen “para” başlangıçtaki değerinden ve üretilen malın değeri de girdi olarak kullanılan malların değerinden daha

büyük olacaktır. Böylece para (M), emek ve hammadde olan girdileri (bir başka deyişle malları-C) satın almak için kullanılacak, bu girdiler de üretim sürecinde (P) dönüştürölüp değeriğini o oranda arttırmış olacaktır (C'). Paranın artan değeriyle (M') üretim sürecinde daha fazla girdinin kullanılması ve bu dolaşımın böyle genişleyerek devam etmesi mümkün olabilecektir (genişleyen yeniden üretim). Burada para-sermaye, üretim sürecinde emek ve üretim araçlarını kullanarak, para cinsinden bir "artık değer" yaratacak ve genişleyerek kendini yeniden üretecektir. Para-sermayenin üretim sürecine soktuğı mallar, ürün cinsinden yine bir artık değer yaratacaktır. En son dolaşım süreci ise üretim sürecinin kendisi olan "üretken sermaye"nin kendini yeniden üretmesidir. Bu üç dolaşım sürecinin birbirine bağı ve birbirini izleyen biçimde yinelenmesi sonucu sermaye büyümektedir. Sermayenin uluslararasılaşması tartışmasında önemli olan nokta, tüm bu ilişkilerin ulusal düzeyden uluslararası düzeye çıkmasında hangi dolaşım sürecinin, hangi aşamada ve hangi yollarla etkin olduğunun saptanmasıdır. Kapitalizmin rekabetçi aşamasında sermayenin kendini yeniden üretmesi, mal-sermayenin uluslararasılaşmasıyla desteklenmiştir. Kapitalizm "tekelci" yayılma aşamasına ulaştığında, sermayenin uluslararasılaşması para-sermayeyi de içermiş ve büyük firmalara dayalı bir yapı ortaya çıkmıştır. Böylece "üretken sermaye" ya da üretim süreci uluslararasılaşmıştır. "Üretken sermaye"nin uluslararasılaşması ile kapitalist üretim süreci *artık değeri* daha da yükseltecek bir olanak bulmuştur. Mal-sermayenin uluslararasılaşması, piyasa için üretilen malların uluslararası düzeyde dolaşması anlamına gelmektedir. Para-sermayenin uluslararasılaşması ise uluslararası yatırımlar yoluyla olmaktadır. Böylece DYY'ler yoluyla para-sermaye uluslararası bir nitelik kazanacak ve ÇUŞ'ların üretimlerini başka ülkelere kaydırmaları mümkün olabilecektir (Berksoy, 1982: 138-141; Gouverneur, 1997: 234; Dicken, 1998: 179-180; Harvey, 1999: 68-71),

- i. Para sermayenin dolaşımı(the circuit of money capital): $M - C \dots P \dots C' - M'$
- ii. Üretken sermayenin dolaşımı (the circuit of productive capital): $P \dots C' - M' - C' \dots P'$
- iii. Mal sermayenin dolaşımı (the circuit of commodity capital): $C' - M' - C' \dots P' \dots C''$

Burada tartışmamız için önemli olan nokta sermayenin, değerini arttırdığı her üç aşamada kendini yeniden üretiyor ve uluslararasılaşıyor olmasıdır. *Mal sermayenin dolaşımı*, dünya ticareti içinde uluslararasılaşmanın ilk üç devresini oluşturmaktadır. *Para sermayenin dolaşımı* ise uluslararasılaşmış olan portföy yatırım sermayesinin uluslararası ortaklıklar içindeki akışıdır. *Üretken sermayenin dolaşımı*, ÇUŞ'ların ve uluslararası üretimin muazzam boyutlarda büyümesini içeren günümüz sürecini anlatmaktadır (Dicken, 1998: 181; Palloix, 1975; 1977). Sermaye dolaşımı yaklaşımının en önemli özelliği, bize finans, üretim ve mal ticaretinin birbiriyle olan bağlantısını göstererek iktisadi faaliyetlerin uluslararasılaşmasını daha iyi anlamamızı sağlamasıdır. Böylece çok büyük ölçekteki ÇUŞ'ların makro düzeyde sermaye dolaşımında ne kadar önemli bir rol oynadığını da anlayabiliriz. Üzerinde durulması gereken bir nokta da para-sermayenin uluslararasılaşmasından çok, uluslararası yatırımların ne yönde geliştiğinin bilinmesidir. 19. Yüzyıl sonları ve 20. Yüzyıl başlarında portföy yatırımlarından oluşan uluslararası yatırımlar, giderek DYY kimliğine bürünmüş ve böylece sermayenin uluslararasılaşmasının bir sonucu olarak da üretken sermayenin uluslararasılaşması söz konusu olmuştur (Held vd., 1999). Üretken sermayenin uluslararasılaşması, firmaların kaynak kullanım ve üretim kararlarını ulusal sınırların dışına çıkararak, uluslararası düzeyde yatay ve dikey bütünleşmeler yoluyla gerçekleşmiştir. Böylece büyük ÇUŞ'lar, DYY'ler, yerel şirketleri devralma, ve bağlı şirketler oluşturma yoluyla üretim sürecini

uluslararası düzeye taşımışlardır. Ulaşım ve iletişim teknolojisindeki çağdaş yeniliklerin de sağladığı olanaklar sayesinde, ÇUŞ'lar yerel piyasaları ele geçirme ve koruma amacını aşmış, ucuz kaynaklardan yararlanarak uluslararası piyasalara yönelik üretim stratejisine yönelmişlerdir (Berksoy, 1982: 142-143; Held vd., 1999). Ancak 1990'larla birlikte para (finans)-sermaye alanının tabanını genişletmesi, yatırımlar açısından daha önemli olan üretken-sermayenin artış ve genişlemesine koşut olmamış, böylece para-sermaye alanı muazzam oranda şişmiştir. Bu süreç DYY'ler yoluyla AGÜ'lerdeki katma değeri yüksek sanayii yatırım hacminin artırılması yerine döviz ve faiz pozisyonlarına göre hareket eden kısa vadeli sermaye hareketlerinin geçmesi sonucunu da doğurmuştur (Went, 2001).

Tablo-1.8 GSYİH'nin Yüzdesi Olarak ÇUŞ'lara Bağlı Firmaların Üretimi

	GSYİH Dünya	Özel GSYİH Dünya	Dünya Üretimi İmalat	Dünya Üretimi Hizmetler	GSYİH AGÜ	Özel GSYİH AGÜ
1970	4.5	--	--	--	--	--
1977	5.4	--	11.5	2.3	--	--
1982	5.8	8.1	12.7	2.5	4.4	5.7
1988	6.3	8.8	15.6	3.1	--	--
1990	6.4	9.3	16.5	3.4	3.9	4.9
1992	6.2	9.0	17.6	3.7	4.3	5.4
1995	7.5	10.9	--	--	6.3	8.0

Kaynak: Held vd., 1999: 246

Uluslararasılaşma süreci sermayenin farklı yatırım alanlarını kullanmasıyla tarihsel olarak dünyada oluşan işbölümünü de değiştirmiştir. İmalat sanayii, özellikle 1970'lerden itibaren AGÜ'lere kaydırılmaya başlanmış, GÜ'lerin sanayii alanları içindeki rolleri de buna bağlı olarak değişmeye başlamıştır. Bu değişimin başlıcaları aşağıdaki gibi olmuştur.

- i. AGÜ'lerin "ucuz işgücü" deposu haline gelmeleri, GÜ'lerin, bu ülkelerdeki "yedek işçi ordusu"nu stratejik olarak kullanmalarını sağlamıştır.
- ii. İşbölümünün daha küçük bölümlere parçalanması, AGÜ'lerde vasıfsız, kuraldışı ve geçici (hatta daha ucuz) işgücünün çalıştırılmasına yol açmıştır.
- iii. Ulaşım ve iletişim teknolojisinin ulaştığı gelişme düzeyi, uluslararası ticarete ulaşım maliyetlerinin ucuzlatarak, ticaret hacmini eskisine göre büyük oranda arttırmıştır.

Aslında teknolojik gelişmenin bir ürünü olan bu süreçler, üretim süreci içinde ciddi sonuçlar doğurmuştur. Örneğin mal üretiminin giderek parça imalat ya da kısmi imalat süreçlerine parçalıyor olması yeni dünya işbölümünün oluşmasında en önemli nedenlerden biridir. Bunun sonucu olarak sermaye ve işgücü, elverişli bir kombinasyon ve uyum sağlamıştır. 1970'lerden beri değişimini iyice hızlandırmış olan dünya işbölümünde, coğrafi faktörlerin etkisi sonucu yeni bir *geo-economy*'nin ortaya çıkışına da tanık olmaktayız (Dicken, 1998). Örneğin ABD üretimini önce batı Avrupa'ya daha sonrasında günümüzde olduğu gibi sınırlarının güneyindeki, özellikle Meksika gibi ülkelere kaydırarak "ikiz fabrika" sisteminin yaratmıştır. Batı Avrupa firmaları ise üretimlerini Portekiz, İspanya, güney İtalya ve Yunanistan'a kaydırırken, Japonya üretim alanını Güney Kore, Tayvan, Malezya vb. Güney ve Doğu Asya ülkelerine kaydırarak yeni bir "bölgesel blok" yaratmıştır. Ancak bu dönüşümün en önemli sonuçlarından biri sadece emek-yoğun üretim faaliyetlerinin değil, sermaye-yoğun üretim faaliyetlerinin de ucuz işgücünün olduğu AGÜ'lere kaydırılmış olmasıdır (Fröbel vd., 1982: 22-24; Dicken, 1998; Gereffi, 1995). Dünyada üretimin değişen koşulları, kapitalist üretim sürecini yeniden örgütlemeye zorlamış, bu da üretimin yurtdışında yapılma ağırlığını arttırmıştır. Daha önceleri dikey entegrasyonlu ve tek tipli

(*monostructure*) sanayii yapıları varken, bugün değişen talep yapısına uygun ürün ve ürün grupları için parçalı, esnek bir üretim yapısı söz konusudur (Fröbel vd., 1982; Coriat, 1998). Reel ücretler üzerindeki baskının artması, ÇUŞ rekabetinin, sermayenin merkezileşme eğilimleri doğrultusunda şiddetlenmesi ve ÇUŞ'ların uluslararası hukuki çerçeveyi kendi istekleri doğrultusunda düzenleme eğilimleri dünya işbölümünün değişimi üzerinde etkili olmuştur. Bu anlamda kapitalist üretim sürecinin dönüşümü ardındaki belirleyici güç, sermayenin değerlenme ve birikim güdüsüdür (Harvey, 1999). Öyleyse kapitalist gelişmenin, sermayenin değerlenme ve birikimi açısından, sermayeye en büyük karı bırakacak bileşimi yakaladığı bir gelişme olduğunu söyleyebiliriz. Sermayenin değerlenme ve birikim süreci, en baştan beri çokuluslu/uluslararası bir süreç olmuştur. Bu yüzden sermaye “ulusal” çapta yaptığı yatırımlarla, ekonomi içinde yeniden üretiyor gibi görünüyorsa da , bu aslında, sermayenin değerlenme ve birikiminin o ülkede “çok karlı” olması yüzündendir (Fröbel vd., 1982 :45). Rekabetin artması kapitalist üretim sürecini daha ucuz işgücü maliyetleri aramaya zorlamış ve bu da dünya işbölümünün değişimi üzerinde ciddi bir etki yaratmıştır. Ucuz işgücü arayışıyla, daha fazla kar güdüsü içinde oluşan rekabet, kapitalizmin “iş sürecini” daha basit ayrıntılara bölmeye sonucunu doğurmuş, böylece üretimin kimi kritik yerlerinde “yetenekli” işgücü kullanılırken, çoğu üretim sürecinde vasıfsız ve fazla bir yetenek/beceri gerektirmeyen işgücü kullanılmaya başlanmıştır. Çalışmamızın ilk bölümlerinde anlatmaya çalıştığımız küresel üretim sisteminin bu tip çalışma ve istihdam biçimleriyle de yakından bir ilişkisi vardır. Ulaşım ve iletişim teknolojilerinin gelişmesi ve bir yandan da iş sürecinin geniş parçalara ayrılabilmesi, KMZ yaklaşımıyla ele aldığımız ÇUŞ stratejilerinin bugünkü durumunu açıklayabilmemizde önemli bir yere sahiptir. Teknolojinin ve iş örgütlenmesinin, karmaşık üretim süreçlerini temel birimlere parçalayacak ölçüde keskinleşerek gelişmesi, en vasıfsız işgücünün bile basit imalat parçalarında çalışacak kadar hızlı olmasını sağlamaktadır. Bu yüzden yüksek ücretli eski işçilerin yerini daha

düşük ücretli vasıfsız işçiler almaktadır. Bu yüzden iş parçalarını makinelerle yapmanın ekonomik olmadığı durumlarda çok ucuz ve vasıfsız işgücü kullanmanın, sermayenin değerlendirilmesi açısından elverişli bir fırsat yarattığını söyleyebiliriz (Babbage İlkesi¹⁵ için bkz Fröbel vd., 1982: 47).

1.3.3. Dünyada Yatırım Hacminin Artması ve Çokuluslu Şirketlerin Yatırımlarındaki Değişme

İktisadi faaliyetler, coğrafi olarak sürekli bir kümelenme eğilimi içerisinde olmuştur. Firmalar, *dışsal ekonomiler* sonucu ortaya çıkan avantajlardan yararlanmak için, buna uygun organizasyonel yapı yaratarak hareket etmektedirler. Bunlar kısaca, piyasalar, üretim faktörleri, uzmanlaşmış işgücü ve yenilikçi kapasitesi yüksek üretici birimleridir. Varlıklarının üçte biri kendine bağlı şirketlerde olan En büyük 100 ÇUŞ'un çoğunun yönetim merkezleri, ABD, İngiltere, Fransa, Almanya, Japonya, İsviçre gibi birkaç ülkede yer almaktadır. Örneğin en büyük 100 ÇUŞ arasında Fransa'ya ait şirketlerin 11 tanesi içinde 10'unun merkezi Paris'te, İngiltere'ye ait 7 şirketin 6'sı Londra'da, Japonya'ya ait olan 18 şirketin 5'i Tokyo'da üslenmiştir. Ayrıca Japonya'ya ait ÇUŞ'ların bağlı şubelerinin yarısından fazlası Tokyo'ya yerleşmiş, Avusturya'daki 1617 ÇUŞ'un yaklaşık yarısının merkezi Viyana'da, İsveç'tekilerin ise üçte ikisi Stockholm'de kurulmuştur. Ülkeler içindeki rekabetçi küçük veya orta ölçekli firmalar kümelenecek birbirine yakınlaşmaktadır. Böylece büyük ÇUŞ'ları kendine bölgelerine çekerek coğrafi anlamda bir yoğunlaşma sağlayarak belli sektörlerde uzmanlaşma yaratma eğiliminde olmuşlardır (UNCTAD, 2001: 59). Örneğin ABD'deki, ÇUŞ'lara bağlı şubeler, kıyı eyaletlerinde sendikalaşmanın az, ücret

¹⁵ Teknolojinin ve iş süreci örgütlenmesinin karmaşıklaştığı günümüzde, üretim süreçlerinin temel birimlere ayrılması, en vasıfsız işgücünün bile basit imalat hattında çalışacak hıza ulaşmasını sağlamaktadır. Babbage İlkesiyle anlatılmak istenen olgu, üretim sürecinin temel birimlere ayrılmasıyla yüksek ücretli, usta, kalifiye işgücü yerine daha düşük ücretli vasıfsız işgücünün kullanılmasının sermayenin yeniden üretim sürecini daha rasyonel hale getireceğidir (Fröbel vd., 1982).

düzeyinin düşük olduğu ve çalışma mevzuatlarının güçlü olmadığı yerlerde kurulmaktadır. Çin'de 1999'da oluşan DYY stokunun % 87'si on iki kıyı bölgesinde oluşmuştur. Bütün bunlar bize, ÇUŞ'ların yatırımlarını gerçekleştirirken belli coğrafi, iktisadi tercihler içinde olduklarını ve yatırımlarını yaparken sadece gidecekleri ülkelerin piyasalarına bakarak değil bu ülkelerin ekonomik donanımlarını da göz önünde bulundurdıklarını göstermektedir. ÇUŞ'lar, diğer firmalardan çok farklı özellik ve sayısız işleve sahip oldukları için daha bilgi-yoğun üretim ve organizasyon içeren yapılardır. Böylece varlıklarını daha iyi kullanabilecekleri uygun yerler seçmekte, önemli rekabetçi üstünlükler sağlamaktadırlar. Bu açıdan ÇUŞ yatırımlarının, bir ülke içine çekilmesinde o ülkenin "rekabetçi üstünlükleri" sağladığı sektörler önem taşımaktadır. ÇUŞ'lar kümелendikleri yerlerde rekabet üstünlüklerini yitirdiklerinde faaliyetlerini başka yerlere kaydırırlar. Bu yüzden ÇUŞ yatırımlarının gideceği ülke veya bölge içinde iktisadi kurumlaşma ve kümelenmenin olması, ÇUŞ'ların yatırım kararlarını önemli oranda etkileyecektir (UNCTAD, 2001). Yerleşme biçimlerindeki farklılıklar, yatırımların yoğunlaşması veya merkez dışına çıkması, endüstri veya firmanın kendine özgü koşullarına bağlıdır. Teknolojik üstünlüğün yatırım tercihleri içinde belirleyici olması, ileri teknoloji içeren endüstrilerin dünyada seçilmiş, bazı yerlerde kümelenmelerine neden olmuştur. Oysa gıda sektörü gibi düşük teknolojili ve emek-yoğun alanlarda faaliyet gösteren ÇUŞ'lara bağlı şubelerin neredeyse tüm yerküreye yayıldığını söyleyebiliriz. ÇUŞ'lar tarihsel olarak, kritik bir önemi olan tasarım, araştırma-geliştirme, strateji ve finansal yönetim veya önemli girdilerin sağlanması gibi faaliyetlerini merkezde sürdürmeye devam etmektedirler (UNCTAD, 2001; Harman, 2001; Ruigrok ve van Tulder, 1995). ÇUŞ'ların yaptıkları yatırımlar, bu şirketlerin ana ülkelerinin dışındaki her ülkede gerçekleşmemektedir. Tersine daha gelişmiş ekonomiler ve yeniliğin (innovation) geniş çaplı uygulandığı merkezlere coğrafi olarak yakınlık, yerleşme için uygun yerin seçilmesinde önemli olmuştur. Bu durum, yatırımların küreselleşmesi yerine yeni bir

“küre/yerelleşme” (glocalization) etkisi yaratmıştır (Ruigrok ve van Tulder, 1995; Harman, 2001; Went, 2001). Buna örnek olarak, ileri teknoloji kullanan endüstrilerin belli bölgelerde kümelenmesini verebiliriz. Medikal ürünlerle ilgili araştırma-geliştirme faaliyetlerinin yürütüldüğü güney Kaliforniya’nın Orange bölgesi yalnızca yurtiçi firmaların değil aynı zamanda Siemens ve Hoffmann, La Roche gibi yabancı firmalarında yerleştikleri bir alan olmuştur. Aynı şekilde elektronik endüstrisinde, 1970’lerin başlarından beri Malezya’nın Penang bölgesinde hem yurtiçi hem de yabancı firmaların faaliyet gösterdiklerini bilmekteyiz. 2000 yılı itibarıyla 537 yabancı bankanın bu kentte faaliyet göstermesini, finansal hizmetlerin Londra’da yoğunlaşmasına örnek olarak verebiliriz. 1999 yılında İngiliz bankalarının varlıklarının 1.254 milyar dolar düzeyinde olmasına karşılık, bu bankaların 1.386 milyar dolar düzeyinde bir varlığa sahip bu sektördeki kümelenmenin boyutlarını göstermektedir (UNCTAD, 2001: 73-75).

Bütün bu gözlemler, teknolojik yetenek ve kapasiteye sahip ekonomilerin, ileri teknoloji alanındaki yatırımları çekebileceğini ve bu kuralın uzun yıllardır değişmediğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte ÇUŞ’ların yatırım kararlarındaki mekansal tercihleri, yalnızca piyasa ve karlılık üzerinden olmamaktadır. Üretim maliyetleri, diğer üretim faktör ve bileşenlerine yakınlık ve bunları edinebilme olanakları da mekansal tercihler üzerinde önemli oranda etkilidir. Son zamanlarda *firmalar-arası* ticaret yerine *firma-içi* ticaretin önemli boyutlarda artması aslında kümelenme eğilimleriyle bir neden-sonuç ilişkisi içinde gelişmiştir (Held vd., 1999). ABD’li ÇUŞ’lar için ihracatın % 30’unu ve ithalatın % 18’ini *firma-içi* ticaret oluşturmaktadır. Öte yandan tüm ÇUŞ’larda firma-içi ticaret, ABD ithalatının % 40’ını ve ihracatının % 36’sını oluşturmaktadır (Wade, 1996: 64). Yatırımların bölgesel olarak yoğunlaşması, üretim sürecinin parçalanarak “ucuz işgücü”nün daha fazla kullanmaya başlaması, kümelenme eğilimini arttırmıştır. Ancak bu noktada

aklımıza gelen önemli bir soru, neden bazı ülkelerin “ileri teknoloji” içeren yatırımları kullanamadığı veya bundan mahrum bırakıldığıdır.

1.3.4. Dünyada Çokuluslu Şirketlerin Genel Görünümü

1998 yılı itibarıyla dünyadaki ÇUŞ'ların sayısı 53.000 ve bağlı şirket ve şubelerinin sayısı 450.000 iken, bu şirketlerin satış hacmi 9 trilyon dolara ulaşmıştır (Held vd., 1999: 236). Öte yandan ÇUŞ'lar, dünya çapında varlıkların % 20'sini ellerinde tutmakta ve satış hacimleri tüm dünyadaki satış rakamlarının % 30'unu oluşturmaktadır. Üretimin küreselleşmesinde “küçük ve orta ölçekli işletmeler”in rolü, sermayenin yeniden üretilmesindeki yeri düşünüldüğünde en az ÇUŞ'lar kadar büyüktür. Küresel üretimde artık yalnızca ÇUŞ'lar değil, sınırlar arası bağlantıları sağlayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi büyüktür (Gouverneur, 1997: 79-80; Held vd., 1999). ÇUŞ'lar, üçte birini bağlı şirket ve şubeler arasındaki “firma-içi” ticaretin oluşturduğu dünya ticaretinin üçte ikisini yürütmektedirler. Aynı zamanda ÇUŞ'lar ucuz ve yüksek kaliteli üretimi, bağlantılı oldukları şubeler aracılığıyla bir çeşit “taşeron” görevi gören küçük ve orta ölçekli işletmelere yaptırmaktadırlar.

(a) Dünyadaki En Büyük 100 Çokuluslu Şirket

Üretimin uluslararası boyutunu günümüzde farklı strateji ve üretim tarzlarıyla arttırması, ÇUŞ'ların büyüklüklerini, çalışmamızın ulaşacağı sonuçlar açısından daha ayrıntılı ele almamızı gerekli kılmıştır. Bu yüzden kısaca UNCTAD (2001) bulgularından yola çıkarak ÇUŞ'ların varlık, satış ve istihdam bazındaki rakamlarını gözden geçirelim. Öncelikle, GÜ merkezli dünyanın en büyük 100 ÇUŞ'una bakacağız. En büyük 100 ÇUŞ içinde dış (foreign) varlıklar büyümeye devam etmiş, 1999 yılı itibarıyla 2.1 trilyon dolar değeriyle % 10 düzeyinde büyümüştür. ÇUŞ'ların varlıklar bazındaki en

önemli artışlarını petrol alanındaki şirketler yapmıştır. Bu 100 şirket içinde ABD şirketleri, tüm dünyadaki dış varlıkların % 6'sına sahip olmuştur. Dış satışlarda en büyük 100 şirket, 2.1 trilyon dolara ulaşmış ve 1999 yılı itibarıyla da % 3 büyümüştür. ÇUŞ'lardaki satış hacmi daralmasının tam ve açık olarak ölçülememesi çeşitli ülke ve endüstrilerin kendine özgü yapılarından kaynaklanmaktadır. Örneğin AB'nin payı, satışlar bazında Almanya'nın payıyla doğru orantılı olarak artmaktadır. Toplam istihdam 100 şirket için % 4 artarken, dış istihdam % 8 dolayında daralmıştır (bkz. Tablo-1.8). Bu durum, daha önceki gözlemlerin "dış istihdam artışına karşılık toplam istihdamın daralması" sonucunu tersine çevirmiştir. Bunun nedeni dış istihdamın toplam istihdam gibi ÇUŞ'ların uluslararasılaşma stratejilerinden bağımsız olmasıdır. En büyük 100 şirketin ulusal kökeni değişmemiş ve bu 100 şirket içinde 91'inin yönetim merkezi, Hong Kong, Venezüella ve Meksika dışında *Triad* ülkelerinde yer almıştır. 100 şirketin sektörel ağırlığı 1999 ve daha önceki yıllardaki gibi dört temel alanda oluşmuştur. 100 şirket içindeki 55 ÇUŞ elektronik ve elektrikli eşyalar, otomotiv, petrol arama ve dağıtım ve gıda sektörlerinde faaliyet göstermekte, bunlardan 32 tanesi elektronik ve elektrikli eşyalar ve otomotiv alanında yer almaktadır (UNCTAD, 2001: 93-95). ÇUŞ'ların uluslararasılaşmasının bir ölçüsü olarak *uluslararasılaşma endeksi* (ULE) geliştirilmiştir¹⁶. Bu endeksin ortalaması en büyük 100 ÇUŞ için 1990'dan 1997'ye % 55 düzeyinde artmış ve ÇUŞ'ların dünyaya yayılma hızında büyüme yaşanmıştır. 1999'da önceki yıllarda olduğu gibi küçük piyasalara sahip ülkelerin ÇUŞ'ları, kendi piyasalarının ölçek kısıtlarını aşmak, ölçek ekonomilerine ulaşmak için yurtdışına açılma potansiyellerini zorlamışlardır. Bunun için sahip oldukları avantajları kullanma ve rekabetçi kalma amacı gütmüşlerdir. 1990-1999 yılları boyunca otomotiv sektöründe faaliyet gösteren ÇUŞ'lar, en az ULE ortalamasına sahip olan şirketler iken ilaç, gıda ve elektronik alanlarındaki ÇUŞ'lar otomotiv

¹⁶ Bu endeks dış satışlar/toplam satışlar, dış istihdam/toplam istihdam, dış varlıklar/toplam varlıklar oranlarının bir ortalamasından hesaplanmaktadır (Bkz. UNCTAD, 2001: 95).

alanındaki ÇUŞ'lardan daha büyük bir ortalama sergilemişlerdir. Sonuç olarak küçük ülkelerin ÇUŞ'ları büyük ülkelere göre daha yaygın görünmektedir. Sektörel genişleme açısından düşünecek olursak *genişleme endeksi* (GE) inden yararlanabiliriz¹⁷. Buna göre endeksin nispeten daha yüksek olduğu sektörler genellikle tüketici-temelli (consumer-oriented) üretim yapan, kimya, ilaç, elektronik ve gıda gibi sektörlerdir. Bu tip sektörlerde şirketler genellikle piyasa arama (market-seeking) stratejisi izlemektedirler (UNCTAD, 2001: 103).

Tablo-1.9 Dünyada En Büyük 100 Çokuluslu Şirketin Profili, 1999 (Milyar Dolar, Çalışan Sayısı ve Yüzdelere)

	1999	1998	1999/1998 Değişimi (%)
Varlıklar			
Dış	2 124	1 922	10.5
Toplam	5 092	4 610	10.5
Satışlar			
Dış	2 123	2 063	3.0
Toplam	4 318	4 099	5.3
İstihdam			
Dış	6 050 283	6 547 719	-7.6
Toplam	13 279 327	12 741 173	4.2
Ortalama Uluslararasılaşma Endeksi(ULE)	52.6	53.9	-1.3

Kaynak : UNCTAD, 2001: 94.

¹⁷ *Network Spread Index*. Bu endeks, ÇUŞ'ların faaliyette bulundukları yabancı ülkelerin sayısı ile, potansiyel olarak faaliyette bulunacakları ülke sayısı arasındaki farktan elde edilmektedir (Bkz. UNCTAD, 2001: 103).

Tablo-1.10 Dünyanın En Büyük 100 Çokuluslu Şirketinin Endüstri Bileşimi

SEKTÖR (endüstri)	Giriş Sayısı			Her Endüstrideki Ortalama ULE(%)		
	1990	1995	1999	1990	1995	1999
Medya	2	2	2	82.6	83.4	86.9
Yiyecek/İçecek/Tütün	9	12	10	59.0	61.0	78.9
İnşaat	4	3	2	58.8	67.8	73.2
İlaç	6	6	7	66.1	63.1	62.4
Petrol Arama/İşleme/Dağıtım ve Madencilik	13	14	13	47.3	50.3	53.3
Elektronik/Elektrikli Alet ve Bilgisayar	14	18	18	47.4	49.3	50.7
Motor Araç ve Parçaları	13	14	14	35.8	42.3	48.4
Metal	6	2	1	55.1	27.9	43.5
Çeşitli	2	2	6	29.7	43.6	38.7
Perakende	-	-	4	-	-	37.4
Kamu/Özel Hizmet Kuruluşları (Elektrik,Su vb)	-	-	5	-	-	32.5
İletişim	2	5	3	46.2	46.3	33.3
Ticaret	7	5	4	32.4	30.5	17.9
Makine/Mühendislik	3	1	-	54.5	37.9	-
Diğer	7	5	4	57.6	59.4	65.7
Toplam/Ortalama	88	89	93	51.1	51.5	52.6

Kaynak: UNCTAD, 2001: 101

(b) Azgelişmiş Ülkelerdeki En Büyük 50 Çokuluslu Şirket

Uluslararasılaşma bu ülkelerde belirgin bir şekilde ve özellikle 1998 krizinden sonra dış varlıklar ve satışlar bazında artmıştır. Örneğin Hong Kong, Meksika ve Venezüella'ya ait şirketler dünyanın en büyük 100 ÇUŞ'u içine girmiştir. 1998'de ÇUŞ'ların dış varlıkları 1.5 milyar dolardan 1.6 milyar dolara çıkmış ve toplam istihdam % 26.6 düzeyinde azalmıştır (bkz. Tablo-1.10). Hong Kong ve Singapur örneklerinde olduğu gibi, bu ülkelerin ekonomilerinin küçük ölçeklere sahip olması, onları dışarı açılmaya zorlamış ve kendi endüstrileri özgü faktörler de bu süreci hızlandırmıştır (UNCTAD, 2001: 109). Bu ülkelerdeki petrol ve madencilik şirketleri daha uluslararasılaşmış görünmekle birlikte, en büyük 100 ÇUŞ'a göre ULE ortalaması nispeten azdır. Bölgesel iktisadi ve siyasi blokların dünya çapında güçlenmesi, AGÜ'lerdeki ÇUŞ'ların ülkeden ülkeye değişen bir manzara sergilemelerine yol açmıştır. Örneğin

Latin Amerika ve Meksika şirketleri NAFTA'nın etkisiyle yüksek bir ULE ortalaması vermekte, Hong Kong, Tayvan, Singapur vb. Doğu ve Güneydoğu Asya ülkeleri ASEAN işbirliğinin etkisiyle yüksek ULE ortalamaları sergilemektedirler. Asya ÇUŞ'larının sayısındaki artış oranı 1997'de % 32 iken 1999'da % 35 düzeyine çıkmıştır. Ayrıca en büyük 50 ÇUŞ içinde Asya şirketlerinin dış varlık payı, 1998'de % 66'dan 1999'da % 70 düzeyine çıkmıştır. AGÜ'lerdeki ÇUŞ'lar bölüm 1.1'de gördüğümüz gibi GÜ'lere yönelik aramalı ve girdi yaratma (orijinal donanım üretimi ve arza yönelik taşeron parça üretimi vb.) amacına uygun olarak sanayii altyapısı oluşturmuşlar ve hatta buna "uluslararası işbölümü" açısından zorlanmışlardır. Dünya ekonomisi içinde, "rekabetçi üstünlükler" miti, AGÜ'lerdeki iktisadi potansiyelin sermayenin yeniden üretim mantığı içinde AGÜ'lerin dış ticaret hadleri aleyhine düzenlenmesini ifade etmektedir.

Tablo-1.11 Azgelişmiş Ülkelerde En Büyük 50 Çokuluslu Şirketin Profili, 1999
(milyar dolar, çalışan sayısı ve yüzdeler)

Değişken	1999	1998	1998'e göre 1999 Değişimi (%)
Varlıklar			
Dış	129	109	18.3
Toplam	531	449	18.4
Satışlar			
Dış	122	109	12.0
Toplam	367	289	27.1
İstihdam			
Dış	383 107	400 475	- 4.3
Toplam	1 134 687	1 546 883	- 26.6
Ortalama Uluslararasılaşma Endeksi (ULE)	38.9	36.6	2.3

Kaynak: UNCTAD, 2001: 107

Tablo-1.12 Azgelişmiş Ülkelerin En Büyük 50 Çokuluslu Şirketinin Sektör Bileşimi

SEKTÖR	Giriş Sayısı			Sektör Başına Ortalama ULE (%)		
	1993	1996	1999	1993	1996	1999
Çeşitli	12	11	14	25.6	32.3	44.3
Gıda	7	8	5	15.6	32.8	45.0
İnşaat	4	3	3	28.8	47.4	39.6
Petrol	3	6	5	3.1	19.4	21.6
Elektronik/ Elektrik	7	5	6	28.1	35.6	41.5
Elektrik Şirketleri	1	---	2	2.0	---	25.3
Demir-Çelik	5	1	3	11.6	37.6	34.2
Ticaret	---	4	---	---	44.6	---
Taşımacılık	1	4	3	23.2	54.1	71.2
Kimya / İlaç	1	1	1	17.0	7.7	9.6
Diğer	4	5	---	23.6	38.1	---
Kağıt	2	---	1	26.0	---	63.7
Turizm	3	2	2	33.1	33.2	37.9
Otomotiv	1	---	1	---	---	10.9
Medya	1	---	---	---	---	---
Madencilik	---	---	2	---	---	36.4
İletişim	---	---	2	---	54.9	11.7
Ortalama/ Toplam	50	50	50	19.8	36.9	38.9

Kaynak: UNCTAD, 2001: 112.

Toplulaştırılmış rakamlar, ÇUŞ'ların faaliyetleri konusunda bize bazı ipuçları vermenin ötesinde yarar sağlamamaktadır. Varlıklar, satışlar, istihdam verilerinin dış ve toplam açısından ele alınan büyüklükleri, AGÜ'lerdeki ÇUŞ profillerinin açıklanmasında yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle elimizdeki veriler yardımıyla dünya ticareti içindeki belli ağırlık noktalarını saptayacağız.

AGÜ'lerdeki ÇUŞ'ların hangi sektörel alanlarda yoğunlaştığını anlamamız için yukarıdaki tabloyu daha yakından incelememiz gerekmektedir. Buna göre firma sayısının 1999 yılı itibariyle en fazla arttığı sektör, çeşitli mallar üretilen faaliyet alanı olmuştur. Ancak taşımacılık ve kağıt sektöründe faaliyet gösteren ÇUŞ'lar 1999 yılı rakamlarına göre uluslararasılaşma eğilimlerini arttırmışlardır. "Üretimin küreselleşmesi" olarak tartışılan bu süreçte en çok öne çıkan sektör, Türkiye'yi ele alacağımız daha sonraki bölümlerde de ortaya konulacağı gibi *hizmetler* olmuştur. Gerçekten de hem dünya ticaretine ait verilerde hem de Türkiye'nin kendi verilerinde görüleceği gibi

1980 sonrası dünya ticaretinin değişim sürecinde öne çıkan sektör hizmetler ve bu sektörün günden güne çeşitlenen alt kalemleri olmuştur. Genel eğilim, imalat sanayii ve onun alt kollarının “ağır sanayii veya fabrika” olarak AGÜ'lere kaydırılması (outsourcing), katma-değeri yüksek, teknoloji içeren sektörel alanların GÜ'lerde kalması şeklinde gerçekleşmiştir (Fröbel vd., 1982).



İKİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE'DE YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE İMALAT SANAYİİ

2. TÜRKİYE'DE YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

2.1. Giriş: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, Türkiye ekonomisinde özellikle 1980 dönemi sonrasında hızlanan dış ticaretin *liberalizasyon* süreciyle birlikte daha fazla tartışılan bir konu olmuştur. Türkiye ekonomisinde yatırımların, diğer ekonomik büyüklüklere göre daha zayıf kalması çalışmamızın bu bölümünü kurmamıza gerektirmiştir. Hem tanımsal hem de kavramsal bir çerçeveye içinde ülkeye giren yabancı yatırımlar ve bunun ekonomi içindeki karşılıklarının açıklanması için bazı kısıtlamalara gitmemiz doğaldır.

Çalışmamızın bu bölümünde kısaca DYY'lere ilişkin tanımsal bir çerçeve oluşturduktan sonra Türkiye'de DYY'lerin yabancı sermaye mevzuatının hukuksal boyutunu ele alacağız. Tanım ve çerçevenin yer aldığı bölümde DYY'lere ilişkin hem Türkiye'deki hukuksal mevzuat hem de OECD gibi kuruluşların kabul gören kısıtlamalarını temel alacağız. Türkiye'de yabancı sermayenin hukuksal çerçevesine ilişkin mevzuat, DYY'lerin ekonomi içindeki sınırlarını ve ülkeye yatırım yapma biçimlerini anlamamız açısından önemli olacaktır. DYY'lerin ekonomideki ağırlıklarını, başlıca imalat, tarım, madencilik ve hizmetler sektörleri çerçevesinde T.C Hazine Müsteşarlığı yabancı sermaye verilerden yola çıkarak ele alacağız. İmalat sanayiine ilişkin alt sektör kalemlerini yabancı sermaye yatırımlarından aldıkları pay çerçevesinde değerlendireceğiz. Ayrıca bunu bölümlerin içinde ve ekte oluşturduğumuz tablolarla destekleyeceğiz. DYY'lere ilişkin bir başka önemli nokta da Türkiye'de yabancı sermayenin yatırım türlerine (yeni, tevsii, iştirak,

sermaye artışı vb.) göre dağılımının bilinmesidir. Bunun önemi, ülkeye gelen yatırımların, iktisadi büyüme sürecini uyarıp uyarmadığının ipuçlarına ulaşmak ve bunun imalat sanayii özelinde yarattığı etkiyi anlayabilmektir. Ayrıca yine bu bölüm içinde ele alacağımız gibi yabancı sermaye yatırım rakamlarında, *fiili giriş* ve yatırımların *gerçekleşmesi* ayrımının ortaya konulması, konuyu değerlendirmemiz açısından önemli olacaktır.

Yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye’de büyüme etkisi yaratabileceği muhtemel sektörlerin anlaşılması için çalışmamızda gayri safi sabit sermaye oluşumunu (GSSS) vurgulamaya çalışacağız. Bununla bağlantılı olarak yatırımların gerçekleşmesi sürecinde yabancı sermayenin ülke kaynaklarına yapması muhtemel katkıları görebilmek için *sabit sermaye yatırımları* (SSY) rakamlarına bakmamız gerekecektir.

2.1.1 Tanım ve Çerçeve

Türkiye ekonomisinde yabancı sermayenin yapısı ve yabancı yatırımların üretim düzeyi üzerindeki etkisi öteden beri tartışılan bir konu olmuştur. Sanayileşme ve büyüme dinamikleri üzerinden yürütülmesi gereken bir tartışma yerine, hep “finansal küreselleşme” süreçlerinin ortaya çıkardığı sonuçların etkisi altında kalınmış ve tartışma “reel ekonomi” sorunsalı olarak ele alınamamıştır. Bunun ötesinde yatırımların, uluslararası düzeyde ve Türkiye ekonomisi açısından tanım sınırlarının çizilmesi gerekmektedir. Ekonomide yatırımların, sermaye stokuna zaman içinde yapılan eklemeler olarak tanımlanması genel kabul görmüş bir yaklaşımdır. Buna bağlı olarak ekonomi içinde yapılan yatırımları “kuramsal” açıdan farklı biçimlerde sınıflandırabiliriz:

- (a) net yatırım, (b) genişleme yatırımı, (c) yenileme yatırımı, (d) brüt yatırım, (e) özel kesim ve kamu kesimi yatırımı, (f) uyarılmış (otonom) yatırım, (g) demografik yatırım.

Yukarıda adı geçen yatırım biçimlerinden farklı olan nokta, bu yatırımların ülkeden ülkeye uygulama tarzındaki değişimidir. Türkiye ekonomisi açısından yatırım türlerini ele aldığımızda ise DPT'nin yapmış olduğu yatırım sınıflandırmasından yararlanabiliriz. Buna göre, Türkiye'de iktisadi faaliyet alanları ve yatırım teşvikleri açısından yatırımlar (Kepenek ve Yentürk, 2001; Karluk, 2001),

(a) etüt-proje (araştırma-geliştirme) yatırımları, (b) tümüyle yeni yatırımlar, (c) idame/yenileme yatırımları, (d) genişletme (tevsii) yatırımları, (e) tamamlama yatırımları, (f) onarım (restorasyon) yatırımları, (g) taşıma (nakil) yatırımları, (h) kalite düzeltme yatırımları, (i) ürün (mamul) çeşitlendirme yatırımları, (j) finansal kiralama yatırımları, (k) darboğaz giderme yatırımları, (l) modernizasyon/ iyileştirme yatırımları.

Bütün yatırım biçimlerini çalışmamız boyunca ele almamız mümkün olmadığından, odaklandığımız konuyu, *sabit sermaye yatırımları* (SSY) ve GSYİH rakamı içinde yer alan *gayri safi sabit sermaye oluşumu* (GSSS) kalemleri üzerinde yoğunlaşarak sınırlandıracağız. Buna göre bir sabit sermaye tanımının ortaya konulması gerekmektedir. SSY, bir ekonomide üretim faktörleri tarafından yapılan mal ve hizmet üretimini çoğaltmak, bunları daha sonraki dönemlerde tüketim, üretim ve ihracat olanaklarını arttırmak amacıyla, belli bir dönemde sermayenin arttırılması, korunması ve düzenlenmesi için kullanılmasıdır (Karluk, 2001). SSY, genellikle *sermaye mallarına* yapılan yatırımlar kastedilerek kullanılmaktadır. Sermaye kaynakları denildiğinde yerli, yabancı sermaye yoluyla sermaye stokunda meydana gelen değişim anlatılmak istenmektedir. Bu stokların SSY yoluyla kullanılması ve böylece üretim alanı içine akması ekonomik döngüyü oluşturmaktadır. Özetle, yatırım kavramını üretim olanaklarının arttırılması

amacıyla sermaye stokuna yapılan eklemeler olarak tanımlayabiliriz¹⁸. Ayrıca “mali”, “finansal” sermaye yatırımları gibi mali harcamaların, milli hesaplar açısından yatırım kavramı dışında olması nedeniyle bu tip yatırımlar çalışmamızda yer almayacaktır. İktisadi çerçevede yatırım kavramı içinde iki tip “varlık” türü mevcuttur. Bunlar, imalat sanayii ürünleri gibi üretim faktörlerince ortaya çıkarılmış *üretilmiş varlıklar* ve arazi, doğal kaynaklar, orman, madenler gibi mevcut bulunan *üretilmemiş varlıklar* olarak sıralanabilir. SSY’nin ele almamız gereken bir çok boyutu olmasına karşın, daha önce yapmış olduğumuz “sermaye stokuna yapılan eklemeler” tanımını açmamız gerekecektir. Sermaye stokuna yapılan eklemeler mevcut makine ve teçhizata eklemeler ve mevcut bina, yol, baraj vb. inşaatlara eklemeler olarak ayrılabilir. Ayrıca bir malın SSY açısından “sabit varlık” olabilmesi için, (a) malın üretim sürecinde, (b) bir yılı aşkın süre ile, (c) yeniden ve sürekli olarak kullanılması ve (d) belirli bir bedelin altında olmaması koşulları aranmaktadır (Karluk, 2001). Bu kısıtlama, piyasa içindeki tüm malların “yatırım malı” gibi sabit varlık şeklinde ele alınamayacağını göstermektedir. Örneğin, stok kalemleri içinde yer alan herhangi bir mal ve piyasada sabit sermaye açısından minimum sayılan bir değerin altındaki mallar sabit varlık olarak ele alınamaz. Özetle yabancı sermayenin, bir ülkedeki mevcut sermaye stokuna, başka bir ülkenin sahipliğini anlattığını söyleyebiliriz. Burada çalışmamız için önemli olan nokta, ülkeye giren yabancı sermayenin üretimi ne boyutta arttığı ve yaratılan *katma değer* ne kadarının ülke ekonomisi içinde kaldığının anlaşılmasıdır. Ayrıca sorun sadece ülke ekonomisi içine çekilen yatırımların üretim alanında yarattığı *katma değer* olmayıp, bu katma değer ne kadarının kar transferi, teknik bilgi ve yardım, know-how, teknoloji vb. yollarla ülke dışına çıktığının anlaşılmasıdır.

¹⁸ Sermaye stokuna (K) yapılan eklemeler (ΔK), makro düzeyde, ekonominin tümüne yönelik düzlemde ele alınmaktadır. Üretim olanaklarının artırılması amacıyla sermaye stokuna yapılan eklemeler, tekil anlamda veya bireylerin parasal olanaklarını değerlendirmeleri, bankaya yatırımları, değerli kağıt, döviz almaları türünden yatırımları içermemektedir (bkz. Kepenek ve Yentürk, 1994: 307-308). Çalışmamız açısından önemli olan, sabit sermaye yatırımlarının (SSY), toplam yatırımlar olarak sayısal ve niteliksel gelişimidir.

Doğrudan yatırımlar kuramsal olarak ve uygulamadaki içeriği gereği, sanayie veya reel ekonomide yer alan diğer sektör ve alt sektörlerle yönelik olarak yapılmaktadır. Daha açık söylemek gerekirse, doğrudan yatırımlar, herhangi bir ülkeden diğer bir ülkeye sermaye ihracını değil, bu ülkelerin reel ekonomileri içinde yer alan sektörler arasındaki sermaye yatırımlarını içeren bir akıştır. Genellikle sanayii açısından, iki çeşit yatırım mevcuttur: *dikey yatırımlar*, *yatay yatırımlar*. Dikey yatırımlar, yatırım yapılan ülkede, ana ülkenin ürünlerinin işlenmesi ve satışı ile ilgilidir. Yatay yatırımlar, yatırım yapılan ülkeyle ana ülkenin aynı üretimi yapması anlamında kullanılmaktadır (Karluk, 2001: 101). Türkiye ekonomisinde doğrudan yatırımların büyüklüğü ve gelişimini ödemeler dengesi rakamlarından yola çıkarak izlenebilir. Böylece, ülke içine akan yabancı yatırım kaynaklarının, ülkenin dış ticaret dengesi içinde büyüme ve gelişme dinamiklerine sahip olup olmadığını da görülebilir.

Türkiye'nin, ekonominin uluslararasılaşma veya küreselleşme süreçleri içinde bulunması olgusunu, uluslararası işbölümünün dönüşümünden ve ülkenin bu işbölümüne eklemlenme biçimlerinden bağımsız olarak düşünmemiz mümkün değildir. Bu yüzden çalışmamızın ilk bölümünde ele aldığımız kuramsal çerçeveden yola çıkarak Türkiye'de yabancı sermaye hareketlerine DYY açısından bakacağız. Bunu yaparken Türkiye'de faaliyet göstermekte olan ÇUŞ'ların Türkiye ekonomisini uluslararası ticaretin hangi noktasında yakaladığı ve hangi nedenlerle bu ekonomide faaliyette bulunduğunu irdedeleyeceğiz.

Türkiye'de *yabancı sermaye* olgusunun ekonominin temel gündemine oturması 1980'li yıllarda olmuştur. 1980 sonrası Türkiye ekonomisinin ihracata yönelik sanayileşme ve büyüme modeline geçmesi ile yabancı sermaye yatırımlarına ülke içindeki ilgi artmıştır. Türkiye ekonomisinde yabancı sermaye tanımı ilk olarak 18.01.1954 tarihinde yürürlüğe giren 6224

sayılı *Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu* (YSTK) ile ortaya konulmuştur (bkz. Hazine Müsteşarlığı, 2001). Bu yasayla Türkiye'ye gelecek yabancı sermaye yatırımlarına bir çerçeve kazandırılmaya çalışılmış daha sonraki yıllarda bu yasada yapılan değişikliklerle, yabancı sermayenin ülkeye girişi özendirilmiştir. Türkiye ekonomisinde 1980 öncesi uygulanan iktisadi model *ithal ikamesi*'ne dayalı bir büyümeyi hedeflemekteydi. 07.08.1989 tarihinde uygulamaya konulan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karar'ın "Dövizle ilişkin işlemler Merkez Bankasınca belirlenen konvertibl dövizler üzerinden Merkez Bankası, bankalar, özel finans kurumları, yetkili müesseseler ve kıymetli maden aracı kuruluşlarınca, yabancı sermaye mevzuatına göre yurda getirilecek dövizlerin alış ve satışı ise bankalarca yapılır. Konvertibl olmayan dövizlerin alış ve satışında uyulacak esaslar Merkez Bankasınca belirlenir ve ilan edilir. Bankalar ve kıymetli maden aracı kuruluşları, vadeli döviz alım satımı yapabilirler. Merkez Bankası vadeli döviz alım satımına ilişkin düzenlemeleri yapmaya yetkilidir" şeklindeki 6. Maddesi hükmü gereğince Türk Lirasının yabancı paralarla işlem görebilmesi (konvertibilite) sağlanmıştır (bkz. Resmi Gazete, 1989, 11.08.1989, Sayı: 20249). Böylece ekonomi içine yabancı sermaye çekilerek ithalat ve ihracat yoluyla dış ticaret hacmi arttırılmak istenmiştir. Ancak bu dönüşüm, daha sonraki yıllarda ekonomiyi temelden sarsacak olan "kısa vadeli sermaye hareketleri" ni muazzam ölçüde arttırarak *sıcak para* olgusunun ortaya çıkmasına neden olmuştur. İç piyasada yüksek faiz ve düşük kur üzerine kurulu "faiz-kur makası" politikası, 1989'un ilk dönemlerinden itibaren Türkiye'ye sıcak para akışını sağlamıştır. Ancak bir dönem sonra iç borçlanma yoluyla ve dışarıdan sıcak parayla "yapay besleme" yaşayan sermaye piyasaları iflas etmiştir. Türkiye'nin yatırım hacminin hem yurtiçi hem de yurtdışı kaynaklar açısından ne kadar güçsüz olduğu, sıcak paranın kriz dönemlerinde ülke dışına çıkmasıyla anlaşılmıştır. Sanayi ve üretici kapasiteyi güçlendirecek yatırım ve projeler, ekonominin "kısa vadeli

ihtirasları"na kurban edilmiş ve özellikle 1994 krizi sonrasında yapısal krizlerin başlangıç noktası yaratılmıştır.¹⁹

Türkiye’de yabancı sermaye ile ilgili istatistiği tutan ve bununla ilgili verileri derleyen yetkili birim TC. Hazine Müsteşarlığına (HM) bağlı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasıdır (TCMB). Genel olarak yabancı sermaye, TCMB tarafından alım satımı yapılan konvertible döviz ve nakdi sermayeyi içermektedir. Ancak bu geniş tanımın yanı sıra YSTK ile yabancı sermayenin sınırları da çizilmiştir. Buna göre, yabancı sermayeyi oluşturan kalemler, “(a) yabancı sermayeli kuruluşlarda yabancı gerçek ve tüzel kişilerin hisselerine karşılık gelen net kar, temettü, satış, tasfiye ve tazminat bedelleri ile lisans, know-how, teknik yardım, yönetim ve franchise anlaşmaları karşılığında ödenecek meblağların, dış kredi ana para ve faiz ödemelerinin transferi veya transfer edilebilir değerleri; (b) makine, teçhizat, alet ve bu içerikteki mallar, makine aksamı ve malzeme, HM’nin kabul ettiği çeşitli gerekli mallar; (c) yurtdışında yerleşik kişi ve kuruluşların, kambiyo mevzuatı çerçevesinde doğan her türlü mevcut alacaklarından, HM’nin sermaye payı olarak kabul edeceği meblağları; (d) patent ve fikri haklardan HM tarafından kabul edilenler” olarak sayılabilir (HM, 2002: 11). Bunun yanı sıra uluslararası standartlarda yapılan tanımların ortaya konulması da gerekmektedir. OECD’nin yaptığı ve Türkiye’nin kabul ettiği yabancı sermaye tanımı (HM, 2002: 11; OECD, 1999),

“Yabancı yatırımcının, şirketin dağıtılmayan ve yatırıma tekrar aktarılan kazançlardaki paylarını; yabancı yatırımcının ayni ve nakdi sermaye yoluyla ana şirketten hisse ve borç senetleri (kısa, orta ve uzun vadeli

¹⁹ 1994 Krizi daha sonraki yıllarda ortaya çıkan bir çok krizin öncüsü konumunda olmuştur. Bununla ilgili olarak, çeşitli çalışmalar yapılmıştır (bkz. Boratav, 1995; Akyüz ve Boratav, 2002; Yeldan, 2000, 2001). Türkiye ekonomisinde, 1994 sonrası dönemde gerçekleşen krizlerin dinamiğine bakılacak olursa, bu krizlerin 1994 Krizi ile yakın bir ilişkisi olduğu görülebilir. Ekonominin “yapısal” kriz dinamikleri, 1989 sonrası 32 Sayılı Karar’ın yürürlüğe girmesiyle, kısa vadeli sermaye hareketlerinin olağanüstü düzeyde artması ve “spekülatif” sermayenin denetim dışı bir niteliğe bürünmesiyle derinleşmiştir.

borç senetleri) alımlarını; yabancı yatırımcının şirkete sağladığı kredileri; yabancı yatırımcının şirketten nakit dışı makine ve üretim hakları alımları; yabancı yatırımcının sağladığı ticari ve diğer kredileri" gibi unsurları içermektedir.

Bu tanımlamalar, uluslararası yatırım dinamiklerini anlamamız açısından önemlidir. Öte yandan uluslararası yatırımların daha kolay bir çerçeve içinde yapılabilmesi için bir çok ülke tarafından kabul görmüş "ortak" bir tanıma da ulaşılmaya çalışılmıştır.

2.1.2. Türkiye’de Yabancı Sermaye ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Hukuki Çerçevesi

Bölüm 2.1.1’de sözünü ettiğimiz, Türkiye’de “yabancı sermaye”nin konumu ile ilgili hukuki düzenlemelere kısaca bakmamızda yarar olacaktır. Türkiye’de yabancı sermaye ile ilgili hukuki düzenleme ilk olarak 18.01.1954 tarihli 6224 sayılı YSTK ile yapılmıştır. Bu düzenleme ile, Türkiye’ye gelecek yabancı sermaye yatırımları oldukça “liberal” bir yaklaşımla özendirilmeye çalışılmıştır. Daha sonraki yıllarda yapılan 07.06.1995 tarihli 6990 sayılı *Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı* (YSÇK) ve bu kararın eki olarak yayımlanan 24.08.1995 tarihli *Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı Hakkında Tebliğ* (YSÇT) gibi düzenlemelerle, bu kanunda ortaya koyulan bazı maddeler güçlendirilmiştir (Bkz. HM, 2001). Şimdi sırasıyla bu düzenlemeleri kısaca ele alalım. Öncelikle YSTK’da yer alan bazı önemli hükümleri gözden geçirmemiz gerekecektir. YSTK’nın birinci maddesinde yer alan “Türkiye’ye ithal edilecek yabancı sermaye, ülke çapında tekel teşkil edecek faaliyette bulunan kuruluşlarda çoğunluk hissesine sahip olamaz” hükmü, yabancı sermaye yoluyla ülkeye gelen ÇUŞ’ların “tekelleşme”sini engellemek için ortaya konulmuş önemli bir maddedir (HM, 2001: 1). ÇUŞ’lar tarafından gerçekleştirilen yatırımların bir sonucu da kar ve sermaye farklı tanım ve

madde hükümleri altında transferidir. YSTK'nın sermaye ve kar transferiyle ilgili 4. Maddesi uyarınca, (a) fıkrasında sıralanan koşullar altında "kar ve sermayeler, ana yabancı sermayenin mensup olduğu menşe memleket para cinsiyle ve cari resmi kambiyo rayici üzerinden harice transfer edilir" şeklindedir. Bunun yanında YSÇK çerçevesinde transferlere ilişkin 5. Madde, daha açık tanımlar getirmiştir (HM, 2001: 11):

"Yabancı sermayeli kuruluşlarda, yabancı gerçek ve tüzel kişilerin hissesine tekabül eden net kar, temettü, satış, tasfiye ve tazminat bedelleri ile lisans, know-how, teknik yardım, yönetim ve franchise anlaşmaları karşılığında ödenecek meblağların, dış kredi anapara ve faiz ödemelerinin transferi veya transfer edilebilir bu değerlerin bu Karar çerçevesinde yatırımda kullanılması serbesttir. Transferler, işlemin yapıldığı tarihte geçerli olan döviz kuru üzerinden bankalarca gerçekleştirilir."

YSÇK'nın genel esasları içeren 3. Maddesinde ÇUŞ'ların alacakları izinler doğrultusunda gerçekleştirecekleri faaliyetlerle ilgili ayrıntılı bir çerçeve oluşturulmuştur. Buna göre (HM, 2001: 10):

"(a) Yurtdışında yerleşik kişi veya kuruluşların Türkiye'de yatırım yapmak ve/veya ticari faaliyette bulunmak amacıyla şirket kurma, ortaklığa katılma, şube ve irtibat bürosu açma müracaatları, Müsteşarlık tarafından yürürlükteki mevzuat çerçevesinde incelenerek neticelendirilir. (b) Mevcut yabancı sermayeli şirketlerin; yani yatırım, kapasite artışı, tasfiye ve birleşme, iştirak izinleri ve iştirak nispeti değişiklikleri ile mevzuatlarında belirtilen süre, miktar, ihracat taahhüdü, faaliyet alanı, değer, hisse nispeti gibi hususlara ilişkin değişiklikleri yapmaya Müsteşarlık yetkilidir. (c) Şirket kuruluşu, ortaklığa katılma ve şube açma durumlarında, yurtdışında yerleşik her bir kişi veya kuruluşun asgari 50.000 ABD doları tutarında yabancı sermaye

getirmeleri gerekmektedir. Yabancı ortak sayısının birden fazla olması halinde, getirilen toplam yabancı sermaye içinde yabancı ortakların katılım payları serbestçe belirlenir. (d) Sermaye artışı, yabancı ortak katılım payının değişmediği durumlarda, kuruluşlarca serbestçe yapılır ve sermaye artışını müteakip Müsteşarlığa müracaat edilerek tescil ettirilir. (e) Yurtdışında yerleşik kişi ve kuruluşların Türkiye'deki mevcut şirketlere ait hisseleri alış ve satışları Müsteşarlıkça belirlenecek esaslara uygun olmak kaydıyla serbestçe yapılır. (f) Yurtdışında yerleşik kişi ve kuruluşlara ait nama yazılı hisse senetlerine veya muvakkat makbuzlara Müsteşarlıkça transfer garanti şerhi verilir. (g) Türkiye'deki kamu ve özel sektör kuruluşlarının yurtdışında yerleşik kişi ve kuruluşlarla yapacakları lisans, know-how, teknik yardım, yönetim ve franchise anlaşmaları Müsteşarlıkça tescil edilmeleri halinde yürürlüğe girer. Süresi sona eren ve uzatılmayan anlaşmalar, keyfiyetin Müsteşarlığa bildirilmesini müteakip terkin edilir. (h) Yabancı sermayeli kuruluşların, kambiyo mevzuatı çerçevesinde her çeşit dış kredi temin etmeleri serbesttir."

Ayrıca YSÇK'nın 7. Maddesi uyarınca, "6224 sayılı Kanun kapsamında gerekli izinler alınmak suretiyle, Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulan ve Türk Ticaret Siciline tescil edilen şirketler ve şubeler, Türk şirketi ve şubesidirler" hükmüyle ÇUŞ yatırımlarında "eşitlik" ilkesi güdülmüştür (HM, 2001: 11). Yabancı Sermaye Mevzuatı çerçevesinde, Türkiye'de yabancı sermaye politikaları, yabancı sermayenin, yerli sermaye ile eşit muameleye tabi tutulmasını, ortaklık oranlarının serbestçe belirlenmesini ve yerli yatırımcılara serbest olan tüm sektörlerin yabancı yatırımcılara da serbest olmasını öngörmektedir. Bunun yanı sıra kar, ücret, lisans gideri ve sermayenin geri dönmesi türündeki transferlerin serbest olması; lisans, know-how, yönetim ve benzeri anlaşmaların sadece kayıt işlemine tabi olması; yurtdışından gelen sermayenin Türk lirasına çevrilme zorunluluğun olmaması

gibi politikalar da izlenmektedir (Onaner, 2001). Yabancı sermaye ile ilgili hukuki sorunların giderilmesi ve yabancı yatırımların kolaylaştırılarak özendirilmesi amacıyla Türkiye Büyük Millet Meclisine 06.11.2000 tarihinde bir yasa teklifi sunulmuştur (İSO, 2002). Daha sonra gelişen süreçte, anılan yasa teklifi 13.06.2002 tarihi itibarıyla *Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu Tasarısı*²⁰ (DYYK) haline getirilmiştir. Buna göre daha önceki YSÇK'dan farklı olarak "yabancı yatırımcı" tanımlamasına gidilmiş ve ayrıntılı olarak belirtilmiştir (TBMM, 2002):

"Madde 2- Bu Kanunda geçen; (a) Yabancı yatırımcı: Türkiye'de doğrudan yabancı yatırım yapan, (1)Yabancı ülkelerin vatandaşlığına sahip olan gerçek kişiler ile yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarını, (2) Yabancı ülkelerin kanunlarına göre kurulmuş tüzel kişileri ve uluslar arası kuruluşları, (b) Doğrudan yabancı yatırım : Yabancı yatırımcı tarafından, (1) Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca alım satımı yapılan konvertibl para şeklinde nakit sermaye, (2) Yurt dışındaki şirketlerin menkul kıymetleri (devlet tahvilleri hariç), (3) Makine ve teçhizat, (4)Yeniden yatırımda kullanılan hasılatlar, para alacakları veya mali değeri olan yatırımla ilgili diğer haklar, (5) Sınai ve fikri mülkiyet hakları, (6) Doğal kaynakların aranması ve çıkarılmasına ilişkin ticari haklar, gibi iktisadi kıymetler sağlanması suretiyle ve menkul kıymetler borsaları dışında hisse edinimi ya da menkul kıymetler borsalarından en az %10 hisse oranı ya da aynı oranda oy hakkı sağlayan edinimler yoluyla, yeni kurulacak veya mevcut bir şirkete katılmayı veya şube açmayı, (c) Müsteşarlık: Hazine Müsteşarlığı'nı, ifade eder."

Bu düzenleme, YSTK'nın ve ondan sonra yürürlüğe konulan tebliğ ve kararların eskidiği öne sürülerek yapılmıştır. DYYK'nın 5. Maddesi (c) fıkrası

²⁰ Taksim/Esas No. 1/1005, bkz.

www.tbmm.gov.tr/owa/tasari_teklif_ss.ilgili_komisyonlar?kanunlar_sira_no=21568

uyarınca, 6224 sayılı YSTK'nın yürürlükten kaldırılması öngörülmektedir. Kaldırılmak istenen 6624 sayılı kanunun temel yapıtaşlarından biri olan 1. Maddesi gereği "Türkiye'ye ithal edilecek yabancı sermaye, ülke çapında tekel teşkil edecek faaliyetlerde bulunan kuruluşlarda çoğunluk hissesine sahip olamazlar" hükmü de böylece geçersiz sayılacak, "tekelleşme" özendirilmiş olacaktır (HM, 2001). Bunun yanı sıra DYYK'nın 3. Maddesi (c) fıkrası uyarınca, yurtdışına yapılacak transferler, başta YSTK 4. Madde sonrasında YSÇK 5. Madde ve *yabancı sermaye kararı hakkında tebliğ* (YSÇT)'in "kar, temettü ve sermaye payının yurtdışına transferi"ni içeren 8. Maddesi hükümlerine karşın, "Yabancı yatırımcıların Türkiye'deki faaliyet ve işlemlerinden doğan net kar, temettü, satış, tasfiye ve tazminat bedelleri, lisans, yönetim ve benzeri anlaşmalar karşılığında ödenecek meblağlar ile dış kredi ana para ve faiz ödemeleri, bankalar veya özel finans kurumları aracılığıyla yurt dışına *serbestçe* transfer edilebilir" şeklinde değiştirilmiştir. Bu tasarı yoluyla, Türkiye'nin DYY'leri kaynak olarak ülke içine çekme potansiyelinin artırılması kuşku ve tartışmalı olmaktadır. Sonuç olarak 32 sayılı Kararın yayımlandığı 1989'dan beri hızlanan, ekonominin her alanında "liberalleşme" eğiliminin, bu tasarı (DYYK) ile birlikte daha da arttırılmak istendiğini söyleyebiliriz.²¹

2.1.3 Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Bileşimi

Türkiye ekonomisinde yabancı sermaye olgusunun belirginleştiği, olgunlaştığı dönem, 1980 sonrası "ihracata dayalı büyüme" modeline geçişin yaşandığı yıllar olmuştur. Çalışmamızın daha sonraki bölümlerinde açıklayacağımız gibi belirli sektörler bazında yabancı yatırım potansiyelinin daha çok olduğunu söyleyebiliriz.

²¹ Dikmen ve Karahanoğulları'nın (2002) DYY'lerin Türkiye'deki hukuki çerçevesini tümüyle değiştiren kanun tasarısı hakkındaki geniş yazısı, hukuki çerçevenin anlatılmasını ötesinde düzenlemenin bir çok alanda yaratacağı sakıncalarına da vurgu yapmaktadır. DYYK ile ortaya konan "liberalleşme" eğiliminin, Türkiye ekonomisindeki bir çok sektörde yaratacağı olumsuz etki, ekonominin gelecekteki büyüme potansiyelini tehdit eder bir konumdur.

Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliğini gerçekleştirdiği 01.01.1996'dan sonra önemli ölçüde yabancı sermaye girişi olacağı beklenirken, bu gerçekleşmemiştir. 1997 yılında izin verilen 1.6 milyar ABD doları yabancı sermayenin ancak 1 milyar ABD dolarlık kısmı ülke ekonomisine fiilen girmiştir. Aynı şekilde 1999 yılı itibariyle izin rakamı 1.7 milyar ABD dolarını bulurken, fiili girişler 817 milyon ABD dolarında kalmıştır (HM, 2002; Karluk, 2001). Bu yüzden Türkiye'de yabancı sermaye yatırımları incelenirken, "izin verilen" yabancı sermaye ve "fiili giriş" rakamlarının birbirinden dikkatle ayırt edilmesi gerekmektedir. Tonak (2000: 36-37)'de belirtildiği gibi bu veriler kullanılırken fiili giriş rakamları tercih edilmeli ve seçilen yılların temsili niteliği dikkate alınmalıdır. Yabancı yatırım potansiyelinin en çok olduğu sektörler Türkiye ekonomisinde imalat sanayii ve hizmetler sektörüdür.

Dünyada ele geçirme ve birleşmeler şeklinde gerçekleşen doğrudan yatırım miktarı 1995'te toplam küresel yatırımın % 55'ini oluştururken, 1998'de bu oran % 90,4'e ulaşmıştır. Ele geçirme ve birleşmelerin büyük bölümü GÜ'lerde faaliyet gösteren ÇUŞ'lar arasında ve de özellikle sermaye piyasa yapıları birbirine benzeyen ülkeler arasında (ör. İngiltere ve ABD) gerçekleşmektedir. Ele geçirme ve birleşmeler ülke içindeki net yatırımda veya üretimde nadiren bir artışa yol açmaktadır. Çoğu zaman uluslararası yatırımcı ile birleşen şirkette oluşacak sinerjilerden dolayı yatırımlarda bir azalma bile söz konusu olabilmektedir. Diğer AGÜ'lerde olduğu gibi Türkiye'de de ele geçirme ve birleşmeler şeklinde gerçekleşen doğrudan yatırımların GÜ'lerle karşılaştırıldığında oldukça düşük olduğu görülmektedir. 1988-1995 yılları arasında Türkiye'de gerçekleşen doğrudan yatırımların yaklaşık % 15'inin "özelleştirme" kaynaklı olduğu görülmüştür (İSO, 2002: 18-19) . Türkiye'de HM verilerinden, ele geçirme ve birleşme rakamları ayırt edilemediğinden, brüt *greenfield* yatırım miktarını saptamamız mümkün görünmemektedir. Bunun için HM'nin de kullandığı *yeni* (komple yeni yatırım)

yatırım kavramının, ÇUŞ'ların bizzat gelerek yaptıkları *greenfield* yatırımlarla “eşdeğer” olduğunu varsayacağız.

Türkiye’de verilen izinler çerçevesinde yapılan yabancı sermaye yatırımları dönem dönem değişen bir seyir izlemiştir. Ancak 24 Ocak kararlarının hayata geçirildiği 1980 itibaren gelişen süreçte ekonomi politikalarında ihracata dayalı büyüme tercihinin ortaya konulmasıyla birlikte yabancı sermaye açısından farklı bir piyasa yaoısı oluşmuştur. Biz de çalışmamızda kullanacağımız rakamlarda, bu dönem sonrasına ağırlık vereceğiz. Bu bölümde verilerinden büyük oranda yararlanacağımız temel kaynak, Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğünce hazırlanan, *yabancı sermaye raporu* (HM, 2002) olacaktır.

31 Aralık 2001 tarihi itibarıyla izin verilen yabancı sermaye tutarı birikimsel olarak 31.349 milyon ABD dolara ulaşmıştır. HM verilerine göre 2001 yılında verilen yabancı sermaye izni, 1999 yılına göre % 61.1 oranında artarken, 2000 yılına göre % 10.5 oranında azalmıştır. Türkiye’de son yıllarda yabancı sermaye açısından, büyük hacimli yatırımlar, enerji, iletişim/haberleşme, otomotiv, bankacılık ve finansal hizmetler ve diğer endüstriyel üretim alanlarında yapılmıştır (bkz. HM, 2002). 1980 ve 2001 yılları arasında izin verilen yabancı sermaye yatırımları, imalat sanayiinin ve hizmetlerin ana ve alt sektörlerinde yoğunlaşmıştır. Hizmetler sektörü, 2001 yılında % 48 oranında yabancı sermaye izni almış, bunu % 46 ile imalat sanayii izlemiştir. İmalat sanayii alt sektörlerinde taşıt araçları yan sanayii, gıda, basım ve yayın, elektronik, kimyasal ürünler, içki gibi alanlarda yoğunlaşma yaşanmıştır. Hizmetler sektöründe ise başta bankacılık ve diğer finansal hizmetler olmak üzere, ticaret, haberleşme, yatırım finansmanı, otel, pansiyon ve kamping işletmeciliği ve sigortacılık gibi alt sektörlerde yabancı sermaye yatırımları yoğunlaşmıştır. Ancak fiili giriş rakamlarının büyüklüğü bu yatırımların gerçekleştirme boyutlarını ve üretime yaptığı katkıyı görebilmemiz açısından

daha önemlidir. Yabancı yatırımların, ülke ekonomisine sadece kaynak sokması ülkenin büyüme ve sanayileşmedeki gelişme patikasını yalnız başına etkileyecek bir güce sahip değildir. Girdiği sektörlerde yabancı yatırımların yarattığı katma değerin boyutu ve bu katma değerin ülke içinde kalması çok daha önemli bir noktadır. Zaten tablolarla ortaya koymaya çalıştığımız verilerden anlaşılacağı gibi, yabancı sermaye yatırımlarının, Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü doğrudan doğruya arttırması mümkün değildir. Bu tip yatırımlar daha çok ülkede atıl bulunan üretim faktörlerini harekete geçirerek, yine ülke kaynaklarının kullanılması yönünde dolaylı bir "güdüleme" rolüne sahiptir. 2001 yılının ortalaması içinde hizmetler sektörü ağırlık kazanmış gibi görünse de 1980-2001 yılları toplamında en çok izin verilen yabancı sermaye yatırımları % 54.4 ile imalat sanayiinde gerçekleşmiştir. Hizmetler sektörü ise toplam içinde % 42.8'lik payı ile bunu izlemiştir.

Türkiye'de ülke grupları açısından en çok yabancı sermaye, OECD ülkelerinden gelmektedir. Türkiye'de izin verilen yabancı sermayenin % 90'lık bir kısmı OECD ülkeleri ve büyük bölümü de AB ülkelerinin oluşturduğu gruptan gelmektedir. Bu ülkeler arasında Fransa, Almanya, Hollanda ve İngiltere birikimsel olarak en fazla paya sahip olan ülkelerdir. 2001 yılı itibarıyla Türkiye'de 5841 yabancı sermayeli ÇUŞ faaliyet göstermektedir. Bu şirketlerin toplam sermayesi 6.184 trilyon TL. olup, toplam içindeki yabancı sermaye miktarı 3.914 trilyon TL.'dir. Bu miktar, toplam sermayenin % 63.2'sine karşılık gelmektedir. Çokuluslu ortaklıklar altında faaliyetlerin genişletilmesi, günümüzün uluslararasılaşma eğilimlerinin artmasının bir sonucu olarak gelişmiştir. Buna bağlı olarak Türkiye gibi AGÜ grubundaki "kaynak yoksulu" ülkeler büyük yatırımlarını, ya kamu teşvikleri veya bizatihi kamu yatırımı ya da uluslararası ortaklıklar yoluyla yapmaktadırlar. Ancak yatırımların gideceği ülkeler, dünya sisteminde "gelişme hiyerarşisi"ne bağlı olarak, yatırım karlılığının, altyapı, eğitim ve vasıflı işgücünün varlığına göre

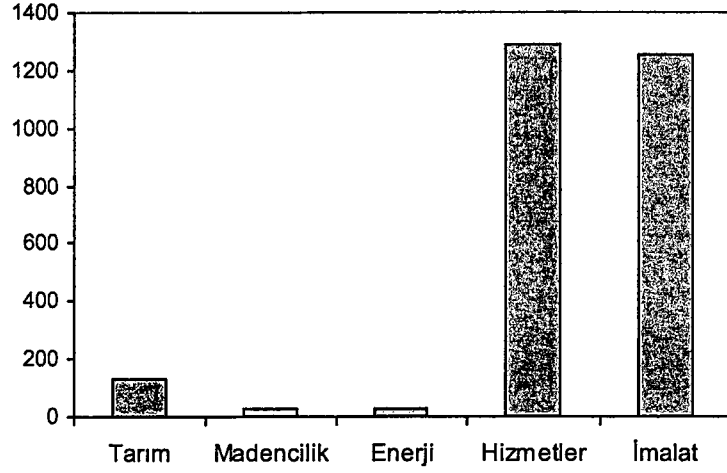
belirlenmektedir. AGÜ'ler, gelişme ve daha çok yatırım alma yarışında "ucuz işgücü", vergi kolaylıkları, yatırımlar için gevşek hukuk mevzuatları ve çalışma yasaları gibi silahlarını her fırsatta kullanma eğiliminde olmuşlardır. Türkiye de bu yarış içinde diğer AGÜ'lere göre daha az yatırım alan bir ülke konumundadır. Sonraki bölümlerde daha geniş olarak açıklayacağımız gibi bunun temel nedeni, Türkiye'ye gelen yatırımların kaynak, kapasite yaratan, büyüme etkisi doğuran, diğer sektörlerin yatırımlarını tetikleyen bir özelliğe sahip olmamasıdır. Türkiye'ye gelen yabancı sermaye yatırımlarının çok büyük bir kısmı, bazı Uzakdoğu Asya ülkelerinde olduğu gibi teknoloji altyapısına sahip uluslararası işbölümü içindeki katma değeri yüksek sektör alanları içinde yer almamaktadır. Bu durum çalışmamızın birinci bölümünde ortaya konulan KMZ açısından, Türkiye'nin uzmanlaştığı sektör ve alt-sektör alanlarında, örneğin tekstil ve hazır-giyim gibi kısmen SYMZ şirket tipolojisine uygun üretim faaliyeti yürüttüğünü, "fason" ve "taşeron" bağlantıların olduğu taşıt yan sanayii vb. gibi sektörlerde üretimin yoğunlaşmasına yol açtığını göstermektedir.

Tablo-2.1 İzin Verilen Yabancı Sermayenin Yıllara Göre Sektörel Dağılımı (milyon ABD doları, yüzde)

Yıllar	İmalat	%	Tarım	%	Madencilik	%	Hizmetler	%	Toplam
1980	88,76	%91,5	0,00	%0,0	0,00	%0,0	8,24	%8,5	97,00
1981	246,54	%73,0	0,86	%0,3	0,98	%0,3	89,13	%26,4	337,51
1982	98,54	%59,0	1,06	%0,6	1,97	%1,2	65,43	%39,2	167,00
1983	88,93	%86,6	0,03	%0,0	0,02	%0,0	13,76	%13,4	102,74
1984	185,92	%68,5	5,93	%2,2	0,25	%0,1	79,26	%29,2	271,36
1985	142,89	%60,9	6,37	%2,7	4,26	%1,8	80,97	%34,5	234,49
1986	193,47	%53,2	16,86	%4,6	0,86	%0,2	152,81	%42,0	364,00
1987	293,91	%44,9	13,00	%2,0	1,25	%0,2	347,08	%53,0	655,24
1988	490,68	%59,8	27,35	%3,3	5,62	%0,7	296,87	%36,2	820,52
1989	950,13	%62,8	9,36	%0,6	11,86	%0,8	540,59	%35,8	1.511,94
1990	1.214,06	%65,2	65,56	%3,5	47,09	%2,5	534,45	%28,7	1.861,16
1991	1.095,48	%55,7	22,41	%1,1	39,82	%2,0	809,55	%41,2	1.967,26
1992	1.274,28	%70,0	33,59	%1,8	18,96	%1,0	493,13	%27,1	1.819,96
1993	1.568,59	%76,0	21,05	%1,0	11,37	%0,6	462,38	%22,4	2.063,39
1994	1.107,29	%74,9	28,27	%1,9	6,20	%0,4	335,85	%22,7	1.477,61
1995	1.996,48	%67,9	31,74	%1,1	60,62	%2,1	849,48	%28,9	2.938,32
1996	640,59	%16,7	64,10	%1,7	8,54	%0,2	3.123,74	%81,5	3.834,97
1997	871,81	%51,9	12,22	%0,7	26,70	%1,6	767,48	%45,7	1.678,20
1998	1.018,29	%61,8	5,75	%0,3	13,73	%0,8	609,67	%37,0	1.646,76
1999	1.123,22	%66,1	17,19	%1,0	6,76	%0,4	553,40	%32,5	1.700,52
2000	1.115,20	%36,4	59,74	%2,0	6,32	%0,2	1.878,64	%61,4	3.059,90
2001	1.255,88	%45,8	134,68	%4,9	29,9	%1,0	1.318,12	%48,1	2.738,58
Toplam	17.060,9	%54,4	577,1	%1,8	303,08	%0,9	13.410,3	%42,2	31.349,44

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı. HM, 2002: 38.

Şekil-2.1 İzin Verilen Yabancı Sermayenin Sektörel Dağılımı



■ Yabancı Sermayenin Sektörel Dağılımı (birikimsel toplam 2001, bin ABD doları)

2.1.4 Türkiye’de Yabancı Sermayenin Yatırım Türlerine Göre Dağılımı

İzin verilen yabancı sermaye, yatırım türleri açısından yeni (daha önce *komple yeni yatırım* olarak tanımladığımız yatırım türü, bkz. HM, 2002: 11), tevsii (genişleme), sermaye artışı ve iştirak olarak sınıflandırılmaktadır. 2000 yılı için yeni yatırımlar ve iştirak yatırımları en yüksek paya sahip olurken, 2001 yılında sermaye artışı ve iştirak yatırımları izin verilen yabancı sermaye miktarı içinde en yüksek paya sahip yatırım türleri olmuşlardır (HM, 2002). 1980-2001 yılları arasındaki dönemde ise yeni yatırımlar % 36, sermaye artışı yatırımları % 30, iştirak yatırımları % 21 ve tevsii yatırımlar % 13 oranlarında verilen yabancı sermaye izinleri içindeki paylara sahip olmuşlardır. Ekonomi içinde bütün yatırım türlerinin ayrı bir önemi olmasına rağmen, yabancı sermaye açısından yeni yatırımların önemi daha büyüktür.

SSY'ler de bu noktada, ülke kaynaklarının artırılarak sanayi altyapısının güçlendirilmesi ve beklenen büyüme hedeflerine ulaşılması açısından önemli olmaktadır. Yabancı sermaye yatırımları, 1980 sonrasında Türkiye'de dış ticaret rejiminin liberalizasyonu ile hızlanmıştır. Ancak, Türkiye'ye gelen bu yatırımların hangi oranda SSY'leri uyardığı tartışmalı bir konudur. Çünkü dış ticaret ve uluslararası rekabet alanında Türkiye'de izlenen iktisat politikaları, ülke sanayiinin gelişmesi ve teknolojik ilerlemesini artırması yerine sadece yabancı sermayenin bir şekilde ülkeye gelmesi fetişizmi üzerine kurulmuştur. Bu yüzden ülkenin iktisadi büyüme ve sanayileşme hedefleri, yabancı yatırımların hangi türde ve koşullarda geldiğine bakılmaksızın göz ardı edilmektedir. Ülkeye yabancı sermaye yatırımlarının girişi kadar, ülke kapasitesinde yarattığı artışı SSY ve GSSS büyüklükleri ile görebilmemiz de en az diğeri kadar önemlidir.

Tablo-2.2 2001 Yılında Verilen İzinlerin Yatırım Türleri İçinde Sektörel Dağılımı
(toplam,bin ABD doları, izin sayısı)

Sektörler	İzin Adedi	İzin Verilen Yabancı Sermaye	YATIRIM TÜRÜ			
			Yeni	Tevsii	Sermaye Artışı	İştirak
Tarım	32	134,686	1,144	1,539	131,869	0,127
Madencilik	20	29,899	2,476	0,417	27,006	0,000
Enerji	9	28,652	20,900	4,160	3,536	0,056
İmalat	471	1.255,883	143,354	452,767	426,560	233,202
Hizmetler	701	1.289,463	62,967	43,571	608,140	574,785

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı (HM), 2002: 14-16'dan yararlanılmıştır. Tablodaki rakamlar, 01.01.1980-31.12.2001 tarihleri arasındaki birikimsel değerleri içermektedir.

Tablo-2.3 Yabancı Sermaye İzinlerinin Yatırım Türlerine Göre Yıllık Dağılımı (milyon ABD doları)

Yıllar	Yeni	%	Tevsili	%	Sermaye Artışı	%	İştirak	%	Toplam
1980	35	36	12	13	29	30	20	21	97
1981	122	36	43	13	102	30	71	21	337
1982	60	36	21	13	50	30	35	21	167
1983	231	22	45	44	30	29	6	5	103
1984	172	64	28	10	59	22	12	4	271
1985	147	63	9	4	56	24	23	10	234
1986	245	67	24	6	65	18	30	8	364
1987	331	51	34	5	217	33	73	11	655
1988	321	39	76	9	274	33	154	19	824
1989	561	37	135	9	389	26	427	28	1.512
1990	593	32	104	6	933	50	231	12	1.861
1991	825	42	124	6	849	43	169	9	1.967
1992	311	17	189	10	909	50	410	23	1.819
1993	521	25	428	21	826	40	288	14	2.063
1994	205	14	69	5	959	65	245	17	1.478
1995	1.033	35	508	17	822	28	575	20	2.938
1996	2.693	70	197	5	428	11	519	14	3.837
1997	471	28	247	15	533	32	428	26	1.678
1998	438	27	435	26	218	13	556	34	1.647
1999	521	31	471	28	201	12	504	30	1.697
2000	1.486	49	301	10	298	10	975	32	3.060
2001	231	8	502	18	1.197	44	809	30	2.739
Toplam	11.344		4.002		9.443		6.560		31.349
Oran	% 36		% 13		% 30		% 21		% 100

Kaynak: HM, 2002: 35.

2.1.5 Yabancı Sermaye Yatırımlarında Yaşanan Fiili Giriş ve Gerçekleşmeler

Yabancı sermaye hareketliliğinde fiili giriş rakamları, izin verilen yatırımların büyüklüğünü ölçebilmemiz açısından önemlidir. Ancak fiili giriş kadar (ve belki daha da önemli olan) “gerçekleşen yatırım” miktarının belirlenmesi de önemlidir. Yabancı sermayenin ülkeye girişi, konuyu yatırımlar çerçevesinde değerlendirebilmemiz için yeterli değildir. Sermaye çıkışı veya ihracının hangi boyutlarda olduğunun da bilinmesi gerekmektedir.

2001 yılı Ekim ayı sonu itibariyle fiili giriş miktarı birikimsel olarak 14.936 milyon ABD dolarına ulaşmıştır. Ancak bu oran izin verilen yabancı

sermayenin, yaklaşık % 47.6'sına karşılık gelmekte yetersiz bir düzeyde seyretmektedir. 1990-2001 yılları arasında fiili girişler, toplam 13.1 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir. 1990-1994 arasındaki 4 yıllık dönemde, HM kayıtlarına göre, toplam 365 milyon ABD doları düzeyindeki birikmiş kar yeniden yatırıma dönüşmüştür (HM, 2002). Ne var ki anılan dönemde 3 milyar 884 milyon ABD doları fiili girişin yaşandığı düşünüldüğünde bu rakam oldukça yetersiz kalmaktadır. Bu yüzden Türkiye'de yabancı sermayenin sanayi altyapısını beslemesi argümanı tamamen tartışmalıdır. Aşağıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi izin verilen yabancı sermayenin toplam değeri 31.349,44 milyon ve yatırım belgelerinin toplam tutarı 92.979 milyon iken, fiili gerçekleşme rakamı toplamda 14.570 milyon ABD doları düzeyinde kalmıştır. Ülkeye gelen yabancı sermayenin yatırımlarının yeniden yatırıma dönüştürülme potansiyeli oldukça zayıftır. Bu durum 1980 sonrasında hızlanan liberalizasyon süreciyle birlikte ele alındığında, Türkiye'nin yatırım dinamiklerini değerlendirmesi açısından düşündürücüdür. 1990-2001 döneminde yurtdışına yapılan kar transferleri toplamı 4.2 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Bu miktar 13.1 milyar ABD dolarlık fiili giriş toplamının % 32.1'ine karşılık gelmektedir. Yine bu dönemde yabancı sermaye yatırımlarının tasfiyesi ve iştirak şeklinde devredilmesi gibi işlemleri, 1.4 milyar ABD dolarlık kar transferinin yaşanmasına neden olmuştur. Bu rakam anılan dönemdeki toplam fiili girişlerin % 10'una karşılık gelmektedir. Yurtdışından gelen yabancı sermaye girişleri ve yurtdışına yapılan kar transferleri dikkate alındığında bu dönem için net fiili giriş rakamı 11.7 milyar ABD doları olmaktadır. Bunun yanı sıra 1999, 2000 ve 2001 dönemindeki üç yıllık fiili girişlerin en çok yaşandığı sektörler imalat sanayii ve hizmetler olmuştur. Hizmetler sektörü anılan dönemde, 2000 yılı dışında, imalat sanayii rakamlarının üzerinde seyretmiştir (HM, 2002). Hizmetler sektöründeki yabancı sermaye artışı, son yıllarda hızlanan bankacılık ve finansal faaliyetler yoluyla kısa vadeli spekülâtif sermaye hareketlerinin bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Hizmetler sektöründeki alt-sektör kalemlerine bakıldığında,

bankacılık ve diğer finansal hizmetlerin izin verilen yabancı sermaye içinde en büyük paya sahip olduğunu görmekteyiz (bkz. Tablo-2.2). Ticaret ve haberleşme sektörleri bu sektörün hemen ardından gelmektedir. Bu alt-sektörlerin üçünde de izin verilen yabancı sermaye içinde en çok paya sahip olan yatırım türü “sermaye artışı” olmuştur.

**Tablo-2.4 Yabancı Sermaye Fiili Girişlerinin
Yıllık Ayrıntılı Dağılımı
(milyon ABD doları)**

Yıllar	Giriş*	Çıkış	Net	Birikmiş Karlar*
1980	35	--	35	--
1981	141	--	141	--
1982	103	--	103	--
1983	87	--	87	--
1984	113	0	113	--
1985	99	0	99	--
1986	125	0	125	--
1987	115	0	115	--
1988	354	0	354	10
1989	663	0	663	40
1990	684	0	684	99
1991	907	97	810	37
1992	911	67	844	115
1993	746	110	636	51
1994	636	28	608	62
1995	934	49	885	51
1996	914	192	722	10
1997	852	47	805	6
1998	953	13	940	19
1999	813	30	783	9
2000	1.707	725	982	0
2001**	3.044	15	3.029	6
Toplam	14.936	1,373	13.563	517

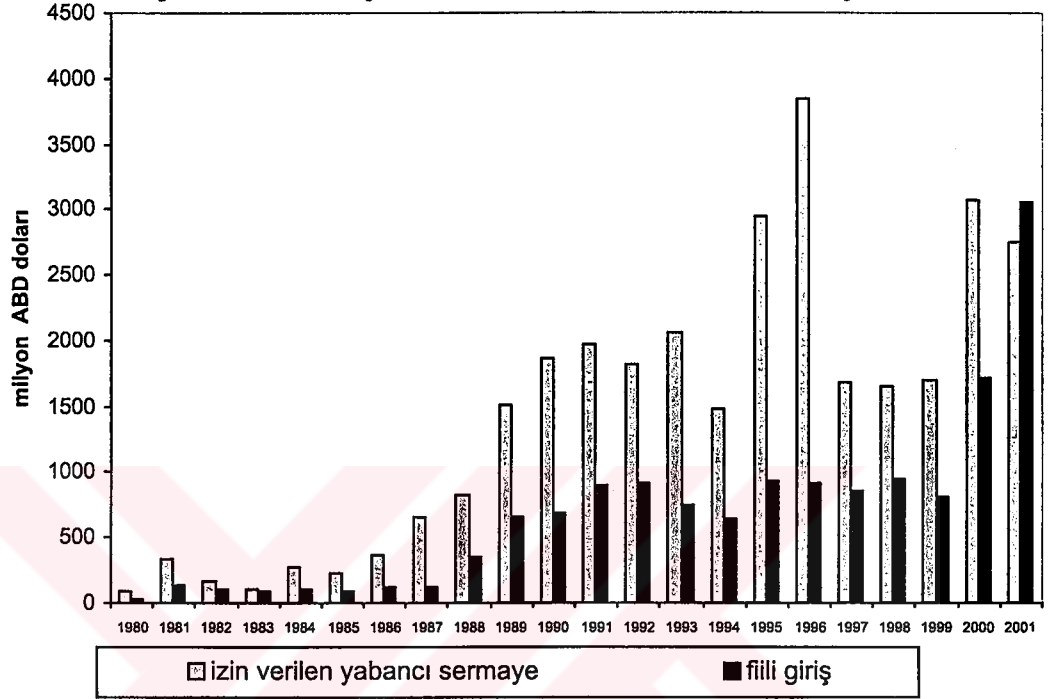
Kaynak: Hazine Müsteşarlığı (HM, 2002: 42). (*) 1995 yılından sonraki “giriş” rakamları birikmiş karları da kapsamaktadır. (**) Ekim 2001 itibarıyla.

**Tablo-2.5 Yabancı Sermaye Kar
Transferleri, Yıllık (milyon ABD doları)**

Yıllar	Kar Transferleri	Yıllar	Kar Transferleri
1980	--	1991	158
1981	--	1992	198
1982	--	1993	306
1983	--	1994	231
1984	63	1995	390
1985	98	1996	304
1986	84	1997	325
1987	80	1998	643
1988	88	1999	437
1989	104	2000	539
1990	161	2001	580
Toplam		4.789	

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı (HM, 2002: 42).

Şekil- 2.2 Türkiye'de Yıllara Göre Yabancı Sermaye



2.2. Türkiye’de Yabancı Sermayenin Sabit Sermaye Oluşumuna Katkısı

TCMB ödemeler dengesi verilerinden yola çıkarak, doğrudan yatırımlarda *net* rakamlara ulaşabiliriz. Türkiye’nin dış ticaret mal ve hizmet bileşimi içinde, 1980 sonrasında değişen çok şey olmasına rağmen yabancı yatırım düzeyinde beklenen gelişmenin yeterli ve etkin düzeyde olmadığını gözlemlemekteyiz. Ödemeler dengesinde doğrudan yatırımların ağırlığı 32 sayılı Kararın yürürlüğe girdiği 1989’da artmamış, etkisini iki yıl sonra 1991 yılında göstermiştir. 1984 yılından günümüze değin bulunan ödemeler dengesi verilerine bakacak olursak, net doğrudan yatırımlar bazında

yurtdışına çıkış rakamlarının her dönemde giriş rakamlarından oldukça fazla olduğunu görebiliriz (bkz, Tablo-2.13). Yabancı sermaye yatırımları değerlendirilirken bu noktanın dikkate alınması gerekmektedir. Tonak (2000)'de ortaya konulduğu gibi (Tonak, 2000: 37-38),

“Fiili olarak giren sermayenin ülke yatırımlarındaki payına GSSS oluşumu açısından bakmak gerekmektedir. Yabancı sermayenin GSSS oluşumu içindeki nicel ağırlığı ciddi boyutlarda olmayıp, ortalama % 4 düzeyindedir. Türkiye'ye giren yabancı sermayenin 1980-1989 dönemi itibariyle SSY'ye yönelen kısmı % 74.4 ile % 46 arasında değişmektedir. Ayrıca bu rakam yalnızca özel sektör GSSS oluşumunu içermekte ve giriş yapan yabancı sermayenin tümünün SSY'ye yöneldiği varsayılarak hesaplanmaktadır. Kamu GSSS yatırımları dikkate alındığında ise, 1984-1993 yılları için %4 olan ortalama oran % 2.8'e düşmektedir...Dünya ölçeğinde hızla artan toplam yabancı sermaye miktarından, Türkiye'nin aldığı pay bütün liberalizasyon uygulamalarına rağmen, 1996'ya gelindiğinde 1985-1990 dönemi ortalaması olan % 1.7'lik payın bir hayli gerisinde, % 0.27'de kalmıştır.”

Sektörler itibariyle SSY ağırlıkları, DPT'nin yapmış olduğu sektör sınıflandırmasına göre incelendiğinde, imalat sanayiinin 1980'lerin başlarındaki yüksek olan yüzdelik payı ilerleyen yıllarda azalma eğilimi içine girmiştir (bkz. Tablo-2.9). Hizmetler ve alt-sektörlerindeki kabarma, örneğin 1980 sonrası özel sermaye yatırımlarının en çok yapıldığı konut, haberleşme vb. alanlarda yoğunlaşarak göze çarpmaktadır (Eser ve Eser, 1995). Yurt içi tasarruf düzeyinin düşük olması, ülke kaynaklarının büyük yatırımların çevrimini sağlayacak denli güçlü olmaması sonucunu doğurmuş ve 1989 sonrasında hızlanan süreçte yabancı sermaye yatırımlarına ilgi artmaya başlamıştır. Ancak ülkenin yatırım finansman gereksiniminin dış kaynaklar yoluyla sağlaması, ödemeler bilançosunda bazı olumsuz etkilere yol açarak büyüme

önünde en büyük engellerden biri olmuştur. Bunun yanı sıra 1980 sonrası ekonominin sabit sermaye birikimi açısından durumu da düşündürücüdür. Bu dönemde yurtiçi tasarrufların ulusal gelire oranı % 19'a gerilemiş, imalat sanayiinde yatırımlar reel olarak 1977 yılı düzeyinin % 50-60'na kadar düşmüştür (Boratav ve Türkcan, 1993; Boratav, 1995). İstikrar ve yapısal uyum programlarının uygulamaya konulduğu 1980 sonrası dışa açılma sürecinde en önemli olumsuzluk sınai yatırımları geriletilmesinde ortaya çıkmıştır. Kamu yatırımlarında yaşanan 1980 sonrası gerilemenin, temel altyapı yatırımlarını baltaladığını söyleyebiliriz. Toplam sabit sermaye yatırımlarının GSMH'ye oranı, Yentürk (2001)'ün çalışmasında ortaya konulan rakamlarda görüleceği gibi 1971-2000 yılları arasındaki dönem ele alındığında, inişli-çıkışlı bir seyir izlemiştir (Yentürk, 2001, bkz. Tablo-2.12). Bu oran 1980'li yıllarda azalma eğilimine girmesine karşın ortalama % 25 düzeyinde seyretmiştir. Dışa açılma politikaları ile birlikte, Türkiye'de iç talebe dönük sektörlerin yatırım oranlarında artış yaşanırken, dışa açık sektörlerin yatırım paylarında bir sabitlik söz konusu olmuştur (Yentürk, 2001: 117).

Tablo-2.6 Sektörler İtibariyle Sabit Sermaye Yatırımları (*)
(cari fiyatlarla, yüzde dağılım)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TARIM	7,6	10,5	10,8	10,7	9,9	7,4	6,2	6,9	5,9	5,5	5,4
MADENCİLİK	3,3	4,7	4,0	4,4	4,4	5,1	3,6	2,4	2,3	1,9	1,8
İMALAT	28,5	28,6	27,3	25,5	25,0	23,1	22,0	17,6	16,1	14,8	19,5
ENERJİ	8,7	10,3	10,8	11,2	10,2	10,2	11,3	9,7	9,7	10,8	7,3
ULAŞTIRMA	14,2	17,3	18,4	19,8	20,4	22,0	20,8	20,7	16,1	15,9	17,9
TURİZM	0,6	0,6	0,6	0,6	1,0	1,4	2,2	2,5	3,1	3,9	3,8
KONUT	27,8	17,5	17,5	17,3	18,6	18,8	21,4	27,9	35,8	36,7	33,4
EĞİTİM	1,8	2,1	2,1	2,1	1,7	2,2	2,0	2,3	2,3	2,5	2,6
SAĞLIK	0,8	1,0	1,0	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	0,9	1,2	1,5
DİĞER HİZMETLER	6,7	7,3	7,5	7,5	7,9	8,9	9,7	9,0	7,6	6,9	6,7
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
TARIM	5,7	4,9	5,0	4,1	5,5	5,9	6,0	5,2	4,3	4,4	4,2
MADENCİLİK	1,9	1,7	1,4	1,5	1,3	1,2	1,3	1,3	1,5	1,2	1,2
İMALAT	18,9	18,4	18,0	19,6	22,6	21,8	19,6	19,5	17,3	19,4	17,6
ENERJİ	6,1	5,0	3,6	2,8	2,6	4,1	6,1	8,7	6,1	6,6	9,4
ULAŞTIRMA	19,0	21,5	25,3	16,9	19,1	20,9	21,1	20,0	24	29	23,5
TURİZM	3,7	2,9	2,2	2,2	2,4	2,1	2,1	2,1	3,9	3,9	4,4
KONUT	32,9	32,5	32,8	41,7	35,9	31,6	29,9	28,0	26	16,6	18,7
EĞİTİM	2,8	3,2	3,1	2,1	1,9	2,8	3,5	5,0	4,4	5,1	5,4
SAĞLIK	1,8	2,0	2,0	2,2	1,8	2,4	2,7	2,7	3,2	4,2	4,7
DİĞER HİZMETLER	7,3	7,8	6,6	6,9	6,9	7,2	7,8	7,6	8,7	9,1	10,4
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler* yayının çeşitli sayılardan hesaplamalar yoluyla bulunmuştur.

(*)Kamu ve Özel sektör toplamaları olarak gösterilmiştir.

Tablo- 2.7 Türkiye’de Yatırım Trendleri (cari fiyatlarla, yüzde dağılım)

	1971- 1976	1977- 1979	1980	1981- 1982	1983- 1987	1988	1989- 1993	1994	1995- 1998	1999- 2000
Toplam Sabit Sermaye Yatırımı/GSMH	22.3	24.4	21.8	19.5	21.4	26.1	23.7	24.5	25.0	22.1
Kamu Sabit Sermaye Yatırımı/Toplam Yatırım	31.5	35.9	40.0	44.1	43.1	33.9	31.0	20.2	21.5	28.4
Özel Sabit Sermaye Yat/Toplam Yatırım	68.5	64.1	60.0	55.9	56.9	66.1	69.0	79.8	78.5	71.6
Özel İmalat Sanayii Yatırımı/Toplam Yatırım	41.4	34.8	30.0	33.9	30.9	21.4	23.6	26.2	24.6	22.8
Özel Ticarete Konu Olan Yatırım/GSMH	7.9	6.9	5.0	5.0	5.0	5.3	5.1	6.6	6.5	5.2
Özel Ticarete Konu Olmayan Yatırım/GSMH	7.4	8.8	8.1	5.9	7.1	11.9	11.2	12.9	13.1	10.7

Kaynak: Yentürk, 2001: 116.

Not: Ticarete konu olan sektörler imalat sanayi, maden, turizm ve tarım sektörlerinden oluşmaktadır. Ticarete konu olmayan sektörler enerji, ulaşım, haberleşme, konut, eğitim, sağlık ve diğer hizmetler sektörlerini içermektedir.

2.2.1 Türkiye’de Yatırım Stratejileri ve Sanayileşme Politikaları

AGÜ’lerin ekonomideki yatırım potansiyellerini arttırmaları, mevcut tasarruf açıklarını kapatarak mümkün olmaktadır. Bu noktada dünya ekonomisinde ülkelerin, gelişmişlik ve azgelişmişlik kısılacında olduğunu söyleyebiliriz. GÜ’lerin tarihsel süreçte sermaye birikimi yapmaları, dünya ekonomisinin eşitsiz gelişme dinamiği içinde bu ülkeleri “kaynak zengini” haline getirirken, çevre ülkeler konumundaki AGÜ’ler düşük tasarruf düzeyine sahip ve etkin yatırım alanlarına uzak oldukları için “kaynak yoksulu” olmuşlardır. Bu tarihsel gerçeklik, AGÜ’leri dünya ekonomisinde, özellikle 1980 sonrası ihracata yönelik büyüme faaliyetlerinin artmasıyla, sürekli olarak ihracat rekabetine

zorlamıştır. Ancak bunun için yeterli kaynak ve teknolojilerin bu ülkelerde bulunmaması, yabancı sermayeye daha fazla başvurulmasına yol açmıştır. GÜ'lerin, 1980 sonrasında AGÜ'lerin dış ticaret rejimlerini serbestleştirmeye zorlaması, dünya genelindeki eşitsiz gelişme dinamiği yaratmış ve bu dinamiğin keskinleşmesine neden olmuştur. Üretim faktörlerindeki artışla yakalanmak istenen üretim ve gelir artışı, günümüzde yerini daha hiyerarşik bir kalıp içinde gelişen teknolojiye bırakmıştır. Bu durum ülkelerin teknolojik gelişme yoluyla üretim yapılarını değiştirmelerine ve yenilemelerine yol açmış, böylece uluslararası ticarete karşılaştırmalı üstünlük pozisyonlarında farklılıklar yaşanmıştır. Ancak teknolojiye yönelik gerçekleşen yatırımların, sözünü ettiğimiz eşitsiz gelişme dinamiğinden bağımsız düşünülmesi mümkün değildir. GÜ'lerin teknolojik yatırım tekellerini ellerinde bulundurmaları ve bu yatırımları, sadece sınırlı sayıda ülkeye yapmaları nedeniyle, bir “teknoloji hiyerarşisi”nden de söz edilebilir.

Türkiye’de yatırımların ele alınış biçimlerindeki algı farklılıkları dikkate değerdir. 1980 öncesinde kamu kesimi, öncülüğünde görece daha toplumsal alanlara yönelik gerçekleştirilen yatırımlar, 1980 sonrası liberal ve neo-liberal politikaların etkisiyle sadece özel kesimi “koruyan ve kollayan” alanlara yapılıp olmaya başlanmıştır. 1980 öncesinde özel kesim yatırımlarını etkileyen en önemli etmenlerden biri kamu yatırımları olmuştur. Bunun en önemli kanıtı, kamu yatırımlarının yüksek olduğu yıllarda, özel yatırımların da artmasıdır. Türkiye’deki yatırım eğilimleri, özel yatırımların kamu yatırımları tarafından uyarıldığını göstermektedir (Eser ve Eser, 1995: 49; Kepenek ve Yentürk, 2001: 309). 1980 sonrasında kamu yatırımlarının azaltılması, hatta KİT’lerin sabit sermaye yatırımlarının bile yapamaması, iktisat politikalarında köklü bir değişimin belirtisi olmuştur (KİT yatırımları için bkz. Boratav ve Türkcan, 1993). Neo-liberal politika tercihlerinin etkisiyle, azalan kamu yatırımlarının yerini özel kesim yatırımları almaktadır. Bu yüzden 1980 sonrasında Türkiye’nin ihracata yönelik büyüme ve sanayileşmedeki en büyük eksikliği,

kamu yatırımlarındaki azalma yüzünden sabit sermaye birikimini devam ettirmemiş olmasıdır. 1980-1988 yılları arasında kamu yatırımlarının artış hızı reel olarak % 1.8'i geçmemiştir. Özellikle imalat sanayinde sabit sermaye yatırımları tamamıyla durmuş ve 1989'a kadar 1980 öncesindeki reel düzeyine ulaşamamıştır (Yeldan, 2001: 45; Boratav, 1995). 1980 sonrası bulgular, özel yatırımların giderek konut sektörüne yöneldiğini, kamu yatırımlarının ise daha çok enerji ve ulaştırma sektöründe yoğunlaştığını göstermektedir. Ayrıca özel SSY'ler bu dönemde ticarete konu olmayan sektörlerle yönelmiş ve 1989 sonrasındaki finansal serbestleşmeyle birlikte bu yatırımların imalat sanayii payında gerilemeler yaşanmıştır (Yeldan, 2001; Köse ve Yeldan, 1998; Yentürk, 2001). Kamu yatırımlarının bu dönemde hız kesmesiyle birlikte, özel kesim yatırımlarının sektörel dağılım açısından üretken sektörlerle ayrılan payı da sürekli olarak azalmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2001: 315).

Yabancı sermaye açısından durum yukarıda anlattıklarımızdan pek farklı görünmemektedir. 1980 sonrasında yabancı özel sermayenin muazzam artışı, aynı oranda üretken alanlarda istihdam, üretim vb. artışları sağlamamıştır. Tablolarla göstermeye çalıştığımız verilerden yola çıkarak söylersek, 1980 sonrasında yabancı sermayenin imalat sanayii içindeki göreceli payı hızla azalmıştır. 2001 yılına kadar oluşturduğumuz verilerde, hizmetler sektörünün yabancı sermaye payının çok açık bir şekilde imalat sanayiinin önüne geçtiği görülmektedir (bkz. Tablo-2.1 ve 2.2). Hizmetler sektöründeki bu kabarmanın, yabancı sermayenin Türkiye'de "üretken" sektörel alanları tercih etmemesinin bir sonucu olduğunu söyleyebiliriz. Bankacılık, yatırım finansmanı, sigortacılık ve ticaret gibi alt-sektörler hizmetler sektöründe yabancı sermayeden en fazla payı almaktadırlar. Türkiye'nin katma değeri yüksek sektörlerde üretim yapabilmesi için, gerek yabancı sermaye gerekse kamu yatırımları kanalıyla teknoloji yatırımlarına ağırlık vermesi gerekmektedir (Türkcan, 2001). Böylece katma değeri yüksek sektörel

alanlarda uzmanlaşma yaratılacak ve sanayii altyapısı günümüz kapitalist üretim sistemlerine göre yenilenecektir. Ancak dünya ekonomisinin hiyerarşik yapısı içinde Türkiye gibi AGÜ'lerin bunu gerçekleştirmesi çok mümkün görünmemektedir. Dünya ticaretinin gelişimi, uluslararası ticaretin "üretken sermaye"nin yatırım alanından uzlaşarak, giderek ticarete ve fason üretim alanlarına kaydığını göstermektedir. Benzer bir şekilde Türkiye'ye yatırımların sektörel dağılımı açısından bakıldığında, yatırım alanlarının giderek üretken sermayeden "ticaret sermayesi"ne dönüştüğü görülmektedir.

Tablo-2.8 Bazı YEÜ'lerde Mevcut Yıllardaki Çokuluslu Şirket ve Şube Sayısı

<i>Bölge/Ekonomi</i>	<i>Yıl</i>	<i>Ekonomi içindeki ana şirket sayısı</i>	<i>Ekonomideki ÇUŞ şubelerinin sayısı</i>
Türkiye	1995	357	136
Brezilya	1998	1225	8050
Kore	1999	7460	6486
Cumhuriyeti			
Malezya	1999	---	15567
Endonezya	1995	313	2241
Çin	1999	379	364345
Hong Kong	1998	819	6247

Kaynak: UNCTAD (2001): 239-241, mevcut yıllardaki verilerden derlenmiştir.

2.2.3 Türkiye'de İmalat Sanayiın Yapısı, Yabancı Sermayenin Yatırım Alanları ve Küresel Mal Zincirleri

(A) İmalat Sanayiinde 1980 Sonrası Yaşanan Dönüşüm

Bu bölümde kısaca Türkiye'nin 1980 sonrası dönemde, imalat sanayii ve bazı alt-sektörleri çerçevesinde yaşadığı değişimi irdelleyeceğiz. Bunun için Türkiye'de işgücü piyasasının yapısı, ücret düzeyinde yıllara göre izlenen politikalar ve bununla bağlantılı olarak ihracatçı sektörler ele almamız gerekecektir.

1980 sonrası Türkiye ekonomisinin yapısı, dış ticaretin liberalizasyonu ile köklü olarak değişmiştir. Öncelikle ulusal ve uluslararası mali piyasalar çerçevesinde serbestleşen sermaye hareketleri denetim dışı unsurlar olarak reel üretim açısından istikrarsızlık unsuru haline gelmiştir (Köse ve Yeldan, 1998).

Bu bölümde çalışmamızın birinci bölümünde kuramsal çerçevesini oluşturmaya çalıştığımız KMZ yaklaşımının Türkiye imalat sanayii yapısına uygun olup olmadığına bakacağız. Daha önce değinmiş olduğumuz gibi Gereffi'nin AGÜ'lerin ihracatçı rollerine yönelik bazı saptamalarını açmamız gerekecektir. Türkiye'nin yabancı sermaye potansiyeli ve değişken dış ticaret yapısı içinde, ülkeye gelen ÇUŞ'ların KMZ yaklaşımına göre ele almış olduğumuz SYMZ ve ÜYMZ tipolojisine uygunluk gösterip göstermediği tartışmalı bir konudur. Ancak Türkiye'de varolan verilerin yetersizliği, ÇUŞ'ların örgütsel yapıları hakkında bize yeterli bilgi sağlamamaktadır. Bu yüzden Türkiye'de imalat sanayii ve alt sektörlerin KMZ yapılarıyla ne ölçüde benzeştiğini, ÇUŞ'larla kurmuş oldukları üretim bağlantıları ve dış ticaretin çözümlenmesinde DYY'lerin hangi sektörlerde yoğunlaştıklarına bakarak anlamaya çalışacağız. Böylece hem üretim bağlantıları hem de DYY'ler yoluyla yabancı sermayenin sektörel tercih skalasını kabaca çıkarmış olacağız.

Gereffi (1995; 1999) daha önce üzerinde durmuş olduğumuz *orijinal donanım üreticisi* (ODÜ)²² yaklaşımıyla, üçüncü dünya ülkelerinin ihracatçı rollerine ilişkin önemli ipuçları vermektedir. Türkiye imalat sanayiini göz önünde bulundurarak bu tartışmayı sürdürebiliriz. Türkiye'nin de içinde yer aldığı YEÜ'ler, çoğunlukla "fason" üretimin aracısı ve bağlantısı konumunda bir sanayi üretim yapısına sahip olmuşlardır (sınıflandırma için bkz. UNCTAD, 1999, 2001, 2002). OPÜ süreci içindeki bir imalat yapısının, bazı alt-sektörler

²² ODÜ, çalışmamızın birinci bölümünde ele aldığımız, *Original Equipment Manufacturing* karşılığı olarak kullanılmaktadır.

çerçevesinde SYMZ özellikleri gösterdiğini söyleyebiliriz. Ancak bu imalat sanayiinin bütün kesimleri açısından genelleştirilemez. Uluslararası piyasalarda büyük ÇUŞ'lar, AGÜ'lere verdikleri siparişlerle, üretim zincirlerini talebe göre yönlendirmektedirler. Buna uygun üretim için gerekli olan girdi, ara malı, parçadan, üretim süreci tamamlanmış (full-package) mallara kadar geniş çapta bir çok nihai ürünü bu ülkelerden ucuz olarak sağlamaktadırlar (Gereffi, 1997; 1999). Bu tip bir üretim yapısının kurulması ve ÇUŞ'lara cazip gelebilmesi için üretimi yapacak olan AGÜ'lerin, sanayii altyapısının sürekli yenilemesi (upgrading) ve üretim sürecini "ucuz işgücü" ile beslenmesi gerekmiştir. Ekonominin ileri ve geri bağlantılarının sağlanmasının yanında, ÇUŞ'larca verilecek siparişlerin karşılanması için her ölçekte üretim yapabilecek işletmelerin olması da gerekmektedir. Bu durum, küçük ve orta ölçekli üreticilerden büyük ölçekli fabrikalara kadar talep yapısına hızlı bir şekilde karşılık verebilen bir üretim sistemini ve teknolojisini gerekli kılmaktadır. Bunun en iyi örneği G.Kore'de varolan, küçük aile şirketlerinden dev fabrikalara kadar bir çok yapının ÇUŞ'ların değişken taleplerini karşılamasıdır (Gereffi, 1995). Değişken talep yapısı, yığın üretiminde faaliyet gösteren ÜYMZ tipli ÇUŞ'ları, bu değişken yapıya uygun esnek üretim temelli, fason bağlantıların daha egemen olduğu SYMZ tipi örgütlenmeye zorlamıştır. Bunun için ucuz, vasıflı veya yarı-vasıflı işgücü ve çalışma hukukunda "gevşek" yapıların olduğu AGÜ'ler tercih edilmektedir (UNCTAD, 2001). Ayrıca AGÜ'lerde esnek üretim stratejileri, karlılığın olduğu her alanda farklı yöntemlerle kullanılmaktadır. Türkiye'de esnek üretim stratejisi, diğer AGÜ'lerde olduğu gibi "ücret esnekliği"nin uygulanması ve sosyal güvencenin en aza indirgenmesi şeklinde sürdürülmektedir (Şenses, 1997). Tüm AGÜ'ler dünya ekonomisinde, diğer "ihracatçı" ülkelerle kıyasıya rekabet ederek ÇUŞ'lara en uygun ve en az maliyet içeren bir piyasa sunmak için yarışmaktadırlar. Türkiye'nin hazır-giyim, taşıt araçları ve taşıt araçları yan sanayii, gıda vb. birçok sektörde kurduğu fason bağlantılar yoluyla bu yarış içinde yer almaktadır.

Türkiye’de 1980 sonrası dış ticaretin liberalizasyonu ile sektörel bazda da köklü değişimler yaşanmıştır. Ancak bu değişimlerin büyük bir çoğunluğu kısa vadeli sermaye hareketlerinin, 1989 sonrası konvertibilite kararıyla birlikte mali sermayenin faaliyet gösterdiği hizmetler sektöründe olmuştur (finansal ve mali araçların küreselleşmeyle ilgili olarak bkz. Yeldan, 2000; 2001). İmalat sanayi açısından 1980 sonrasında yabancı sermayenin ülkeye yaptığı yatırımların artmasıyla değişim süreci ağırlıklı olarak, gıda, içki, tütün, hazır-giyim, endüstriyel kimyasal ürünler, diğer kimyasal ürünler, lastik, plastik, çimento, demir-çelik, elektrikli makine teçhizatları, taşıt araçları imalat sanayii, taşıt araçları yan sanayii gibi alt-sektör alanlarında yaşanmıştır (ayrıntılı alt-sektör kalemleri için bkz. Ek Tablo-E.5).

İmalat sanayii içindeki işletme ve şirket yapılarının Türkiye’ye özgü yönlerinin ortaya konulmasında yarar olacaktır. Büyük imalat sanayii alt-sektörlerinde kümelenmiş dev ölçekli fabrika ve firmalar olduğu kadar, küçük ve orta ölçekli işletme yapılarının olduğu bilinmektedir. Türkiye’de yabancı sermaye yatırımlarının artış kaydettiği 1990’lı yıllarla birlikte imalat sanayiinin, ulusal gelir içindeki payının % 20-22 düzeyinde olduğu gözlemlenmiştir (Köse ve Öncü, 1998). Bunun yanında imalat sanayiinin en önemli yapısal özelliklerinden biri, küçük işletmelerin yaygın olmasıdır. Köse ve Öncü (1998) çalışmasının bulgularında ortaya konulduğu gibi, “1 ve 9 kişi çalıştıran küçük işyerleri, özel imalat sanayii işyerlerinin yaklaşık % 95’ini oluşturmaktadır. Küçük işletmeler, toplu olarak imalat sanayii içinde yaratılan katma değer 1980’de % 18’ini, 1994’te ise % 7’sini üretebilmişlerdir” (Köse ve Öncü, 1998: 145). Yine bu çalışmadan yola çıkarak bazı noktaları vurgulamamız da yarar olacaktır. İmalat sanayii alt-sektörleri, anılan çalışmada “emek yoğun, hammadde yoğun, ölçek yoğun, farklılaştırılmış ve bilim bazlı mallar yoğun” olarak sınıflandırılmışlar, bu sektörler 1980, 1985 ve 1994 yıllarını içeren üç zaman diliminde değerlendirilmişlerdir. Buna göre dokuma sanayii, dış ticaret açısından ele aldığımızda, 1980’de % 3.3, 1985’te % 1.8 ve 1994’te % 2.4 ile

üç dönemde de ihracat oranlarının en yüksek olduğu sektör olmuştur. Buna karşılık, gıda maddeleri sanayii, ihracat oranında 1980 yılında yakaladığı % 1.8'lik düzeyi daha sonraki dönemlerde yakalayamamıştır. Ana kimya sanayiinde ise 1980'de % 0.6'lık bir ihracat oranına karşılık, % 2.5'lik ithalat oranı oluşmuş, daha sonraki yıllarda bu oranlar sırasıyla, 1985'te % 2 ile % 0.6, 1994'te % 1.6 ile % 0.4 olarak gerçekleşmiştir (bkz. Köse ve Öncü, 1998: 146, Tablo-1). Bu durum bize ana kimya sanayii alanındaki ithal girdi bağımlılığının yüksek olduğu konusunda bazı ipuçları vermektedir.

Yabancı sermaye verileri açısından günümüz imalat sanayii bazında yatırım yoğunlaşmaları alt-sektörler bazında değişmektedir. 1980-2001 yılları arasındaki dönemin birikimsel değerlerinden oluşturulan verilerden yola çıkarak imalat sanayiindeki yabancı sermaye yatırımlarına bakabiliriz (bkz. Tablo-2.1 ve ek E.5). Buna göre, gıda, hazır giyim, elektronik, taşıt araçları yan sanayii ve diğer imalat alt-sektörlerinde yabancı sermayeli firma sayısı 100'ün üzerindedir. Ancak bu sektörlerin mevcut yabancı sermaye ve toplam yabancı sermaye içindeki paylarına baktığımızda durumun sadece firma sayısına bağlı olmadığı görülecektir. Şirketlerin toplam sermayeleri içindeki yabancı sermaye paylarına baktığımızda, ölçü kontrol ve optik sektörünün % 95, dokuma, giyim ve deri sektörünün % 93, mobilya ve diğer kimyasal ürünler sektörlerinin % 92, diğer metal dışı madenler sektörünün de% 87'lik bir paya sahip olduğunu görmekteyiz (HM, 2002: 44).

(B) Türkiye İmalat Sanayiinde Faaliyet Gösteren Çokuluslu Şirketler ve Mal Zincirleri

Türkiye’de yabancı sermaye yatırımlarının yoğunlaştığı sektörler daha önceki bölümlerde göstermeye çalıştığımız gibi imalat sanayii ve hizmetler olmuştur. Bu sektörlerdeki yabancı sermaye oranları diğer sektörlerle göre, kimi alt-sektörler bazında oldukça yüksek görünmektedir. Sektörlerin yabancı sermaye yatırımı alma düzeyleri, bize KMZ yaklaşımı çerçevesinde Türkiye’nin üretim zincirlerinin neresinde olduğu konusunda fazla bir bilgi vermemektedir. Daha sağlıklı olan yöntem birebir sektör ve mal gruplarından hareket ederek bu sektör ve malların uluslararası üretime hangi ilişki ve üretim organizasyonu ile eklemlendiği üzerinde durmaktır. Denizli örneğinden yola çıkarak Türkiye’de tekstil ve hazır giyim sektöründeki ilişkileri konu alan Dikmen (2000)’in çalışması buna bir örnek oluşturmaktadır.

SYMZ’de yer alan ÇUŞ’larda önemli olan nitelik, bu yapıların AGÜ’lerde sadece “ucuz işgücü” faktörüne bağlı olarak davranmamalarıdır. Tersine “ucuz işgücü”, ÇUŞ’ların SYMZ içinde faaliyet göstermesi için yeterli bir neden değildir. SYMZ’de, ÇUŞ’ların gideceği ülkelerin sanayi altyapısının tarihsel birikimi, piyasa ölçeği, coğrafi konum gibi bir çok etken mevcuttur. Doğu Asya ve Latin Amerika gibi bir çok AGÜ’nün 1970’lerde dünya ekonomisinde uluslararası rekabet içindeki “ucuz işgücü”ne dayalı stratejileri, günümüzde yerini ucuz işgücünün yanında vasıflı ve eğitilmiş işgücüne bırakmıştır. SYMZ’lerde ayrıca, ÇUŞ’ların gideceği ülkelerin, tüketici tercihleri, stratejik öneme sahip sektörlerde ölçek ekonomilerine ulaşmaları ve değişen talep yapısına hızlı uyum sağlamaları yatırımların bu ülkelere yönlendirilmesinde önemli olmaktadır. Gereffi’nin KMZ yaklaşımını çerçevesinde incelediği otomotiv ve hazır giyim sektörlerinde, birbirinden farklı iki KMZ tipi yer almaktadır. Otomotiv, uçak, bilgisayar, yarı-iletkenler ve ağır makine gibi sektörlerde daha çok ÜYMZ’de faaliyet gösteren ÇUŞ’lar yer

almaktadır. Hazır giyim, oyuncak, ev aletleri, beyaz eşya, ayakkabı ve çeşitli el ürünleri gibi sektörlerde SYMZ tarzında davranan ÇUŞ'lar faaliyet göstermektedir. ÜYMZ'de yer alan ÇUŞ'ların dikey örgütlenme yapısına sahip olmaları, ürünün tasarımı ve üretiminden pazarlamasına kadar, bu şirketlerin geniş bir alanda faaliyet göstermelerini sağlamaktadır. ÜYMZ'de merkezi bir yapının (ÇUŞ), tüm üretim bölge, ülke ve parçalarını yönlendirmesi söz konusu olmaktadır. Oysa SYMZ'de yer alan ÇUŞ'larda durum tamamen farklıdır. İlk başta bu şirket ayrımlarının üretim stratejileri gereği yapıldığı düşünülebilir. Ancak bu iki tip şirket yapısı üretim örgütlenmesi ve piyasa saikleri bakımından birbirinden oldukça farklıdır. ÜYMZ'de şirketler, ticarete dayalı (trade-led) bir genişleme stratejisi yürütmektedir. Bu tip ÇUŞ'lar, "fabrikası olmayan", aracı, taşeron gibi davranmakta ve perakende zincirinin örgütlenmesini sağlamaktadırlar (Gereffi, 1994a; 1999). İhracata yönelik büyüme modellerinin hakim olmaya başladığı 1980'li yıllarda, uluslararası üretim zincirlerinin kuruluşu, AGÜ'ler açısından daha çok SYMZ eğilimli olmuştur. Bunun temel nedeni, GÜ'lerin, kendi ülkelerinde bulamadıkları "ucuz işgücü" kanallarını AGÜ'lerde zorlamak ve ticareti ve hatta talebi dünya çapında yönlendirmeleridir. Böylece, özellikle 1990'larla birlikte piyasanın değişen talep yapısına çabucak karşılık verebilen bir üretim modeli yaratılmak istenmiştir.

Değişen dünya işbölümü içinde Türkiye'nin yeri kendine benzeyen diğer AGÜ'lerden pek farklı değildir. Türkiye'de uzmanlaşmanın yaratıldığı sektörel alanlar düşük teknolojilerle çalışan, imalat sanayiinin belirgin bir ağırlığını oluşturan küçük ve orta ölçekli yapılardır. Bu durum Türkiye'nin katma değeri düşük sektörlerde uzmanlaşmasına ve üretim altyapısını yenilenmesi için gerekli olan teknoloji yatırımlarını yapamamasına neden olmaktadır. Uluslararası üretim zincirlerinin dünya ekonomisinde ağırlığını gittikçe arttırması uluslararası piyasalara açılmada, stratejik öneme sahip teknoloji yoğun sektörlerde yatırım yapmayı zorunlu kılmaktadır. UNCTAD (2002)

Ticaret ve Kalkınma Raporu'nda da ortaya konulduğu gibi çalışan başına katma değerin en hızlı arttığı ürünlerin büyük bir kısmı teknoloji (sermaye)-yoğun sektörlerde üretilmektedir. Türkiye, tekstil ve hazır giyim sektöründe yakaladığı üretim temposunu hem yurtiçi hem de yurtdışı olanakları açısından, temel sermaye birikimi alanlarına yönlendirememektedir. Anılan sektörlerde SYMZ tipli ÇUŞ yapılarıyla bağlantılı üretim yapılırsa da, diğer ihracatçı sektörlerin uluslararası ticarete hangi noktadan dahil olacağı bilinmemektedir.

Tablo-2.9 GÜ'ler, AGÜ'ler ve YEÜ'lerin Dünya İmalat Sanayii İçindeki İhracat ve Katma değer Payları, 1980 ve 1997 (yüzde)

<i>Bölge/Ekonomi</i>	<i>Dünya Sınai İhracatındaki Payı</i>		<i>Dünya Sanayii Katma Değerindeki Payı</i>	
	<i>1980</i>	<i>1997</i>	<i>1980</i>	<i>1997</i>
GÜ'ler	82.3	70.9	64.5	73.3
AGÜ'ler	10.6	26.5	16.6	23.8
Latin Amerika	1.5	3.5	7.1	6.7
Arjantin	0.2	0.2	0.9	0.9
Brezilya	0.7	0.7	2.9	2.7
Şili	0.0	0.1	0.2	0.2
Meksika	0.2	2.2	1.9	1.2
Güney ve Doğu Asya	6.0*	16.9	7.3	14.0
YEÜ'ler	5.1	8.9	1.7	4.5
Hong Kong	0.2	0.6	0.3	0.2
Kore	1.4	2.9	0.7	2.3
Cumhuriyeti				
Singapur	0.9	2.6	0.1	0.4
Tayvan	1.6	2.8	0.6	1.6
ASEAN-4	0.6	3.6	1.2	2.6
Endonezya	0.1	0.6	0.4	1.0
Malezya	0.2	1.5	0.2	0.5
Filipinler	0.1	0.5	0.3	0.3
Tayland	0.2	1.0	0.3	0.8
Çin	1.1**	3.8	3.3	5.8
Hindistan	0.4	0.6	1.1	1.1
Türkiye	0.1	0.5	0.4	0.5

Kaynak : UNCTAD, 2002: 81.

* Çin dışında

** 1984

İhracatçı ülke rekabetinin artmasıyla Türkiye'nin uluslararası işbölümünde, katma değeri yüksek sektörlerde üretim yapamaması, dünya gelirinden aldığı payı azalmaktadır. Bunun en önemli sonucu Türkiye'nin bozulan dış ticaret

haddidir. Yabancı sermaye yatırımlarının, daha çok katma değeri düşük malların üretilip pazarlandığı “ticaret” alanına ve teknoloji yatırımlarını gerektiren imalat sanayii alt-sektörlerinden ziyade taşıeron üretimi içeren küçük ve orta ölçekli üretime kayması, ülkenin DYY’ler aracılığıyla büyümesini engellemektedir. İthal girdi bağımlılığının, özellikle teknoloji ve teknik bilgi gerektiren sektörlerde artması, ithalatı arttırarak ülkenin ödemeler dengesi pozisyonunu bozmaktadır. Faktör yoğunluğu ve sektörel bileşimin yapısı, her sektörde yaratılan katma değeri kabaca göstermektedir. Buna göre Türkiye’de daha önce belirttiğimiz gibi küçük ve orta ölçekli işletme yapısının egemenliği, ülkenin halen büyük oranda emek-yoğun sanayii alanlarında üretim yaptığını göstermektedir. Bu durumda KMZ’ye göre ülkeye gelen ÇUŞ’lar, tekstil ve hazır giyim gibi sektörleri dışında SYMZ yapılarını fazlaca sergilemektedirler. Otomotiv, ağır makine gibi sektörlerde ise kısmen ÜYMZ yapıları görülmektedir. Ancak yabancı sermaye yatırımlarının yoğunlaştığı taşıt araçları ve taşıt araçları yan sanayii gibi sektörlerde uluslararası işbölümüne “fason” üretim bağlantıları yoluyla eklemleme yaşanmaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin, özellikle bilgisayar, yarı iletkenler ve yazılım alanlarında merkez ülkelerin elinde olması Türkiye gibi AGÜ ve YEÜ’leri katma değeri daha düşük sektörlerde uzmanlaşmaya itmiş, bu ülkeler adeta merkez ülkelere ara malı, parça ve marka üretimi sağlayan ajanlar konumuna gelmişleridir. Üstelik uluslararası üretim zincirleri içinde GÜ’lerin uyguladığı kota, tarife ve tarife-dışı engel ve korumalar, AGÜ’lerin dünya pazarına girişi üzerinde olumsuz etkiler yaratan faktörlerdir. AGÜ’lerdeki emek-yoğun sınai üretim yapısı, uluslararası rekabet alanını dış ticaret hadleri açısından bu ülkeler aleyhine çevirmektedir. Eskiye göre değişen bugün dünya işbölümünde küresel bağlantıların, GÜ’lerin mal ve hizmet gereksinimlerini daha kolay ve ucuz yaptırabilmeleridir. “Orijinal parça üretimi” ve “orijinal marka üretimi” modelleri üzerine kurulmuş küresel üretim dinamikleri, AGÜ’leri, “ölçek ekonomileri” uygulamaya zorlayarak kısıtlı alanlarda uzmanlaşmalarına neden olmaktadır.

Dünya işbölümünde 1980-1998 yılları arasında en hızlı büyüyen piyasalar, teknoloji (sermaye)-yoğun ve vasıflı emek-yoğun üretimin yapıldığı sektörel alanlar olmuştur. Yine bu dönem içinde, AGÜ'lerin ihracatında elektrik ve elektronik ürünleri üretiminin payı % 5.3'ten % 22'ye yükselmiştir (UNCTAD, 2002). Ancak bu üretim alanındaki yükseliş, içinde Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerinin bulunduğu sınırlı sayıda ülkeyi etkilemiştir. İlgili çekici bir başka nokta ise GÜ'lerdeki sanayii katma değerinin, sınai üretim değerini sürekli olarak aşması, bunun AGÜ'lerde tersine seyretmesidir (UNCTAD, 2002). GÜ'ler teknoloji/bilgi yoğunluklu yaptıkları yatırımlarda elde ettikleri artıkları, bu üretimleri başka ülkelerde bile yapmış olsalar kendi ülkelerine marka tekeli konumundaki ÇUŞ'lar yoluyla çekebilmektedirler. Bunun bir sonucu olarak, AGÜ'lerde sınai üretimin ihracat oranı artmasına karşın sanayii katma değer aynı oranda artmamaktadır. AGÜ'lerde son yıllarda yapılan ihracat, bilgisayar (donanım), büro malzemeleri, iletişim, ses ve görüntü cihazları, yarı-iletkenler ve giyim/hazır giyim alanlarında yoğunlaşmıştır. ÇUŞ'lar, sayılan alanlardaki faaliyetlerin emek-yoğun üretim sürecini içeren bölümlerini uluslararası üretim zincirleri kanalıyla AGÜ'lere kaydırılmışlardır (UNCTAD, 2002). KMZ'de üretilen mal gruplarının “üçgen imalat”, “fason” ve “taşeron” bağlantılar yoluyla bir çok ülkede el değiştirmesi, üretim sürecindeki katma değer artmasına neden olmuştur. Bu yüzden dünya çapında yapılan ticaretin değeri, malların katma değerinin çok çok üzerinde gerçekleşmektedir. UNCTAD (2002) bulgularına göre dünya ticaretinin % 30'u bu yolla gerçekleşmektedir. Ayrıca AGÜ'lerin KMZ içinde yaptıkları ihracatın teknoloji yoğun ürünlerden oluşması yanıltıcı olmakla birlikte, AGÜ'ler bu zincirlere düşük vasıflı işgücü kullanarak eklemlenmekte ve ucuz montaj faaliyetleri yapmaktadırlar.

Türkiye ekonomisi, tüm bu görünüm içinde yabancı sermaye yatırımlarını arttırmayı amaçlamakta ama stratejik öneme sahip sektörlerindeki kamu yatırımlarını azaltarak bir yandan da bunu engellemektedir. Öyleyse yatırım

politikalarının, Türkiye ve AGÜ'lerde etkin sonuçlar doğurabilmesi için “üretken sermaye” alanında *teknolojik* yatırımlara ağırlık verilmesi gerekmektedir. Bunun kısa vadede sonuç vermesi beklenemez. Ama bir yandan beşeri yatırım alanlarının genişletilmesi, bir yandan da sanayiye kaynak yaratacak üretim altyapısına yönelik büyük çaplı “sanayi planları” oluşturulması gerekmektedir. Böylece ülke ekonomisinin teknoloji-yoğun üretim yapan ülkelerin bulunduğu halkanın içinde yer alması mümkün olabilecektir.



DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Çalışmamızda ele aldığımız konunun, “üretim sürecinin küreselleşmesi” gibi geniş bir alanda yer alması nedeniyle bazı güçlüklerle karşılaşmamız kaçınılmaz olmuştur. Ama buna rağmen kısıtlı veriler demetinden hareketle bazı sonuçlara ulaşabildik. Konunun yalnızca dünya ekonomisi bağlamında olmaması ve bir yandan da ağırlıklı olarak Türkiye’de “imalat sanayii” çerçevesindeki değişimleri ele alma gerekliliğimiz, çalışmayı oldukça kısıtlı bir açıyla yürütmemize neden olmuştur. Ağırlıklı olarak UNCTAD tabanlı veri seti içinde düzenlediğimiz dünya ekonomisi bölümünde üretimin küreselleşmesi olgusunu DYY'lere dayalı olarak açıklamaya çalıştık. T.C Hazine Müsteşarlığı, DPT, DİE ve TCMB istatistikleriyle de Türkiye bölümü kurduk.

Son yıllarda çokça tartışılan “üretimin küreselleşmesi” olgusunun birçok bilimsel disipline değen bir yüzü olmakla birlikte, daha sağlıklı bir tartışma yürütebilmek için konunun olabildiğince daraltılması gerekmektedir. Çalışma buradan hareketle, uluslararası ticaret rejimlerinin DYY'ler yoluyla ülke ekonomilerinde yarattığı etkiyi anlamaya yönelik olarak kurgulanmıştır. Ancak yalnızca yatırımlar boyutu ele alınarak, tartışmayı zenginleştirmek mümkün değildir. Yatırımların uluslararası ticaret, üretim, dağıtım ve pazarlama sistemlerine etkisinin yanı sıra bir “ölçüm” aleti olmasının çeşitli sakıncaları da mevcuttur. Çünkü uluslararası işbölümündeki “yapısal değişme”nin yanında “değişmeyenleri”nin de ele alınması da gerekmektedir. *Gelişmişlik* ve *azgelişmişlik* sarmalındaki dünya ekonomisinin nerdeyse yüzyıldır değişmeyen özellikleri, günümüzde varlığını hala sürdürmektedir. Kresellşeme sürecinde çoğunlukla “değişen”lerin tartışıldığı bir yazın içinde *eşitsiz gelişme* yaklaşımları, çalışma boyunca, “değişmeyenler”in vurgulanması için kullanılmıştır. Bu açıdan çalışmanın oturduğu temel, AGÜ'lerin uluslararası işbölümünde konumlanışlarını gözlemlenebilmesi ve bunun sonucunda da Türkiye'nin bu işbölümündeki durumunu ortaya konabilmesidir.

Küresel mal zincirleri (KMZ) yaklaşımını kullanmamız tartışmayı geliştirmek açısından oldukça yararlı olmuştur. Ancak yararlarının yanı sıra bu yaklaşımda mevcut “zaaflar”ın da bilinmesi gerekir. Üretimin küreselleşmesi sürecini KMZ kısıtı altında ele almakla uluslararası işbölümündeki değişimin bazı önemli sonuçları ıskalamak riski de ortaya çıkmaktadır. Gereffi (1994)’nin geliştirdiği bu yaklaşımda, ortaya konulan çokuluslu şirket (ÇUŞ) modellerinin basitleştirici varsayımlarında bazı eksiklikler mevcuttur. Örneğin üretici şirket yönetimindeki mal zincirlerinin (ÜYMZ) tümü “sınai sermaye” tabanında üretim yapmamaktadır. Aynı şekilde satın alan şirket yönetimindeki mal zincirlerinin (SYMZ) her zaman “ticari sermaye”den beslenen ÇUŞ’lardan oluştuğunu söyleyemeyiz (eleştirilen sınıflandırma için bkz. Tablo-1.2). Bu ayrımlar ancak belli ülke veya sektör örneklerinden yola çıkılarak, incelenen alana özgü olarak geliştirilebilir. KMZ yaklaşımının zaafları yanında, yararları da mevcuttur. Örneğin ÜYMZ tipi ÇUŞ’ların sermayesinin yatırıma dayalı ve SYMZ tipi ÇUŞ’ların sermayesinin ticarete dayalı olduğu savı, GÜ ve bazı AGÜ’lerdeki sanayi organizasyonlarıyla örtüşmektedir. Ayrıca ÜYMZ’de, uluslararası üretimde büyük firmaların yer aldığı otomotiv, uçak vb. sektörlerde “ölçek ekonomileri”nin, SYMZ’de ise giyim, ayakkabı vb. sektörlerde taşeron firmaların faaliyette bulunduğu “kapsam ekonomileri”nin varlığından söz edilebilir (bkz. Gereffi, 1999). Dünya ölçeğinde “değişen talep” yapısına uyum gösterebilen bir üretim yapısının egemen olması KMZ modelinde çalışan ÇUŞ tipolojisine oturmaktadır. Değişen talep yapısı içinde hem teknoloji-yoğun üretim kanalları hem de fason bağlantıların egemen olduğu daha emek-yoğun sektörlerin faaliyetin olması gerçeği KMZ yaklaşımını her örnekte geçerli olmasa da kısmen doğrulamaktadır.

KMZ yaklaşımıyla çalışmamızda elde ettiğimiz sonuçlar bir yandan da kalkınma dinamikleriyle ilişkilidir. Dünya çapında 1970’lerin “ithal ikamesi” modelinin, 1980 sonrasında “ihracata dayalı sanayileşme” modeline

dönüşmesiyle AGÜ'lerin uluslararası işbölümündeki konumlarını ciddi oranda etkilemiştir. Dış ticaret hadleri, 1980 sonrasında Türkiye'nin içinde bulunduğu ülke gruplarının aleyhine seyretmiştir. Bunun en önemli kanıtı bu ülkelerin *uzmanlaşma* yakaladıkları sektörlerin düşük katma-değere sahip olmasıdır (bkz. Köse ve Yeldan, 1998). Kuramsal çerçevede kalkınmanın temelini oluşturan iç talep ve piyasanın canlılığı , aynı zamanda yüksek teknolojinin kullanımını, buna dayalı bir üretim yapısının yenilenerek verimliliğin artmasını beraberinde getirmektedir. Yüksek ücret düzeyinin sağlanması, iç piyasada talebi canlandıracak ve piyasayı genişletecektir. Bunun sonucu olarak da teknoloji kullanımının artışı, sanayileşme yolunda ilerleyen ülkelerin gelişmesine neden olacaktır (bkz. Emmanuel, 1950).

Türkiye'nin 1980 sonrası iktisadi dönüşümünde ücret düzeylerinde 1989'a kadar yaşanan inişli ve çıkışlı seyir, 1989 sonrasında yerini yükselişe ve 1994 krizi sonrasında ise sürekli bir iniş eğilimine bırakmıştır. İstikrarsız bir iç piyasa, ekonomide sürekli iç ve dış borçlanma zemini yaratarak, periyodik krizlere neden olmaktadır. Ekonominin “yapısal” sorunlarından kaynaklanan krizlerin üzerine geçmiş dönemlerde sağlanan sosyal politika kazanımlarının yitirilmesi olgusu eklenince iç talep muazzam ölçüde azalmıştır. İç talebin baskı altında tutulması, Türkiye'nin 1980 sonrasında izlediği dış ticaret politikasının bir uzantısı olarak gelişmiştir. 1989 yılında yürürlüğe konulan 32 sayılı kararla birlikte, zaten istikrardan yoksun olan ekonomik yapı günden güne zayıflamış ve uluslararası rekabetin yoğunlaşmasıyla ihracat gücünü de yitirmiştir.

Bu çalışmada ulaştığımız sonuçların bazı “sanayileşme politikası” önermelerini doğurması kaçınılmazdır. Türkiye'nin *kalkınma-sanayileşme* eksenindeki gelişiminin ortaya konulması, çalışmamızda ele aldığımız Prebisch tarzı bir “dış ticaret hadleri” yaklaşımının bir ürünüdür. Türkiye'nin de içinde bulunduğu azgelişmiş ülke grubunun, uluslararası ticaret ağlarının

aktörleri durumuna gelmesi, bu ülkelerin “teknoloji” içeren yatırımlara daha fazla ağırlık vermesi mümkün olacaktır.

Çalışmamızda küresel mal zincirleri yaklaşımıyla ele aldığımız ülkelerin, içinde bulundukları “halka”dan daha üst bir halkaya geçebilmesinin olanakları, başlı başına bir “sorunsal” niteliği taşımaktadır. Ancak yine de çalışmada kullandığımız yaklaşıma bağlı olarak, araştırma geliştirme, teknik bilgi ve yüksek-teknoloji alanındaki doğrudan yatırım kanallarının genişlemesinin, AGÜ’lerin bulundukları halkadan daha üst bir halkaya geçişini kolaylaştıracağını söyleyebiliriz.

Çalışmamızdan, Türkiye imalat sanayii ve imalat sanayii içindeki bazı alt-sektörler çerçevesinde katma değer düzeyi yüksek bir üretim hacminin yakalanmasının, Türkiye’nin uyguladığı veya uygulayacağı bilim ve teknoloji politikalarıyla yakından ilişkili olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmanın ülkenin sanayileşme politikasıyla ilgili örtük önermesi, Türkiye ekonomisinin büyüme dinamiklerinin güçlenmesi ve uluslararası ticarete “avantajlı” bir konuma geçmesinin bilim ve teknolojiye yapacağı yatırımları arttırmasıyla mümkün olacağı üzerine kuruludur.

EK: TABLOLAR

**Tablo-E.1 Türkiye’de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların
Ülkelere Göre Dağılımı* (milyon T.L, firma sayısı, yüzde)**

	Firma Adedi	Mevcut Yabancı Sermaye	Toplam Yabancı Sermaye İçindeki Payı (%)	Şirketlerin Toplam Sermayesi	Toplam Sermaye İçindeki Yabancı Sermaye Payı (%)
OECD ÜLKELERİ					
AVRUPA BİRLİĞİ					
Portekiz	5	111,775	0.00	125,283	89.22
Yunanistan	52	5,289,639	0.22	11,007,987	48.05
Almanya	995	233,315,315	9.61	349,147,103	66.82
Fransa	259	213,665,419	8.80	387,054,550	55.20
Finlandiya	19	1,877,431	0.08	2,878,353	65.23
Danimarka	46	4,752,491	0.20	21,087,879	22.54
Belçika	73	19,078,645	0.79	23,049,984	82.77
Avusturya	96	7,145,968	0.29	34,626,464	20.64
İngiltere	350	94,701,073	3.90	307,060,037	30.84
Hollanda	403	795,422,435	32.75	1,383,663,878	57.49
Lüksembourg	47	47,589,207	1.96	59,789,291	79.59
İtalya	212	71,605,807	2.95	150,132,084	47.70
İsveç	49	38,732,249	1.59	40,104,344	96.58
İspanya	41	33,177,170	1.37	35,833,614	92.59
İrlanda	26	8,298,726	0.34	13,195,411	62.89
AVRUPA BİRLİĞİ – TOPLAM	2,673	1,574,763,350	64.83	2,818,756,262	55.87
DİĞER OECD ÜLKELERİ					
Yeni Zelanda	2	2,440	0.00	6,040	40.40
Japonya	55	63,174,557	2.60	93,948,782	67.24
Norveç	17	3,892,112	0.16	9,936,179	39.17
İzlanda	1	75,905	0.00	248,703	30.52
İsviçre	206	53,534,803	2.20	122,141,484	43.83
Kanada	25	5,743,652	0.24	7,287,617	78.81
ABD	366	326,920,566	13.46	475,347,100	68.78
Avustralya	14	316,202	0.01	512,399	61.71
Kore Cum.,	42	26,384,109	1.09	58,172,518	45.35
DİĞER OECD ÜLKELERİ – TOPLAM	728	480,044,346	19.76	767,600,822	62.54
OECD ÜLKELERİ – TOPLAM	3,401	2,054,807,696	84.59	3,586,357,084	57.30
İSLAM ÜLKELERİ					
ORTADOĞU ÜLKELERİ					
Yemen	11	162,702	0.01	313,090	51.97
İran	332	6,782,754	0.28	8,512,416	79.68
İrak	153	4,109,196	0.17	4,630,208	88.75
Bahreyn	5	514,265	0.02	522,556	98.41
Birleşik Arap Emirlikleri	14	156,377	0.01	191,724	81.56
Ürdün	54	849,548	0.03	1,209,180	70.26
Kuveyt	13	3,281,689	0.14	6,304,114	52.06
Katar	6	205,032	0.01	405,090	50.61
Lübnan	56	1,303,756	0.05	1,765,878	73.83
Filistin	4	63,400	0.00	84,200	75.30
Güney Yemen	1	4,800	0.00	6,000	80.00
KKTC	61	1,505,593	0.06	3,636,076	41.41
İslam Kalkınma	10	1,472,553	0.06	26,240,102	5.61

Bankası					
Suriye	133	1,269,919	0.05	1,739,030	73.02
Suudi Arabistan	78	79,286,815	3.26	145,615,175	54.45
ORTADOĞU ÜLKELERİ	931	100,968,399	4.16	201,174,839	50.19
- TOPLAM					
KUZEY AFRIKA					
ÜLKELERİ					
Mısır	24	837,349	0.03	1,069,634	78.28
Cezayir	11	264,717	0.01	357,810	73.98
Tunus	4	120,445	0.00	219,905	54.77
Libya	17	9,315,463	0.38	17,394,911	53.55
Fas	4	339,450	0.01	729,000	46.56
KUZEY AFRIKA					
ÜLKELERİ - TOPLAM	60	10,877,424	0.45	19,771,260	55.02
DİĞER İSLAM ÜLKELERİ					
Malezya	1	2,560	0.00	2,560	100.00
Pakistan	22	2,922,019	0.12	3,043,095	96.02
Endonezya	1	525	0.00	1,500	35.00
Nijerya	2	63,287	0.00	64,500	98.12
Sudan	10	102,187	0.00	104,932	97.38
Afganistan	21	370,795	0.02	465,543	79.65
DİĞER İSLAM ÜLKELERİ					
- TOPLAM	57	3,461,373	0.14	3,682,130	94.00
İSLAM ÜLKELERİ -					
TOPLAM	1,048	115,307,196	4.75	224,628,229	51.33
DOĞU AVRUPA					
ÜLKELERİ					
DİĞER DOĞU AVRUPA					
ÜLKELERİ					
Bosna-Hersek	7	5,510,027	0.23	10,748,923	51.26
Macaristan	3	37,351	0.00	43,484	85.90
Hırvatistan	3	126,840	0.01	237,564	53.39
Arnavutluk	6	95,098	0.00	316,500	30.05
Çek Cumhuriyeti	3	60,525	0.00	64,168	94.32
Bulgaristan	22	500,922	0.02	937,840	53.41
Yugoslavya	21	234,634	0.01	273,593	85.76
Romanya	11	5,297,164	0.22	30,241,950	17.52
Polonya	4	123,196	0.01	205,836	59.85
DİĞER DOĞU AVRUPA					
ÜLKELERİ - TOPLAM	80	11,985,757	0.49	43,069,858	27.83
BAĞIMSIZ DEVLETLER					
TOPLULUĞU					
Dağıstan	1	9,890	0.00	10,000	98.90
Türkmenistan	8	267,649	0.01	309,889	86.37
Kazakistan	18	480,626	0.02	777,372	61.83
Gürcistan	21	299,251	0.01	506,163	59.12
Özbekistan	5	70,589	0.00	83,160	84.88
Tataristan	2	8,172	0.00	9,525	85.80
Çeçen Cum.	2	9,837,720	0.41	14,053,400	70.00
Estonya	1	6,600	0.00	6,600	100.00
Rusya Federasyonu	171	2,821,588	0.12	4,726,834	59.69
BDT	4	4,237	0.00	5,970	70.97
Azerbaycan	75	2,749,195	0.11	3,222,829	85.30
Moldova	4	71,150	0.00	99,700	71.36
Ukrayna	28	374,126	0.02	571,956	65.41
Tacikistan	3	87,124	0.00	96,350	90.42
Kırgızistan	3	50,928	0.00	56,329	90.41
BAĞIMSIZ DEVLETLER					
TOPLULUĞU - TOPLAM	346	17,138,845	0.71	24,536,077	69.85
DOĞU AVRUPA	426	29,124,602	1.20	67,605,935	43.08

ÜLKELERİ - TOPLAM					
DİĞER ÜLKELER					
GÜNEYDOĞU ASYA					
ÜLKELERİ					
Singapur	5	766,556	0.03	1,823,016	42.05
Hong Kong	9	41,551	0.00	99,997	41.55
Çin Halk Cum.	93	2,869,999	0.12	3,479,825	82.48
Tayland	5	4,334,800	0.18	6,544,000	66.24
Hindistan	8	616,133	0.03	660,089	93.34
Tayvan	11	817,843	0.03	4,159,360	19.66
GÜNEYDOĞU ASYA	131	9,446,882	0.39	16,766,287	56.34
ÜLKELERİ - TOPLAM					
DİĞERLERİ					
Guernsey Adası	2	59,864	0.00	70,650	84.73
Grand Turks-Caicos	1	407,546	0.02	582,209	70.00
Adaları					
Kanal Adaları	1	8,875	0.00	8,875	100.00
Man Adaları	1	5,100,000	0.21	6,000,000	85.00
Arubo	1	2,400	0.00	4,800	50.00
Meksika	1	16,100	0.00	23,000	70.00
Ekvator	1	18,009	0.00	19,575	92.00
Hollanda Antilleri	5	62,213,700	2.56	136,364,442	45.62
Jamaika		350	0.00	350	100.00
IFC	3	12,923,110	0.53	98,514,899	13.12
Karma	445	2,932	0.00	2,932	0.00
Jersey Adaları	7	3,445,520	0.14	3,904,309	88.25
İsrail	53	22,353,397	0.92	53,665,136	41.65
Filipinler	2	6,820	0.00	13,500	50.52
Cayman Adaları	10	356,284	0.01	745,834	47.77
Barbados	1	15,200	0.00	16,000	95.00
Bahamalar	2	4,840,780	0.20	16,630,435	29.11
Arjantin	1	1,050	0.00	7,000	15.00
Monako	4	651,294	0.03	797,032	81.71
Liberya	3	42,131	0.00	78,122	53.93
Cebelitarık		1,078,382	0.04	1,548,497	69.64
Brezilya	2	87,172	0.00	108,272	80.51
Bermuda	3	4,754,678	0.20	5,102,554	93.18
Belize	2	21,269	0.00	22,125	96.13
Virgin Adaları	16	8,461,375	0.35	52,687,910	16.06
Peru	1	100	0.00	5,000	2.00
Panama	12	33,005,784	1.36	52,035,218	63.43
Lihtenştayn	16	5,582,641	0.23	10,668,613	52.33
Kanarya Adaları		3,208	0.00	3,208	100.00
Güney Afrika Cum. ve					
Namibya	1	15,876	0.00	21,000	0.00
Etiyopya	1	24,055	0.00	39,521	60.87
Venezüella	2	5,428	0.00	8,700	62.39
Şili	2	174,175	0.01	1,151,845	15.12
Malta	7	54,456,332	2.24	54,634,606	99.67
Makedonya	12	225,751	0.01	272,000	83.00
DİĞERLERİ - TOPLAM	621	220,361,588	9.07	495,758,169	44.45
DİĞER ÜLKELER - TOPLAM	752	229,808,470	9.46	512,524,456	44.84
GENEL TOPLAM	5,627	2,429,047,964	100.00	4,391,115,704	55.32

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı. (*) Haziran 2001 sonu itibarıyla.

Tablo-E.2 İzin Verilen Yabancı Sermayenin Ülkelere Göre Yıllık Dağılımı (1980-2001, milyon ABD doları)

Ülkeler	1980-84	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Toplam
Fransa	43.1	14.9	8.3	33.1	43.7	233.4	669.1	249.2	353.8	223.2	255.3	476.1	2,370.4	103.9	135.5	146.7	37.8	137.7	5,535.0
Almanya	144.7	22.5	45.3	105.6	101.6	131.0	145.9	196.4	202.5	145.4	223.5	392.1	226.5	281.6	329.9	407.3	583.0	319.3	4,003.6
Hollanda	39.3	8.7	2.4	20.4	68.3	149.2	34.1	280.3	272.9	179.4	194.0	559.3	338.6	206.1	352.1	234.6	696.0	635.4	4,271.3
A.B.D.	268.2	21.7	24.5	61.1	129.8	137.5	127.8	460.9	197.6	248.3	158.3	231.4	179.4	174.5	297.2	292.5	296.1	316.0	3,622.8
İsviçre	233.3	20.0	53.3	82.5	115.5	167.2	127.7	109.1	203.5	136.1	54.3	327.8	156.8	50.3	101.6	50.9	35.4	86.1	2,037.8
İngiltere	28.7	26.5	22.8	102.6	129.7	280.7	286.4	80.8	109.3	120.5	47.4	161.4	164.8	122.3	44.4	88.4	167.0	506.5	2,489.2
İtalya	22.4	0.1	4.8	6.1	40.6	74.2	65.9	180.7	119.7	419.3	164.0	98.6	43.2	124.5	128.7	95.2	271.7	33.6	1,893.2
Japonya	0.1	3.5	2.6	111.5	69.2	73.8	102.7	54.6	36.6	237.1	125.9	283.8	21.1	126.7	17.5	13.9	192.1	258.6	1,731.2
Belçika	14.0	0.2	17.1	4.5	3.9	29.9	18.1	8.3	20.0	21.1	13.4	36.2	70.2	7.6	17.8	23.4	71.8	7.9	385.2
S.Arabistan	5.0	4.4	75.8	7.3	17.3	11.1	4.6	44.0	34.1	15.1	8.4	11.8	9.0	10.1	17.1	14.5	9.1	13.5	312.9
G.Kore	0.0	0.0	0.2	1.7	0.5	1.0	17.3	0.9	10.3	93.3	0.5	15.9	31.0	17.9	2.5	13.6	91.3	1.9	299.8
Kanada	7.5	0.0	5.5	0.6	9.8	6.2	2.2	51.3	22.6	58.3	37.4	41.3	1.4	0.4	12.9	1.9	2.4	0.6	262.4
Lüksembourg							28.0	23.2	24.7	9.8	19.9	33.3	0.8	16.1	10.6	4.2	24.1	72.1	266.7
Bahreyn	3.3	6.0	1.0	0.0	1.1	0.6	4.4	6.9	49.7	25.9	12.0	6.4	18.4	4.5	25.2	0.0	0.0	0.0	165.3
İsveç	0.7	0.9	1.0	6.9	4.0	12.0	15.7	14.0	14.4	6.3	8.7	11.8	22.1	7.5	19.4	6.9	8.7	2.0	162.8
Avusturya	2.8	0.2	0.9	1.1	4.9	8.2	6.5	8.4	8.8	5.6	3.6	32.9	11.2	8.4	6.1	16.4	29.4	2.3	157.5
Danimarka	21.4	6.9	4.7	2.1	0.6	31.6	15.8	4.7	3.7	5.2	8.6	3.6	0.4	13.7	4.2	11.3	10.5	69.8	218.6
Singapur	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	29.7	25.8	9.7	14.1	15.0	1.3	18.1	6.2	8.4	0.0	0.2	2.8	0.0	131.3
Panama	0.9	0.7	20.4	2.1	16.1	3.7	3.0	1.7	2.6	3.6	2.1	17.5	0.1	0.0	0.7	0.0	50.7	133.0	258.8
İran	12.6	2.8	7.1	8.0	11.2	12.1	5.5	3.2	9.0	5.8	4.0	5.6	5.4	9.6	5.0	1.6	2.1	4.6	115.0
I.F.C.	4.5	0.0	0.0	2.1	0.7	5.9	8.6	6.1	10.5	1.7	21.0	9.8	7.3	3.6	3.4	0.0	0.3	10.4	95.7
İspanya							8.3	9.2	8.8	4.4	5.8	2.8	10.7	1.7	9.1	31.0	6.3	12.2	110.4
Suriye	4.4	1.7	1.7	2.7	5.5	4.2	11.1	3.6	1.0	2.7	1.7	1.5	10.5	4.6	0.7	1.9	0.5	0.7	60.6
Rusya Fed.							1.8	3.8	2.7	9.5	6.6	11.3	5.8	5.3	3.0	4.1	2.3	4.3	60.5
Finlandiya							3.4	1.2	0.6	0.7	12.2	25.9	2.8	3.1	1.6	0.2	3.1	0.6	55.4
Yunanistan							0.4	1.3	2.8	4.2	0.4	3.0	1.2	2.0	1.6	2.6	32.7	3.4	55.6
İsrail							0.7	0.2	0.9	0.7	0.0	0.2	7.4	1.5	1.6	1.3	34.6	14.3	63.5
B.A.E.	16.1	0.0	4.6	1.0	3.1	3.7	6.0	8.0	0.3	3.4	0.3	0.2	0.6	0.6	0.3	0.2	0.0	2.9	51.5
Diğer Ülk.	102.8	93.0	59.9	92.4	43.7	105.2	114.5	145.8	82.7	61.9	87.1	118.6	113.6	363.0	96.0	235.9	398.1	83.7	1,620.66
TOPLAM	975.6	234.5	364.0	655.2	820.5	1,511.9	1,861.2	1,967.3	1,819.9	2,063.4	1,477.6	2,938.4	3,837.0	1,679.3	1,645.7	1,700.5	3,059.9	2,738.5	31,349.44

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı (HM, 2002: 39).

Tablo-E.3 Türkiye’de Yıllara Göre Yabancı Sermaye Yatırımları

YILLAR	İZİN VERİLEN YABANCI SERMAYE (MİLYON ABD \$)	YATIRIM BELGELERİNİN TOP.YAT. TUTARI (MİLYAR TL)	YABANCI SERMAYELİ FİRMA SAYISI (KÜMÜLATİF)	FİRMALARIN TOPLAM SERMAYESİ (MİLYAR TL - KÜMÜLATİF)	FİLİ GİRİŞ (MİLYON \$)
1980	97,00	76,87	78	28.390	35
1981	337,51	72,16	109	47.400	141
1982	167,00	218,14	147	100.196	103
1983	102,74	199,22	166	147.109	87
1984	271,36	312,28	235	254.775	162
1985	234,49	1.168,16	408	464.981	158
1986	364,00	3.099,74	619	707.164	170
1987	655,24	3.179,53	836	960.035	239
1988	820,52	5.468,27	1.172	1.597.103	488
1989	1.511,94	9.507,35	1.525	4.847.832	855
1990	1.861,16	18.249,28	1.856	7.943.775	1.005
1991	1.967,26	15.893,98	2.123	13.101.036	1.041
1992	1.819,96	17.976,36	2.330	23.441.214	1.242
1993	2.063,39	70.136,27	2.554	36.737.050	1.016
1994	1.477,61	37.202,36	2.830	62.449.964	830
1995	2.938,32	328.447,82	3.161	113.013.790	1.127
1996	3.834,97	1.250.652,13	3.582	235.971.182	964
1997	1.678,20	624.461,10	4.068	458.968.459	1.032
1998	1.646,76	1.016.653,54	4.533	823.560.554	976
1999	1.700,52	1.599.520,36	4.950	1.446.503	817
2000	3.059,90	7.883.004,85	5.328	3.063.464	1.719
2001	2.738,58		5.841		3.044
TOPLAM	31.348,43	12.885.500	---	---	17.251

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

Tablo-E.4 İzin Verilen Yabancı Sermayenin Ülkelere Göre Yıllık Dağılımı
(Milyon ABD doları)

Ülkeler	1980-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Toplam
Fransa	1.045,61	249,18	353,75	223,15	255,29	476,05	2.370,35	103,94	135,50	146,72	37,77	137,71	5.535,02
Hollanda	322,40	280,30	272,90	179,42	194,02	559,32	338,61	206,35	352,05	234,57	695,98	635,47	4.271,39
Almanya	696,43	196,41	202,46	145,37	223,46	392,13	226,47	281,50	329,80	407,31	582,97	319,31	4.003,62
A.B.D.	770,59	460,87	197,55	248,34	158,32	231,37	179,44	174,48	297,20	292,51	296,07	316,06	3.622,80
İngiltere	877,44	80,82	109,34	120,49	47,42	161,37	164,80	122,25	44,43	88,40	166,00	506,53	2.489,29
İsviçre	799,61	109,08	203,51	136,11	54,29	327,75	156,84	50,28	101,58	50,89	35,43	86,10	2.111,47
İtalya	214,06	180,66	119,66	419,29	164,00	98,57	43,24	124,50	128,69	95,22	271,70	33,63	1.893,22
Japonya	363,33	54,59	36,60	237,06	125,92	283,84	21,14	126,68	17,54	13,85	192,12	258,60	1.731,27
Belçika	87,54	8,27	20,00	21,10	13,43	36,20	70,18	7,61	17,82	23,41	71,75	7,98	385,28
S.Arabistan	125,35	43,95	34,07	15,08	8,44	11,81	8,98	11,00	17,14	14,47	9,09	13,59	312,97
G.Kore	20,59	0,94	10,29	93,30	0,53	15,94	30,99	17,88	2,51	13,62	91,29	1,96	299,84
Cayman Adaları	14,86	21,42	0,00	0,00	0,00	0,59	0,00	0,12	0,10	0,13	246,58	0,05	283,85
Luksemburg	27,95	23,20	24,73	9,81	19,85	33,29	0,80	16,07	10,64	4,20	24,09	72,12	266,74
Kanada	31,85	51,26	22,63	58,31	37,37	41,33	1,42	0,41	12,86	1,91	2,42	0,67	262,44
Panama	46,83	1,74	2,55	3,58	2,11	17,53	0,13	0,00	0,67	0,00	50,67	133,08	258,89
Danimarka	82,96	4,73	3,66	5,21	8,57	3,63	0,44	13,68	4,15	11,28	10,50	69,86	218,67
Bahreyn	16,32	6,92	49,70	25,92	11,95	6,44	18,44	4,46	25,16	0,00	0,00	0,06	165,37
İsveç	41,05	13,96	14,39	6,25	8,70	11,84	22,09	7,52	19,42	6,88	8,73	2,06	162,89
Avusturya	24,47	8,36	8,83	5,55	3,59	32,92	11,20	8,42	6,10	16,41	29,39	2,31	157,55
Singapur	55,61	9,67	14,07	15,03	1,32	18,13	6,17	8,35	0,00	0,16	2,79	0,00	131,30
İran	59,21	3,23	8,95	5,80	3,96	5,63	5,35	9,58	5,00	1,58	2,14	4,62	115,05
İspanya	8,26	9,16	8,84	4,39	5,79	2,80	10,72	1,74	9,14	30,95	6,34	12,28	110,41
I.F.C.	21,72	6,09	10,47	1,70	20,98	9,76	7,30	3,62	3,36	0,03	0,33	10,41	95,77
Bermuda	0,00	38,35	0,38	14,13	3,20	20,11	0,00	1,33	0,09	0,00	1,42	0,00	79,01
K.K.T.C.	1,56	4,98	9,81	2,49	5,17	3,57	10,14	8,30	0,41	3,54	28,93	0,00	78,90
Virgin Adaları	0,00	0,23	0,41	0,09	0,62	6,17	26,71	1,20	0,31	15,20	22,16	2,14	75,24
Jersey Adaları	9,92	29,51	12,51	0,40	5,41	0,18	0,06	15,64	0,16	0,16	0,00	0,21	74,16
İrlanda	0,36	0,59	0,39	0,12	4,46	6,58	0,71	36,23	14,39	1,18	0,40	1,26	66,67
İsrail	0,74	0,20	0,93	0,66	0,03	0,20	7,39	1,53	1,63	1,31	34,57	14,39	63,58
Suriye	31,35	3,56	0,99	2,69	1,69	1,49	10,47	4,58	0,72	1,87	0,51	0,70	60,62
Rusya Federasyonu	1,79	3,82	2,66	9,54	6,56	11,29	5,78	5,29	3,00	4,13	2,31	4,36	60,55
Yunanistan	0,42	1,34	2,75	4,22	0,35	2,97	1,20	1,99	1,56	2,64	32,70	3,47	55,61
Finlandiya	3,40	1,22	0,63	0,74	12,19	25,88	2,84	3,05	1,56	0,21	3,13	0,64	55,48
Liechtenstein	1,03	11,37	4,17	0,78	0,72	17,67	0,76	0,43	0,06	17,50	0,00	0,07	54,56
B.A.E.	34,59	8,04	0,32	3,39	0,31	0,23	0,60	0,58	0,31	0,17	0,00	2,97	51,51
İzlanda	0,00	1,17	3,04	0,03	0,09	0,00	0,06	0,00	41,98	0,00	0,29	0,14	46,80
Diğer Ülkeler	579,87	9,72	52,43	3,99	33,13	47,45	74,88	309,41	43,14	230,76	160,09	83,79	1.620,66
Toplam	6.419,06	1.967,26	1.819,96	2.063,39	1.477,61	2.938,32	3.836,97	1.678,21	1.647,44	1.700,57	3.060,13	2.738,57	31.349,44

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

**Tablo-E.5 Türkiye’de Faaliyette Bulunan Yabancı Sermayeli Kuruluşların
Sektörel Dağılımı* (milyon TL., yüzde, adet)**

	Firma Adedi	Mevcut Yabancı Sermaye	Toplam Yabancı Sermaye İçindeki payı (%)	Şirketlerin toplam sermayesi	Toplam Sermaye İçindeki Yabancı Sermaye Payı (%)
TARIM					
Bitkisel Üretim	28	1,011,518	0.04	1,579,079	64.06
Hayvancılık	21	2,514,867	0.10	5,935,275	42.37
Su Ürünleri	15	195,847	0.01	1,156,967	16.93
Ormancılık	2	1,448	0.00	6,160	23.51
Tarım Hizmetleri	67	42,143,240	1.73	51,471,457	81.88
TARIM TOPLAMI	133	45,866,920	1.88	60,148,938	76.26
MADENCİLİK					
Kömür Madenciliği	1	14,850	0.00	15,000	99.00
Ham Petrol ve Doğal Gaz Üretimi	1	1,750,000	0.07	7,000,000	25.00
Metal Madenciliği	4	1,407,044	0.06	1,410,376	99.76
Diğer Madencilik	79	8,840,996	0.36	13,854,925	63.81
MADENCİLİK TOPLAMI	85	12,012,890	0.49	22,280,301	53.92
İMALAT SANAYİİ					
Gıda Sanayii	146	95,147,450	3.91	177,086,328	53.73
İçki Sanayii	12	19,610,191	0.81	48,812,668	40.17
Tütün Sanayii	12	30,459,335	1.25	33,337,787	91.37
Dokuma, Giyim ve Deri Sanayii	4	68,484	0.00	75,790	90.36
İplik, Dokuma, Örne ve Apre Sanayii	58	5,213,978	0.21	20,096,171	25.95
Hazır-Giyim Sanayii	192	58,497,090	2.40	126,222,975	46.34
Deri ve Deri Mamulleri Sanayii	25	1,527,150	0.06	1,742,135	87.66
Ayakkabı Sanayii	10	106,857	0.00	240,332	44.46
Orman Ürünleri	18	1,204,833	0.05	3,184,157	37.84
Mobilya Sanayii	8	95,750	0.00	114,631	83.53
Kağıt ve Basım-Yayın Sanayii	1	35,000	0.00	35,000	100.00
Kağıt Sanayii	12	9,677,996	0.40	19,971,800	48.46
Basım-Yayın Sanayii	17	1,885,224	0.08	3,799,674	49.62
Kimya Sanayii	37	10,775,893	0.44	18,128,468	59.44
Endüstriyel Kimyasal Ürünler	53	40,224,221	1.65	50,377,117	79.85
Diğer Kimyasal Ürünler	93	82,947,475	3.41	98,221,244	84.45
Diğer Petrol ve Kömür Ürünleri	10	6,414,169	0.26	8,862,963	72.37
Kauçuk Sanayii	2	32,378	0.00	45,750	70.77
Plastik Sanayii	63	27,162,156	1.12	36,233,588	74.96
Lastik Sanayii	8	37,346,589	1.53	59,400,004	62.87
Gübre Sanayii	2	34,609	0.00	69,115	50.07
Metal Dışı Madeni Ürünler	2	666,049	0.03	666,100	99.99
Seramik, pişmiş kil ve çimentodan gereçler	21	7,485,193	0.31	25,094,344	29.83
Cam Sanayii	13	7,420,592	0.30	86,329,674	8.60
Çimento Sanayii	9	34,489,570	1.42	65,767,031	52.44
Diğer Metal Dışı Madenler	2	15,700	0.00	30,500	51.48
Temel Metal Sanayii	7	1,745,116	0.07	4,347,132	40.14
Demir Çelik Sanayii	14	39,748,032	1.63	197,827,323	20.09
Demir Dışı Metal Sanayii	18	10,555,556	0.43	11,734,102	89.96
Makine İmalat Sanayii	15	631,362	0.03	1,207,084	52.30
Madeni Eşya Sanayii	42	3,677,710	0.15	12,954,861	28.39
Elektriksiz Makine İmalat Sanayii	28	3,798,295	0.16	5,798,245	65.51
Elektrikli Makine Teçhizat Sanayii	70	41,220,721	1.69	60,340,436	68.31
Elektronik Sanayii	107	31,229,083	1.28	47,353,417	65.95
Taşıt Araçları İmalat Sanayii	28	146,313,870	6.01	307,865,415	47.53
Taşıt Araçları Yan Sanayii	123	112,136,750	4.60	173,953,489	64.46

Ölçü-Kontrol ve Optik	15	14,906,334	0.61	15,692,885	94.99
Donanım İmalat Sanayii					
Uçak Sanayii	2	4,737,250	0.19	9,735,000	48.66
Diğer İmalat Sanayii	124	37,274,969	1.53	58,298,178	63.94
İMALAT SANAYİİ TOPLAMI	1,423	926,518,980	38.04	1,791,052,913	51.73
HİZMETLER					
Ticaret	2,095	258,126,606	10.60	315,306,635	81.87
Restoran, Kafe, Yeme-içme					
Hizmetleri	282	59,028,482	2.42	66,944,377	88.18
Otel Pansiyon ve Kamping					
İşletmeciliği	283	62,245,939	2.56	85,343,638	72.94
İnşaat Taahhüt Hizmetleri	173	17,840,225	0.73	49,428,695	36.09
Kara Taşımacılığı	22	510,289	0.02	1,860,858	27.42
Deniz Taşımacılığı	54	2,007,244	0.08	8,704,658	23.06
Hava Taşımacılığı	49	1,039,496	0.04	1,923,085	54.05
Taşımacılıkla İlgili Diğer					
Hizmetler	140	14,175,977	0.58	24,610,470	57.60
Haberleşme	36	380,722,126	15.63	864,151,466	44.06
Bankacılık ve Diğer Finansal					
Hizmetler	37	282,220,173	11.59	444,274,071	63.52
Yatırım Finansmanı	59	71,019,598	2.92	228,628,259	31.06
Sigortacılık	28	42,327,109	1.74	67,494,264	62.71
Kiralama	8	6,789,872	0.28	6,806,500	99.76
Özel Eğitim	12	104,306	0.00	466,250	22.37
Araştırma ve Geliştirme					
Faaliyetleri	14	1,363,008	0.06	1,828,501	74.54
Sağlık Hizmetleri	41	5,628,486	0.23	14,253,855	39.49
Diğer Toplumsal Hizmetler	276	191,715,300	7.87	282,961,941	67.75
Sinema ve Diğer Eğlence					
Yerleri	5	1,628,516	0.07	1,750,297	93.04
Çamaşırhane ve Kuru					
Temizleme Hizmetleri	2	5,000	0.00	20,000	25.00
Diğer Çeşitli Şahsi Hizmetler	8	714,084	0.03	728,470	98.03
Diğer Faaliyetler	362	52,193,356	2.14	65,896,063	79.21
HİZMETLER TOPLAMI	3,986	1,451,405,192	59.59	2,533,382,353	57.29
GENEL TOPLAM	5,627	2,435,803,982	100.00	4,406,864,505	55.27

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı. (*) Haziran 2001 itibariyle. Tabloda yer alan büyüklükler, 1980-2001 yılları arasındaki birikimsel rakamları içermektedir (bkz. HM, 2002: 43-45).

Tablo-E.6 1980-2001 Yıllarda İzin Verilen Yabancı Sermaye
(milyon ABD doları, aylık dağılım)

AYLAR	1980-86	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Toplam
Ocak	87	37	33	48	65	76	133	35	65	126	100	196	84	37	21	95	1.239
Şubat	99	23	97	116	123	116	204	78	66	235	57	57	218	109	39	250	1.887
Mart	120	113	42	70	113	113	158	144	90	199	161	126	137	284	458	266	2.595
Nisan	125	46	23	124	118	175	158	157	235	123	231	133	185	308	78	134	2.353
Mayıs	109	8	17	69	198	261	79	109	65	95	81	100	72	62	361	277	1.962
Haziran	127	103	60	219	107	230	138	110	157	451	128	174	243	133	246	174	2.800
Temmuz	119	41	89	119	90	84	191	157	194	98	126	138	99	232	245	145	2.166
Ağustos	103	24	111	71	104	394	92	102	36	119	150	79	22	24	340	212	1.985
Eylül	112	49	157	155	93	61	163	162	78	193	67	74	162	65	149	607	2.348
Ekim	152	43	32	158	65	124	69	38	96	67	45	82	98	122	392	165	1.749
Kasım	124	72	84	134	130	154	150	140	189	151	54	179	21	138	83	80	1.882
Aralık	298	97	75	229	654	179	284	831	206	1,081	2,635	340	306	186	648	340	8.390
Toplam	1.575	655	821	1.512	1.861	1.967	1.820	2.063	1.477	2.938	3.835	1.678	1.647	1.700	3.060	2.739	31.349

Kaynak: HM, 2002: 36.

Tablo-E.7 Plan Dönemleri İtibariyle Marjinal Sermaye-Hasıla Katsayıları

	1973- 1977	1979- 1983	1985- 1989	1990- 1994
İmalat	6,7	13,2	3,3	6,2
Enerji	12,1	111,7	12,3	7,2
Ulaştırma	3,6	8,4	11,6	8,1
Toplam SSY	5,2	11,6	5,1	7,5

Kaynak: DPT, *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-1998)*, Ankara.

Tablo-E.8 İhracat, GSSS, GSMH, DYY ve Sabit Sermaye Tüketimi

	İhracat (milyon ABD doları)	GSSS (milyar TL)	GSMH (milyon ABD doları)	DYY (milyon ABD doları)	Sabit Sermaye Tüketimi (yüzde değişme)
1980	2910	--	69.749	18	--
1981	4703	--	72.775	95	--
1982	5746	--	65.937	55	--
1983	5728	--	62.193	46	--
1984	7134	--	60.759	113	--
1985	7959	--	68.199	99	--
1986	7457	--	76.464	125	--
1987	10190	18.491	87.734	115	7,0
1988	11662	33.738	90.975	354	7,4
1989	11625	51.837	108.679	663	6,5
1990	12959	89.892	152.393	684	5,9
1991	13593	150.156	152.352	907	6,2
1992	14715	258.406	160.748	911	6,1
1993	15345	525.506	181.994	746	5,7
1994	18106	952.322	131.137	636	7,0
1995	21636	1.850.225	171.979	934	6,5
1996	23225	3.706.404	184.724	914	6,3
1997	26261	7.618.372	194.360	852	6,1
1998	26973	12.839.212	205.978	953	6,3
1999	26587	16.930.592	187.664	813	6,9
2000	27775	27.847.893	201.484	1707	6,6
2001	31186	32.321.807	147.062	3288	--

Kaynak: DPT, DİE, TCMB.

Not: GSSS ve Sabit sermaye Tüketimini içeren rakamlar, mevcut DPT verileri 1987'den başladığı için bu yıldan sonrası gösterilmiştir.

Tablo-E.9 İthalat ve İhracatın Anamal Gruplarına ve Sektörlere Göre Dağılımı (milyon ABD doları)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
A) İTHALAT (TOPLAM)	2942 8	2327 0	3570 9	4362 7	4855 9	4592 2	4068 7	5450 3	4050 7
1-SERMAYE MALLARI	7357	5221	8120	1033 6	1105 2	1066 6	8729	1134 2	6964
2-ARA MALLARI	1940 3	1656 5	2507 8	2873 7	3187 1	2956 2	2656 8	3571 0	2907 9
3-TÜKETİM MALLARI	2526	1381	2416	4424	5335	5322	5063	7265	4084
4-DİĞER	142	103	95	130	301	372	327	186	380
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
B) İHRACAT (TOPLAM)	1534 5	1810 6	2163 6	2322 5	2626 1	2697 3	2658 7	2777 5	3118 6
1-TARIM VE ORMANCILIK	2292	2301	2133	2455	2679	2700	2394	1973	2231
2-BALIKÇILIK	21	22	22	27	33	17	38	25	28
3-MADENCİLİK VE TAŞOCAKÇILIĞI	234	263	391	369	404	363	385	400	338
4-İMALAT	1279 4	1551 8	1908 8	2035 8	2313 2	2387 3	2375 5	2534 0	2856 5
5-DİĞER	4	2	2	16	13	20	15	37	24
* Geçici.									

Kaynak: TCMB, DİE

Tablo-E.10 Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı 1980-2001
(milyon ABD doları)

	İHRACAT	İTHALAT(*)	Dış Ticaret Dengesi	Doğrudan Yatırımlar (net)	Portföy Yatırımları (net)
1980	2910	-7909	-4603	18	0
1981	4703	-8933	-3864	95	0
1982	5746	-8843	-2628	55	0
1983	5728	-9235	-2990	46	0
1984	7134	-10757	-2942	113	0
1985	7959	-11344	-2975	99	0
1986	7457	-11105	-3081	125	146
1987	10190	-14158	-3229	106	282
1988	11662	-14335	-1777	354	1178
1989	11625	-15792	-4219	663	1386
1990	12959	-22302	-9555	700	547
1991	13593	-21047	-7340	783	623
1992	14715	-22871	-8190	779	2411
1993	15345	-29428	-14160	622	3917
1994	18106	-23270	-4216	559	1158
1995	21636	-35709	-13212	772	237
1996	23225	-43627	-10582	612	570
1997	26261	-48559	-15358	554	1634
1998	26973	-45922	-14220	573	-6711
1999	26587	-40687	-10443	138	3429
2000	27775	-54503	-22375	112	1022
2001	31186	-40507	-4775	2769	-4515

Kaynak: TCMB, *Ödemeler Dengesi* rakamlarından derlenmiştir. (*) İthalat verileri *cif* rakamlarına göre düzenlenmiştir.

Tablo-E.11 İmalat, Enerji ve Ulaştırma Sektörlerinde Katma Değerler ve Sabit Sermaye Yatırımları

(1994 Fiyatlarıyla, milyar TL.)

YILLAR	KATMA DEĞER				SABİT SERMAYE YATIRIMLARI			
	İmalat	Enerji	Ulaştırma	GSMH	İmalat	Enerji	Ulaştırma	Toplam SSY
1980	387056,1	37185,34	251580,2	2147976	158433,1	55783,21	67157,35	497075,2
1981	423594,2	40265,72	276728,3	2252959	147737,2	61413,31	75333,06	483080
1982	450789	37763,98	296130,8	2323096	134355,5	65948,58	82683,03	479519,4
1983	484417,8	38795,81	309832	2422293	124201,3	67248,22	92710,11	491440,6
1984	529226,5	48648,38	337005,3	2599292	121076,9	60403,84	99228,15	501356,7
1985	559392,4	51967,91	332378,9	2711400	128906,8	65703,85	127986,9	580917,1
1986	618128,6	59075,03	341242,2	2891559	133197,9	76508,64	136950,6	656416,2
1987	680312,3	62481,56	376199,9	3169529	115912,2	69875,85	148514,6	719282,4
1988	691014,1	68971,2	380566,8	3219961	111692,2	70964,01	116143,5	720183
1989	711886,3	78547,33	392898,2	3267546	104786,8	83315,58	118971,2	741756,5
1990	780802,5	85309,02	439751,3	3585235	163475	66747,53	157589,8	850825,7
1991	799388,3	89149,52	438091,2	3597753	163275,2	56353,83	166940,7	857354,8
1992	845507,7	99655,41	473443,3	3828122	165469,9	48392,32	199403,3	907371,5
1993	924105	108482	524772,1	4139808	209468,2	44492,99	297940,1	1125670
1994	853488,1	112180,7	514110	3887903	186700,9	26733,18	161054,3	952322,1
1995	972123	122950,1	543414,3	4197095	219815,2	27295,45	188509,7	1037806
1996	1041144	134876,2	584713,8	4495959	244303	47593,65	237322,6	1162955

Tablo-E.12 Ödemeler Dengesinde Doğrudan Yatırımlar (*) (milyon ABD doları)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
DOĞRUDAN YATIRIMLAR (NET)	113	99	125	106	354	663	700	783	779
YURTDIŞINDA	0	0	0	-9	0	0	16	-27	-65
GİRİŞ	0	0	0	0	0	0	0	3	1
ÇIKIŞ	0	0	0	0	0	0	0	-30	-66
YURTİÇİNDE	113	99	125	115	354	663	684	810	844
GİRİŞ	113	99	125	115	354	663	684	907	911
ÇIKIŞ	0	0	0	0	0	0	0	-97	-67
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
DOĞRUDAN YATIRIMLAR (NET)	622	559	772	612	554	573	138	112	2769
YURTDIŞINDA	-14	-49	-113	-110	-251	-367	-645	-870	-497
GİRİŞ	51	1	1	23	21	29	10	159	107
ÇIKIŞ	-65	-50	-114	-133	-272	-396	-655	-1029	-604
YURTİÇİNDE	636	608	885	722	805	940	783	982	3266
GİRİŞ	746	636	934	914	852	953	813	1707	3288
ÇIKIŞ	-110	-28	-49	-192	-47	-13	-30	-725	-22

Kaynak: TCMB. (*) TCMB Ödemeler Dengesi rakamlarının ayrıntılı sunumunu içeren büyüklükler, 1984 yılından başladığı için tablo, mevcut verilerden yararlanılarak yapılmıştır (ayrıntılı rakamlar için bkz. www.tcmb.gov.tr).

KAYNAKÇA

Aksoy, A., (der) (1975), **Az gelişmişlik ve Emperyalizm**, İstanbul, Gözlem Yayınları.

Akyüz, Y., Boratav, K., (2002), "The Making of The Turkish Financial Crisis", **UNCTAD Discussion Papers**, No: 158, Geneva, UNCTAD.

Alpar, C., (1980) **Çokuluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, Ankara, Turhan Kitabevi.

Amin, S., (1991), **Eşitsiz Gelişme**, (çev: Ahmet Kotil) İstanbul, Arba Yayınları.

Bairoch, P., Kozul-Wright, R., (1996) "Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in World Economy", **UNCTAD Discussion Paper**, No:113, Geneva.

Başkaya, F., (2000), **Kalkınma İktisadının Yükselişi ve Düşüşü**, 3. Baskı, Ankara, İmge Kitabevi.

Boratav, K., (1989), **Türkiye İktisat Tarihi**, ikinci baskı, İstanbul, Gerçek Yayınevi.

Boratav, K., (1991), **1980'li Yıllarda Türkiye'de Sosyal Sınıflar ve Bölüşüm**, İstanbul, Gerçek Yayınevi.

Boratav, K., Türkcan, E., (der) (1993), **Türkiye'de Sanayileşmenin Yeni Boyutları ve KİT'ler**, İstanbul, Tarih Vakfı Yurt Yayınları.

- Boratav, K., (1995), "Türkiye İktisat Tarihi", Akşin, S., Tanör, B., Boratav, K. (der) **Türkiye Tarihi: Bugünkü Türkiye**, 5.cilt, İstanbul, Cem Yayınevi, içinde, s.208-213.
- Brewer, A., (1990), **Marxist Theories of Imperialism**, ikinci baskı, . London, Routledge.
- Brown, M., B., (1974), **The Economics of Imperialism**, London, Penguin Books.
- Coriat, B., (1998), "Globalization, Variety and Mass Production: The Metamorphosis of Mass Production in the New Competitive Age", Hollingworth, J., R., Boyer, R. (der) **Contemporary Capitalism**, Cambridge University Press içinde, s. 240-264.
- Dicken, P., (1998), **Global Shift: Transforming the World Economy**, üçüncü baskı, New York, The Guildford Press.
- Dikmen, A.A., (2000) "Küresel Üretim, Moda Ekonomileri ve Yeni Dünya Hiyerarşisi", **Toplum ve Bilim**, Güz/86, s.281-302.
- Dikmen, A. A., Karahanoğulları, O., (2002), **Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu Tasarısı Hakkında Değerlendirme**, <http://www.bagimsizsosyalbilimciler.org/yazilar/dyy.htm>
- Duruiz, L., Yentürk, N., (1992), **Facing the Challenge: Turkish Automobile, Steel and Clothing Industries**, İstanbul. İletişim Yayınları(Ford Fondation).

Ekinci, N. K., (1998), "Türkiye'de 1980 Sonrası Kriz Dinamikleri ve İntibak Mekanizmaları", **Toplum ve Bilim**, Yaz/77, s.7-28.

Emmanuel, A., (1972), **Unequal Exchange**, London, Monthly Review Press.

Eser, U., (1993), **Türkiye'de Sanayileşme**, Ankara, İmge Kitabevi.

Eser, U., Eser, K., (1995), **Türkiye'de Sanayi Sektörünün Yapısı ve Gelişme Eğilimi**, Ankara, Türk Harb-İş Sendikası.

Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P., (der) (1989), **The New Palgrave: A Dictionary of Economics, 4.cilt: Economic Development**, New York, Norton.

Frank, A., G., (1975), "Azgelişmişliğin Gelişmesi", A. Aksoy, (der), **Azgelişmişlik ve Emperyalizm**, İstanbul, Gözlem Yayınları, içinde, s.103-119.

Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O., (1982), **Uluslararası Yeni İşbölümü ve Serbest Bölgeler**, (Çev: Yılmaz Öner), İstanbul, Belge Yayınları.

Gereffi, G., (1994a) "The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks", G.Gereffi ve M.Korzeniewicz (Der), **Commodity Chains and Global Capitalism**, Westport, Greenwood Press, içinde, s.95-122.

Gereffi, G., (1994b) "Capitalism, Development and Global Commodity Chains", (der) L.Sklair, **Capitalism and Development**, London, Routledge, içinde, s.211-232.

Gereffi, G. ve Korzeniewicz, M., (der) (1994), **Commodity Chains and Global Capitalism**, Westport, Greenwood Press.

Gereffi, G., (1994c) "Rethinking Development Theory, Insights from East Asia and Latin America", Kincaid, D.A. ve Portes, A. (Der.), **Comparative and National Development: Society and Economy in the New Global Order**, Chapel Hill, University of North Carolina, içinde s.26-56.

Gereffi, G., (1997) "Global Shifts, Regional Response: Can North America Meet the Full-Package Challenge", Special Report: Sourcing the Caribbean & Latin America, **Bobbin**, Vol:39, No:23, s.16-31.

Gereffi, G., (1999), "A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries", **American Behavioral Scientist**'in "Mapping the global web" özel sayısına sunulan yazı, M. Angel ve E. Harrigittai, (der.), Princeton University.

Gereffi, G., Tam, T., (1998), "Industrial upgrading through organizational chains: Dynamics of rent, learning and mobility in the global economy", **American Sociological Association**'ın 93. Yıllık toplantısında sunulan çalışma, 21-25 Ağustos, San Francisco,CA.

Gereffi, G., (1995a) "The International Economy and Economic Development", N.J. Smelser ve R. Swedberg, (der), **Handbook of Economic Sociology**, Princeton University, NY, 9.bölüm, s.206-233.

Gourevitch, P., Bohn, R., McKendrick, D., (2000), "Globalization of Production: Insights from the Hard Disk Drive Industry", **World Development**, Vol:28, No:2, s.301-317.

Gouverneur, J., (1997), **Kapitalist Ekonominin Temelleri**, (Çev: Fikret Başkaya), Ankara, İmge Kitabevi.

Gülalp, H., (1979), **Yeni Emperyalizm Teorilerinin Eleştirisi**, İstanbul, Birikim Yayınları.

Gülalp, H., (1987), **Gelişme Stratejileri ve Gelişme İdeolojileri**, (ikinci baskı), İstanbul, Yurt Yayınları.

Harman, C., (2001), "Küreselleşme Tezlerinin Marksist Eleştirisi", C. Harman, P. Morgan, ve R. Margulies, (der) **Küreselleşme ve Direniş**, (çev: Berna Kutluğ ve Roni Margulies,), İstanbul, Z Yayınları, içinde, s.107-149. Ayrıca bkz. Harman, C. (1996), "Globalisation: A Critique of a New Orthodoxy", **International Socialism**, Kış 1996, no:73.

Harvey, D., (1997), **Postmodernliğin Durumu**, (çev: Sungur Savran), İstanbul, Metis Yayınları.

Harvey, D., (1999), **Limits to Capital**, (ikinci baskı), London, Verso.

Hazine Müsteşarlığı, (2001), **Yabancı Sermaye Mevzuatı**, Ankara, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü.

Hazine Müsteşarlığı, (2002), **Yabancı Sermaye Raporu 2001**, Ankara, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü.

Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D., Perraton, J., (1999), **Global Transformations**, Cambridge, Polity Press.

Hirst,P., Thompson, G., (1998), **Küreselleşme Sorgulanıyor**, (Çev: Çağla Erdem ve Elif Yücel), Ankara, Dost Kitabevi Yayınları.

Hollingsworth, J., R., Boyer, R., (der) (1998), **Contemporary Capitalism**, Cambridge University Press.

İktisat Dergisi, (2001), "Türkiye'nin Yatırım Stratejileri ne Olmalıdır?", 26. İktisatçılar Haftası İktisat, İstikrar ve Türkiye panelleri, Yön:Mithat Melen, Panelistler: Necati Arıkan, Atilla Sönmez, Ergun Türkcan, Nurhan Yentürk , Mayıs-Haziran, no: 413-414, s.98-127.

ISO (2002), **Doğrudan Uluslararası Sermaye Yatırımları**, İstanbul, İstanbul Sanayi Odası.

Jaffee, D., (1998), **Levels of Socio-Economic Development Theory**, ikinci baskı, Westport, Praeger.

Karluk, R., (2001), "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Eğitim Yayınları içinde, s.97-116.

Kepenek, Y., Yentürk, N., (1994), **Türkiye Ekonomisi**, 12. Baskı (2001), İstanbul, Remzi Kitabevi.

Keyder, Ç., (1976), **Emperyalizm, Azgelişmişlik ve Türkiye**, İstanbul, Birikim Yayınları.

Köse, A., H., Yeldan, E., (1998), "Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri: 1980-1997", **Toplum ve Bilim**, Yaz/77, s.45-67.

Köse, A.,H., Öncü, A., (1998), "Dünya ve Türkiye Ekonomisinde Anadolu İmalat Sanayii: Zenginleşmenin mi Yoksa Yoksullaşmanın mı Eşiğindeyiz?", **Toplum ve Bilim**, Yaz/77, s.135-159.

Köse, A.,H., Öncü, A., (2000), "İşgücü Piyasaları ve Uluslararası Uzmanlaşmanın Mekansal Boyutları: 1980 Sonrası Dönemde Türkiye İmalat Sanayii", **Toplum ve Bilim**, Güz/86, s.72-90.

Korzeniewicz, M., (1994), "Commodity Chains and Marketing Strategies: Nike and Global Athletic Footwear Industry", G.Gereffi ve M.Korzeniewicz (der), **Commodity Chains and Global Capitalism**, Westport, Greenwood Press içinde s.247-265.

Lipietz, A., (1993) "Uluslararası işbölümünde yeni eğilimler: Birikim rejimleri ve düzenleme tarzları" (çev: Bülent Peker), **Toplum ve Bilim**, Bahar 56/61, s.58-82.

McKendrick, D., (1999), "Hard Disk Drives", D. C. Mowery (der), **U.S. Industry in 2000: Studies in Competitive Performance**, Washington D.C., National Academy Press, içinde, s.287-328.

McMichael, P., (1996), **Development and Social Change**, Thousands Oaks, CA, Pine Forge Press.

OECD, (1999), **Benchmark Definition of Foreign Direct Investment**, üçüncü baskı, Paris, OECD.

Onaner, M., (2001), "Türkiye'de Yabancı Sermaye Mevzuatı ve Yatırımları", **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Eğitim Yayınları, içinde, s.35-72.

Palloix, C., (1975), "The internationalization of capital and the circuit of social capital", H. Radice (der) **International Firms and Modern Imperialism**, London, Penguin Books, içinde, s.63-88.

Palma, J.,G., (1989), "Raul Prebisch", **The New Palgrave: A Dictionary of Economics**, 4.cilt: **Economic Development**, New York, Norton, içinde, s.291-295.

Petrol-İş, (1997), **1995-1996 Yıllığı**, İstanbul, Petrol-İş Sendikası.

Petrol-İş, (2000), **1997-1999 Yıllığı**, İstanbul, Petrol-İş Sendikası.

Piero, M., Sabel, C., (1984), **The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity**, New York, Basic Books.

Porter, M., (1990), "The Competitive Advantage of Nations", **Harvard Business Review**, Mart-Nisan, s.73-93.

Prebisch, R., (1950), **The Economic Development of Latin America and its Principal Problems**, New York, United Nations.

Radice, H., (der) (1975), **International Firms and Modern Emperialism**, London, Penguin Books.

Resmi Gazete, (1989), "Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar", **Resmi Gazete**, 11.08.1989, Sayı: 20249.

Ruigrok, W., van Tulder, R., (1995), **The Logic of International Restructuring**, London, Routledge.

Santos, T., D., (1975), "Bağımlılığın Yapısı", Aksoy, A. (der), **Az gelişmişlik ve Emperyalizm**, İstanbul, Gözlem Yayınları, içinde, s.37-50.

Sau, R., (1978), **Unequal Exchange, Imperialism and Underdevelopment**, London, Oxford University Press.

Sklair, L., (der) (1994), **Capitalism and Development**, London, Routledge.

Somel, C., (1996), "Üretimde Küreselleşme ve Kalkınma", **Toplum ve Bilim**, Bahar/69, s.82-107.

Şatıroğlu, K., (1984), **Çokuluslu Şirketler**, Ankara, A.Ü Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.

Şenses, F., (1997), "İşgücü Piyasalarında Esneklik Türkiye İçin Geçerli Bir Kavram mıdır?", **Petrol-İş 1995-1996 Yıllığı**, İstanbul, Petrol-İş içinde, s.693-704.

Taymaz, E. (1993), "Kriz ve Teknoloji", **Toplum ve Bilim**, Bahar 56/61, s.5-41.

Taymaz, E., (1997), "Esnek Üretime Dayalı Bir Rekabet Stratejisi Geliştirilebilir mi? Türkiye'de Fason Üretim", **Petrol-İş 1995-1996 Yıllığı**, İstanbul, Petrol-İş içinde, s.707-715.

TBMM, (2002), **Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu Tasarısı**, Türkiye Büyük Millet Meclisi, http://www.tbmm.gov.tr/develop/owa/tasari_teklif_ss.ilgili_komisyenler?kanunlarsira_no=21568.

TCMB, (2001), **Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye**, Ankara, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İnsan Kaynakları Genel Müdürlüğü.

Tonak, E.,A., (der) (2000) **Küreselleşme**, Ankara, İmge Kitabevi.

Tonak, E., A., (2000) "ÇTYA'nın Bağlamı: Küreselleşme ve Yabancı Sermaye", E. A. Tonak (der) **Küreselleşme**, Ankara, İmge Kitabevi içinde, s.27-44.

Türkcan, E., (2001), "Türkiye'de Yatırım Stratejileri Ne Olmalıdır?", **İktisat Dergisi**, Haziran-Mayıs, sayı:413-414, 26. İktisatçılar haftası özel sayısı içinde, s.115-121.

Türk-İş, (1999), **Türk-İş 1999 Yıllığı**, Ankara, Türk-İş.

UNCTAD, (2001), **World Investment Report 2001**, Geneva, UNCTAD.

UNCTAD, (1999), **Trade and Development Report**, Geneva, UNCTAD.

UNCTAD, (2002), **Trade and Development Report**, Geneva, UNCTAD.

Wade, R., (1996), "Globalization and Its Limits. Reports of the Death of the National Economy are Greatly Exaggerated", Berger, S., Dore, R. (der) **National Diversity and Global Capitalism**, 2. Bölüm, New York, Cornell University Press, Ithaca, içinde, s.60-88.

Wallerstein, I., (1992) **Tarihsel Kapitalizm**, (Çev: Necmiye Alpay), İstanbul, Metis Yayınları.

Wallerstein, I., Hopkins, T., (1986) "Commodity Chains in the World-Economy", **Review**, X, 1. Summer, s.157-170.

Went, R., (2001), **Küreselleşme**, (Çev: Emrah Dinç), İstanbul, Yazın Yayıncılık.

Yeldan, E., (1997), "Türkiye'de Finansal Serbestleştirme Deneyimi", **Petrol-İş 1995-1996 Yıllığı**, İstanbul, Petrol-İş içinde, s.203-221.

Yeldan, E., (2000), "Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde Üretim, Birikim ve Bölüşüm İlişkilerine Toplu Bir Bakış", **Petrol-İş 1997-1999 Yıllığı**, İstanbul, Petrol-İş içinde, s. 271-293.

Yeldan, E., (2001), **Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi**, İstanbul, İletişim Yayınları.

Yentürk, N., (1993) "Post-Fordist gelişmeler ve dünya iktisadi işbölümünün geleceği", **Toplum ve Bilim**, Bahar 56/61, s.42-57.

Yentürk, N., (1999), "Türk İmalat Sanayiinde Ücretler, İstihdam ve Birikim", **Türk-İş 1999 Yıllığı**, Ankara, Türk-İş içinde, s.167-194.

Yentürk, N., (1997), **Türk İmalat Sanayiinde Ücretler, istihdam ve Birikim**, İstanbul, Friederich Ebert Vakfı.

Yentürk, N., (2001), "Türkiye'nin Yatırım Stratejileri ne olmalıdır?", **İktisat Dergisi**, Haziran-Mayıs, sayı:413-414, 26. İktisatçılar haftası özel sayısı içinde, s.115-121.

Yıldırım, N., (1983), **Uluslararası Şirketler**, İstanbul, Kaynak Yayınları.

ÖZET

Bu çalışmada, üretimin küreselleşmesi sürecinin Türkiye imalat sanayii üzerinde yarattığı etkiler incelenmektedir. Burada uluslararası ticaret, çokuluslu şirketler boyutuyla da ele alınmaktadır. Bunun yanı sıra, ülkelerin sektörel olarak yarattığı katma-değer düzeyinde meydana gelen değişimler de vurgulanmaktadır.

Bu çalışmada, üretimin küreselleşmesi azgelişmiş ülkelerin dış ticaret hadleri açısından değerlendirilmektedir. Sonuç olarak, uluslararası ticaret sisteminde dış ticaret hadleri, azgelişmiş ülkelerin aleyhine gelişmektedir. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımların büyük bir kısmı, gelişmiş ülkelerde yoğunlaşmaktadır.

Çalışmada çokuluslu şirketlerin örgüt yapıları ana hatlarıyla ele alınmaktadır. Bu yüzden küresel mal zincirleri yaklaşımı çerçevesinde belirli ayrımlara gidilmiştir. Çokuluslu şirket tipleri temel olarak, üretici şirket yönetimindeki mal zincirleri ve satın alan şirket yönetimindeki mal zincirleri şeklinde kısıtlanmıştır.

Bu çalışmanın Türkiye ile ilgili bölümünde, imalat sanayiinde faaliyet gösteren çokuluslu şirketlerin, yabancı sermaye verileriyle incelenmesi amaçlanmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye'ye girişinin imalat sanayii üzerindeki etkileri çeşitli kısıtlar çerçevesinde incelenmiştir. İncelemede Türkiye'nin uluslararası ticarete emek-yoğun imalat sanayii yapısına sahip, katma-değeri düşük sektörlerde uzmanlaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

ABSTRACT

In this study it was examined the process of globalization of production impact on manufacturing industry in Turkey. International trade was also dealt with dimension of multinational corporations. In addition, changes in sectoral value-added levels in those concerned countries were emphasized, too.

In this study globalization of production is examined with regarding to the terms of trade of underdeveloped countries. Consequently terms of trade developed against underdeveloped countries in the international trade. Furthermore, a large amount of the foreign direct investments intensify in developed countries.

Organizational structures of the multinational corporations are taken up with the main lines in this study. For this reason we have brought up specific point of separation within the framework of the global commodity chains approach. We referred to use multinational corporations in to two types: The first one is buyer-driven commodity chains and, second is producer-driven commodity chains.

We aim to examine multinational corporations in Turkish manufacturing industry by using foreign direct investments data for Turkey. The effects of foreign direct investments flow in Turkey's manufacturing industry were examined with various limitations.

In this study we reached to a conclusion that in international trade, Turkey was specialized in the sectors those were low value-added and has a labour-intensified manufacturing industry.