

T.C.  
GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI

73941

TÜRKİYE'DE YABANCI SERMAYE YATIRIMLARINI  
ETKİLEYEN BİR FAKTÖR: POLİTİK RİSK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

Cemalettin AKTEPE

Uygundur  
Doç. Dr. M. Mithat Ü

Mithat Üner

Tez Danışmanı

Doç. Dr. M. Mithat ÜNER

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

Ankara - 1998

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

..... ait .....

..... adlı çalışma, jürimiz tarafından

.....

..... Anabilim/Anasanat

YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan .....

Üye .....

Üye .....

## ÖZET

Yapılan bu çalışmada, uluslararası yatırım kararı verilirken, politik unsurların dikkate alınması gerektiği vurgulanmıştır. Ülkenin politik yapısı, yatırım kararında etkili olan ekonomik, sosyal, hukuki risklerden sadece biridir. Ancak bütün bu risk etmenleri, birbirleriyle son derece yakından ilişkilidir.

Politik risk faktörleri, ülkenin sosyal yapısından, dış ülkelerle olan ilişkilerinden, tarihinden etkilenebileceği gibi, mevcut siyasi ortamdan, siyasi partilerin uygulamalarından, ülke içindeki toplumsal gelişmelerden de etkilenmektedir. Bütün bu unsurlar, Türkiye örnek alınarak incelenmeye çalışılmıştır.

Uluslararası işletmeler, uluslararasılaşma yollarını kendi şartları içinde değerlendirirken, yatırım yapacağı ülkeyi ve o ülke pazarını ayrı ayrı değerlendirerek karar verirler. Kararın verilmesinden sonra gerçekleşen yatırımlar, yatırımın gerçekleştiği ülke için " yabancı sermaye " dir. Bu yüzden, bu çalışmada, Türkiye'ye yapılan Yabancı sermaye yatırımlarını, yukarıda bahsedilen unsurların yanında, Türkiye'nin politik riskinin değerlendirilmesi için bir veri olarak kabul ediyoruz. Bu noktadan hareketle, Türkiye'nin politik riskinin belirlenmesi amacıyla, kantitatif tekniklerden uzak bir değerlendirme yapılmıştır.

**Anahtar Kelimeler :** Uluslararasılaşma, Ortak girişim, Politik risk, Yabancı sermaye, Siyasi partiler.

## ABSTRACT

In this study, it is emphasized that necessity of the political functions when the international investment decision is considered. Political structure of the the country is one of the risks effecting the investment decision with other economic, social and legal risks, which are related with the others.

Political risk factors are affected by the social structure of the country, foreign affairs, history and current political situation. All these factors has been examined in this study.

International companies consider their investment decision by evaluating the foreign market and foreign country. After the investment decision is considered, the investments are accepted as a foreign capital; for this reason, foreign investments held in Turkey have been appreciated as a data in order to evaluate the politic risk of Turkey.

In this study, without using quantative tecnics, a brief evaluation for determining political risk of Turkey has been examined.

**Key Words** : Internationalization, Joint Venture, Political risk, Foreign invesment, Political Parties.

## İÇİNDEKİLER

ÖZET .....	i
ABSTRACT .....	ii
İÇİNDEKİLER .....	iii
KISALTMALAR .....	vii
GRAFİKLER .....	viii
ŞEKİLLER .....	ix
TABLolar .....	x

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### I. İŞLETMELERİN ULUSLARARASILAŞMASI ve ULUSLARARASILAŞMA YOLLARI

1.1. Uluslararası İşletme ve İşletmecilik Kavramı .....	4
1.2. Global İşletme .....	6
1.2.1. Politik Faktörler .....	7
1.2.2. Ekonomik Faktörler .....	7
1.2.3. Kültürel Faktörler .....	7
1.2.4. Yasal Faktörler .....	8
1.3. İşletmelerin Uluslararasılaşma Süreci .....	8
1.3.1. Uppsala Uluslararasılaşma Modeli (The Internationalization Model-UM) .....	10
1.3.2. Yenilikle İlgili Uluslararasılaşma Modeli (The Innovation Related Internationalization Models-IM) .....	13
1.4. İşletmelerin Uluslararasılaşma Yolları .....	16
1.4.1. İhracat Alternatifiyle Pazara Giriş .....	19
1.4.1.1. Dolaylı İhracat .....	21
1.4.1.1.1. Genel Ticaret Şirketleri .....	22
1.4.1.1.2. Acentalar .....	23
1.4.1.1.3. Satış Büroları .....	23
1.4.1.1.4. İhracatçı Birlikleri .....	24

1.4.1.1.5. Komisyoncular .....	24
1.4.1.2. Doğrudan İhracat .....	25
1.4.1.2.1. Üstün Yönleri .....	25
1.4.1.2.2. Zayıf Yönleri .....	27
1.4.1.2.3. Distribütörler .....	27
1.4.1.2.4. Yurtdışı Satış Birimleri .....	28
1.4.1.2.5. İthalatçılar .....	28
1.4.2. Anlaşma Yaparak Pazara Giriş .....	29
1.4.2.1. Lisans Anlaşması .....	30
1.4.2.2. Üretim Anlaşması .....	31
1.4.2.3. Yönetim Anlaşması .....	32
1.4.2.4. Ortak Üretim Anlaşmaları .....	32
1.4.2.5. Ortak Girişimin Avantaj ve Dezavantajları .....	33
1.4.3. Yatırım Yoluyla Pazara Giriş .....	34
1.4.3.1. Joint Venture (Ortak Girişim) .....	37
1.4.3.2. Sole Venture (%100 Sahiplik) .....	40

## İKİNCİ BÖLÜM

### II. POLİTİK RİSK

2.1. Politik Risk Kavramı .....	42
2.1.1. Politik Risk Tanımı .....	43
2.1.2. Politik Riskin Kavramsal Çerçevesi .....	45
2.1.2.1. Politik Riskin Kaynakları .....	45
2.1.2.1.1. İç Politik Faktörler .....	46
2.1.2.1.1.1. Ülkedeki Yönetim Şekli .....	46
2.1.2.1.1.2. Hükümet ve Muhalefetin Güç Dengesi .....	47
2.1.2.1.1.3. Hükümetlerin İstikrarı .....	47
2.1.2.1.1.4. Parlamento Dışı Baskı Gruplarının Güçleri .....	47
2.1.2.1.2. Yasal Faktörler .....	49
2.1.2.1.3. Dış Faktörler .....	50

2.1.2.2. Politik Riskin Sonuçları: Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri	51
2.1.3. Politik Risk Çeşitleri	52
2.1.3.1. Makro Risk	53
2.1.3.2. Mikro Risk	55
2.1.4. Politik Risk Tahminlemesi	56
2.1.4.1. Politik Risk Tahmininde Yönetmel Bir Süreç	60
2.1.5. Politik Risk Analiz Yöntemleri	63
2.1.5.1. Grand Tour	64
2.1.5.2. Old Hand	65
2.1.5.3. Delphi Tekniğı	65
2.1.5.4. Niceliksel Yöntem	66
2.1.6. Politik Riskin Ölçümü	68
2.1.7. Politik Riskin Minimize Edilmesi	72

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### III. TÜRKİYE'NİN POLİTİK RİSK FAKTÖRLERİNE BİR YAKLAŞIM

3.1. Türkiye'nin Politik Yapısı	78
3.2. Mecliste Temsil Edilen Siyasi Partiler	81
3.2.1. Anavatan Partisi	82
3.2.2. Cumhuriyet Halk Partisi	84
3.2.3. Demokratik Sol Parti	86
3.2.4. Doğru Yol Partisi	87
3.2.5. Refah Partisi	88
3.2.6. Diğer Siyasi Partiler	91
3.3. Türkiye'deki Politik Gelişmeler	92
3.4. Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları	95
3.4.1. 1980-1996 Dönemi	97
3.4.1.1. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkelere Göre Dağılımı	101
3.4.1.2. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı	104

3.4.2. Türkiye'nin Ekonomik Açıdan Avantajları .....	106
3.5. Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından Türkiye'nin Avantajları .....	108
<b>SONUÇ</b> .....	111
<b>KAYNAKÇA</b> .....	114
<b>EKLER</b> .....	119



## KISALTMALAR

- AB - Avrupa Birliği  
ABD - Amerika Birleşik Devletleri  
ANAP - Anavatan Partisi  
BBP - Büyük Birlik Partisi  
BERI - Business Environment Risk Information  
CHP - Cumhuriyet Halk Partisi  
DSP - Demokratik Sol Parti  
DTP - Demokrat Türkiye Partisi  
DYP - Doğru Yol Partisi  
EIU - Economist Intelligence Unit  
HADEP - Halkın Demokrasi Partisi  
ICRG - International Country Risk Guide  
MHP - Milliyetçi Hareket Partisi  
OECD - Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü  
PSSI - Political System Stability Index  
RP - Refah Partisi  
YS - Yabancı Sermaye

**GRAFİKLER**

Grafik 1- En Büyük 250 Yabancı Sermayeli Yatırımda Yabancı Ortak Payları .....	39
Grafik 2- Son 10 Yılda Merkez-Sağ ve Merkez-Sol Partilerin Oy Oranları .....	79
Grafik 3- 1995 Genel Seçim Sonuçları .....	81
Grafik 4- Anavatan Partisi Genel Seçim Sonuçları .....	83
Grafik 5- Cumhuriyet Halk Partisi Genel Seçim Sonuçları .....	85
Grafik 6- Demokratik Sol Parti Genel Seçim Sonuçları .....	86
Grafik 7- Doğru Yol Partisi Genel Seçim Sonuçları .....	88
Grafik 8- Refah Partisi Genel Seçim Sonuçları .....	89
Grafik 9- Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkelere Göre Dağılımı .....	101
Grafik 10- Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı .....	105

## ŞEKİLLER

Şekil 1- Bilgi Akışının Sağlanması .....	12
Şekil 2- İşletmelerin Uluslararasılaşma Yolları .....	17
Şekil 3- İşletme İhracat Davranışını Belirleyen Etmenler .....	20



**TABLULAR**

Tablo 1- IM Uluslararasılaşma Aşamaları .....	15
Tablo 2- Joint Venture Oluşturma Gerekçeleri .....	38
Tablo 3- Ülke Riskini Etkileyen İç Politik Faktörler .....	48
Tablo 4- Makro Politik Risk İçeriği .....	54
Tablo 5- Mikro Politik Risk İçeriği .....	57
Tablo 6- Politik Risk ve Sonuçları .....	76
Tablo 7- Refah Partisi Ekonomik Programı .....	90
Tablo 8- 1980-1983 Dönemi Yabancı Sermayenin Gelişimi .....	98
Tablo 9- 1984-1996 Dönemi Yabancı Sermayenin Gelişimi .....	99
Tablo 10- Yıllar İtibariyle Yabancı Sermayenin Seyri .....	100
Tablo 11- İzin Verilen Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ülkelere Göre Dağılımı .....	102
Tablo 12- En Çok Yatırım Yapan Sekiz Ülkenin Firma Sayıları .....	103

## GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı sonrası gelişen ticaret hacmi, sermaye hareketlerinde de yoğun bir hareketliliği beraberinde getirmiştir. Özellikle, kurulan yeni uluslararası sistem içine yeni gelişen ülkelerinde dahil edilmesi ile dünya ticaretinde derinliğin yanısıra genişliğin de oluşması sağlanmıştır. Ancak, gerek iç pazarın boyutlarının darlığı, gerekse doğal kaynakların kıtlığı, dış pazarlardan faydalanma yoluna gitmeyi gerektirmiştir. Doğal olarak dünya ticaret hacmindeki bu artış, uluslararası sermaye hareketleriyle paralellik göstermiştir. Uluslararası yatırımların başlaması, doğal olarak uluslararası işletmelerin de faaliyetlerinin boyutlarını büyütmiştir.

Ancak, büyüme ve refah artışının süreklilik sağlaması beklenen bir gelişme değildir. 1960'lı yılların sonunda sinyallerini veren ve 1970'li yılların başında meydana gelen bunalım, uluslararası ticaret dengelerini de yerinden oynatmıştır. 1980'li yıllarda ise dünya ticareti miktar olarak %50 artış göstermiştir. İlerleyen bölümlerde de göreceğiz ki bu artış, uluslararası yatırımlara da yansiyacaktır.

Uluslararası işletmelerin ticaret hacimlerinin çok büyük rakamlara ulaşması ve her geçen gün de artış göstermesi, aslında dev Amerikan şirketleriyle rekabeti amaç edinen Avrupalı şirketlerin birleşmesinin bir sonucu olarak görülebilir. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra yoğun Amerikan sermayeli yatırımlara tanık olan Avrupa, ancak güç birliği sağlamak koşuluyla Amerikan şirketleri ile rekabet edebileceğini görmüştür. Avrupa kıtasında bu benzeri gelişmeler, Avrupa Birliği'ne ulaşacak yolun başlangıç noktasını da oluşturmuştur.

Bloklaşmanın başlamasından sonra üçüncü bir güç de Uzakdoğu'dan gelmiştir. Japonya ve beraberinde Uzakdoğu'nun diğer ülkeleri dünya ticaretinde yer edinmeye başlamışlardır.

Türkiyede Gümrük Birliği'nin bir üyesi ve Avrupa Birliği kapısını aralamış bir ülke olarak bu gelişmelerden payına düşeni almak gayretindedir ve bulunduğu coğrafi konum itibariyle Avrupa'lı yatırımcıların dikkatini çekmektedir. Türkiye'deki yabancı sermaye ile ilgili rakamlara bakıldığında Amerikan sermayesinin de toplam içinde küçümsenmeyecek oranda olduğu görülebilir. Ayrıca dev Japon şirketlerinde yeni hedef pazarının Türkiye olduğu görülmektedir.

Ancak özellikle 1980 sonrası yapılan değişikliklerle yabancı sermayede önemli gelişmeler sağlanmış olmasına rağmen, dünya ticaretindeki yabancı sermaye hareketlerine bakıldığında aslında Türkiye'nin önemli bir yeri olmadığı söylenebilir. Yabancı sermayeli yatırımcılar, altyapı sorunu ve boşluğu olmayan, ekonomik ve politik istikrar gösteren, teknik işgücü ve üretim girdileri, imkanları olan ve bürokratik engellerden arındırılmış gelişmiş ülkelere yatırım yapmak istemektedirler.

1980 yılına kadar ithal ikâmesine dayalı bir kalkınma politikası izleyen Türkiye, bu tarihten itibaren ihracata yönelik dışa açılma politikası izlemektedir. Artık Türkiye de, yabancı sermayenin girişi ile ilgili tereddütlerin olduğu, tartışmaların yapıldığı bir ülke konumundan çıkmaya başlamıştır.

Birleşmiş Milletler'in raporuna göre Dünya'da 35.000 uluslararası şirket vardır. Globalleşen Dünya'da bunun artması da kaçınılmazdır.

Yetersiz sermayesine kaynak, teknoloji ve yönetimde bilgi-beceri, ihracat olanaklarının artırılması makro açıdan göze batan ilk noktalardır. Ancak, yabancı sermaye her ülkeye koşulsuz giden bir faktör değildir. Doğal olarak belli koşulları olacaktır. Bu koşullardan ilki "güvenli bir ortam"dır. Gerek iktisadi, gerek sosyal ve gerekse de siyasi açıdan "güvenli bir ülke" olma zorunluluğu vardır. Unutulmamalıdır ki uluslararası yatırımların %80'i, iktisadi

ve siyasi açıdan güvenilirliğini tam sağlamış gelişmiş sanayi ülkelerine yapılmaktadır.

Türkiyede her açıdan güvenilirliğinin derecesini artırmak zorundadır. Bu yabancı sermaye yatırımlarını sağlayan uluslararası işletmeler için çok önemli bir faktördür. Her yatırımcı doğal olarak yatırım riskini minimize etmek ister. Sözkonusu risk, uluslararası boyuta taşınıyorsa, ülke riskinin yahut da politik riskinin belli olması, en azından belli başlı faktörlerinin kontrol edilebilir olmasına bağlıdır.

Uluslararası girişimler çoğaldıkça, yatırım ve işletme kararlarında, politik risk faktörlerinin önemi artmaktadır.<sup>1</sup> Hiç kuşkusuz her firma, bu faktörlerin neler olabileceğini tahmin edebilmektedir. Ancak yatırımcı için sorun, her ülkenin kendine özgü iç dinamiklerinin, yatırım riskini ne ölçüde etkileyeceğidir. Bizim çalışmamızın odak noktası da burasıdır.

Bu açıdan düşünerek çalışmanın ilk bölümünde genel olarak işletme kavramından hareketle, işletmelerin uluslararasılaşma sürecinde geçirdiği evreler, modeller analiz edilecektir. Ayrıca işletmelerin uluslararası pazarlara giriş yöntemleri ayrı ayrı incelenecek ve karşılaştırılacaktır. İkinci bölüm, politik risk kavramını kapsamıştır. Bu bölümde politik risk unsurları ve yöntemleri incelenmiştir. Politik riskin önemli bir göstergesi durumundaki yabancı sermaye girişleri literatürle beraber ele alınmıştır. Üçüncü bölümde ise Türkiye'deki siyasi partiler ele alınarak, siyasi unsurların oluşturduğu politik risk analiz edilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak altmış milyonu aşkın nüfusu, özel bir coğrafi konumu ile yabancı yatırımcı için Türkiye ele alınmış olacaktır.

---

<sup>1</sup> Stefan H. ROBOCK: "Political Risk: Identification and Assessment" Columbia Journal of World Business, (July-Agust, 1971). 27-28.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### I. İŞLETMELERİN ULUSLARARASILAŞMASI

#### 1.1. Uluslararası İşletme ve İşletmecilik Kavramı

Uluslararası işletmelerin incelenmesinde yalnızca iktisat biliminden faydalanmak yeterli olmayacaktır. Ülke sınırlarını geçen iktisadi faaliyetler, farklı disiplinler içinde de inceleme olanağına sahip olduğumuz sosyal, politik ve siyasi yönleriyle karşımıza çıkarlar. Bu açıdan uluslararası işletmeleri sadece iktisadi açıdan ele almak literatürün bir yüzünü görmekte yetinmeyi gerektirir. Oysa 1950'li yıllardan sonra görülmeye başlayan, 1970'li yıllardan sonra dünya kamuoyununun dikkatini çeken uluslararası işletmeler, uluslararası anlaşmalardan yakinen etkilenmiştir. (Gümrük Birliği gibi, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü -OECD- gibi), uluslararası buhranlar (Petrol şoku, Körfez Savaşı) bu tür dev işletmelerin seyrini etkilemiştir. Ancak, gelişmeler nasıl olursa olsun, uluslararası işletmeler temel özelliklerinden kayba uğramamış, hatta gelişen dünya siyaseti içinde farklı özelliklere de sahip olmaya başlamıştır.

Ancak temel özellik hiç şüphesiz "sahiplikte ve yönetimde millet kökeninin ya da en azından ulusal hüviyetinin bulunmaması" olması gerekir.<sup>2</sup> Uluslararası bir işletmenin evrensel unsurlarını şöyle sıralayabiliriz.

- a. İşletmenin üretim faaliyetinde bulunması,
- b. Üretim faaliyetlerinin birden fazla ülkede yapılmış olması,
- c. İşletmenin anavatan dışındaki varlıklarının değeri,
- d. İşletmenin dünyadaki yaygınlık derecesi.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Stefan H. ROBOCK, K. SIMMONDS, International Business and Multinational Enterprises Hovewood (Illinois, 1973), 6.

<sup>3</sup> Kadir D. ŞATIROĞLU: "Çokuluslu Şirketler", Ankara Üniversitesi S.B.F. ve Basın-Yayın Yüksekokulu Basımevi, (Ankara, 1984), 12.

Çok genel olarak belirtilen bu unsurlar, literatüre bakıldığında farklı tanımlar, farklı kavramları içerir. Gerçekten de farklı kişiler veya kuruluşlarca, farklı özellikler düşünülerek yapılan tanımlar mevcuttur. Ancak bir uluslararası işletmenin mutlaka bir gelir yaratıcı faaliyette bulunması ve bu faaliyeti birden çok ülkede gerçekleştirmesi gerekir. Gelir yaratsa bile, bu gelir, elde edimini birden çok ülkede sağlayamıyorsa zaten o işletmeden uluslararası bir işletme diye bahsedemeyiz.

Bahsedilen gelir, konuya kantitatif açıdan yaklaşan akademisyenlerce de sınıflamaya tutulmuştur. Mesela 100 Milyon \$'ın altında satış hasılatı olan bir işletme için uluslararası işletme denemeyeceği görüşü vardır. Bu yaklaşım, işletme büyüklüğü veya merkez dışındaki ülkelerdeki mülkiyetlerinin değerine kadar değişebilir. Ancak sözkonusu değerlerin keyfi olarak belirlenme özelliğine sahip olduğunu gözardı etmemek gerekir.

Üretim faaliyetini birden çok ülkede sürdüren ve gelir elde eden işletme, uluslararası olma girişimlerinin ancak bir kaçını sağlamış olur. İşletmenin, uluslararası işletme olma yolunda atacağı adımlar, işletmenin, bütünlüğünün sağlanması, karar ve kontrol fonksiyonlarının tek merkezde toplanması ve temel faaliyetlerinin standardizasyonu ile devam eder. Yönetim açısından, modern organizasyonların yapısında, tüm yetki ve kontrolün merkez ülke olduğu görülür.

"Üst düzey yönetimin merkezde toplanması ve merkezden yapılması, işletmenin tümünü ilgilendiren konularda merkezi plan ve programlarla faaliyetlerin bütünleştirilmesi, uzantılara sahipliğin biçimi, uluslararası reklam ve pazarlama gibi işletme yapı ve işleyişini ilgilendiren temel işlemler merkezi bir örgüt tarafından organize edilmelidir." <sup>4</sup> Burada önemli olan nokta şudur; üst düzey yöneticiler, karar alma kontrol noktalarında, ülke farkı gözetmeksizin fonksiyonlarını yerine getirirler. Herhangi bir millete veya

---

<sup>4</sup> Kadir D.ŞATIROĞLU, a.g.e., 17.

devlete, bu özelliklerinden dolayı davranışta bir farklılık gösteremezler. Ancak bu mantıktaki işletmeler, uluslararası işletme vasfına kavuşmuş olabilirler.

"Yöneticilerin pazarlama, üretim ve araştırma konularında kararlarını dünyanın herhangi bir yerinde mevcut seçenekleri dikkate alarak vermeleri önemli bir unsurdur."<sup>5</sup>

## 1.2. Global İşletme

Ticari bloklaşmanın boyut değiştirdiği uluslararası piyasalarda, uluslararası işletmeler artık çok yönlü yatırımlar yapmak durumunda kalmışlardır. İşletmeler sadece belirli bir pazar dilimine hitab edebileceği gibi, girebileceği her pazarı kendine hedef seçebilen işletmeleri de görmekteyiz.

Uluslararasılaşma sürecinde, işletmeler gelişen şartları yakın takip ederek, dünya pazarlarında rekabet edebilir bir konum kazanma çabası içinde olurlar. Bu çabaların kaynağında pazar fırsatlarının doğması ve kâr elde etme motivesi vardır.

Teknoloji ve iletişimin büyük bir hızla değişmesi, ülkelerarasında azalan bir "yaşam kültürü" ve "yaşama standartları" farklılığını en aza indirmektedir. Buna bağlı olarakta global işletmeler gittiği her pazarda ortak özelliklerini de beraberinde götürürler. Bu anlayış onlar için tüm pazarları kendileri için "hedef pazar" yapar. Ancak işletme kendi içindeki dinamikleri, gittiği ülkeye taşırken, doğal olarak yatırım yaptığı ülkenin politik, kültürel ve ekonomik faktörlerinden etkilenmesini önleyemeyecektir. Yatırım yapılan ülkedeki bazı faktörleri şöyle sıralayabiliriz.

<sup>5</sup> Business Week: "Special Report: Multinational Companies", (April 20, 1983), 3.

### 1.2.1. Politik Faktörler

- Ülke'nin yönetim biçimi,
- İdeolojik eğilimleri,
- Politik felsefeler (aşırı akımlar),
- Politik birlikler,
- Hükümet istikrarı,
- Muhalefet'in gücü,
- Belirsizlikler,
- Yabancı Sermaye'ye karşı hükümet politikaları.<sup>6</sup>

### 1.2.2. Ekonomik Faktörler

- Ekonomik gelişmişlik düzeyi,
- Kişi başına düşen milli gelir,
- Rekabet şartları,
- Ülke'nin pazar yapısı,
- Vergi sistemi.

Bu faktörler de yatırım düşünülen ülkedeki ekonomik faktörleri oluştururlar. Global işletmeler, her ne kadar kendi işletmesinin organik yapısında minimum seviyede değişiklik yapmak eğilimine gitselerde bu çerçevede faaliyet'de bulunmak zorundadırlar.

### 1.2.3. Kültürel Faktörler

Global işletmelerin entegrasyonunun da ağırlıklı bir önemi olan faktörler grubunu, kültürel faktörler oluşturur. Ev sahibi ülkenin kendi

---

<sup>6</sup> Justin, G.LONGENECEKER, G. ve Charles D.PRINGLE, Management, Columbus: E. Merrill Publishing Company, (1984), 74.

dinamiklerini, kendi yapısı ile bütünleştirme zorluğu çekebilir. Dolayısıyla işletme;

- Din,
- Dil,
- Eğitim seviyesi,
- Tüketim alışkanlıkları,
- Davranış biçimleri,

gibi etmenleri kendi yapısında eritmek durumunda kalacaktır. "Kültürleri, dilleri dolayısıyla tüketim alışkanlıkları birbirine yakın olan, az sayıda ülkede faaliyet gösteren işletmeler, çok ayrıntılı olmayan organizasyon yapısı kurabilir. Ancak, özellikleri birbirlerinden çok farklı olan ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin, çevresel faktörleri de dikkate almaları gerekir." <sup>7</sup>

#### **1.2.4. Yasal Faktörler**

Ülkelerin içinde bulunduğu yasalar önemli kıstasları oluşturur. Patent yasaları, rekabet yasaları, yabancı sermaye yatırımları ile ilgili yasalar uluslararası faaliyetleri yakından ilgilendirir. Yatırımcı işletmenin çalışma koşulları ve şartlarını düzenleyen yasalar, yatırımcı işletmenin o ülkedeki faaliyet çerçevesini de belirler.

#### **1.3. İşletmelerin Uluslararasılaşma Süreci**

İşletmelerin kuruluş amaçlarından birisi, hiç şüphesiz işletmelerinin uzun vadede yaşamına devam edebilmesidir. Bunu başarabilmiş işletmelere baktığımız takdirde, belirli bir aşama sonucunda, kendisi için uygun bir alternatifini değerlendirmek kaydıyla dış ülke pazarlarında yer arama yoluna gittiğini görebiliriz.

<sup>7</sup> İnan ÖZALP, Çokuluslu İşletmelerin Yönetimi, (Eskişehir, 1984), 1.

İşletme yurtiçi faaliyetlere ilave olarak yurt dışında faaliyetlerini yürütme gayreti içinde olur ve her ülke için ayrı bir planlama ve pazarlama araştırması hazırlar. İlerleyen aşamalar ise işletmeyi farklı boyutları taşıyabilir. Artık işletme tüm dünyayı pazar haline getirebilir.

Bu noktada işletmenin pazarlama stratejileri farklılaşmaya başlayacaktır. Uluslararası işletmeler dış pazarlara girerken yeni bir kavram olan megapazarlama üzerinde durmaktadır. "Megapazarlama normal pazarlama araçlarına ilaveten iki ana konu üzerinde durmaktadır. Bunlar güç ve halkla ilişkilerdir." <sup>8</sup>

Megapazarlama, pazarlama kavramına göre daha uzun bir çalışmayı gerekli kılar ve doğal olarak sonuçları da daha sonra ortaya çıkar.

Megapazarlama kavramı, "pazarlama"ya ilaveten, ilgili olduğu gruplara hükümetleri, sendikaları da katar. Pazarını olumlu (resmi olarak) ikna etme özelliğinin yanısıra, tehdit kullanma yoluyla da pazara nüfuz etme uğraşısı içinde olabilir.

Ancak, işletmeler daha önce düşünce bazında psikolojik açıdan dış pazara girmeye hazır hale gelebilmelidirler.

İşletmeler için uluslararasılaşma süreci çeşitli teorilerle açıklanmaya çalışılmıştır. <sup>9</sup>

Buna göre;

1- Uppsala Uluslararasılaşma Modeli (The Uppsala Internationalization Model)

---

<sup>8</sup> Philip KOTLER, "Megamarketing", Harvard Business Review, (Mart-Nisan, 1986), 117-124.

<sup>9</sup> M.Mithat ÜNER ve O.KARATEPE: "Hizmet Pazarlaması, Sorunlarına Franchising Çözümleri". H.Ü. İkt. ve İdari Bil. Fakültesi Dergisi, Sayı 2, (Ankara, 1996), 186.

## 2- Yenilikçi İlgili Uluslararasılaşma Modelleri (The Innovation Related Internationalization Models)

### 1.3.1. Uppsala Uluslararasılaşma Modeli (The Internationalization Model - UM)

Bu modelin temelleri Johanson ve Wiedersheim-Paul tarafından 1975 yılında atılmıştır. Bu model, sonraki modellere rehberlik etmiş, temel oluşturmuştur. İsveç'te gerçekleştirilen bu çalışmalardan sonra 1977, 1990 yıllarında Johanson ve Wahne tarafından bu model geliştirilmeye çalışılmıştır. Buna göre UM uluslararasılaşma sürecinin aşağıdaki aşamaları kapsadığı görülmektedir.

Birinci Aşama: İşletmelerin düzenli bir uluslararası pazarlama faaliyeti yoktur.

İkinci Aşama: İşletmeler bağımsız aracılar kanalıyla ihracat yapmaktadır.

Üçüncü Aşama: Denizaşırı satış birimlerinin kurulması.

Dördüncü Aşama: Denizaşırı üretim birimlerinin kurulması.

İşletmelerin uluslararasılaşmaya giden yolda, bir süreç içinde olduğunu ifade eder. Her bir sürecin sonu, yeni bir aşamanın girişini de beraberinde getirir.<sup>10</sup>

Uppsala Uluslararasılaşma Modeli karşımıza bir "öğrenme süreci" olarak çıkar. Teori, dayandığı prensipler itibarıyla; işletmeler, uluslararasılaşma sürecinde öğrenerek bir sonraki aşamada faaliyet gösterir. Her aşama bir sonrakinin kaynağı konumu olma özelliği taşır. Çünkü işletmeler bu süreçte kademeli olarak ilerler. İşletmeler mevcut tecrübelerinin yetersiz olduğu inancını taşırlarsa dış pazarlara girmek için çok hevesli

<sup>10</sup> M.Mithat ÜNER: a.g.m., 187.

olmayabilirler. Ancak, tecrübelerinde olabilecek artışlar sonucu yeni pazarlara daha sıcak bakarlar. Ortaya çıkan bu bilgi edinme veya öğrenme durumu işletmelerde, yeni atılımlar için ilk hareket noktası olma özelliği taşıyacaktır. Dolayısıyla gelişen bilgi-tecrübe kapasitesi ile işletmeler daha rahat hareket kabiliyeti kazanacaklardır. Yeni bir pazarda, yeniliklere alışırken, bir öğrenme sürecini de beraberinde getirirler. Bu aşamalar;

**Birinci Aşama:** İşletmenin düzenli bir uluslararası pazarlama faaliyeti yoktur. İşletme, başka ülkelerde yatırım veya üretim faaliyetinde bulunmayı, ulusal sınırları içinde bulunacağı faaliyetten daha riskli görür. Bu riskin kaynağı, ülkelerin sosyal, siyasal, kültürel, ekonomik olarak farklılığıdır. Uppsala Modeli (UM) bu yaklaşım içinde psikolojik yakınlık kavramını ortaya atmıştır. Buna göre; işletme ile yabancı ülke pazarı arasında bilgi akışını engelleyen ve kolaylaştıran faktörler bütün olarak ele alınmaktadır. Bu faktörler, politik sistemler, lisan, kültür, gelişmişlik düzeyi olarak belirtilir.

**İkinci Aşama:** İşletmeler bağımsız aracılar kanalıyla ihracat yaparlar. İşletmeleri uluslararası pazarlara girmeye iten asıl nokta, ilgili mal veya hizmetin bazı özelliklere sahip olmasıdır. Bu noktaya geldiğimizde, ihracat düşüncesinin iç çevreden ve dış çevreden olmak üzere iki türlü kaynağı olduğu ortaya çıkmıştır.

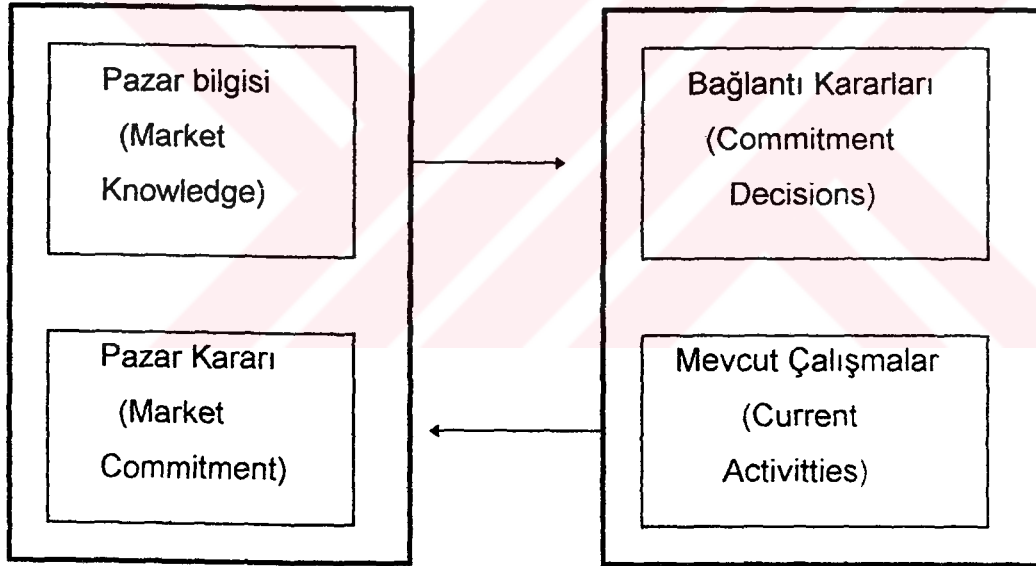
İç çevreden kaynaklanan faktörlerden birincisi; işletmede riski seven, riski almaya hazır, atak yöneticilerin varolmasının yanısıra, üst kademe yöneticilerinin faaliyetlere uluslararası boyutta bakma yeteneklerinin olmasıdır. İkincisi ise işletmenin diğerlerinden ayıran bazı özelliklerinin olmasıdır. Bu üretim yöntemi olabilir, bulunduğu pazar şartlarından kaynaklanabilir.

Dışsal faktörlerden ilki, işletmenin kendi pazarındaki pozisyonudur. İşletmenin iç pazardan beklentilerinin azalması, işletmeyi dış pazarlara

yönelmektedir. Yahut işletmenin de içinde bulunduğu ekonominin durgunlaşması, doğal olarak işletmeyi dış pazara yöneltebilir.

**Üçüncü Aşama:** Denizaşırı satış birimlerinin kurulması. İşletmeler bu noktada dış pazarda, dağıtım ve tutundurma ile ilgili faaliyetleri yürütme ihtiyacı duyarlar. Bu ihtiyaçlarını karşılayacak, aracı veya satış büroları ile de çalışırlar. Bu şirketler ayrı ve bağımsız bir yönetim içinde çalışabileceği gibi, ana şirkete son derece bağlı politikalar da uygulayabilirler. Ancak dış pazara yatırım yolu ile girme noktasından önce hem genel, hem de pazara ilişkin bilgi akışının doğru ve sürekli sağlanması gerekecektir.

**Şekil: 1 Bilgi Akışının Sağlanması**



Kaynak: Jan Johanson ve Jan - Erik Wahine (1990); "The Mechanism of Internationalization". *International Marketing Review*. 7(4): 89-102.'den naklen Ali YAYLI, "Konaklama İşletmelerinin Uluslararası Pazarlara Giriş Süreci: 3, 4 ve 5 Yıldızlı Oteller'de Bir Uygulama", Gazi Üniversitesi, S.B.E., Yayınlanmamış Doktora Tezi, (Ankara, 1997), 46.

Pazar bilgisi içinde sektöre dayalı veya firma bazında bilgileri, ancak o ülke pazarında "öğrenme" yolu ile gerçekleştirebilirsiniz. Ancak, iktisadi gerçekleri kapsayan genel bilgileri, tecrübeler ile diğer pazara aktarabilirsiniz.

Satış birimlerinin kuracağı, ülke pazarının belirlenmesinde "psikolojik yakınlık" faktörü ön plana çıkar. Bilgi akışının sağlanmasında veya engellenmesinde psikolojik yakınlığın etkisi üst düzeydedir. Dolayısıyla, kendi pazarında başarılı olduğunu düşündüğü ürünler üzerinde çalışmalar yapar, benzer tutundurma veya dağıtım alternatiflerini kullanma eğilimine girebilirler. Özellikle, dil, din, gelenekler, kültürel benzerlikler ve özellikle politik sistem içindeki benzerlikler işletmeleri kendine yakın dış pazarlara iten psikolojik faktörlerdir.

**Dördüncü Aşama:** Denizaşırı üretim birimlerinin kurulması. Bu aşamada işletme, daha önce satış yapmak kaydıyla girdiği dış pazara artık üretim de yapmak amacıyla girmektedir. İşletmeler, nakliye maliyetlerinin yüksekliği, yüksek gümrük vergileri, ithalat kotaları ve diğer politik nedenlerle dış pazarda üretim yapma eğilimine girebilirler. Dış ülke pazarındaki mevcut mevzuatın sağladığı avantajlar değerlendirilmek istenebilir. Bunun yanında, işçilik ücretlerinin düşük oluşu da, işletmeleri dış ülkede yatırıma iten bir başka etken olabilir. Ancak sebepler ne olursa olsun işletmeler, büyümenin ve devamlılığın ancak dış pazara açılma sayesinde gerçekleşeceğini bilirler. Bundan dolayı işletmelerin şartları ve imkanları çerçevesinde, dış pazara girme ve yayılma yollarını ararlar.

### **1.3.2. Yenilikle İlgili Uluslararasılaşma Modelleri (The Innovation Related Internationalization Models -IM)**

Diğer taraftan, Yenilikle İlgili Uluslararasılaşma Modelleri, Bilkey ve Tesar, Çavuşgil, Reid, Czinkota tarafından geliştirilmiştir. Modellerin tamamı, ihracatı yeniliğin uyarlanması olarak görmektedir. Sıralanan modellerin tamamı davranışsal modellerdir. Modeller arasındaki temel farklılık, ihracata başlamayı sağlayan faktörler, uluslararasılaşma aşamalarının sayıları ve her bir aşama için verilen tanımlamalarla ilgilidir. Bilkey ve Tesar ile Czinkota işletmeleri ihracata başlatan unsurun itici bir mekanizma, yani dışsal faktörler

olduğunu savunmaktadır. Çavuşgil ve Reid ise işletmeleri ihracata iten mekanizmanın dahili faktörler olduğunu belirtmektedirler.

Uluslararası pazarlama literatürü, işletmelerin uluslararası pazarlara en düşük oranda risk içeren ve düşük miktarda kaynak gerektiren ihracat ve hatta dolaylı ihracat alternatifleriyle girme eğiliminde olduklarını, uluslararası pazarları öğrendikçe, uluslararası pazarlama hakkındaki tecrübelerini arttırdıkça uluslararası pazarlardaki faaliyetlerini lisans anlaşması, Joint Venture gibi, alternatif uluslararasılaşma yollarıyla arttırdıklarını vurgulamaktadır.

Bilkey ve Tesar ile Çavuşgil'in modellerine göre, işletmeler, ilk aşamada ihracat düşüncesi içinde değillerdir. İkinci aşamada oluşan talep fazlasını karşılamak amacıyla, kısmen de olsa ihracatla ilgilenmeye başlamışlardır. İlk iki aşamadaki bu düşünce farklılığı dışardan gelen ve dış etmen sayesinde gerçekleştiğini çağırıştırır. (External change Agent.)

Czinkota ve Reid modellerinde ise, işletmeler ihracata biraz daha yakın ve biraz daha etkili olarak görülmektedir. Bunun dışında, uluslararasılaşma sürecinin yapısı ile ilgili olarak yapısal farklılıklardan daha çok ifadesel farklılıklar gözönüne gelir. Ancak, iç faktörlerin bu modellerde daha etkin olduğu görülebilir.

Ancak yinede modeller, birçok özelliği ortak olarak paylaşmaktadır. Önemli farklılıkların her bir aşamanın tanımlanması ile aşamaların sıralanmasında ortaya çıktığı görülmektedir.

UM ve IM Modelleri, davranışsal olarak dönüşümlü olarak kabul edilebilmektedir. Uluslararasılaşma sürecinin son şekli iki nedene bağlanabilir.

- 1- İşletme tarafından bilginin sağlanması özellikle "deneysel bilgi",
- 2- Uluslararasılaşma üzerinde alınan kararlarla bağlantılı belirsizlik.

**Tablo: 1 IM Modellerinin Uluslararasılaşma Aşamaları**

Bilkey ve Tesar (1977)	Çavuşgil (1980)	Czinkota (1982)	Reid (1981)
1.Aşama: İşletme yönetimi ihracatla ilgilenmemektedir.	1.Aşama: Dahili pazarlama: işletme sadece kendi ülke pazarında mallarını satmaktadır.	1.Aşama: Tamamıyla ilgisiz işletme	1.Aşama: İhracatın farkında olmamak: Fırsat tanıma, ihtiyaç canlandırma yöntemi.
2.Aşama: İşletme yönetimi sipariş alma isteğindedir. Ancak, aktif ihracatın uygunluğunu araştırmak için çaba harcamamaktadır.	2.Aşama: İhracat öncesi: işletme bilgi temini çabasıdır ve ihracatın uygunluğunu değerlendirir.	2.Aşama: Kısmen ilgili işletme	2.Aşama: İhracat eğilimi: Motivasyon, davranış, inançlar ve ihracat beklentileri.
3.Aşama: Yönetim aktif ihracatı faal olarak araştırmaktadır.	3.Aşama: Tecrübe cinsinden ihracat: İşletme psikolojik yakın bazı ülkelere ihracat yapar.	3.Aşama: Araştıran işletme	3.Aşama: İhracat denemesi: İhracat sayesinde elde edilen kişisel tecrübe.
4.Aşama: İşletme tecrübe temeline göre psikolojik olarak yakın ülkeye ihracat yapar.	4.Aşama: Aktif katılım: Daha fazla sayıda yeni ülkeye ihracat doğrudan ihracat satış hacmini artırır.	4.Aşama: Tecrübe eden işletme	4.Aşama: İhracatı değerlendirme: İhracat sonuçları.
5.Aşama: İşletme tecrübeli ihracatçıdır.	5.Aşama: Yönetim sürekli olarak dahili ve yabancı pazarlar arasında sınırlı kaynakların nasıl dağıtılacağı kararını verir.	5.Aşama: Tecrübeli küçük ihracatçı	5.Aşama: İhracatın onayı: İhracatın kabulü veya red edilmesi.
6.Aşama: İşletme psikolojik açıdan uzak ülkelere ihracatın uygunluğunu araştırır.		6.Aşama: Tecrübeli büyük ihracatçı.	

Kaynak: Otto ANDERSON: "On the Internationalization Process of the Firms: A Critical Analysis, Journal of Business Studies, (Second Quarter 1993) den naklen M.Mithat ÜNER ve O.M. KARATEPE, "Hizmet Pazarlaması Sorunlarına "Franchising" Çözümleri", a.g.m., 188.

#### 1.4. İşletmelerin Uluslararasılaşma Yolları

Uluslararası işletmeler, yeni pazarları incelerken, bu pazarların sunduğu yeni imkanları değerlendirme kararı verebilirler. Bu kararın uygulanması belirli bir süreç gerektirecektir. Bu karar süreci aslında pazara giriş veya katılım yöntemi ile ilgili çalışmaları içermektedir. İşletmenin hedefi nedir? Bunu açıkça belirlemek kaydıyla dış pazara doğru giriş yöntemini bulabilir.

"Uluslararası pazarlama faaliyetlerine tesadüfen veya zorlayıcı nedenlerle katılmış olan bir işletme, yeni seçenekler aramayacaktır. Buna karşılık, dış pazarlarda yeni müşteriler bulmak, satışlarını iç pazardan dış pazarlara kaydırmak isteyen işletme, yurtdışında satış büroları açabilir veya montaj yapabilir."<sup>11</sup> Ancak, işletmenin sahip olduğu imkanlar gözönünde tutulmalıdır. Bu imkanlar, hem finansal açıdan hem de insan kaynağı açısından değerlendirilmelidir. Tüm bunların yanında işletme, üretmeyi ve satmayı düşündüğü mamülün türüne göre de ilgili giriş yollarından birini benimseme yoluna gidecektir.

Girilmesi düşünülen ülke pazarının kendi iç şartlarının yanı sıra o ülkenin çevresel dinamikleri de dikkate alınacaktır. Ülkedeki;

- Hukuki yapıya paralel olan ilgili mevzuat,
- Pazar potansiye'linin belirginliği,
- Rekabet durumu,
- Politik çevre şartları,
- Sosyal çevre şartları,
- Dağıtım Kanalı'nın durumu,
- Tüketici alışkanlıkları gibi.

<sup>11</sup> Franklin R.ROOT: Strategic Planning For Export Marketing (Scranton Pennsylvania, International Textbook Company, 1996), 77.

Pazarı ve ülkeyi tanımlayacak şartlar ortaya koyulmaya çalışılır. Ancak, ülke ile ilgili temel faktör, ülkenin "politik riski"dir.

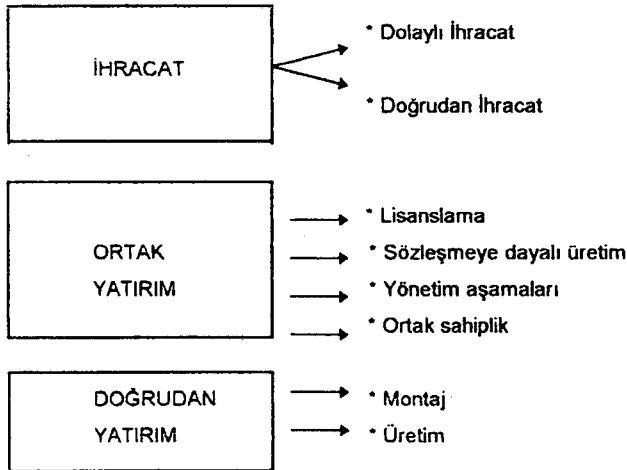
Çevresel faktörler, Terpstra, Sarathy ve Toyne, Walters tarafından yedi farklı grupta incelenmiştir.

1. Demografik faktörler,
2. Eğitim durumu,
3. Ekonomik durum,
4. Politik - hukuki yapı,
5. Kültürel - sosyal yapı,
6. Endüstriyel faktörler,
7. Teknolojik faktörler.

Diğer yandan, pazara giriş alternatiflerinden biri seçilirken sadece bugünkü şartlar değerlemeye alınmamalı, aynı zamanda, gelecek için de bazı dinamikler dikkate alınmalıdır. Özellikle, gelişmekte olan ülke pazarlarının dinamiklerinin, çok daha yakından ve dikkatli analize ihtiyacı olacaktır.

İşletmelerin uluslararasılaşma yollarını Kotler, 3 ayrı kategoride incelemiştir.

**Şekil: 2 İşletmelerin Uluslararasılaşma Yolları**



Kaynak: Philip KOTLER, Gary ARMSTRONG, "Principles of Marketing", Prentice Hall, Fifth Edition, 1991.

Kotler tarafından uygulanan bu uluslararasılaşma yollarını, F.ROOT ise şöyle sınıflandırmıştır.

**\* İhracat Alternatifiyle Pazara Giriş**

- Dolaylı İhracat,
- Dolaysız İhracat.

**\*\* Anlaşma Yaparak Pazara Giriş**

- Lisans anlaşması,
- Teknik anlaşmalar,
- Hizmet anlaşmaları,
- Yönetim anlaşmaları,
- Anahtar Teslimi anlaşmaları,
- Üretim anlaşmaları,
- Ortaklaşa üretim anlaşmaları,
- Diğer yollar.

**\*\*\* Yatırım Yoluyla Pazara Giriş**

- Sole Venture
- Joint Venture <sup>12</sup>

"İşletmeler, bu yöntemlerden birini tercih ederek uluslararası pazarlara girmeye çalışırlar. Genel olarak da ilk aşama olarak ihracat ve lisans anlaşması yolunu seçerler. İhracatın, uluslararasılaşma sürecinin ilk aşaması olarak tercih edilmesi, pazar ve politik riskleri minimize etmesi, sabit sermaye

<sup>12</sup> F.R. ROOT: "Entry Strategies For International Markets", Levington Books, (U.S. 1987)'den naklen M.Mithat ÜNER, "Ankara Sanayi Odası'na Kayıtlı İşletmeleri İhracattan Alıkoyan Nedenler", A.Ü. SBF Dergisi, Cilt 49, (Ankara, 1994), 460.

yatırımı gerektirmemesi ve düşük başlangıç maliyetlerine konu olmasından kaynaklanmaktadır.<sup>13</sup>

#### 1.4.1. İhracat Alternatifiyle Pazara Giriş

Bazı işletmeler uluslararası pazarlara sadece ihracat yoluyla girmeyi tercih ederler. Bu yöntem, dış pazarlara girmenin en kolay ve en az risk içeren yöntemi olarak belirtilir. Hatta bir işletme bir başka ülkeye hiç haberi olmadan da ihracat yapabilir. Aracı bir işletme, işletmenin mallarını satın alıp, yabancı pazara satabilir. Bu tür pasif ihracatta, işletme ihracat için hiçbir çaba göstermeyecektir. Halbuki, düzenli ihracat yapmak isteyen işletmeler, ürünlerinde ve organizasyonlarında yenilikler, değişiklikler yapmak zorundadır. Bu değişiklikler işletmeleri ihracat yapmaktan alıkoyabilir. Ancak, dış pazara girmek isteyen ve risk almak istemeyen işletmelerin tercihi ihracat olmaktadır.

Bunların yanısıra, ihracat işlemleri, ülkelerin dış ticaret rejimi içinde gerçekleşir. Dolayısıyla, yoğun bürokratik işlemleri de beraberinde getirir. Bu işlerin takibi ve gerçekleştirilmesi için işletmeler "dış ticaret" departmanı kurmak durumunda kalırlar.

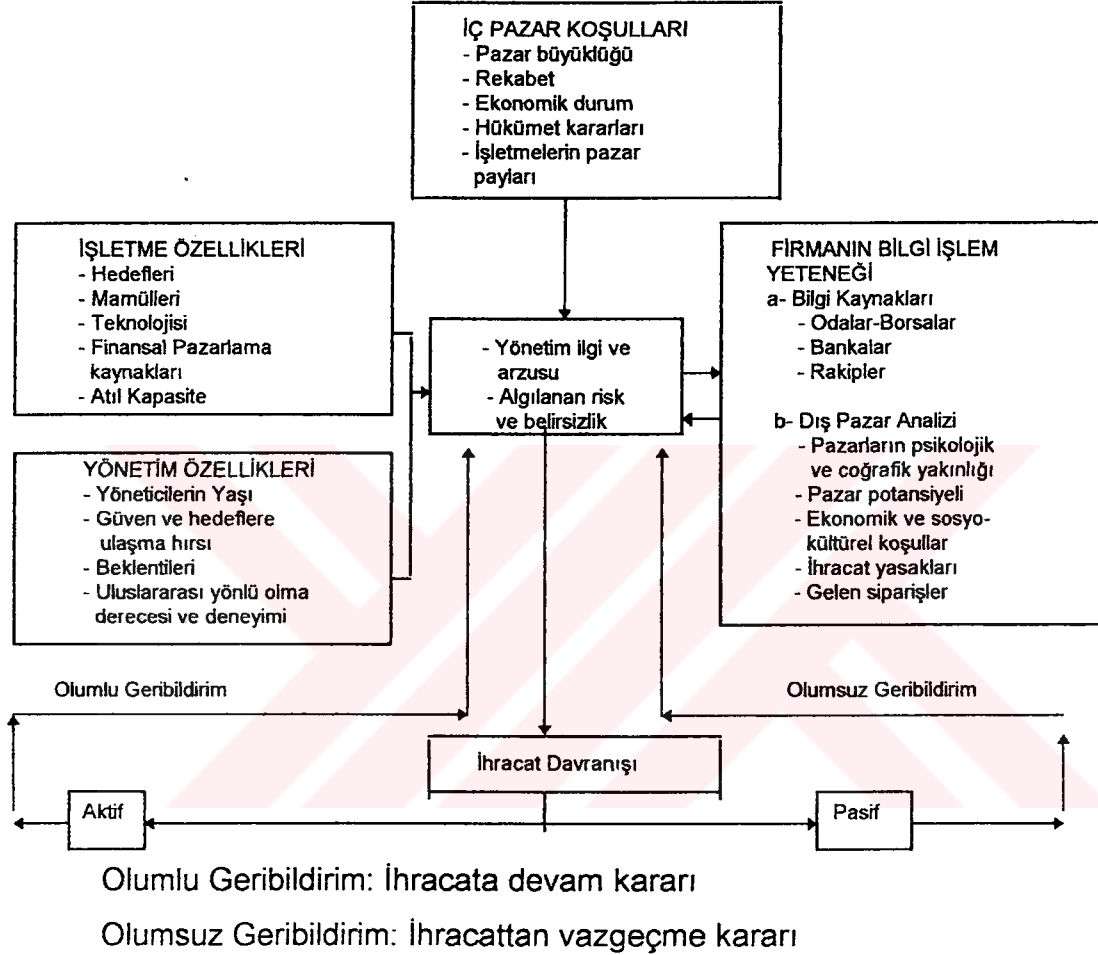
İşletmenin dış pazarlardaki başarısı ve kalıcılığı pazarlama karması elemanlarını yönlendirmedeki becerisine bağlı olacaktır.

"İşletmenin ihracat gelişiminde aktif veya pasif olarak vasıflandırılmasında bir çok etken vardır. Pasif ihracat davranışında, firmanın kısa süreli kâr amaçları ağırlık kazanırken, aktif ihracat davranışında, uzun süreli büyüme ve pazar geliştirme amaçları ağırlık taşımaktadır. İhracat davranışlarının pasif veya aktif biçimde ortaya çıkmasında, yönetimin dış

<sup>13</sup> T.S. ÇAVUŞGİL ve J.R. NEVIN: "The State of the Art in International Marketing: An Assessment", (Kent Publishing Co., Boston, 1986)'dan naklen M.Mithat ÜNER: a.g.m., 461.

pazarlardaki risk ve fırsatları algılama şekilleri, geçmiş deneyimleri etkili olmaktadır." <sup>14</sup>

**Şekil: 3 İşletme İhracat Davranışını Belirleyen Etmenler**



Kaynak: Alican KAVAS, "Firma İhracat Davranışını Etkileyen Faktörler ve İhracat Pazarlaması Yönetimi", Erciyes Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, 1984.

<sup>14</sup> Mete OKTAV ve başk. İhracatın Geliştirilmiş ve Ortak Pazarlama Grupları, TOBB Yayınları, No 229, (Ankara 1992), 75.

"Dış pazarlardaki risk ve olanakların önemi ve algılanması, işletmenin bilgi işleme kapasitesi ve becerisi ile üst yönetimin bilgi toplama ve değerlendirme etkinlikleri için gerekli yatırımları harekete geçirme durumuna bağlı olmaktadır. İhracatı teşvik kurumları tarafından işletmelere parasız sağlanan bilgiler bile çoğu işletmelerce yeterince, hatta bazen hiç değerlendirilmemektedir. Bunun nedenleri arasında üst yönetimin ilgisizliği kadar, firmada bilgi işleme sürecinin oluşmaması da sayılabilir."<sup>15</sup>

Yurtiçinde ürettiği mamülü dış pazarlarda ihracat yoluyla satan işletmenin önünde iki seçenek vardır.

#### **1.4.1.1. Dolaylı İhracat**

Dış pazar fırsatlarını değerlendirme kararı vererek ihracata başlayan işletme, bağlı olduğu ülkeye ait aracı işletmeler vasıtasıyla ihracatını gerçekleştirir. Dolayısıyla, dağıtım kanalının doğrudan ihracata göre daha uzun olduğu görülebilir. Bu dağıtım kanalındaki uzunluk, işletmenin, mamülün tanıtımı, dağıtım gibi önemli konularda, karar yetkisi olma pozisyonunu bozabilir. Nitekim, ihracatçı işletme, tüketici ile karşı karşıya gelemediği için tüketici tahmin düzeyini bilemeyecektir. Bu unsur aslında üretici işletmenin bir dezavantaj noktasını oluşturur. İşletmeler zamanla tüketici ile arasındaki ilişkiyi güçlendirecek düzenlemeler yapmak durumunda kalırlar. Eğer işletmeler, hedef pazarda daha yoğun amaçlar taşıyorsa, farklı politikalar üretmek hatta pazara giriş şeklini geliştirmek durumunda kalacaklardır. Ancak, pazara ilk giriş şekli olarak işletmeler bu yöntemi kullanırlar. Çünkü, risk açısından, riski minimum olan yöntem, dolaylı ihracattır.

İhracatçı işletme, ihracat işlemlerini yapmak, yurt içi ve dışı aracı işletmelerle ilişkilerini yürütmek üzere "dış ticaret" departmanı kurma düşüncesine girebilir.

---

<sup>15</sup> Mete OKTAV: a.g.e., 75.

"Dış Ticaret" departmanı kurması ile işletme, düzenli bir ihracat faaliyetine adım atmış gibi düşünülebilir.

Dolaylı ihracatta görülen araçlar, farklılıklar gösterebilir ve değişik isimlerle adlandırılabilirler. Ancak, yaptıkları işler nedeniyle farklı fonksiyonları olmadığı görülür. Bunlardan bazılarını inceleyeceğiz.

#### **1.4.1.1.1. Genel Ticaret Şirketleri**

Özellikle, Japon ticari hayatında büyük payı olan Sogo Shoshalar buna verilebilecek en iyi örneklerden biridir. Japonya'nın dış ticaretinin yaklaşık %50'si bu kuruluşlar tarafından gerçekleşir. Güney Kore, Tayvan, Brezilya ve Türkiye'de de uygulama alanı bulmuşlardır. Japon Genel Ticaret Şirketleri (Sogo Shosha), ilk önce küçük ve orta ölçekli işletmelerin ithalat ve ihracat işlemlerini yürüten kuruluşlar olarak şekillenmişlerdir. Bu yapı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin, finansman ve insan kaynağı gibi sorunlarının çözümüne yardımcı olmuştur.

Japon Genel Ticaret Şirketleri, öncelikle hammaddenin ithal edilmesi gerektiği gerçeği nedeniyle, ithalat işlemlerinde de aracı olarak görev üstlenmişlerdir.

Zaman içinde, Japon işletmelerinin sermaye problemlerini çözmeleri, pazarlama sorunlarını aşmaları "aracılık" işlevini aşmalarına sebep olmuştur. Bundan sonra, daha ziyade "uluslararasılaşma" ya yönelmişlerdir. Dışa açılma, ülke için ve de işletme için önemli bir politika olma özelliği olmuştur. Artan dış ticaret hacmi, yeni orta ölçekli şirketleri de uluslararası ticarete itmiştir.

#### 1.4.1.1.2. Acentalar

"Acenta (Agent), ihracatçı firmaya kendi ülkesinde müşteriler temin eder ve satış üzerinden bir komisyon alır."<sup>16</sup> Satış bölgesinde ayrıcalıklı bir temsilcilik hakkı vardır. Acenta'nın komisyon oranı iki taraf arasında çatışma kaynağı olarak görülür.

Acentanın yabancı ülkedeki müşterilerle ilgilenmesi, ihracatçı işletmeyi acentaya bağlayan bir unsur olarak dikkat çeker. Dolayısıyla, satışı henüz çok arttırmamış işletmeler için, bir dağıtım yolu olarak görülür. Gelişen ticaret hacmi ile ihracatçı işletme, yurtdışında kendi şirketini açabilir.

Ancak, politik açıdan güven vermeyen pazarlarda, riski daha az indiren "acenta" kullanılması yolu ile pazarda faaliyet göstermek, daha akıllıca olabilecektir. Bununla beraber, acentanın yabancı pazarda daha aktif bir rol alması, pazarı daha iyi tanımasına neden olur. İhracatçı işletme ise pazara biraz daha uzak kalabilir. Halbuki, ihracatçı işletme de pazarla ve özellikle müşterileriyle yeterli ilişkiyi kurabilmelidir. Bu açıdan da bir dezavantaj göze çarpmaktadır.

Bunların yanısıra, acentalarında seçimi önemlidir. Yeterli tutundurma çalışmalarını göstermeyen acentalarla karşılaşılabilir. Yahut, acenta toplam satışları içinde, düşük bir seviyede kalan ihracatçı işletme'nin mamüllerinin pazarlanması için yeterli çabayı göstermeyebilir. Bu tür muhtemel çatışma konularının olmaması için, iyi bir araştırma yapmak gerekebilir.

#### 1.4.1.1.3. Satış Büroları

İşletme, kendi faaliyet şubesini hedef pazar seçtiği ülkede faaliyete geçirir. Bu büroların çalışma amacı, ülke pazarında dağıtım, tutundurma

<sup>16</sup> Mehmet KARAFKIOĞLU: a.g.e., 204.

faaliyetlerini yürütmektir. Bu bürolar, üretici işletme ile pazardaki toptancı, perakendeci ve hatta tüketici ile yakın ilişki kurma yoluna giderler. Böylece, pazardaki her türlü değişimi veya tepkiyi, yakından ve anında alabilme özelliğine sahip olabilmektedir.

Farklı pazarlarda, bu bürolar zamanla gelişen şartlar çerçevesinde, satış şirketleri gibi çalışabilirler. Bu aşamadan sonra şirket, üretici işletmeden farklı bir kimliğe kavuşarak ayrı ve bağımsız olabilir. Hatta bu işletme, yabancı sermayeli bir ortaklık dahi olabilir. Dolayısıyla, bu gelişmelere bağlı olarak işletme, üretici işletmelerden biraz daha bağımsız, biraz daha yönetimde esnekliğe sahip hale gelebilecektir.

#### **1.4.1.1.4. İhracatçı Birlikleri**

"Genellikle, tarımsal ürünlerin ihracatında görülen bu tür birlikler, üyelerden meydana gelmektedir. Tek başına finansman ve pazarlama sıkıntısı çeken işletmeler, bu tür birliklere üye olarak bu tür sorunlardan kurtulma gayreti içinde olurlar. Bu kuruluşlar, üyelerin mallarını onlardan satın alıp, yurtdışına satabilecekleri gibi, komisyoncu gibi, üye ve yabancı müşteri arasında aracılık görevi de görebilirler. Taşıma ve ihracat ile ilgili diğer formaliteler de yine bunlar tarafından halledilebilir." <sup>17</sup>

#### **1.4.1.1.5. Komisyoncular**

Bu tip aracılar, müşteri adına hareket ederler. Satın alan kişi veya işletmeler üretici ile karşılaşmazlar. Taşıma ve ihracat işlemleri ile ilgilenen komisyoncular, üreticinin işini çok kolaylaştırabilir.

Buna benzer fonksiyon gören tüccarlar da aracı olarak görev yapabilirler. Bu kişiler, mamülü üreticiden alır ve bedelini yurtiçinde öderler.

<sup>17</sup> Mehmet KARAFKIOĞLU: a.g.e., 201.

Bu ödeme şekli ile üretici için ödeme sıkıntısı olmayacaktır. Bu tür araçlar, taşıma ve diğer ihracat işlemlerini, kendi adına yapabileceği gibi bu tür işlemlere karışmayıp, sadece mamül devri ile ilgilenebilirler.

Tüccarların bir kısmı, ihracat yapılan ülkeden de olabilir. Bu tür tüccarlar genelde yurtdışındaki kişi veya işletmeler için veya onların adına işlem yapma yetkisine sahip olurlar.

#### **1.4.1.2. Doğrudan İhracat**

Bu tür ihracatta, yurtiçindeki bir aracından faydalanılmaz. Üretilen veya ihracı düşünülen mamül veya hizmet, doğrudan dış pazara satılır.

Özellikle büyük işletmeler ihracatla ilgili tüm işlemleri kendileri yapmaktadırlar. Gerek pazar bulma, gerek dağıtım işlemlerini, işletmelerin, örgüt yapısı içinde yürüttüğü görülür. Küçük veya orta ölçekli işletmelerin, bu tür ihracat yöntemlerinin getireceği şirket giderleri, yüzyüze satış için gerekli giderleri, pazarlama giderlerini karşılaması zor olacaktır. Bu açıdan düşünüldüğünde, doğrudan ihracatın daha ziyade büyük işletmelerce yapıldığı görülür. Ancak, bu tür ihracatın getireceği avantajlar düşünüldüğünde daha küçük ölçekli işletmeler içinde güdüleyici unsurların olduğu ortaya çıkar.

Bu tür ihracat yönteminde görülen araçları incelemeden önce doğrudan ihracatın zayıf ve üstün yönlerini şöyle inceleyebiliriz.

##### **1.4.1.2.1. Üstün Yönleri**

a. Kontrol: İhracat pazarlamasına yönelik fiyat, dağıtım, tutundurma ve ürün geliştirme kararlarında kontrolü elinde tutmak isteyen işletme, doğrudan

ihracat yöntemini benimseyebilir. Bu tür yöntemde işletme "pazar seçimi" ve "pazarlama stratejisi" geliştirme kararlarında bağımsızdır.

**b. İletişim:** İşletmenin, pazardan daha düzenli ve güvenilir bilgi akışını gerçekleştirmesini kolaylaştıracaktır. Bilgi akışının hızlı ve düzenli olması ise işletmenin, ihracat pazarlaması kararlarına, hız ve doğruluk kazandıracak ve pazar fırsatlarını değerlendirmede üstünlük sağlayacaktır.

**c. Deneyim Kazanma:** İhracat işlemlerini kendi örgütü ile yapan işletmelerin, ilk elden bilgi ve deneyim kazanması, özellikle ihracat know-how'unu elde etmek yönünden bir üstünlük sağlayacaktır. İhracatta elde edilen bu deneyim ve öğrenme, işletmenin daha hızlı büyümesinde ve rekabetçi güç elde etmesinde faktör olacaktır.

**d. Pazarda "Doğrudan Temsil":** İşletme, doğrudan ticaret yönteminde kendi temsilciliklerini kurabileceği gibi, dış pazarlardaki "aracı kuruluşlar" yolu ile de o pazarda temsil edilebilir. İşletmenin kendi temsilciliklerini kurması maliyetli bir yöntemdir ve özellikle pazar olanaklarının sınırlı olduğu ülkelerde rantabl olmayabilir. Doğrudan ihracat yöntemi içerisinde işletmenin, etkili "dış temsilcilikler ve/veya distribütörler" bulması her zaman kolay olmadığı gibi, satış miktarının küçük olduğu durumlarda etkili bir yöntem değildir.

İşletme üç nedenle "aracı/distribütör" yerine kendi dağıtım sistemini oluşturabilir.

- \* Satışları artırmak ve pazar payını genişletmek,
- \* Dış dağıtımda tam bir kontrol elde etmek,
- \* Aracı bulunmayan ülkelerde / zamanlarda ürünün dağıtımını gerçekleştirir.

#### 1.4.1.2.2. Zayıf Yönleri

a. Maliyetin Yüksekliği: Sermaye ve işgücü gerektiren bu tür yöntemde, maliyetler yüksek olup, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler yönünden dış pazarlara açılmada ve başarılı olmada büyük bir engel olabilmektedir.

b. Riskin Çokluğu: "Dolaylı ihracat yönteminde pazar riski biraz daha yüksektir. İşletmenin bu yöntemi benimsemesi, çoğu zaman dış pazarlarda elde edilen başarı sonucunda geçerlilik kazanmakta ve dış pazarların kârlılığını gören işletme yönetimi, zamanla kendi ihracat örgütünü ve dağıtım sistemini kurabilmektedir. İşletme doğrudan ihracatta, dağıtım işleminin yerine getirilmesinde, yurtdışı pazarda değişik aracı kuruluşlarla karşı karşıya kalabilir. Bunlar acenta veya tüccar aracı şeklinde olabilir." <sup>18</sup>

Doğrudan ihracattaki başlıca araçları şöyle belirtebiliriz

#### 1.4.1.2.3. Distribütörler

Doğrudan ihracat yönteminde görülen acentalar, ihracatçı işletmeye kendi ülkesinde pazar oluşturur, müşteri bulur ve bağlantı kurar. Zaman zamanda ihracatçı işletmenin mamüllerini kendisi satın alıp, satışını kendisi gerçekleştirebilir. İhracatçı firma, zaman zaman bu aracı kurumuna, belirli bölgelerde ayrıcalıklı satış hakları da sağlayabilir.

Distribütör veya acenta kullanımının asıl amacı, ucuz bir uluslararasılaşma yolu olmasıdır. Ucuz olmasının yanısıra, risk açısından da avantajının olduğu görülür ve pazara yeni giren ihracatçı işletmeler için ideal bir yol olarak görülür. Politik ortamın belirsiz olduğu durumlarda, çalkantılar olan dış pazarlarda daha ziyade görülen bir seçenek olarak görülür.

<sup>18</sup> OKTAV, Prof. Dr. Mete ve arkadaşları, a.g.e., sy. 83-84.

Dış pazarı fazla tanıma olanağı vermeyen bu yöntem, bu özelliği ile hem dolaylı hem doğrudan ihracatın arasında bir yer alır.

#### **1.4.1.2.4. Yurtdışı Satış Birimleri**

Dış pazarlarda, gerek dağıtım, gerekse tutundurma çalışmalarını yürüten bu birimler, üretici ve dış pazardaki tüketici arasında iletişimi sağlarlar. İhracatçı işletmenin mamüllerini acentalara, toptancılara iletirler.

Yurtdışı satış birimleri, pazarı yakından bilirler. Bu bilgi ve gerekli ihtiyaçları ana işletmeye iletirler. Dolayısıyla bilgi akışını da sağlamış olurlar.

Satış birimleri, ayrı bir yönetim veya bağımsız bir işletme halinde de benzer faaliyetlerini sürdürebilirler. Bu ayrı işletmeleri, ihracatçı işletme kurabileceği gibi yabancı hisse sahipleri de kurabilirler. Bunların yanında, ortaklıklarda görülen başka bir uygulama noktasıdır.

Yurtdışı satış işletmeleri, özellikle "vergilendirme" açısından ana işletmeye avantajlar sağlayabilir.

Satış birimlerine bağlı gezici satışçılarda mevcuttur. Bu kişiler sürekli gezerek, işletme mamüllerinin tanıtımı ve satışını yaparlar. Hem ilk elden bilgi alırlar, hem de sipariş alırlar.

#### **1.4.1.2.5. İthalatçılar**

İhracatçı, ürünlerini doğrudan bir ithalatçıya da satabilir. İlgili risk, ithalatçıya ait olmakla beraber kârlılığında ithalatçı firmaya aittir.

### 1.4.2. Anlaşma Yaparak Pazara Giriş

Uluslararası pazarlarda, rekabete açık işletmeler veya da dış pazarlara girmenin avantajlarını yakalamak isteyen işletmelerin, tercih ettiği diğer bir yöntem de, işletme mamül ve hizmetlerinin üretim ve satışının, yabancı işletmelerle ortaklık kurularak yapılmasıdır. Bu ortak girişimler ihracattan farklılıklar gösterir.

Özellikle, teknolojik açıdan geri sayılabilecek ülkelere yapılan yatırımlarda, üretimde verimliliği artırabilecek, etkinliği yükseltebilecek, rekabet etme düzeyini artırabilecek yeni teknolojilerin arandığı, talep edildiği görülür. Bu açıdan, uluslararasılaşma yolları denenirken, teknolojinin ve buna bağlı düşünülen işletim bilgisi olarak bilinen know-how temin edilir.

"Özellikle, artan uluslararası rekabet içinde "gelişen veya gelişmekte olan ülkeler" yeni teknolojilere büyük miktarlarda fon ayırmak durumunda kalırlar. Ortak yapılan girişlerin yanısıra, ortak teknolojik kullanımlar da göze batmaya başlamıştır. Özellikle, uluslararası pazarlardaki başarı, teknolojinin kullanımına bağlı olacaktır. Bu yüzden, teknolojik ortaklık, iki farklı ülkenin, iki farklı işletmenin, ortak noktalarından biri olmalıdır. Teknolojik yenilikler, bir ülkeden diğerine iki yolla geçmektedir." <sup>19</sup>

1. Lisans anlaşmaları yoluyla,
  - Marka,
  - Patent,
  - Teknik bilgi (Know-how),
  - Teknik danışmanlık.

---

<sup>19</sup> Richard N.POSTER: "Technological Competition", Harvard Business Review, R&D Management, Part II, (1979), 55.

2. "Özellikle, yabancı şirketler tarafından gerçekleştirilen ve doğrudan yatırımlar sayesinde, yatırım yapılan ülkeye yeniliğin, işletmeler tarafından getirilmesidir." <sup>20</sup>

Ortak girişimleri biz temelde 4 farklı yöntemle sınıflandırabiliriz.

#### 1.4.2.1. Lisans Anlaşması

"Lisansı verenle, lisansı alan arasında, bir lisansın verilmesi için yapılan sözleşmelerdir. Böylece lisansı veren ve lisans alan arasında, ticari bağ kurulmuş olur." <sup>21</sup>

Lisans anlaşmaları, uluslararası pazarlara girmenin kolay yöntemlerindedir. Lisans anlaşması ile işletme, imalat yöntemi, ticari marka, patent, ticari sır veya know-how gibi saklı hakları kullanma yetkisine, belirli bir süre için sahip olur.

Lisans anlaşmaları, uluslararası pazarlara girme yöntemleri içinde, riski az olanlardan bir tanesidir. İşletme, mevcut risk ile sağlayacağı kâr arasında bir korelasyon kurabilir. Ancak, işletme, her şekilde küçük bir risk olarak pazara girebilir.

Lisans anlaşmalarında anlaşma süresi bitiminde lisansı veren işletme, mevcut pazarda yeni bir rakip kazanmış olabilir. Lisans alan işletme, anlaşma sürecinde, zaten bildiği, tanıdığı pazarı daha iyi etüd etme imkanı bulur. Kullanılan teknoloji, teknik bilgi ve pazar bilgisi ile birleşince, lisansı alan işletme için rekabet avantajı sağlar. Zaten, anlaşma sürecinde de kontrol mekanizması lisansı alan işletme tarafındandır. Bu yüzden avantaj, taraf

<sup>20</sup> Rıdvan KARLUK: "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları", İTO Yayınları, (İstanbul, 1983), 34.

<sup>21</sup> R.M. HOTGENTS, Fred LUTHANS: "International Management", Mc Graw-Hill Com. Inc (USA 1991), 34.

lisansı alan işletme tarafındadır. Ancak bu avantaj kadar, riskte lisans alan işletme tarafından ağırlık kazanır. Çünkü, bu lisans hakkı için sermayesini ortaya koymuştur.

Bununla beraber lisansı alan işletme,

- \* Rekabet içinde avantaj sağlamak,
- \* Ürünlerine satış-pazarlama konusunda avantaj sağlama,
- \* Üretimde belirli bir teknoloji kalitesi ile standart getirme,
- \* Yeni pazarlara girme cesaretinin sağlanması,
- \* Araştırma-Geliştirme maliyetlerinden kurtulmak,

gibi avantajlar sağlayacaktır.

Lisans anlaşmalarının avantajları;

- \* Diğer yöntemlere göre daha kısıtlı bir sermaye ile faaliyetlere devam edilebilir,
- \* Yabancı bir ülke pazarında faaliyette bulunma imkanının sağlanması,
- \* Araştırmalar için daha az bir fonla faaliyetlerinin yürütülmesi,
- \* Olumsuz olarak gelişen siyasi ve politik gelişmelerden daha az etkilenme.

Lisans anlaşmalarının dezavantajları;

- \* Pazarı, lisans verdiği işletme ile paylaşma zorunluluğu,
- \* Pazardaki kontrolü, lisansını verdiği firmaya kaptırması,
- \* Araştırma-Geliştirme faaliyetlerini paylaşma zorunluluğu,

#### 1.4.2.2. Üretim Anlaşmaları

İmalat sözleşmesi, lisansı veren ve alan arasında belirli prensipler dahilinde yapılan anlaşma maddelerini içerir. İşletme, malını üretmek için başka işletmelerle (imalat yapan işletmeler) anlaşır. Lisansı alan işletme sadece pazarlama faaliyeti ile görevlendirilmiştir.

Dış ülkelerde yapılan imalat, özellikle, işçiliğin düşük ücretle gerçekleştiği, hammadde temininin zor olmadığı ülkelerde gerçekleşir. Özellikle, bu unsurlar az gelişmiş ülkelerde gerçekleşir. Ancak, anlaşma dahilinde imalatı gerçekleştirmekle yükümlü işletme için önemli sorunlar vardır. Bunlar;

1. Yeterli teknolojinin sağlanamaması,
2. Standardizasyonunun oluşturulamaması.

Özellikle, kalite açısından belirli bir standardın tutturulması, markalama açısından kaçınılmaz bir şart olarak düşünülür. Gerek globalleşen dünya ticareti, gerekse iki ülke anlaşmalarının yoğunlaşması, varolan engellerin kaldırılması, mevzuatların yoğunlaştırılması ile bu tür ticari ilişkiler artış göstermektedir.

#### **1.4.2.3. Yönetim Anlaşmaları**

Yönetim anlaşmaları, iki farklı ülkenin işletmeleri arasında, daha ağırlıklı olma şartıyla "hizmet" sağlar. Yerli işletme "ürün" yerine "yönetim hizmeti" ihraç eder. İhracatçı, sadece yönetim bilgisini ve mantığını temin eder. İlgili sermaye hareketleri ve yatırım fonksiyonları karşı tarafça sağlanır.

Böylece işletmenin, yabancı pazara girerken son derece küçük bir risk almasını gerektirir. Ancak ilerleyen aşamalarda, ortaklık boyutunda ilerleme olursa, risk oranı da artış gösterecektir.

#### **1.4.2.4. Ortak Üretim Anlaşmaları**

Ortak sahiplik ile işletme, yabancı yatırımcı işletme ile ortak mülkiyeti ve kontrolü paylaşma politikasındadır. Bu paylaşım farklı şekillerde olabilir.

Yabancı işletme, yerli işletmeyi veya büyük bir hissesini satın alma arzusunda olabilir ya da ayrı bir işletme kurmak isteyebilir.

Ortaklık kurma isteği ekonomik sebeplerden kaynaklanabilir. Ancak, asıl olan sebep politik sebeplerdir.

Ülke mevzuatının sağladığı avantajlar, mevcut hükümetin uygulamaları, yabancı sermayeye, yatırımcıya bakış açısı yabancı işletmeyi ortaklığa iter. Böyle bir paylaşım ile riskin de azaldığı kabul edilir.

Yukarıda sıralanan "ortak girişim" yöntemleri farklı ülke işletmelerini ve pazarlarını entegre etme yönünde önemli adımlardır.

Ortak girişimler, özellikle "anahtar teslim" projelerinde göze çarpar. Uluslararası boyut taşıyan büyük miktar tutan yatırımlarda ortak girişimler göze çarpar. Örneğin doğalgaz, petrol arama veya büyük ölçekli taahhüt işlerinde ortak girişimler ağırlık kazanmaktadır.

#### **1.4.2.5. Ortak Girişimin Avantaj ve Dezavantajları**

Dezavantajları;

- \* Ortak girişim sırasında yerli ve yabancı yatırımcı ülke arasında doğabilecek farklı nedenli problemler,
- \* Yabancı ülke pazarının analizinin güçlüğü,
- \* Yapılan anlaşmalar çerçevesinde yerli pazarda kendine rakip yaratılması,
- \* Yerli ortağın yanlış seçilmesi halinde pazarın kaybedilmesi,
- \* Denetim zaaflığı görülmesi,

\* "Yerel ortakların genel politikayla çatışan arzuları çok uluslu işletmenin istemediği bir durumdur." <sup>22</sup>

Avantajları;

- \* Faaliyetler düşük düzeyde politik risk içermesi,
- \* %100 yabancı sermayenin girişine izin verilmeyen ülkelerde faaliyette bulunulması,
- \* Yerli ülkenin finansal yapısından faydalanılması,
- \* "Yerli firmanın kaynaklarını ve yeteneklerini joint venture için bir girdi olarak kullanılabilir," <sup>23</sup>
- \* Yerli firmanın yerli kamu kuruluşları ile olan ilişkilerinden faydalanmak,
- \* Yerli firma sayesinde ülke pazar şartlarına kolay uyum sağlanması,

#### 1.4.3. Yatırım Yoluyla Pazara Giriş

İşletme pazardan uzun vadede kalıcı ve büyük oranda fayda umuyorsa, beklentilerine cevap verebilecek bir pazar yapısı görüyorsa o ülke pazarına doğrudan (direkt) yatırım yapabilir. İhracat yaparak veya da lisans anlaşması gibi anlaşmalarla ülke pazarını tanıyan işletme, son aşamada dış üretimi gerçekleştirmek isteyecektir. Şirket "daha düşük maliyet" (işçilik, hammadde) "yatırım avantajları" ile doğrudan yatırıma yönelir.

İşletme %100 mülkiyete sahip olacak yeni bir yatırım ile dış ülkede yine yönetim ve kontrol gücüne sahip olur. Doğrudan yatırım faaliyetleri yeni bir yatırım veya mevcut bir işletmeye sahip olunması olarak düşünülebilir.

<sup>22</sup> Robbock H. STEFAN ve Simmonds KENNETH, "International Business and Multinational Enterprises", Homewood, Illinois Richard D.Irwin Inc. (1973), 149.

<sup>23</sup> Harrigon Rudie KATHRYN: "Joint Ventures and Global Strategies", Colombia Journal of World Business", C. XIX. S.2 (Yaz 1984), 7-13.

Doğrudan yatırım kapsamında, yatırım yapan işletme, personelini dahil, mevcut teknolojisini ve yönetim tekniklerini de beraberinde yatırıma katar. Özellikle işgücünün düşük maliyeti, uluslararası işletmeler için önemli bir cazibe noktasını oluşturur. Düşük düzeyde işgücü maliyetleri yabancı yatırımcı için çekici bir rol oynar. Bunun için yabancı yatırımcı özellikle işgücü maliyetlerinin düşük olduğu sektörlere yatırımı tercih eder. "Türkiye'de işgücü maliyetinin düşük olduğu ülkelerden biridir. Örneğin saat ücreti Almanya'da 25 \$, Japonya'da 19 \$, Meksika'da 2.4 \$ iken Türkiye'de 1.44 \$ olarak 1994 rakamlarına yansımıştır. Özellikle tekstildeki işgücü maliyeti 0.97 \$'a kadar düşmüştür." <sup>24</sup>

Ev sahibi ülke hükümeti yabancı yatırımcı işletmeye farklı alanlarda (vergi kolaylığı, yatırım indirimi, personel transferi vb.) kolaylıklar sağlayarak bazı ayrıcalıklar sağlar. Böylece ülke;

- Yeni teknoloji transferi,
- İstihdam yaratılması,
- Yatırımın artırılması,
- Üretimin artırılması.

gibi ülke ekonomisine faydalar sağlar. Bu faydaların yanısıra ev sahibi ülke hükümetinin işe el koyması gibi pazarın küçülmesi gibi riskleri de üstlenmek zorunda kalır.

"Doğrudan yatırımların başlıca nedenleri şu şekilde sıralayabiliriz." <sup>25</sup>

Kaynak Açısından:

- \* Üretim maliyetini düşürmek,
- \* Ulaşım maliyetini düşürmek (taşıma, sigorta ve gümrük tarifeleri)

<sup>24</sup> Mustafa SÖNMEZ: "Yabancı Sermaye: 1980-1995 Bilançosu", Ekonomik Forum, (Mayıs, 1995), 6.

<sup>25</sup> Yonca ACAR: Çokuluslu İşletmelerin Yatırım Kararlarını Etkileyen Çevresel Faktörler ve Ülke Riski", İ.Ü. S.B.E. Yayınlanmamış Doktora Tezi, (İstanbul, 1993), 84.

- \* Gerekli hammaddenin temini,
- \* Ülke dışında düşük maliyetli montaj olanağı,
- \* Üretim kaynaklarını çeşitlendirmek.

#### Talep Açısından;

- \* Yeni pazarlara açılmak ve pazarı çeşitlendirmek,
- \* İhracat kanallarının, tarife ve kotalarla kapatılmış olması,
- \* Mal veya hizmet oluşturarak yerel bir işletmeye dönüştürmek,
- \* Yatırım yapılan ülkedeki, satın alma anlayışı (yabancı ürünlere olan tepki)
- \* Yerel bir işletme gibi görünüp, yerel işgücü, vergi vs. gibi unsurlardan yararlanabilme olanağına sahip olması.

"İhracat ve Anlaşma yaparak pazara giren ve bilgi, tecrübesini belirli seviyelere çıkarmayı başararak, uluslararası pazarla daha kapsamlı şekilde bütünleşmek isteyen işletmeler joint venture gibi diğer bir alternatifte başvurabilir." <sup>26</sup> Yatırım yoluyla pazara giriş stratejisinin diğer bir yolu da mevcut bir işletmeyi tamamen ele geçirmek veya da yeniden kurmak olabilir (Sole Venture).

Buna göre iki türlü stratejiden bahsedebiliriz.

- Joint Venture
- Sole Venture

Her iki strateji de, ihracat ve anlaşma yoluyla pazara giriş stratejisinden daha yoğun bir riske sahiptir. Ülkeye yapılan doğrudan yatırım, ekonomik, yasal ve özellikle politik riskle karşı karşıyadır. Bu yüzden, bizim çalışmamız açısından, bu tür yatırımlar analize değerlidir.

<sup>26</sup> M.Mithat ÜNER: a.g.m., 461.

#### 1.4.3.1. Joint Venture (Ortak Girişim)

Ortak Girişim, iki veya daha fazla sayıda işletmenin, bir üretim yapmak veya bir ticari faaliyeti gerçekleştirmek için, ortaya üçüncü bir işletme çıkarma yoluyla anlaşmalarıdır. Bu anlaşma ile ortaya çıkan yeni işletme, ayrı bir kimlikle faaliyet gösterecektir. Görüldüğü üzere, uluslararası ticarete, işletmeler iki farklı ülkeye ait olarak, ortak girişimin tarafları olabilirler. Yurtdışına doğrudan yatırım yapan bir işletmenin ortağı, yatırım yapılan ülke hükümeti veya hükümetin bir kuruluşu olabileceği gibi özel teşebbüslerde olabilir. Bu teşebbüsün sayısı ikiden fazla da olabilir.

Son yıllarda az gelişmiş ülkelere yapılan yatırımlar artış göstermektedir. Ancak, risk oranının yüksek olması dolayısıyla, işletmeler %100 mülkiyete sahip olmak isteseler bile, ortak yatırıma girmek durumunda kalırlar. Hükümetlerin bu yönde gösterdiği tepkiler veya uyguladığı politikalarla ortak yatırımı teşvik ederler. Böylece yatırım yapılan ülkeye, girişimin yabancı ortağı tarafından teknoloji, yönetim bilgisi ve becerisi, yetişmiş işgücü, sermaye gibi faktörler girmeye başlar. Bunların yanında, yatırım yapılan ülkeyi ekonomik, siyasi ve sosyal açıdan tanımak içinde yerli bir ortak, işletmeye avantaj sağlayacaktır. Bu avantaj, çok farklı alanlarda olabilir. Örneğin, yatırımın yabancı işletmelere yasak olduğu sektörlerde, yerli bir ortak ile girilebilir. Bu ortaklık, hükümetle veya bölgesel yönetim -grupları ile ilişkilerde avantaj sağlayacaktır. Ülkedeki mevcut yabancı sermaye düşmanlığı da, bu yöntemle kırılabilir.

Az gelişmiş ülkelerdeki joint venture yatırımcıları, daha riskli olarak düşünülür. Riskin fazla olduğu %50'den az bir payla joint venture ortağı olmak tercih edilirken, gelişmiş ülkelerde, %50'nin üzerinde bir payla joint venture

ortağı olmak yoluna gidilebilir. <sup>27</sup> Dolayısıyla riskin artışı ile ülkenin gelişmişlik düzeyi arasında ters bir ilişki görülebilir. Buna göre yapılan bir çalışmada:

**Tablo: 2 Joint Venture Oluşturma Gerekçeleri**

	Gelişmiş Ülke (%)	Az Gelişmiş Ülke (%)
* Devletin Yasalarından Yararlanma	17	57
* Tecrübe İhtiyacı	64	38
* Vasıf ve Vasıflara Duyulan İhtiyaç	19	5
	100	100

Kaynak: Paul W.BEAMISH: "The Characteristics of Joint Ventures in Developed and Developing Countries", Columbia Journal of World Business, (1985)'den naklin, Yeşim PAZARBAŞI, "Türkiye'de Ortak Girişimlerin Ekonomik Analizi", Anadolu Üniversitesi S.B.E., Yayınlanmamış Master Tezi, (Eskişehir, 1990), 15.

Tabloda görülen üç unsurda riskin dağılımı açısından bir anlam taşımaktadır. Az gelişmiş ülkelerdeki yatırımlarda, %57'lik bir oran, devletin yasalarından faydalanmayı ifade eder. Özellikle az gelişmiş ülkelerdeki maden ve büyük çaplı imalat yatırımları, joint venture şeklinde gerçekleşmiş olması, yatırım yapan yabancı işletmenin devletle olan iyi ilişkisini ifade eder.

<sup>27</sup> P.W. BEAMISH: "Joint Ventures in LDC's", Management International Review, Sayı 1, (1987), 23-27'den naklen İnan ÖZALP, "Çokuluslu İşletmelerin Az Gelişmiş Ülkelerdeki Joint Venture Stratejileri", Uluslararası İşletmecilik, Anadolu Üniv., İ.İ.B.F. Yayınları No: 105, (Eskişehir, 1995), 12-13.

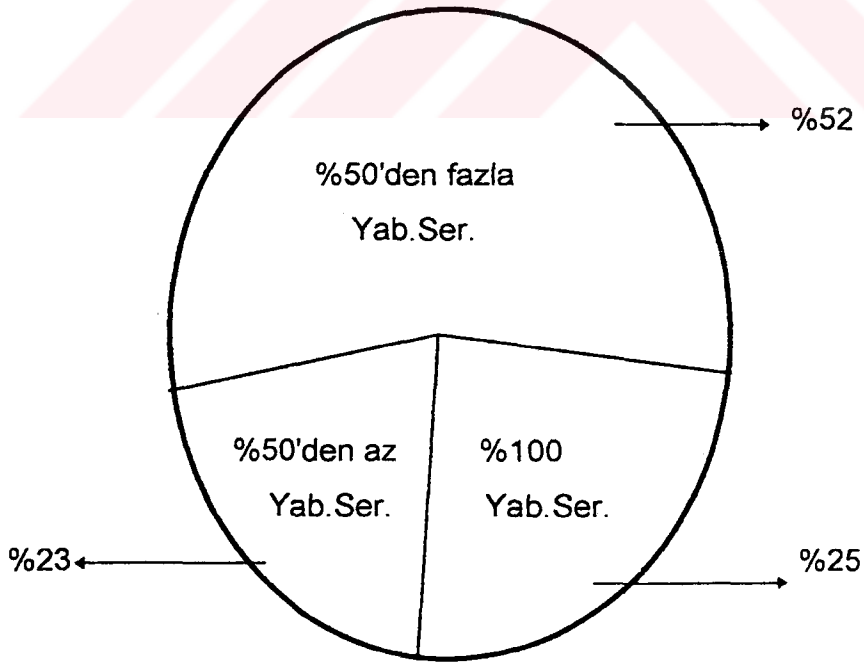
Türkiye'de faaliyette bulunan en büyük ikiyüzelli işletmeyi incelersek;

Bu yatırımlardan, yüzotuz tanesinin, sermayesinin %50'den fazlası yabancı ortağa aittir. Yani, 250 en büyük işletmenin %52'sinin çoğunluk payı yabancı ortaklara aittir. Sermayenin %50 ve fazlası yabancı ortağa ait olan işletmelerin, yabancı ortak payı ortalama %72,89'dur.

Yabancı ortağın payının %50'nin altında olan işletme sayısı ise 59'dur. yani 250 en büyük işletme içinde oranı, %23'dür. Bu işletmelerde ortalama yabancı payı %39.3'dür.

%100 sahiplikte ise, 250 en büyük içinde, 61 tane işletme dikkati çekmektedir. Bu rakamda 250 içindeki yatırımların %25'i tam sahipliği ifade etmektedir. Grafikle göstermek gerekirse;

**Grafik 1: En Büyük 250 Yabancı Sermayeli Yatırımda Yabancı Payları**



Türkiye'de yapılan joint venture yatırımlarında, yabancı sermayenin ağırlığını görmekteyiz. İkiyüzelli en büyük yabancı sermayeli işletme açısından düşünüldüğünde, yabancı sermaye oranı %70'lere çıkmaktadır. Riskin dağıtımı açısından yabancı sermayenin ağırlığının olması, ülkenin yatırım riski düzeyinin bir göstergesi olabilir. Özellikle, dünyanın her yanında yatırım yapabilme becerisine sahip uluslararası işletmelerin, riski daha ağırlıklı olarak hissedecek bir sermaye payına sahip olması, Türkiye açısından düşündürücüdür. Çalışmanın üçüncü bölümünde, Türkiye'deki yabancı sermaye yatırımları, politik riskin bir verisi olarak incelenecektir.

#### 1.4.3.2. Sole Venture (%100 Sahiplik)

Yatırım yoluyla pazara girmenin diğer bir yolu da doğrudan, %100 sermayesi yabancı bir işletmeye ait olarak yapılan yatırımlardır. Özellikle, gelişmiş ülkelere yapılan yatırımlarda, bu yatırım şekli görülmektedir. Ülke riskinin düşük olduğu düşünüldüğünde, yatırımcı ülke, kârlı gördüğü sektöre doğrudan yatırımı gerçekleştirebilir. Bu yatırım iki türlü olabilir.

1. Yeni bir işletme olabilir.
2. Mevcut bir işletme ele geçirilebilir.<sup>28</sup>

Politik risk açısından düşünüldüğünde, %100 sermayeli yatırımlar, riskin hiç dağılmadığı yatırımlardır. Politik açıdan olduğu kadar, piyasadaki oluşabilecek ekonomik riskleri de, bünyesinde son derece fazla barındırmaktadır. Bu yüzden daha ziyade politik, ekonomik ve sosyal açıdan riskin düşük olduğu pazarlarda, bu tür yatırımları ağırlıklı olarak görebiliriz. Türkiye'de ise bu tür yatırımlar, çok büyük sermaye girişi yapabilen işletmeler arasında bile sınırlıdır. Örneğin, en büyük ikiyüzelli yabancı sermayeli işletme içinde, altmışbir yatırım %100 hisseye sahiptir. (%24.4'dür.)

<sup>28</sup> M.Mithat ÜNER: a.g.e., 460.

Politik riskin belirlenmesi veya değerlendirilmesi açısından yabancı sermayenin türü önemlidir. Nitekim, yabancı sermaye yapacağı yatırımdan önce, pazarı ve ülkeyi ayrı ayrı analiz ederek yatırım kararı verecektir. Dolayısıyla ülke pazarı kadar, ülkenin politik yapısı da incelenecektir.



## İKİNCİ BÖLÜM

### II. POLİTİK RİSK

#### 2.1. Politik Risk Kavramı

Uluslararası yatırım kararlarında işletmeler, kendisine ait faktörlerin yanısıra, dış ülkenin çevresel faktörlerini de incelemek zorundadır. Aynı zamanda, bu faktörlerle de yakinen ilişki içinde olmak durumundadır. Dolayısıyla, yatırım yapılan ülkenin çevresel şartlarından doğan riskler, işletme tarafından belirlenmek ve çözülmek zorundadır. Ancak, her ülkenin kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan farklı bilinmezler olabileceği gibi, uluslararası ölçümlere konu olacak bazı riskler de mevcuttur.

Uluslararası yatırımlarda, risk ile yatırım yapılan ülkenin uzaklığı arasında bir ilişki kurulabilir. Denizaşırı yatırımlarda mesafe arttıkça, belirsizlik ortamlardan kaynaklanan çeşitli risklerinde arttığı gözlemlenebilir. Bunun kaynağında ev sahibi ülkenin, kendi bölgesinden daha fazla etkilendiği varsayımı ile o bölgeden uzaklaştıkça farklı sosyo-kültürel unsurlarla karşılaşacağı düşünülmüştür.

Ülke riski hesaplamaları sırasında ülkede uygulanan veya var olan her türlü sosyal ve politik uygulamaların yanısıra mevcut yasal düzenlemeler ve tabii ki ekonomik faktörler dikkate alınır. Uluslararası risk ölçümünde şu risk unsurları incelenir.

1. Ekonomik Riskler
2. Sosyo-Kültürel Riskler
3. Politik Riskler
4. Yasal Riskler

Ayrıca, yasal riskler içinde sayabileceğimiz vergiye dayalı riskler de mevcuttur. Para transferini kısıtlayan veya mülkiyet hakkını sınırlayan düzenlemeler olabileceği düşünülmelidir. Bunların yanısıra ülkeye özgü düzenlemelerinde varlığı bu risk unsurlarının sayısını artıracaktır.

### 2.1.1. Politik Risk Tanımı

Uluslararası girişimlerin çoğalmasıyla birlikte yapılan yatırımlarda ve alınan buna bağlı kararlarda, politik faktörler, önemi artarak ortaya çıkmaktadır. Yatırım kararlarının en doğru şekilde verilebilmesi için politik faktörlerin iyi incelenmesi gerekmektedir. Çünkü, politik etmenlerin hepsi bütün uluslararası yatırımlar veya işletmeler için aynı oranda risk içermeyebilirler.

Yatırım yapılan ülkedeki siyasi iktidar bazı işletmeler için yüksek risk olarak değerlendirilirken, diğer bazı işletmeler için risk unsurunu içermeyebilir.

Politik risk özellikle az gelişmiş, bağımsızlığını yeni elde etmiş ülkelerde daha yoğun olduğu dikkat çeker. Bu üçüncü dünya ülkeleri oldukça yoğun konularla çevrilmiş bir ekonomik yapıları mevcuttur. Dolayısıyla politik risk özellikle yatırım yapan ülke tarafından bilinmektedir yahut da araştırılmaktadır. Yatırım yapılan ülkenin şartları içinde bazan politik risk unsurları diğer unsurlarla içiçe durumdadır. Özellikle yasal düzenlemelerin getirdiği yükümlülükler de politik riskler içerisinde yer bulabilir. Kısıtlayıcı bir hukuki yapının olması her ne kadar yasal riskler olarak düşünülse de aslında politik risk unsurları olarak değerlendirilebilir.

Politik risk kavramı, içinde bunca unsur olduğu için farklı açılardan tanımlamak istenmiştir.

Franklin R. Root "Uluslararası işletme hareketlerinde kâr veya maddi varlıkların kaybına sebep olan yabancı veya kendi ülkesinde savaş, ihtilal, askeri darbe, kamulaştırma, vergilendirme, döviz sınırlamaları ve ithalat sınırlamaları gibi farklı politik olayların olabirliği" <sup>1</sup> olarak tanımlamaktadır.

Robock ve Simmonds ise "Özel teşebbüsün kâr ve diğer hedeflerini etkileyecek, ülkenin ekonomik iş çevresi içinde şiddetli değişikliklere neden olacak politik otorite (baskı-kuvvet) ile ilgili olasılık" <sup>2</sup> dir.

Daha sonra genişleteceğimiz 4 temel faktör üzerinde durmuşlardır. Bunlar; <sup>3</sup>

#### 1. İstikrarsızlık

Özellikle ekonomik piyasalarda ve finansal alanda görülebilecek değişiklikler ve dalgalanmaları içermektedir.

#### 2. Şüphe

Tahmin yapabilmenin güç olduğu değişiklikler yatırımcı üzerinde şüphe yaratabilir.

#### 3. Politik Güçler

Geniş topluluklara etki edebilecek, etkisi altında harekete yönlendirebilecek otorite ve gücün varlığı.

<sup>1</sup> Franklin R.ROOT: "Analyzing Political Risk in International Business", Multinational Enterprises in Transition, (Darwin Press, 1972), 354.

<sup>2</sup> Stefan H.ROBOCK ve K. SIMMONDS, "International Business and Multinational Enterprises", Columbia Journal of World Business, (Illionis Irwin 1983), 342.

<sup>3</sup> M.Mithat ÜNER: "Politic Risk of Turkey", Working Paper, University of Wisconsin, Gradvate School of Business, (U.S., 1985), 24.

#### 4. Rekabet

Özel teşebbüsün kâr ve diğer hedeflerini etkileyebilecek veya etkileme ihtimali bulunacak rekabet ortamı.

### 2.1.2. Politik Riskin Kavramsal Çerçevesi

Belirtildiği üzere kavramsal açıdan politik risk, diğer belirsizlik yaratabilecek risk unsurlarından çok ayrı düşünülemez. Nihayetinde uluslararası işletmeler nihai kararlarını birbirine bağlı bu faktörlerini çözerek verirler. Bütün bu faktörleri şu çerçeve içinde düşünebiliriz.

#### 2.1.2.1. Politik Riskin Kaynakları

- Rekabet halindeki politik akımlar, (Milliyetçilik, Sosyalizm, Komünizm)
- Sosyal kargaşa, karışıklık ve huzursuzluk,
- Politik bağımsızlığın tehdit edilmesi,
- Askeri çatışmalar, iç isyanlar ve terörizm,
- Etkin rol oynayan iş gruplarını ilgilendiren kazanılmış haklar,
- Politik birlikler,
- Politik belirsizlikler,
- Politik kesintiler.

Yatırım yapılan ülkede oluşturulan politikalar ülkede uygulama alanı bulduğu her konuda kendini gösterir. Bu yüzden askeri kargaşa, çatışma gibi sebeplerin dışında asıl kaynak ülkedeki politik eğilimlerdir.

Demokratik parlamenter sistemde yönetilen ülkelerde, ekonomik hayatın daha düzenli ve planlı olduğu görülebilir. Ülkedeki rejim doğal olarak ekonomiye de yansiyacaktır ve bu unsur da, içinde bazı belirsizlikleri

meydana getirecektir. Bu belirsizlik ÷lkeye yapılan direkt yatırımlarda hemen kendini gösterecektir. Yönetim şekli kadar, güçlü ideolojilerde yabancı yatırımcı tarafından dikkate alınacaktır.

#### **2.1.2.1.1. İç Politik Faktörler**

Bu faktörlerin ışığında, politik risk kavramı içinde ilgili ÷lke içi politik etmenleri şöyle belirtebiliriz.

1. Ülkedeki yönetim şekli,
2. Hükümet ve muhalefetin güç dengesi,
3. Hükümetin istikrarı,
4. Parlamento dışı baskı gruplarının güçleri,
5. Yasal düzenlemeler.

##### **2.1.2.1.1.1. Ülkedeki Yönetim Şekli**

Ülkedeki yönetim şekli açısından bakıldığında dünyada "demokratik sistem" in geçerli olduğu söylenebilir. Ancak, özellikle belirli ideolojilere dayalı olan yönetim felsefeleri de mevcuttur. Ancak, bu tür baskıcı olabilecek yönetim şekilleri dahi olsa, şahsi lidere, parlamento dışı yönetime dayalı, iç kargaşaya açık farklı isimlendirilecek sistemlerden ziyade, demokratik sistem iş dünyası için daha caziptir. Sosyalizm gibi, Milliyetçilik gibi veya Köktendincilik gibi akımlar da parlamenter sistemde uygulama alanları bulabilir. Yasal düzenlemeler bunları iktidara taşıyacak içeriğe de sahip olabilirler. Ülkede de sosyal çalkantı yaratabilecek bu ideolojik yönetim anlayışı, yabancı yatırım için olumsuz faktörleri de beraberinde getirebilir.

### **2.1.2.1.1.2. Hükümet ve Muhalefetin Güç Dengesi**

Yabancı yatırımcı, yatırımı gerçekleştireceği ülkedeki siyasi istikrarı yakından inceleyecektir. Ülkedeki siyasi ortam, bürokrasinin devamlılığı, iş dünyası ilişkileri özellikle hükümetlerin istikrarına bağlı olarak gelişir. Sistem içinde hükümetin uyguladığı politikalar, gücü ile paralellik taşıyacaktır. Hükümetlerin devamlılığı, kadroların yeterliliğine, plan ve programlarındaki başarısına, kamuoyundaki imajına, yatırım gücüne bağlı olarak sağlanacaktır.

Siyasi sistemin bir parçası olan muhalefet partilerinin sahip olduğu güç ve yatırım kuvveti dikkate alınır. Uluslararası yatırımcılar iktidardaki parti kadar, muhalefetteki partilerinde görüş ve planlarını yakın olarak takip ederler. Böylece ilerde olabilecek aksi bir gelişmeyi belirsizlikten kurtarabilirler. Ülkedeki muhalefetin gücü doğrultusunda iktidardaki partiyi yeni hükümeti etkileyebilirler.

### **2.1.2.1.1.3. Hükümetlerin İstikrarı**

İktidardaki siyasi partilerin devamlılığı yatırımcı için önemli bir faktördür. Yatırım yapan işletme hiç değilse 5-10 yılı kapsayan bir vade de belirli iktisadi politikaların ve uygulamaların devamlılığı isteyecektir. Yatırımcı işletme, ülkedeki bürokraside muhatab değişikliğine iyi gözle bakmayacaktır.

### **2.1.2.1.1.4. Parlamento Dışı Baskı Gruplarının Güçleri**

Ülkede etkin bir güç konumunda olan muhalefet veya iktidar dışında bazı baskı grupları da mevcuttur. Bunlara "sendika" iyi bir örnek teşkil eder. Çalışma hayatının önemli bir parçası olarak düşünülen sendikalar, güçlü bir baskı grubu veya iyi bir muhalefet ortağı konumuna gelebilir.

Ülkedeki işveren veya sanayici kuruluşları veya dernekleri de önemli güç odaklarındandır. Çalışma hayatının bir cephesini temsil eden işveren dernek veya ilgili kuruluşları da politik ortamda dikkate alınabilecek güç merkezlerindedir.

**Tablo: 3 Ülke Riskini Etkileyen İç Politik Faktörler**

<p><b>İç Politik Faktörler</b></p> <p><b>A) Siyasi Sistem</b></p> <p>1. Politik Gücü</p> <p>2. İstikrar ve Değişim Gücü</p> <p><b>B) Hükümetin Politik Gücü</b></p> <p>1. Felsefesi</p> <p>2. Politikası</p> <p>3. Kişisel Yetenek ve Yatırım Gücü</p> <p>a. Bilgili ve Yetenekli Kişilerin Sayısı</p> <p>b. Karar Alınmasında İstek, Yetenek ve Gücü</p> <p>4. Planları Uygulamadaki Gücü</p> <p><b>C) Muhalefet Gruplarının Politik Gücü</b></p> <p>1. Bu Grupların Kuvveti ve Gücü</p> <p>a. İstikrarsızlık Yaratacak Anlaşmazlığın Çıkma Olasılığı</p> <p>2. Güçlü Olan Muhalefet Gruplarının Felsefesi</p> <p><b>D) Hükümet Sistemi</b></p> <p>1. Verimlilik</p> <p>2. Bürokrasi</p> <p>3. Esneklik</p> <p>4. İnsiyatif ve Yaptırım Gücü</p>
---

Kaynak: Yonca ACAR: Çokuluslu İşletmelerin Yatırım Kararlarını Etkileyen Çevresel Faktörler ve Ülke Riski, Yayınlanmamış Doktora Tezinden, (İstanbul, 1993), 205.

### 2.1.2.1.2. Yasal Faktörler

Ülkelerin hukuk sistemlerinin farklı olmasından kaynaklanan hukuki engeller de politik riskin bir alt unsuru olarak düşünülebilir. Genellikle ülkelerin kendine özgü kültürel ve sosyal yapılarından doğan ve evrensel özellikleride kapsayan hukuki yapıları mevcuttur. Bu hukuki yapı kendi ülke topraklarında her türlü kişi ve kuruluş için aynı şekilde geçerlidir. Dolayısıyla yabancı yatırımcı da o ülkenin hukuki sistemine aksi bir düzenleme olmadığı müddetçe uymak durumundadır.

Yatırım yapan ülke diğer yandan da ait olduğu ülkenin hukuki yapısına uymak zorundadır. Uluslararası yatırım yapan işletmeler kendi hukuki düzenlemelerle uyumlu bir şekilde çalışırlar.

Ancak, gelişmişlik düzeyi olarak benzer nitelik taşıyan kalkınmış ülkeler, benzer konularla yönetilmektedirler ve böylece ortak problemlere ortak çözümler bulabilmişlerdir. Örneğin ABD, Almanya, Fransa gibi ülkelerde, yabancı yatırımcıya bir kısıtlama uygulanmaz.

Bazı ülkelerde ise stratejik önem taşıyan bazı sektörler dışında kısıtlama yoktur. Özellikle savunma sanayii, medya, ulaşım, telekomünikasyon gibi sektörler yabancı yatırımcı için kısıtlamaların olduğu sektörlerdir.

Hukuki kısıtlamaların bir unsuru da "vergi" konusunda karşımıza çıkmaktadır. Halbuki yapıya paralel olarak "vergi" mevzuatlarında da ülkeden ülkeye farklılıklar mevcuttur. Ülkelerin bazılarında yüksek vergi uygulamaları, bazılarında ise düşük vergi düzenlemeleri görülebilir. Hatta sektörden sektöre farklılık dikkati çekebilmektedir. Ülkenin kendi sanayiisinin gelişmişlik düzeyine göre bu vergi düzenlemeleri ayarlanır. Dolayısıyla yatırım yapan işletme, ürünü ile ilgili vergi yasalarını yakinen incelemekle yükümlü olur. Çünkü bazı sektörlerde, yatırımı artırmak amacıyla teşvikler görülebilir. Yatırım indirimi,

vergi indirimleri, masraf gösterme gibi benzer uygulamalarla yatırım o sektör içinde teşvik edilebilir.

Yatırım yapılan ülke yasaları, dış yatırımcıya karşı bazı sektörlerini de korumaya alabilir. Bu takdirde benzer avantajlar yerli işletme için uygulanabilir. Özellikle; gelişmekte olan sektörler için bu sözkonusu olabilir. Ülke yasaları, yabancı yatırımcının monopol bir piyasa yaratmasını engelleyecek düzeyde sınırlayıcı da olabilir. Bu aşamada yabancı yatırımcı yeni bir risk ile karşılaşmış olmaktadır.

Gelişen teknoloji ile bir çok ülkede hem ihracat, hem de ithalatı söz konusu olan ürünlere belirli bir standart koymaya başlamışlardır. Hatta bu sınırlama, ürünlerin taşıma şekline, taşıma vasıtasına kadar ilerlemiştir. Tüketiciyi koruma kanunları, tüketici birlikleri veya derneklerinin özellikle gelişmiş ülkelerde baskı gücü olma özelliği kazanması ile daha yaygın olarak uygulanmaya başlanmıştır.

Ürüne bir standart getirilmesiyle birlikte ürünün ambalajlanması, etiketlenmesi, kontrol edilmesi, garanti kapsamının genişletilmesi gibi konularda da standardizasyon sağlanmaya çalışılmıştır.

#### 2.1.2.1.3. Dış Faktörler

- Dış ülkelerde meydana gelen ancak yansımalarını yatırım yapılan ülkede görebileceğimiz işçi, köylü veya öğrenci birlikleri,

- Çok taraflı veya iki taraflı anlaşmalar gereğince ülkenin taahhüt ettiği ve yükümlülük altına girdiği durumlar,

- Hükümetler üssü durumunda olan siyasi ve ekonomik toplulukların "şart" olarak ortaya getirdiği faktörler, (Birleşmiş Milletler veya AB gibi)

- Silahlı çatışmaya girmeye hazır veya bu tür gelişmeleri desteklemeye hazır yabancı hükümetler,

- Ülkede meydana gelebilecek savaş, iç isyan gibi kargaşa yaratacak ortamlarda, yatırımcı işletmenin mal ve ilgili bedellerin transferinin engellenmesi gibi bir risk ortaya çıkabilecektir.

- Ekonomik sebepleri de kapsayan başka nedenlerle "kamulaştırma" gibi müdahalelerle veya "ödemelerin durdurulması, geciktirilmesi" yoluyla yatırımcı yabancı işletmeyi engelleyebilecek kararlar alınabilir. Tüm bunların yanında ülkenin iç dinamikleri, iç özellikleri nedeniyle tahmin etmekte zorlanılan gelişmeler meydana gelebilir.

- "Ülkeler politik veya ekonomik sebeplerle bazı ülkelerle ticaret yapmayabilir veya mevcut dış ticaretlerini en az seviyeye indirebilirler. Hatta "Ambargo" kapsamında hukuki dayanağı da olan düzenlemelere gidebilirler. Bazen de uluslararası kuruluşlara bağlı ülkeleri kapsayan ambargolar olabilir. Ülke kendi inisiyatifi dışında olsa bile bu tür kuruluşlara bağlı olduğu takdirde alınan kararlara uyma zorunluluğu vardır. Bu tür durumlarda da uluslararası yatırımcı işletmeler olumsuz yönde etkilenebilirler." <sup>4</sup>

#### **2.1.2.2. Politik Riskin Sonuçları: Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri**

- İstimlak; Varlıkların karşılığı olmadan kaybı.
- Kamulaştırma; İşletme hakkının elden alınması.
- Hareket Sınırlamaları; Pazar payı, ürün özellikleri, istihdam politikaları, yerel mülkiyet edinme hakları,

<sup>4</sup> Alan C.SHAPIRO: Managing Political Risk: A Policy Approach", Columbia Journal of World Business, (Fall, 1981), 66.

- Transfer Hakkının Kaybı; Finansal açıdan temettülerin ve ilgili ödemelerle beraber mülkiyetin transferinin kısıtlanması veya kaybı,
- Anlaşma ve sözleşmelerde tek taraflı sözleşme ihlalleri,
- Yan mukavelelerle vergi ile ilgili konularda aleyhte pozisyon alma,
- Terör, savaş ve isyan gibi ortamlarda personel ve mal açısından zarar edilmesi,

### 2.1.3. Politik Risk Çeşitleri

Uluslararası işletmeler yeni bir pazarda doğabilecek riskleri değerlendirdiğinde farklı ortamlarla karşı karşıya kalabilir. Bu ortamları içerdiği riske farklı alanlarla ayırdığı görülmüştür.

Politik risk diğer risk çeşitlerinden farklılık gösterir. Politik açıdan kayıp doğurabilecek gelişmeler olabileceği gibi hiç şüphesiz kazanç getirecek gelişmelerde meydana gelebilir. Bu gelişmelerin nitelikleri ve etkileme alanı politik riskin sınıflandırılmasına neden olmuştur. Bunun dışında unutulmaması gereken bir husus da, bir işletme için politik risk içeren gelişmelerin bir başka işletme için risk içermemesidir.

Politik risk yaratacak olayların niteliğine göre iki farklı riskden bahsedilebilir.

1. Makro Risk
2. Mikro Risk

Her iki risk türü de toplumsal ve iktidara bağlı olarak gelişen olayları içerir.

### 2.1.3.1. Makro Risk

"Beklenmedik ve siyasi olarak şekillenmiş durum değişiklikleri, bütün yabancı girişimlere yöneldiği zaman ortaya çıkan risk makro riskdir." <sup>5</sup> Politik çevrede meydana gelen riskler belirli bir alanı veya sektörü değil, bütün ilgili yabancı yatırımları etkilemesi sözkonusudur.

Ülkede meydana gelen politik kargaşa, toplumsal olaylar ve bunun gibi yabancı yatırımcıyı etkileyebilecek bir çok unsur sözkonusudur.

Makro risk içeren olaylar ülke çapında etki yaratabilecek çok geniş çaplı olayları ifade eder. Özellikle, ülkede yabancı yatırımın ağırlıklı olduğu sektörlerde, yahut stratejik önem arzeden sektörlerde, risk olasılığının artması sözkonusu olabilir. Siyasi değişiklikler bütün yabancı yatırımları etkileyecektir. Değişen siyasi ortam ile yabancı sermayenin hakim olduğu alanların etkisini azaltmak için baskılar görülebilir. Yerel politik güçler, politik gruplar bu yatırımları hedef olarak görebilirler.

"1969'da bir Amerikan şirketi olan "International Basic Economy" nin malı olan Arjantin'deki birçok süpermarket, Başkan Nixon'un özel temsilcisinin bu ülkeye yaptığı ziyaret sırasında bombalanmıştır." <sup>6</sup>

Yine 1959-60'da, Küba'da Castro hükümeti tarafından özel teşebbüsün ele geçirilmesiyle yine makro bir politik risk olarak değerlendirilebilecek ortam doğmuştur.

Ortadoğu'da çeşitli Arap ülkeleri, 1955'den itibaren İsrail'e karşı olan boykota katılmadılar. İsrail'de şubesi olan ve ticari isimlerini kullanan bu işletmelerin ülkeleri boykota, 1967'deki savaşa kadar katılmadılar. Uzun

<sup>5</sup> Stefan H.ROBOCK: a.g.m., 9.

<sup>6</sup> Stefan H. ROBOCK: a.g.m., 9.

vadeli lisans anlaşmaları veya teknik yardımı içeren anlaşmalar devam etti. Ancak 1967'deki savaştan sonra İsrail'e olan Arap ülkeleri boykotu sıklık kazanmıştır.

Görüldüğü üzere makro risk kaynağı açısından içsel ve dışsal olarak değerlendirilebilir. Bunların bir kısmı toplumsal olaylarla ilgili olabilir. Bir kısmı da ülke yönetimiyle ilgili olabilir.

**Tablo:4 Makro Politik Riskin İçeriği**

Toplumsal ilişkili	Yönetimle ilişkili
<p><b>* İçsel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- İhtilal</li> <li>- İç savaş</li> <li>- Sosyal çatışmalar</li> <li>- Etnik kargaşa</li> <li>- Terorizm</li> <li>- Ülke çapındaki grevler protesto ve boykotlar</li> <li>- Toplumun görüşlerindeki değişiklikler</li> <li>- Birlik, dernek, sendika faaliyetleri</li> </ul> <p><b>* Dışsal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Savaş</li> <li>- Uluslararası terör</li> <li>- Dünya kamuoyu</li> <li>- Yatırımı engelleme baskısı</li> </ul>	<p><b>* İçsel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kamulaştırma</li> <li>- Transfer sınırlamaları</li> <li>- Liderlik çalışmaları</li> <li>- Radikal rejim değişikliği</li> <li>- Yüksek enflasyon</li> <li>- İlgili rasyoların yüksek olması</li> <li>- Bürokrasi</li> </ul> <p><b>* Dışsal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nükleer savaş</li> <li>- Konversiyonel savaş</li> <li>- Sınır çatışmaları</li> <li>- Müttefik değişimi</li> <li>- Ambargolar</li> <li>- Yüksek dış borç</li> <li>- Uluslararası ve ekonomik kararsızlık</li> </ul>

Kaynak: Jeffrey D.SIMON: "Political Risk Assesment: Past Trends and Future Prospects", Columbia Journal of World Business, (Fall, 1982), 67.

### 2.1.3.2. Mikro Risk

"Çevresel politik değişiklik ekonominin belirli bir bölümü, belirli bir sektörü veya da seçilmiş bir girişimi etkileme niteliğinde olursa bu politik risk, mikro risk olarak değerlendirilir." <sup>7</sup>

Mikro risk, makro riske göre daha normal bir değişimi ifade eder. Bu "normal" lik mikro riskin daha yaygın ve ılımlı olmasından kaynaklanır. Ancak belirli faaliyet alanlarında yoğunlaştığı için de mikro risk daha etkili faaliyetleri kapsar. Ani ve sert politik değişiklikleri yaşayan ülkede, uluslararası yöneticiler, faaliyet alanının çeşidine göre aynı ülkede farklı etkilenmelere maruz kalabilirler. Sektörel açıdan veya bölgesel açıdan farklılık görülebilir. Aynı zamanda bu sektörler için belirli zaman dilimleri de mikro risk açısından farklılık gösterir.

Mikro riskin tespit edilmesi için politik ortamı anlamak, kaynaklarını belirlemek yetmeyebilir. Bundan başka politik ortamı sürekli değerlendirme yaparak analiz yapmak gerekir.

Daha önceleri son derece popüler olan alt yapı projeleri, hem yabancı yatırımcılar, hem de ev sahibi ülke tarafından ilgi görmüşlerdir. İlerleyen zamanda "milli güvenlik" açısından önem arzeden yatırımlar ile kalkınma yolunda önemli görülen alt yapı yatırımları hükümet programlarında devlet yatırımı olarak düşünülmüştür. Dolayısıyla, yabancı yatırımcılar bu alanlarda genişleyememiştir. Doğal olarak bu alanlarda politik risk yüksek oranlarda olmuştur. Yine petrol ve maden kaynakları ile ilgili yatırımlarda da "ülke insanının faydalanması gerektiği" düşüncesiyle . yüksek bir politik risk sözkonusudur.

<sup>7</sup> Stefan H.ROBOCK: a.g.e., 344.

İlaç sanayii bir çok ülkede "halk sağlığı" gibi kritik bir sebeble, yabancı sermaye tarafından kurulmuştur. Bu yatırımlara çok sıcak bakılmışken, yerli sanayii'nin kurulması ile yabancı yatırımlar siyasi bir tehdit olarak düşünülmüş ve bu yatırımlar üzerinde baskılar artmıştır.<sup>8</sup>

Bir endüstri de politik risk'den zarar görme olasılığı 2 faktörün değişikliğine bağlıdır.

"Bunlardan birincisi; önemli bir sektörde yabancı yatırımın üstünlüğü, hakimiyetidir. Almanya'da olduğu gibi yabancı yatırımcının payı düşükse, politik risk de düşük olma eğilimindedir. 1970'lerin başında Peru'da olduğu gibi sektöre tamamen yabancı yatırımlar sahipse politik risk de yüksek olma eğilimindedir."<sup>9</sup>

Riski etkileyebilecek ikinci faktör, ülkenin kapasitesidir. Gelişen bir ülkede yabancı yatırım hoş karşılanabilir. Çünkü, bu girişimler ülkede olmayan veya yeterli olmayan sermayeyi, yönetim bilgisini, teknik yeterliliği ülkeye sokar. Zamanla ülkede biriken sermayeyle beraber kazanılan yönetsel beceriler ve teknolojik yenilikler görülmeye başlanabilir. Bu aşamadan sonra rakip olan yabancı işletmeyi elimine etmek için siyasi baskı grupları ile baskılar artar.

Mikro risk de, aynı makro risk gibi çerçevesi "içsel-dışsal ve toplumsal ilişkili - yönetimle ilgili" olmak üzere tablolaştırılabilir.

---

<sup>8</sup> Stefan H.ROBOCK: a.g.m., 10.

<sup>9</sup> Stefan H.ROBOCK: a.g.m., 10.

Tablo:5 Mikro Politik Riskin İçeriği

Toplumsal İlişkili	Yönetimle ilişkili
<p><b>* İçsel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Seçici terör</li> <li>- Seçici grev</li> <li>- Seçici protesto</li> <li>- Firma'nın ulusal boykotu</li> </ul>	<p><b>* İçsel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Seçici bir kamulaştırma</li> <li>- Seçici bir devletleştirme</li> <li>- Ortak yatırım baskısı</li> <li>- Olağanüstü vergiler</li> <li>- Yasalar</li> <li>- Sanayii düzeni</li> <li>- Anlaşmaların bozulması</li> <li>- Yerli sanayii'nin rekabet içinde sübvansede edilmesi</li> <li>- Fiyat kontrolü</li> </ul>
<p><b>* Dışsal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Uluslararası aktif gruplar</li> <li>- Yabancı işletmelerin rekabeti</li> <li>- Seçici uluslararası terörizm</li> <li>- Firmanın uluslararası boykotu</li> </ul>	<p><b>* Dışsal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- İki ülke arasındaki diplomatik gerginlik</li> <li>- İki taraflı ticaret anlaşmaları</li> <li>- Çok taraflı ticaret anlaşmaları</li> <li>- İhracat - ithalat sınırlamaları</li> <li>- Yabancı bir hükümetle birleşme</li> </ul>

Kaynak: Jeffrey D.SIMON: a.g.m., 67.

#### 2.1.4. Politik Risk Tahminlemesi

Uluslararası işletmeler ülkede oluşan gelişmelere bağlı olarak, politik riskin belirlenmesi amacıyla farklı yöntemler geliştirmişlerdir. Bu yöntemlere ek olarak politik risk indeksleri hazırlanmıştır. Bunlara ek olarak işletmeler, uluslararası faaliyetlerini risk unsurlarını düşünerek şekillendirirler. Hazırlanan risk indekslerinden de faydalanarak karar aşamasına gelirler.

Ancak politik riskin makro veya mikro bir problem olduğu tartışılabilir. İşletme'nin bakış açısına göre bu değişiklik gösterebilir.

Hükümetler veya iş çevreleri için, ülke içi etkileşimler ve ilgili detayların eksikliği halinde karar aşamasında zorluklar başlayabilir.

"Kobrin tarafından yapılan bir araştırmanın sonucuna göre, işletme faaliyetlerine göre gerçekleşen problemlere yönelik olarak yapılan analiz, planlama ve yatırım kararları ile çevresel analizin birbirleriyle etkileşimini vurgulamıştır." <sup>10</sup>

Uluslararası işletmeler, daha çok tecrübeye ihtiyaç duyarlar. Bu yüzden de ekonomik tahminleme yapan kadroların yanısıra politik risk tahmini yapan kadroları da istihdam ederler.

Politik Risk tahminlemesi dört aşamayı gerektirir.

1. Mevcut hükümet şeklinin anlayışı, politik davranış modelleri ve uygunluk açısından kuralları.

2. Belirli bir bölge için, politik risk çeşidinin ortaya çıkarılması için uluslararası yatırımın faaliyeti veya ürünün analizi.

<sup>10</sup> G.RICE ve E.MAHOUD: A Managerial Procedure for Political Risk Forecasting", Management International Review, (October, 1984), 12-20.

### 3. Politik risk kaynağının tespit edilmesi.

Kamulaştırma gibi bir risk, milliyetçilik veya sosyalizm anlayışı gibi bir kaynaktan doğabilir.

İşletmelerin bölgesel açıdan kısıtlamaları ile ilgili risk olabilir. Bu adımda politik risk kaynağı olabilecek politik grup veya güç belirlenir.

### 4. Uzun vadede politik risk doğurabilecek projeler, olaylar.

Bu süreç içinde politik güçlerin baskısı, işletme çevresindeki ani değişikliklere sebep olabilir. Hükümetlerde, siyasi partilerde ve liderlerdeki değişiklikler, politik risk değişikliklerini içerir.

Yabancı özel teşebbüs için mevcut yönetimin politika ve davranışlarının dışında ülkenin politik çevresindeki bilgilerin alınması gereklidir. "İhtiyatların belirlenmesi için politik partilerin ve yönetim şeklinin psikolojisi ve gücü ülkenin tarihi içeriği ile anlamak gerekir." <sup>11</sup>

İkinci aşama, aşağıdaki sorular ile faaliyetlerin politik risk analizi için işletmenin zarar ihtimalini değerlendirir.

1. Yeni teknolojiler, dışardan periyodik girdileri gerektiriyor mu?
2. Yerel işletmeler ile güçlü bir rekabet söz konusu mu? veya piyasaya giriş için rekabet gerekir mi?
3. Belirli madenler veya petrol kaynakları var mı? Bunları bağımsız kullanabiliyor mu?
4. Ödemeler dengesinde yatırım baskısı var mı?
5. Ülke içindeki pazarda güçlü bir monopol durum yaratır mı?
6. Ürün, pazar için kabul edilebilir ve sosyal açıdan zorunlu (önemli) olabilir mi?

<sup>11</sup> Lee C.NEHRT: The Political Climate for Foreign Private Investment, Praeger Publishers Inc. (New York, 1970), 256.

Üçüncü aşama en önemlisidir. Riskin şekline bağlı olarak, işletme özellikle zarar görebilecek alanlarını analiz eder. Riskin kaynağı nedir? Bu kaynağın gücünü tanımlar ve gelişimini değerlendirir. Ayrıca, yönetimin parlementer bir sistem mi yoksa diktatörlük mü olduğuna göre politika izlenir. Diktatörlük de karşı gruplara karşı baskıcı, önemli sansürleri içeren politik güç uygulanabilir.

"Tahminlemenin son aşaması özel çevresel riskleri içerir. Çevresel riskler büyük oranda hata ve kesinleşmeyen olaylarla sonuçlanabilir. Geçmişte bakıldığında birçok maden ve petrol kaynaklarının kamulaştırılması küçük bir ihtimalken bu gerçekleşmiştir. Aynı durumda anlaşma şartları da değişmiş ve çeşitli kamu faydası yaratan işletmelerin millileştirilmesi (devletleştirilmesi) meydana gelmiştir." <sup>12</sup>

#### **2.1.4.1. Politik Risk Tahmininde Yönetmel Bir Süreç**

Politik riskin belirlenmesi için uygulanan metodlardan birinin seçimi uygulanan bir süreçtir. Bu süreçte yedi aşama sözkonusudur.

##### **Birinci Aşama: Problemin İzahı**

"Tahminleme sürecinin başarısı için kritik olan ilk aşamada problemin açık bir şekilde tanımlanması gerekir. Problem, özel bir çevrede, belirli bir ürün için stratejik karar alma sürecine yönelik olarak net olarak açıklanmalıdır." <sup>13</sup>

Genel olarak burada ele alınan problem, uluslararası işletme faaliyetinin idaresi için önemli etkilere sahip olan politik çevrede olabilecek

<sup>12</sup> Jeffrey D.SIMON: "Political Risk Assesment: Past Trends and Future Prospects", Columbia Journal of World Business, (Fall, 1982), 66.

<sup>13</sup> G.RICE ve E.MAHMOUD: a.g.m., 13.

değişiklikleri tahmin etmektir. Ülke analizine ilave olarak yatırımın unsurları ve işletmenin analizine yönelik ekonomik ve sosyo-politik değişkenleri kapsar. Bazı değişkenlerin etkisi farklı olabileceği gibi zamanla da farklılık gösterebilir.

### **İkinci Aşama: Zamanlamanın En İyi Şekilde Belirlenmesi**

Zamanlama açısından işletmeler dört tür zamanlama ile karşı karşıya kalırlar. Acil, kısa, orta ve uzun dönem olarak düşünülen zamanların "tahmin etme" ve "planlama" sürecinde farklı zaman dilimlerini içermesidir.

"İşletme tahmin metodu seçimi yaparken, yatırımın planlanması ile tahmin edilen dönemi birleştirmek zorunda kalır."<sup>14</sup>

### **Üçüncü Aşama: Veri Modelini Belirlemek**

Diğer bir adım da eldeki verilen seçimidir. Mevcut verilerin aralarındaki ilişkide önemlidir. Özellikle kantitatif metodların kullanıldığı durumlarda bu veriler daha büyük önem arzeder. Sayısal metodların kullanılması politik risk tahminlemede en sağlam sonuçları vermez. Çünkü sayısal olmayan değişkenlerin sayısal olarak izahında bazı kavramsal ve metodolojik sorunlar ortaya çıkabilir. Bu sebepten dolayı, politik risk tahmininde kullanılan yöntemler birbirlerini tamamlarlar.

Siyasi partilerin siyasi sistemdeki durumu, değişikliği veya yabancı yatırım oranı, eğilimi veya mülkiyet oranı sayısal olarak ifade edilebilir. Bu ölçülebilen verilerle ülke incelemesine gidilebilir.

<sup>14</sup> G.RICE ve E.MAHMOUD: a.g.m., 13.

### **Dördüncü Aşama: Metodun Doğruluğu**

En uygun metodun seçiminde, elde edilen verilerin kaynakları ve metodların kullanımının ve doğruluğunun kıyaslanması ile doğru metodun seçilmesi esastır. İki soru bu aşamada cevap bekler. Bunlardan ilki "Bu metod doğru mudur?" Bu sorunun cevabı bir zaman dilimi üzerine, diğer metodlara yönelik sonuçların kıyaslanması yapılarak bu metodun diğerlerine göre doğruluğu ortaya çıkar.

İkinci soru; "metod belirlemedeki hatanın maliyeti kabul edilebilir mi?" Bu sorunun cevabı da, ortaya çıkan faydaların tahmin etme maliyetinin kıyaslanmasıyla ortaya çıkmasıdır.

### **Beşinci Aşama: Kullanılan Metodun Maliyeti**

Kullanılabilir her bir metodun maliyeti ayrı ayrı çıkarılmalıdır. Genelde iki ayrı temel maliyet faktörü vardır. "Yap" veya "satın al" kararını kapsayan bu maliyet faktörleri, mevcut imkanla tahmin etme hizmetinin yapılması veya bu hizmetin bir başkasından alınması yönünde yatırım maliyetini kapsar.

### **Altıncı Aşama: Maliyet Analizi**

Tahminleme metodunun kullanım açısından, oluşan maliyetleri, metodun gerektirdiği bilginin sağlanması bilgi akış düzeninin kurulması, bu metoddan doğan firelerin (yanlış bilgi) maliyetini kapsar.

## **Yedinci Aşama: Metodun Gerektirdiği Kişisel ve Çevresel Faktörler ve Geribesleme**

Ülke şartları içinde oluşan politik istikrar, tahmin etme başarısında etkili bir faktördür. İstikrarlı bir durumda tahmin etme metodunun adaptasyonu daha kolay sağlanır. Ayrıca metodun sapmaları da kontrol edilebilir.

Sanayinin, işletme ve ilgili yatırımın özel nitelikleri politik riskin kişisel niteliğini oluşturur.

Makro politik riski oluşturan gelişmelerin dışında, politik risk olayları daha ziyade mikro risk özelliği taşırlar ve yöneticilerin kendi takdir haklarını ve yorumlarını kullanmalarını gerekli kılar.

Metodun seçilmesinden sonra, metodun bütün uygulayıcılar tarafından anlaşılır olması gerekir. Bundan sonra uygulama ve kontrol edilme süreci başlar.

"Ancak, değişken bir çok özellik taşıyan politik risk, devamlı bir metodun kullanılmasına izin vermez. Veri değişkenliği aynı zamanda metodunda değişikliğini ifade edebilir." <sup>15</sup>

### **2.1.5. Politik Risk Analiz Yöntemleri**

Politik Risk'in belirlenmesi aşamasındaki çalışmalar, özellikle son 20-25 yılda hızlanmaya başlamıştır. Uluslararası yatırıma ağırlık vermiş işletmelerin bir kısmı "politik risk" ölçen indekslerden faydalanırken bir kısım işletmeler kendi kadrolarını kurarak yatırımın doğruluğunu "gidip gitmeme" kararını kendi analizleriyle yapmaktadırlar. Özellikle, politik ortamın ülke

---

<sup>15</sup> Mark R.GREENE: "The Management of Political Risk", World Insurance Forum, (July, 1984), 71.

içindeki seyrini analiz eden çalışmalar, işletmelerin rağbet ettiği bilgilere sahip olmasını sağlar.

"Uluslararası işletmeler politik risk analizi için şu yöntemleri kullanırlar. Bu yöntemlerde önemli olan, politik ortamı analiz etmek için, ülkeye egemen olan birliklerin kişisel ve objektif olmak üzere bir karma olarak denenmesi gerekir." <sup>16</sup>

Bütün bu yöntemler yatırım kararı verecek yönetime yeni görüş açıları kazandırarak, doğru karar için mevcut durumu ortaya koyar.

İşletmeler dört tür analiz yönteminden faydalanırlar.

- \* Grand Tour,
- \* Old Hand,
- \* Delphi Tekniği,
- \* Quantative Method.

#### 2.1.5.1. Grand Tour

"Bu analiz yaklaşımı, yatırım yapacak veya yatırım kararı verecek ekiplerin veya kişilerin yatırım yapılacak ülkeyi ziyaret etmeleri ile başlar." <sup>17</sup> Bu ziyaret sırasında "pazar araştırması" önemli bir ağırlık kazanır. Ülkenin pazarı ürün yönünden incelenir. Pazar yapısı, derinlemesine analiz edilir. Buna ilave olarak "hükümet yetkilileri" ile görüşmeler yapılır. Yatırım, joint venture şekliyle gerçekleşecekse ilgili ortak ile görüşmeler gerçekleştirilir. Bu ziyaret ile pazarın analizi, istenilmeyen durumları yüzeysel olarak, çok derinlemesine inilmeden yapılır. "Bununla beraber, pek çok uluslararası

<sup>16</sup> R.J.RUMMEL ve David A.HEANEN: "How Multinationals Anlyze Political Risk", *Harward Business Review*, (Jan.-Feb., 1978), 68.

<sup>17</sup> J.Jain SUBHASH: *International Marketing Management* PWS-KENT\_Publishing, (California, 1990), 300.

yatırım yapan işletme korkunç durumlara karşı karşıya kalarak deneyim kazanmışlardır." <sup>18</sup>

### 2.1.5.2. Old Hand

Bu analiz yöntemi, uzman bir kişinin görüşleri veya dışardan bir danışmanın görüşlerini dikkate alır. Bu kişiler genelde eğitimciler, diplomat, yerel politikacılar veya işletme çalışanlarıdır. Yönetime sunulan rapor sonucunda karar verilir.

"Bu yaklaşımda, politik risk çalışması yapan grubun dışında kalan düşünce ve görüşlere de yer verilir. Bu iki düşünce arasında ilişki kurulur. Politik boyutun anlaşılabilirliğini tamamlamak için bu yapılmalıdır." <sup>19</sup>

"Ayrıca, ülkedeki yeni düzenleme olasılığı, politik güçlerin rekabetinin yoğunluğu, mevcut liderin kişiliği, hedefleri bütün bu çalışmalarda yer alır." <sup>20</sup>

Ancak, verilen raporlar veya dışarıdan alınabilecek olan tavsiyelerin niteliği veya kalitesi ilgili raporu hazırlayanların tecrübesine, kapasitesine bağlı olacaktır.

### 2.1.5.3. Delphi Tekniği

Bu teknik verilen bir problem hakkında bir grup uzmanın bağımsız, tarafsız yorumlarını, ölçümlerini sistematik olarak değerlendirilmesini içerir. İlgili görüşlerin istatistiksel bir dağılıma göre sonuçlandırılması üzerine kurulur.

<sup>18</sup> R.J.SUBHAS: a.g.m., 69.

<sup>19</sup> R.J.RUMMEL ve D.A.HEENAN: a.g.m., 305.

<sup>20</sup> R.J.RUMMEL ve D.A.HEENAN: a.g.m., 305.

"Süreç içinde bir kaç kez problem tekrarlanır. Bireysel görüşlerden ziyade oluşturulan grubun düşüncesi önemlidir. Bu düşünce, problem hakkındaki bireysel görüşlerden daha farklıdır ve gerçeğe daha yakındır." <sup>21</sup>

"İlk önce, yatırım kararı verecek kişi veya grup, ülkenin politik kaderini etkileyecek bazı seçici faktörleri tanımlamaya gayret eder." <sup>22</sup>

Farklı politik faktörlerin sınıflandırımının yapılması gerekir. Örneğin ordunun durumu ve büyüklüğü, hükümet yapısı, politik gruplar gibi, ülkedeki bu tür faktörlerin ağırlığı ve derecelenmesi gibi işlemler yapılır. Bunlar sonuçlandıktan sonra ilgili bilgiler toplanır ve değişken olan liste sıraya konur ve kontrolü yapılır.

Son olarak, politik risk göstergeleri ve ölçülerinin hepsini içine alan liste kesinlik kazanmış olur. Bu yöntem bütün ülkeler için yapılır ve ülkeleri yüksek, orta ve düşük risk gruplandırma yapılır. Bu oluşturulan listeler ayrıntılı ve tam olarak yapılırsa politik riskin belirlenmesi açısından çok önemli olur. Bilgili profesyonel uzmanların iyi zamanlama ile yaptıkları çalışmalar doğru görüşü yansıtır. Bireysel görüşlerin birleştirilmesi de uygun bir davranış olarak düşünülebilir.

Bunlarla beraber en ufak bir faktörün gözden kaçması, tekniğin hatalı bir sonuç vermesine neden olabilir. Bu açıdan oluşturulan listenin önemi büyüktür.

#### **2.1.5.4. Niceliksel Yöntem**

Politik riskin belirlenmesi nicelik açıdan biraz farklılık gösterir. Daha ziyade, finansal riskin belirlenmesinde kullanılan bu yöntem, politik risk

<sup>21</sup> C.J. SUBHASH: a.g.e., 302.

<sup>22</sup> R.J. RUMMEL ve D.A. HEENAN: a.g.m., 69.

belirlenmesi açısından ölçülebilir politik faktörlerin değerlendirilmesini ifade eder. Özellikle, ülke riskinin belirlenmesi yönünden önemli olan bu yöntem borç-alacak, vade uzunluğu, ulusal rezervler veya ödemeler dengesine ilişkin rasyoları içerir.

"Politik riskin belirlenmesi açısından bir çok işletme tanımlayıcı yöntemlere ek olarak niceliksel yöntemde kullanılabilir." <sup>23</sup> Özellikle gelişen bilgisayar programları yardımıyla bu kullanılabilir bir yöntem haline gelmiştir. Ölçülebilen tanımlayıcı faktörler nicel hale dönüştürülerek matematiksel ilişkileri ve gelişimi incelenir. Uzmanların yorumları ile doğru bilgiler programa katılarak analiz yapılır.

Kullanılan analizlerden biri de "diskriminant analizi" dir. Bu analizde ülkeler borç yükümlülüğünü yerine getirebilen ve yerine getiremeyen olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Bu analizde her ülkenin bu iki gruptan birine dahil oldukları varsayılmaktadır. "Genel olarak analizde amaç; ülkelerin ekonomik performansını yansıtan geçmiş dönemlere ait istatistiksel değerleri kullanarak bu ülkelerin gelecekteki borç erteleme veya ertelememe durumlarını ortaya çıkarmaktır." <sup>24</sup>

Niceliksel açıdan yapılan analizlerde, tanımlayıcı özelliklerin matematiksel açıdan kullanılabilmesi için bu özelliklerin sayısal olarak ifadesi gerekir. Bu da "puanlama" yapılarak sağlanır. Riski oluşturan değişkenler ve bunların ağırlıkları belirlenir. Bulunan puanlara göre risk derecesi hakkında bir sonuç oluşturulur. Her faktör için bir puan belirlenir ve bu faktörün ağırlığı ile çarpılarak puantajlar ortaya çıkar. Bunların toplamı risk puanını belirler.

Bu yöntemle, istatistiksel açıdan karşılaştırma ve sıralama yapmak daha doğru sonuçlar verebilecektir. Ancak, sadece geçen yılların veri olarak

<sup>23</sup> C.J. SUBHAS: a.g.e., 305.

<sup>24</sup> Yonca ACAR: a.g.e., 201.

kullanılması politik risk açısından çok doğru kararı vermez. Bu yüzden niceliksel yöntemlerin kullanılması kadar diğer yöntemlerinde dikkate alınması önemlidir.<sup>25</sup>

### 2.1.6. Politik Riskin Ölçümü

Politik risk uluslararası yatırımın bir gerçeğidir. Yatırıma ulusal grupların göstereceği tepki ve bu tepkinin yansıması riskin ağırlığını belirler.

Ülkede yönetimin şekli değişikliğe uğrayabilir veya lider değişebilir ancak, sistem aynı kalabilir. Yahut siyasi lider değişmeden ve sistem aynı kalarak ülke politikalarında keskin değişiklikler de olabilir.

Küba'daki rejim değişikliği yönetim değişikliğine iyi bir örnektir. Bununla beraber, farklı rejimlerde farklı uygulamalar görülebilir.

"Yugoslavya, özel yatırım yapanlarla çok sayıda ortak girişim yapsa da rejimini "sosyalizm" olarak ifade eder."<sup>26</sup>

Politik risk yaratabilecek olan milli refah kavramına bir örnek de toprak reformu için dünyanın bir çok ülkesinde oluşan baskıdır.<sup>27</sup>

"İran'da Şah rejiminin hiç beklenmeyen yıkılışı ile politik risk, Amerikan iş hayatına girmiştir ve buna ilaveten Nikaragua ile Kuzey Kore de sağlam hükümetlerin devrilmesi ile komşular kuvvetlenmiştir."<sup>28</sup>

<sup>25</sup> D.W.BUNN ve H.M.MUSTAFAOĞLU: "Forecasting Political Risk", Management Science, Vol. 24, (November, 1978), 1563.

<sup>26</sup> S.H. ROBOCK: a.g.m., 12.

<sup>27</sup> S.H. ROBOCK: a.g.m., 12.

<sup>28</sup> Robert T.GREEN: "Political Structure as a Predictor of Radical Political Change", Columbia Journal of World Business, (Spring, 1984), 33.

Bu örnekler daha da artırılabilir. Buna bağlı olarak bağımsız politik risk danışmanları ülkelerin politik riski üzerine çalışmalar yaparlar ve özetlerini müşterilerine yardım için sağlarlar. Ölçüm yapan kuruluşları şöyle inceleyebiliriz.

- \* "Economist Intelligence Unit" (EIU)
- \* "International Country Risk Guide" (ICRG)
- \* Business Environment Risk Information (BERI)'dir.

EIU' ya göre ülkeler 100 puana kadar puanlamaya tâbi tutulur. Buna göre

A →	0 - 20	Puan	en az riskli
B →	21 - 40	Puan	↓
C →	41 - 55	Puan	↑
D →	56 - 75	Puan	en çok riskli
E →	76 - 100	Puan	

Bu puanlar aynı zamanda belirli bir risk düzeyini temsil eder.

- Dış borç gibi orta vadede ödünç para verme gibi riskleri içeren "medium" kategorisi için en fazla 45 puan dır. Bu puandan sonra risk'in yüksekliğinden sözedilir.<sup>29</sup>

- Politik risk açısından 40 puan'ın aşılması, ekonomi yönetimi gibi, hükümet istikrarı ve politikaları gibi faktörlerin negatif yönde olduğunu gösterir.

- Kısa vadeli ticari riski en iyi döviz rezervleri temsil eder. Maksimum puan 15'dir.

<sup>29</sup> C.J. SUBHAS: a.g.e., 306.

"The International Country Risk Guide, İngiltere'de "International Communications Ltd." in yayınladığı bir indekstir. ICRG, karma bir risk belirler. Bu karma içinde faktörlerin %50'si politik değişkenlerden meydana gelmektedir. Geçmişte olanlardan farklı olarak ekonomik beklentilerin üzerinde durur. Buna ilave olarak hükümet yapısına veya bozukluğunu içeren faktörleri ele alır." <sup>30</sup> Ekonomik, finansal ve politik risk için kendine özgü oranlarına ilave olarak karma risk içinde bir oran belirler.

Finansal risk oranı, döviz kontrolünün kaybı ve ihmalden doğan kayıpları, ilgili olasılıkları kapsar.

"Ekonomik risk, enflasyon ve borçlanma maliyeti gibi hesapları ihtiva eder." <sup>31</sup>

Politik risk için maximum 100, finansal ve ekonomik risk için ise 50 puan belirlenmiştir. Karma risk için ise 85-100 arası en az riski temsil eder. Buna göre;

70 - 84.5	düşük risk
60 - 69.5	orta risk
50 - 59.5	orta-yüksek risk
0 - 49.5	yüksek risk

BERI S.A. ise bir politik risk indeksidir. Yılda iki kez incelenir ve toplam kırksekiz ülkeyi inceleme alanı olarak seçmiştir.

"Brezilya'yı gözönünde tutabiliriz. EIU'ya göre Brezilya 55 puan ile C kategorisinde yer almıştır. Ekonomi 100 Milyon \$ borç ile mücadele ederken,

<sup>30</sup> Jeffrey D.SIMON: "A Theoretical Perspective On Political Risk", Journal of International Business Studies, (Winter, 1984), 127.

<sup>31</sup> A.W. Van AGTMAEL: "How Business Has Dealt With Political Risk", Financial Executive, (January, 1976), 28.

enflasyon yıllık %250 civarındadır ve ekonomi oldukça karanlık görünmektedir. ICRG, 62 ile ortak riski gösterirken, 129 ülke içinde 54. sırada Brezilya'yı göstermiştir. Politik risk 100 üzerinden 67, finansal risk 50 üzerinden 34 ve ekonomik risk yine 50 üzerinden 23'dür. (1990 rakamları ile)" <sup>32</sup>

"Meksika yatırım yapılabilirliği açısından Brezilya'dan daha iyidir ve beklentiler olumlu yöndedir. Başkan Carlos Salinas, yabancı rekabete ülkeyi açmak için iddialı planlar hazırlamıştır ve Amerika Birleşik Devletleri ile serbest ticaret anlaşması yapmıştır. Ancak petrol fiyatlarındaki istikrarsızlık, üretici olan Meksika'da girdi azalmasına bu da ülkeye duyulan güvende bir eksikliğe neden olmuştur. EIU, Meksika'nın puanını 50 olarak belirlemiştir. Bir önceki İndex'de 45 olan puan, borçlanmanın artması ile yükselmiştir. Yeni risk düzeyi artmıştır. ICRG'ye göre risk puanı 70.5 ve sıralamada 32. sırada yer almıştır. Bu da düşük riskin ifadesidir. Politik risk puanı 71, finansal risk 41 ve ekonomik risk 28'dir." <sup>33</sup>

"Endonezya ve Tayland gibi Asya'nın gelişen güçlü ekonomileri için EIU, Tayland için 25 puan ile B kategorisindedir. ICRG de ise 68 risk puanı ile 40. sırada yer almıştır. Politik risk puanı 57, finansal risk 42 ve ekonomik risk 37'dir. Endonezya, ICRG'de 68 risk puanı ile orta risk seviyesindedir. Politik risk puanı 57, finansal risk 44 ve ekonomik risk 35.5'dir." <sup>34</sup>

"Doğu Avrupa'da Macaristan EIU'ya göre 55 puan ile C sınıfında yer almıştır. ICRG ile 62 puan ile 54. sırada yer almıştır. Politik risk puanı 68, finansal risk 32, ekonomik risk 24'dür." <sup>35</sup>

<sup>32</sup> C.J. SUBHAS: a.g.e., 306.

<sup>33</sup> C.J. SUBHAS: a.g.e., 305.

<sup>34</sup> C.J. SUBHAS: a.g.e., 305.

<sup>35</sup> C.J. SUBHAS: a.g.e., 306.

Bütün bunlara ilave olarak, politik çevresel ortamı inceleyen bir başka indeks de "Political System Stability Index" (PSSI) dir. Dört yılda bir yapılan çalışmalarda ülke göstergelerinin sıralanışının sayısal ölçümü geliştirilmiştir. Ülke'nin dıştan ve içerden kaynaklanan analizlerin içeriğinde, ülkenin politik açıdan uygunluğunun bir işletme açısından değerlemesi yapılır. Bununla birlikte politik risk tahminlemesine önemli bir faktörde katılır. Bu faktör de, belirli bir periyodun dışında yatırım süreci içinde oluşabilecek radikal değişikliklerdir.

Bu tür İndeks çalışmalarının faydaları pek tabii ki vardır ancak tek başlarına yeterli gelmeyecektir. Karar aşamasında ülkedeki mevcut politik bilgilere sahip olmak gerekir. Politik riskin analizindeki amaç, bilgi girişinin sağlanması, bilgilerin değerlendirilmesi ve biriktirilmesi ile sınırlı değildir. Bunlara ilave olarak ülkeye yönelik özel çalışmalara ihtiyaç vardır.

### 2.1.7. Politik Riskin Minimize Edilmesi

Belirli bir projeler için uluslararası yatırıma veya ülkeye gidip gitmeme kararı verebilmek için politik risk tahminlemesi, can alıcı bir özellik taşır. Politik risk, yatırım kararında veya karar değişikliğinde işletmeye rehber olabilir. Politik riskin etkisini minimize etmek için faaliyetin önemi ve karakteri ortaya konmalıdır.

"Uluslararası yöneticiler, kendi ülkelerinin dışında, ülkesinden farklı ve radikal sistemlerde bile çalışmak durumundadırlar. Sistematik olarak değerlendirme için politik çevre iyi şekilde analiz edilmelidir." <sup>36</sup>

Bu analiz eksikliği ülkeye yapılacak yatırımın çekingenliğini artırır. Bu sebepten yatırımdan doğan politik risk unsurlarını bilmek, politik riskin minimize edilmesi açısından önemlidir. Buna göre;

<sup>36</sup> Stefan H.ROBOCK: a.g.m., 18.

\* **Yatırım Garantisinin Kullanımı:** Yatırımcı ülkeler yatırımın garanti programı içinde politik riske rağmen bazı sigorta tipleri teklif ederler. Bu sigortalar, ülkenin coğrafik durumuna veya yatırımın çeşidine göre çeşitlenir. Bir çok uluslararası işletme politik riski düşük veya orta düşük seviyesinde görünen yatırımları garanti altına alır.

\* **Yatırımın Zamanlaması ve Giriş Yöntemi:** Yatırıma, beklenen politik değişiklik yaratacak olaylar nedeniyle ara verilebilir veya ertelenebilir. Bazı yatırımlarda ise yerli bir işletme ile ortak girişim yapılarak, tamamen sahiplik özelliği değişebilir. Ancak genelde uluslararası işletmeler yerli bir ortakla iş yapmaktan kaçınırlar. Ancak hükümetlerin desteği, kârın dağıtımı ile ilgili avantajlar yeni bir yerli ortağı tercih etmeye sebep olabilir.

\* **Yardımcı Faaliyetlerin Değiştirilmesi:** işletme yardımcı faaliyetlerini değiştirerek riski düşürebilir. Politik riskden yara alma olasılığı farklı faaliyet tiplerinden kaynaklanabilir. Uluslararası yatırımlar genelde yatırımın özelliği gereği bir çok yöne sahiptir ve politik riskin düşük olduğu alanlarda, işletme amaçlarına ulaşabileceği, yerel hükümetin destekleyebileceği alanlarda faaliyette bulunulabilir. "ITT, Peru'da telefon faaliyetleri üzerine çalışırken, son zamanlarda yönetim, otel işletmeciliği girişimlerinde bulunarak genişlemiştir." <sup>37</sup>

\* **Uluslararası Üretim Ağı Stratejisi:** Ülkeler ihracatın artması ve yaygınlaşması için öncelik tanırırlar. Üretimin toplam süreci içinde bazı bölümlerde riskin minimize edilmesi için ürünle ilgili üretim ağında ihtisas yaparlar. Yerel hükümetler, kurulan yatırımın uluslararası rekabet edebilirliğini ve ülkenin döviz kazancını kontrol ve takip ederler.

\* **İşletmenin Elle Tutulamayan Varlıklarının Kontrolü:** Uluslararası işletme içinde, yüksek bir politik riske sahip olarak, kârın maksimize edilmesi

<sup>37</sup> Stefan H.ROBOCK: a.g.m., 19.

mümkün değildir. Bu yüzden işletmeler araştırma ve geliştirme faaliyetlerini yüksek bir politik riske rağmen belli bir kalıba oturtmak isterler. Teknolojik yenilikler ve bu yeniliklerin kullanımı, bu tür işletmeler için ihtiyaçtır. Bu yüzden, deneyimli ülkelerden yönetim, pazarlama, üretim gibi alanlarda uzman personel istihdam ederler.

\* **Yerel Satış Stratejileri:** "Yabancı ve yerli pazarların her biri için pazarlama stratejileri, yerel arzu ve satışın maksimizasyonuna göre düşünülür." <sup>38</sup>

\* **Sermaye Hareketi ve Kaynağı:** Para transferinin benimsenmesi, temettü dağıtımı, ilgili ilave fonlar, işletme payının ödenmesi ve ilave miktarların artırılması ve dağıtımı politik riski finansal açıdan düşürebilir.

\* **Doğrudan Kulis Yapma:** Politik riskin minimize edilmesinde önemli bir unsur da "Kulis" veya "Propaganda" dır. Bazı işletmeler ürünlerini "yerli" olarak lanse ederler. Ülke içindeki pazarda, gelecekte, yoğun olarak rekabet olabilir veya haksız düzenlemeler veya ekonomik gücün kullanımı gibi uygulamalar olabilir. Bunu düşünerek kulis faaliyetleri gerçekleştirebilirler.

### 2.1.8. Politik Risk ve Sonuçları

Uluslararası yatırım yapan işletmeler, belirli politik olayları ve gelişmeleri izlemek isterler. Eğer yatırım kararı verilirse analizler yapılmaya başlanır. Bu arada da ev sahibi hükümetin faaliyetleri ve politikaları yatırımcı işletmeyi yakinen ilgilendirecektir. Hatta ülkedeki yönetimin hedefleri, politikası, yatırım süresince ve sonrasında, sürecin bir parçası olarak düşünülür. Ülkedeki politik zorluklara karşı üç farklı strateji uygular.

<sup>38</sup> Roberto FRIEDMANN ve J. KIM: "Political Risk and International Marketing", Columbia Journal of World Business, (Winter, 1988), 66.

- Tepkiyi tatbit etmek,
- Geri çekilmek,
- Karşılık vermek.<sup>39</sup>

Ancak her ülkede tek bir doğru strateji yoktur. Gelişen şartlar içinde farklı politikalar uygulanabilir. Hatta, sektörel açıdan dahi farklı stratejilerin uygulanabileceği görülmektedir.

Yabancı bir işletme için, politik problem aslında, politik açıdan bağımsızlık ile şekillenir. Ülke içinde iç savaş, çatışmalar, politik grupların baskısı, ülke dışından doğan sorunlar ile yatırımcı işletme "bağımlılık" açısından sorunlar yansıyacaktır. Bu sorunları Tablo 5'de görebiliriz.

"Ülkede olabilecek politik gelişmeler kadar, yatırım yaptıkları ülkenin politik olayları yanında, diğer ülkelerle olan politik ilişkileride bir risk oluşturmaktadır."<sup>40</sup>

Politik müdahaleler, özellikle radikal değişikliklerin gelişmeyen veya gelişmekte olan ülkelerde olduğu görülürken, gelişmiş ülkelerde farklı yollarla yabancı yatırımların kontrol edildiği görülür.

Hükümetin ekonomik yönetimi, politikalarındaki değişikliğin sıklığı, iş dünyası ile ilişkileri, bürokrasi ve yönetim - halk yakınlığı düşünüldüğünde, güven vermeyen bir ülkeye yatırım yapmak yatırımcı için uygun değildir. Ancak hükümetin yabancı yatırımcıya verdiği imtiyaz da önemli bir etkidir.

<sup>39</sup> Roberto FREIDMANN ve J.KIM: a.g.m., 67.

<sup>40</sup> Mark FITZPATRICK: "The Definition and Assessment of Politici Risk in International Business, A Rewiev of the Literature", The Academy of Management, Vol 8, No 2, (April, 1983), 251'den naklen Yonca ACAR, a.g.e., 189.

Tablo: 6 Politik Risk ve Sonuçları

POLİTİK RİSKLER	SONUÇLARI
Kamulaştırma	İşletmelerin sermaye ve mülkiyet kaybı
Kısmi Kamulaştırma	Faaliyetlerin kısıtlanması
Faaliyetlerin Sınırlandırılması	Hisse senetler, üretim özellikleri, işveren politikaları ve yöresel mülkiyetin önemli derecede etkilenmesi
Devretme Özgürlüğündeki Sınırlamalar	İşletmelerin finansal ve mülkiyet hakları açısından etkilenmesi
Çeşitli Düzenlemeler	Tek taraflı düzenlemeler şeklinde yapıldığında, anlaşma maddelerine aykırı bir durumun ortaya çıkması
Vergi Kanunlarındaki Belirsizlikler	İşletmelerin kârlarını önemli derecede etkilemesi
Diğer Belirsizlikler	Mülkiyetlere verilen zararlar personel ayaklanmaları, isyanlar, devrim ve savaşlar

Kaynak: Vern TERPSTRA: The Cultural Environment of International Business, South West Pub. Com., (U.S., 1978), 248'den naklen Yonca ACAR, a.g.e., 190.

Politik çevre unsurlarından biri olan siyasi partiler, parlamenter sistemde tüm ekonomik, siyasi ve sosyal hayata yön veren en önemli faktördür. Hedeflenen bütün noktalara ulaşmak için, hükümet kendi politikalarını belirler ve uygulayıcısı yine kendi olur. Dolayısıyla parti programları da ülkenin politik yapısı içinde önemli bir unsur olarak göze çarpar.

"Bundan başka, dikey yatırımlarda, işletmeler teknolojik açıdan belirli bir teşvik görürler. Ev sahibi ülke yoğun yabancı sermaye girişine neden olacak bu tür yatırımlara farklı alanlarda kolaylık gösterme politikası uygulurlar. Bu yatırımlar özellikle ihracata endexlidir." <sup>41</sup>

Tarım ve doğal kaynakları işletmeye yönelik yabancı sermaye yatırımları, sektörel açıdan yüksek bir riskle karşı karşıyadırlar. Bu tür sektörlerde yabancı yatırıma yönelik sınırlamalarla ilgili politikaları uygulamaya daha fazla eğilim gösterirler. Yerel hükümetler %100 yabancı sermaye'den ziyade ortaklık şeklinde yatırımı tercih ederler. Bu yönde yerel kamuoyununda baskısı görülebilir. Bu, yaklaşım çevresel riskleri de minimize etmenin bir yolu olarak düşünülebilir.

---

<sup>41</sup> David A.SCHMIDT: "Analyzing Political Risk", Business Horizons, (July-August, 1986), 46.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### III. TÜRKİYE'NİN POLİTİK RİSK FAKTÖRLERİNE BİR YAKLAŞIM

#### 3.1. Türkiye'nin Politik Yapısı

Türkiye son iki yüzyıldır "batılılaşma" modeliyle politikalarını belirlemiştir. Ekonomik ve siyasi açıdan bakıldığında, merkez sağ ve merkez sol, "kurumsallaşmayı" batı ülkelerini örnek olarak yapmışlardır. İş başına gelen hiçbir hükümet, kendi siyasi çizgisi dışında radikal bir değişikliğe gidememiştir. 1983 seçimlerinden sonra iktidara gelen Anavatan Partisi, liberalizmi bütün kuralları ile işlemesine çalışmıştır. Daha sonra iktidara gelen Cumhuriyet Halk Partisi de merkez-sol parti olmasına rağmen, benzer sağ partileri hatırlatan uygulamaları, oy kayıplarına neden olmuştur. 1983'den 1995'e kadar %33.2'den (SHP 24.7, DSP 8.5) %25.3'e gerilemiştir (CHP 10.7, DSP 14.6). Biraz daha gerilere gidersek 1977 seçimlerinde CHP tek başına %41.4 olarak iktidara gelmiştir. Dolayısıyla merkez solda bir erime olduğu görülebilir.

1983'de Halkçı Parti	30.4
1987'de SHP	24.7
1991'de SHP+DSP	31.6 (SHP 20.8, DSP 10.8)
1995'de CHP+DSP	25.3 (CHP 10.7, DSP 14.6).

Bu tablo merkez sol oyların, Türkiye'de giderek sağa kaydığını gösterebilir. Öyleki, 1987 seçimlerinde %8.5 oy alan Demokratik Sol Parti sağ söylemlere ağırlık vererek 1995 genel seçimlerinde %14.6 oy almıştır.

Merkez sağda ise daha farklı gelişme söz konusu değildir. 1950'li yıllardan beri, Türk politik hayatının merkezi üssü görünümündeki sağ partiler, Türkiye'de laik, muhafazakâr, liberal ekonomiden yana programlar takip

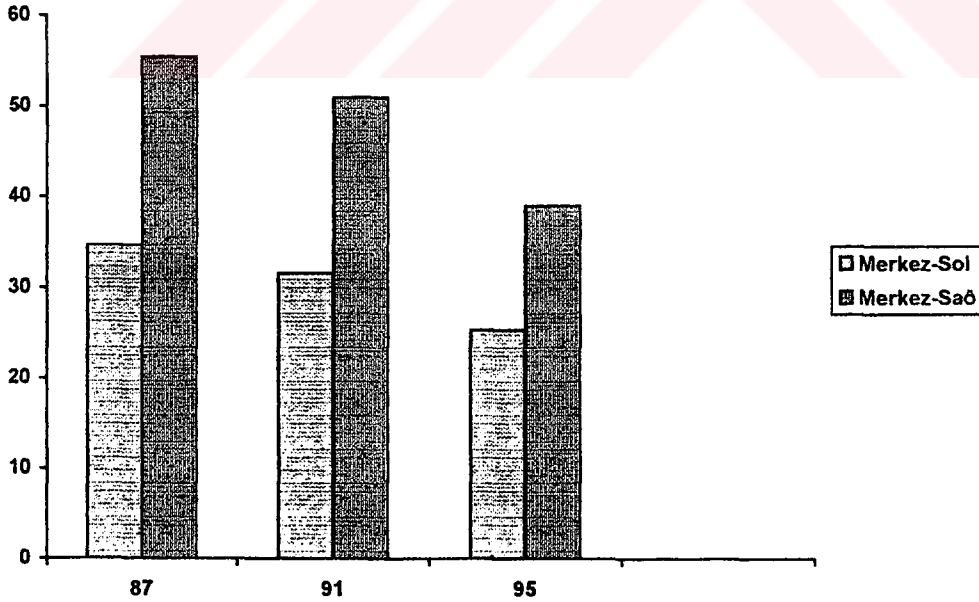
ettiler. Bugün Anavatan ve Doğru Yol Partisi merkez-sağ partiler olarak konumlandırılmaktadır. Bu iki parti, 1991 seçimlerinde toplam %51 oy alırken 4 yıl sonra 1995 genel seçimlerinde %38.9 oy alarak %12.4'lük bir oy kaybına uğramıştır. Ancak yine de Türk politik hayatında en önemli yeri kapladığı dikkati çekmektedir. 1991'den bu yana oluşan bu kayıp, her iki parti içinde geçerlidir. Doğru Yol Partisi 1983'den sonraki seçimlerde;

1987 ---- 19.1  
 1991 ---- 27.0  
 1995 ---- 19.2 oy alırken,

Anavatan Partisi;

1987 ---- 36.3  
 1991 ---- 24.0  
 1995 ---- 19.7 oy almıştır.

**Grafik 2: Son On Yılda Merkez-Sağ ve Merkez-Sol Partilerin Oy Oranları**



Görünen odur ki, merkez-sol partiler gibi merkez-sağ partiler de oy kaybına uğramışlardır. Merkez-sol partilerle karşılaştırıldığında, merkez-sağ partilerin oy kayıplarının nerelerde toplandığı, 1991 ve 1995 seçimlerinde ortaya çıkmaktadır.

1980 öncesi, Milli Selamet Partisi adı altında faaliyet gösteren Refah Partisi, 1987 seçimleriyle Türkiye politikasında yer bulmuştur ve oy oranını artırarak dikkat çekmiştir. Refah Partisi 1987 seçimlerinde %7.6 oy almışken, 1991'de %16.9, 1995'de %21.4 oranında oy toplamıştır.

Özellikle, dinsel ifadeleri kullanan, batılı kurum ve kimlikleri reddeden, geniş kitlelerin katıldığı Refah Partisi, 1985 seçimlerinde patlama göstermiştir. Buna ilaveten, mevcut düzenden memnun olmayan, sosyal hoşnutsuzluk yaşayan, kırdan kente göç eden bir nüfus eklenince, Türk siyasi hayatında yeni gelişmeler meydana gelmiştir.

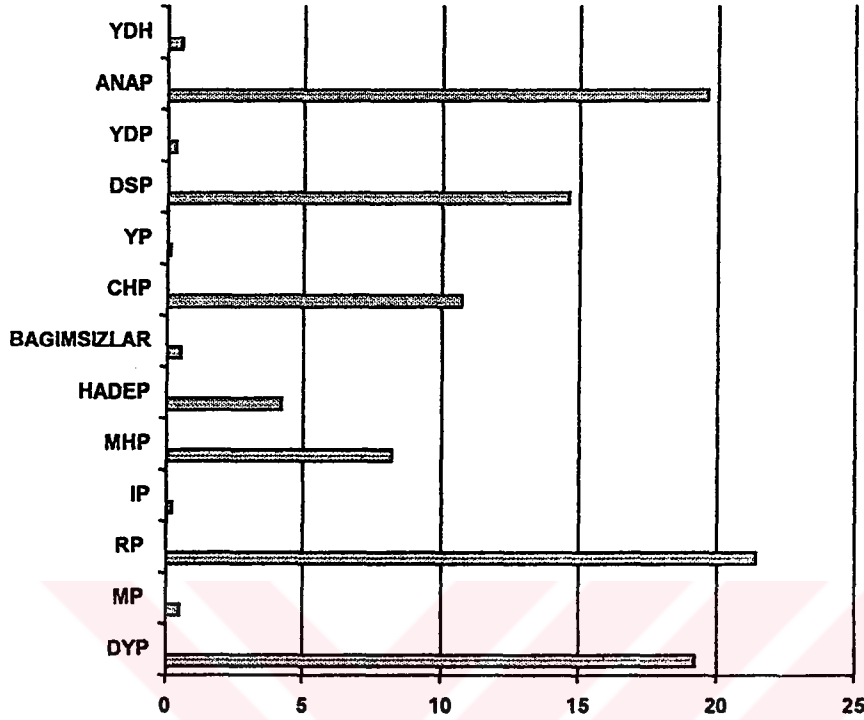
"Daha fazla Atatürkçülük-daha az İslam" ve "daha az Atatürkçülük-daha fazla İslam" arasındaki gidiş gelişmelerin başlangıcı başlangıcı olmuştur.<sup>1</sup>

Bugün mevcut siyasi partilerin oy oranlarının dağılımı aşağıdaki gibidir.

---

<sup>1</sup> Nur VERGİN: "Türkiye'de Kırsal Kesimin Çözülüşü ve İslamcı Kabul Arayışı", Görüş, (Şubat, 1994), 47.

**Grafik 3: 1995 Genel Seçim Sonuçları**



Görüldüğü üzere Türkiye Büyük Millet Meclisinde, oy oranları itibari ile birbirine yakın üç sağ partinin yanısıra, bunları takip eden iki sol parti mevcuttur. MHP ve HADEP %10'luk ülke barajını geçemeyerek mecliste temsil edilemezken %12.4 gibi bir kitle, partisini meclis dışında bulmuştur.

Bugün için Türkiye Büyük Millet Meclisinde Anavatan Partisi, Cumhuriyet Halk Partisi, Demokratik Sol Parti, Doğru Yol Partisi ve Refah Partisi temsil edilmektedir. Bu partilerin yanısıra Demokratik Türkiye Partisi, Büyük Birlik Partisi, Milliyetçi Hareket Partisi de mecliste temsil şansına sahip olmuşlardır.

### 3.2. Mecliste Temsil Edilen Siyasi Partiler

Türkiye'nin politik yapısını en yakından etkileyen faktör, siyasi partilerdir. Son genel seçimlerde beş partinin yanısıra, seçim sonrası doğan

gelişmeler sonucunda üç parti daha mecliste temsil edilmektedir. (\*)

1946 seçimlerinden günümüze kadar olan siyasi seçimlerde, oy ağırlığı, merkez-sol ve merkez-sağ olarak ikiye bölünmüştür. Ancak zamanla, merkez-sağ partilerin, oy çoğunluğuna sahip olduğu görülmüştür. Bugün merkez-sol partiler ve etnik unsurlar taşıyan HADEP (Halkın Demokrasi Partisi) oyları toplamı ancak %29.5'dir. Buna göre, merkez-sağ ve daha sağ ifade eden partilerin toplamı yaklaşık %65-70 oranında görünmektedir.

Ancak, gerek merkez-sağ, gerekse merkez-sol parti iktidarlarındaki uygulamalar, radikal değişikliklerden uzaktır. Özellikle ekonomik tedbirlerde ve uygulamalarda benzerlikler ağırlıklı göze çarpabilir.

Ancak parti programları ve yaklaşımları açısından her partiyi ayrı olarak inceleyebiliriz.

### 3.2.1. Anavatan Partisi

Anavatan Partisi, 1980 ihtilalinden sonra Türk siyasi hayatında yer bulmuştur. Parti 20 Mayıs 1983 tarihinde kurulmuştur. 1983 genel seçimlerinde ilk büyük başarısını elde etti ve %45.1 oy oranı ile iktidara geldi. 1983-1987 yılları arasında gösterdiği liberal politikalarla prim topladı. Özelleştirme, ihracata dayalı sanayileşme gibi, liberalizmin bütün kurallarını uygulamayı hedef almıştır. Türkiye'nin serbest piyasa ekonomisine geçişte, temel politikaların uygulayıcısı olmuştur.

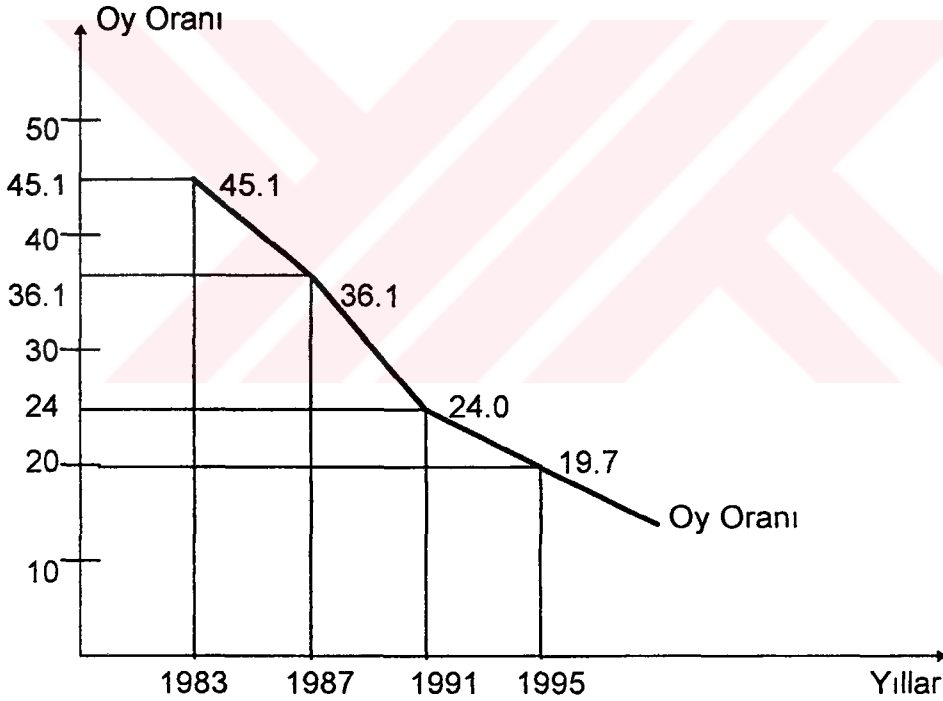
---

(\*) DTP, Doğru Yol Partisinden ayrılan 6 milletvekili tarafından kuruldu ve şu an Mecliste 17 üyesi mevcuttur. Anavatan Partisinden seçime giren ve seçimden sonra ayrılan Büyük Birlik Partisinin 8, MHP'nin ise 2 milletvekilliği bulunmaktadır.

Anavatan Partisi uygulanan ekonomik politikalarından ziyade sosyal politikalarda eleştiriyi aldı. Dört eğilim denilen "milliyetçi, muhafazakâr, sosyal adaletçi ve serbest pazar ekonomisine inanan" bir anlayışı temsil ettiler.

İktisadi politikalarında liberalizmin her aşamada uygulayıcısı olmaya çalışan Anavatan Partisi, 1987 seçimlerinden %36.3 ile yine birinci parti olarak çıktı. Ancak oy oranında da bir düşüş meydana geldi. Bu düşüş 1991 ve 1995 genel seçimlerinde de kendini gösterdi.

**Grafik 4: Anavatan Partisi Genel Seçim Sonuçları**



Ancak, Anavatan Partisi uyguladığı politikalarla Türk siyasetinin merkez sağının önemli partilerinden biri durumundadır.

Anavatan Partisi, izlediği ekonomik politikalar sonucunda 1983-1989 döneminde %9'lara varan ekonomik büyüme göstermiştir. Ancak aynı

dönemde %1'in altında da bir performans göstererek, büyüme trendi açısından bir istikrar sağlayamamıştır.

Bunun yanısıra kronikleşmiş bir enflasyonla karşılaşıyoruz. 1980 yılının başlarında %107'ye ulaşmış bulunan enflasyon 1982'de %25'e kadar düşmüştür. Ancak 1984 yılından sonra enflasyon tekrar tırmanmaya başlamış, bir süre %80'lere tırmanmıştır.<sup>2</sup>

Bunların yanısıra, ihracatta önemli artışlar sağlanırken, finans piyasalarının liberalizasyonu açısından önemli gelişmeler sağlanmıştır.

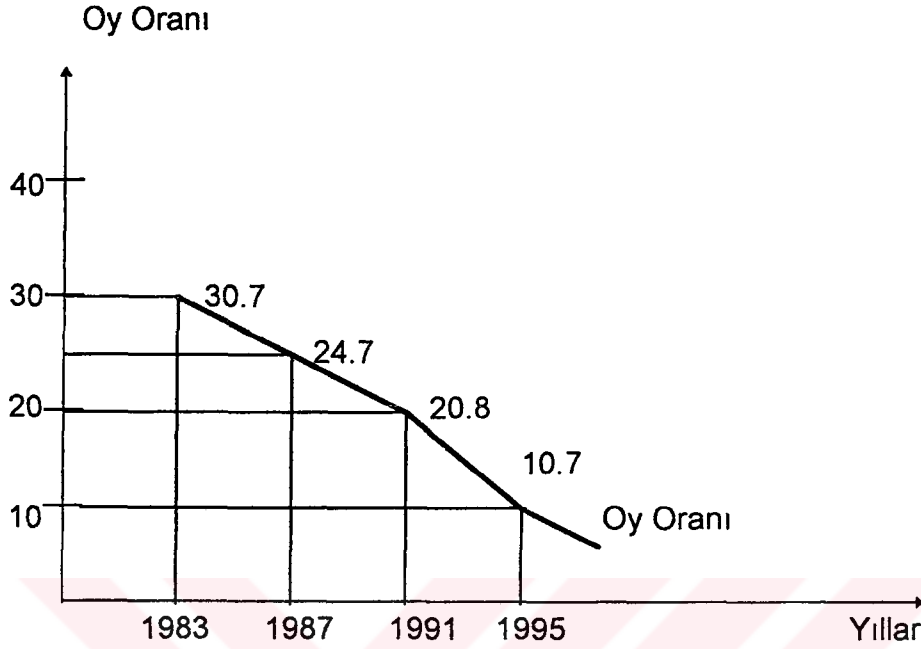
Anavatan Partisi, uyguladığı politikalarla 1960'lardan beri iktidarın çoğu dönemde sahibi olan Demokrat Parti'nin devamı olan Doğru Yol Partisi'nin rakibi olmuştur.

### 3.2.2. Cumhuriyet Halk Partisi

1946 yılından 1980 askeri müdahalesine kadar, bütün siyasi seçimlere katılan Cumhuriyet Halk Partisi, merkez-solun temsil edildiği bir partidir. 1980 askeri müdahalesinden sonra yapılan 1983 genel seçimlerine katılmayan partinin devamı olarak, Halkçı Parti kuruldu. 1985 yılında ise Sosyal Demokrat Halkçı Parti kurularak, 1987 genel seçimlerinde sosyal demokrat oyları temsil eden iki merkez-sol partiden biri oldu. Daha sonra da tekrar Cumhuriyet Halk Partisi altında yeniden bir parti kuruldu. Bu süreç içinde CHP, siyasi hayatımızın ve seçimlerin değişmez bir ögesi olarak karşımıza çıkmıştır. Özellikle, 1973 ve 1977 seçimlerinde %33.3 ve %41.4 oy oranı ile birinci parti olarak iktidar olmuştur.

<sup>2</sup> Ahmet KILIÇBAY: Türk Ekonomisi, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, No:263, (İstanbul, 1994), 341.

**Grafik 5: Cumhuriyet Halk Partisi Genel Seçim Sonuçları**



1983	-----	30.7
1987	-----	24.7
1991	-----	20.8
1995	-----	10.7

"Piyasa ekonomisinin, "Serbest piyasa ekonomisi" ya da "Sosyal piyasa ekonomisi" olarak nitelendirilmesi vurgulamışlardır. Sosyal piyasa ekonomisinde bireylerin aşırı kazanma ve tekelleşme eğilimi, sosyal fayda yaklaşımı ile sınırlandırılır. İkinci Dünya Savaşından sonra sosyal devlet ilkesinin piyasa ekonomisine katkısı ile geliştirilmiştir." <sup>3</sup>

SHP, ekonominin yanısıra bütün uygulamalarında "sosyal devlet" ilkesini programına yansıtmıştır. Ancak, özellikle Sovyet Rusya'daki gelişmelerle birlikte, bütün sol partiler gibi, sosyal piyasa ekonomisini savunmakla beraber, piyasa mekanizmasının bütün işlevlerini yapabilmesi

<sup>3</sup> Sosyal Demokrat Halkçı Parti Programı, (Nisan 1995, Ankara), 33.

için uygun ortamı hazırlamaya çalışmışlardır. Orta sınıfı güçlendirme, ekonomide demokratikleşme hedeflenmiş, bununla beraber sınırsız bir liberalizme de karşı olduğunu belirtmiştir.

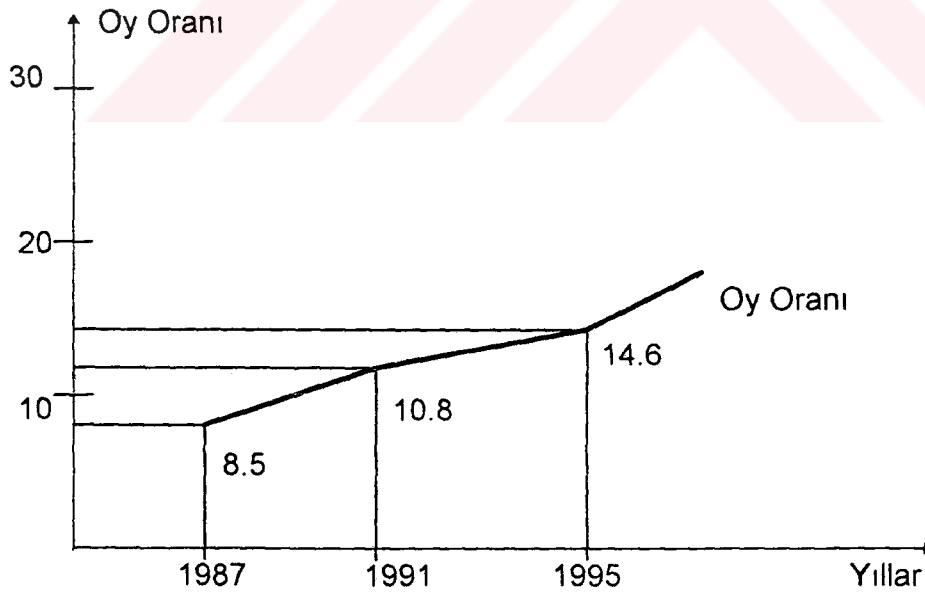
### 3.2.3. Demokratik Sol Parti

Türkiye siyasi yelpazesinde merkez-solu temsil eden iki partiden biridir.

Demokratik Sol Parti de CHP gibi daha devletçi, halka dayalı bir sosyal ağırlıklı program izlemeyi uygun görmüşlerdir.

Merkez-sol içinde yükselen bir grafik çizen DSP, 1987 genel seçimlerinde %8.5, 1991'de %10.8, 1995'de ise %14.6 oranında oy toplamıştır.

**Grafik 6: Demokratik Sol Parti Genel Seçim Sonuçları**



Merkez-sol partiler oy kaybına uğramakla beraber, DSP, oy oranını artırmıştır. Bir kısım yazarlar bu artışı DSP'nin sağ felsefeye yaklaşan

uygulamalarını göstermektedir. Ancak Demokratik Sol Parti ekonomik programında yine sosyal amaçların ağır bastığı görülebilir.

"Ekonomik kalkınma, sosyal adaletle, sosyal güvenlikle ve demokrasiyle bağdaştırılarak hızlandırılacaktır." <sup>4</sup> Kooperatifleşme, Köy-kent projeleri, Halk sektörü gibi konular ele alınırken, işçi hakları, toplu sözleşme uygulamaları için toplumsal anlaşmaya dayalı demokratik kurallar getirmeyi amaçlamışlardır. Doğal kaynakların ve savunma sanayiinin devlet tarafından yönetileceği açıkça belirtilmiştir.

#### 3.2.4. Doğru Yol Partisi

Haziran 1983 yılında kurulan Doğru Yol Partisi, 1960'a kadar Demokrat Parti, 1980'e kadar da Adalet Partisi'nin devamı olarak nitelendirilebilir. Merkez-sağın, Türk siyasi hayatındaki en büyük ve en eski temsilcisidir.

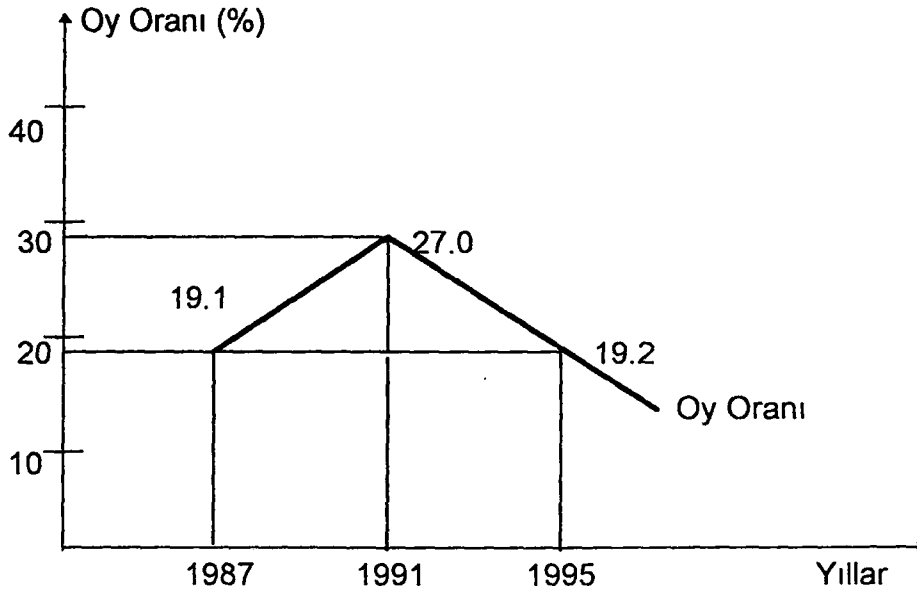
Sol anlayışın karşısında muhafazakâr-milliyetçi kesimin sesi olarak 1946'dan itibaren seçimlere katılmıştır. 1950 seçimlerinde, Demokrat Parti %53.3 ile birinci parti çıktı ve 1960'a kadar bütün seçimlerde ilk parti oldu. 1960'dan sonra Adalet Partisi gündeme gelmiştir. AP, 1965, 1969 seçimlerinde ilk parti çıkarken 1973 ve 1977 seçimlerinde CHP'nin ardından ikinci parti olmuştur.

Doğru Yol Partisi, özellikle ekonomik programı ile tipik bir sağ partisi görünümündedir. Serbest piyasa ekonomisinden yana, özelleştirme taraftarı, ihracatı destekleyici politikaları öne çıkarmaktadır. Yabancı sermaye akımını hızlandırmak amacıyla özel teşvikler geliştirmeyi programlarına almışlardır. "Join-Venture türü işbirliğine ağırlık vermişlerdir." <sup>5</sup>

<sup>4</sup> Demokratik Sol Parti Programı, (1994, Ankara), 60.

<sup>5</sup> Doğru Yol Partisi, Çağdaş Türkiye, (1994, Ankara), 48.

**Grafik 7: Doğru Yol Partisi Genel Seçim Sonuçları**



1987 ---- 19.1

1991 ---- 27.0

1995 ---- 19.2

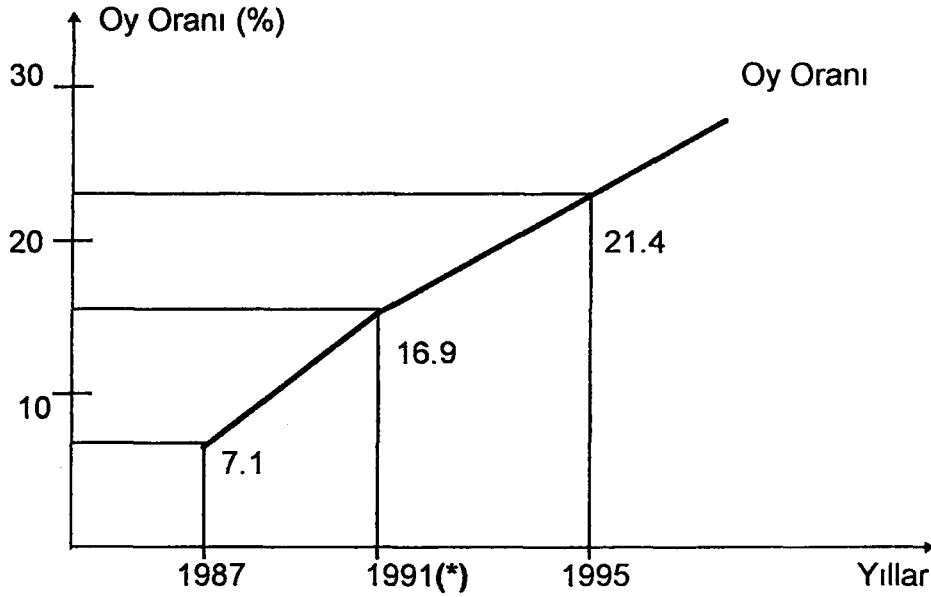
1980'lerde merkez-sağ oyları ANAP ile paylaşan Doğru Yol Partisi, 1997 yılı içinde içinden kopan ayrılışlarla Demokrat Türkiye Partisi'nin oluşumuna zemin hazırlamıştır.

### 3.2.5. Refah Partisi

1973 seçimlerine katılan Milli Selamet Partisi (MSP) bugün Refah Partisi'nin temsil ettiği politikaların ilk uygulayıcısıdır. 1980 askeri müdahalesinden sonra kapanan MSP'den sonra Refah Partisi kurulmuş ve 1987 seçimlerine girmiştir.

Milli Selamet Partisi 1973 yılındaki genel seçimlerde %11.8, 1977 de %8.6 almıştır. Bunu takiben 1983 genel seçimlere katılmayan Refah Partisi 1987, 1991 ve 1995 seçimlerinde yükselen bir grafik çizmiştir.

**Grafik 8: Refah Partisi Genel Seçim Sonuçları**



Refah Partisi, merkez-sağ ve merkez-solun oy kaybına uğradığı Türk siyasi hayatında yükselen bir parti olarak karşımıza çıkmaktadır. 1995 genel siyasi seçimlerinden de birinci parti olarak çıkmıştır.

Özellikle merkez-sağ partilere duyulan güvensizliğin Refah Partisi'nin işine yaradığı iddia edilmektedir. Bu partilere duyulan tepki, Refah Partisi'nde toplanarak partinin büyümesine katkıda bulunmuştur. Bu tepki aynı zamanda toplumsal bir tepki olarak da yorumlanabilmiştir. İslam kültürü çerçevesinde, batılı anlayışa ve kültüre gösterilen bir tepki olarak da yorumlanabilir.

Refah Partisi, bütün söylevleriyle de diğer partilerden farklı olduğunu vurgulamaya çalışmıştır. Parti programında belirtilen bazı hususlar benzeri olmayan özellikler taşımaktadır. "İslâm Kardeşliği" buna iyi bir örnektir. "Adil Düzen" ise başka bir farklılıktır.

---

(\*) Refah Partisi 1991 Genel Seçimlere Milliyetçi Hareket Partisi ve İslahatçı Demokrasi Partisi ile birlikte girmişlerdir.

Tablo: 7 Refah Partisi Ekonomik Programı

ADİL EKONOMİK DÜZENİN TEMEL ESASLARI				
GENEL	PARA	KREDİ	VERGİ	SOSYAL GÜVENLİK
1. DEVLET MAKRO PLAN PROJE YÖNLENDİRME TEŞVİK (Tam Teşvik) DESTEK (Tam Destek)	1. MAL - PARA 2. FAİZ YOK 3. KARŞILIKSIZ PARA YOK 4. PARA KARŞILIĞI - Arsa - Tesis - Standart Mal - Altın ve Döviz	1. ORTAKLIKLAR KÂR ORTAKLIĞI ANLAŞMALARINI 2. HAKKI MÜKTESEP KARŞILIĞI 3. EMEK KARŞILIĞI 4. REHİN KARŞILIĞI 5. ÖDENMiŞ VERGİ KARŞILIĞI 6. YATIRIM PROJESİ KARŞILIĞI 7. SELEM SENEDİ KARŞILIĞI	1. DEVLETİN HİZMETİ KARŞILIĞI ALDIĞI HAK 2. TEK VERGİ 3. ÜRETİM CİNSİNDEN 4. GELİRDEN VERGİ YOK! 5. VERGİ - Kredi - Hizmet - Sigorta 6. BEYANA GÖRE - Gayrimenkul Değeri - Hisse Senedi Bedeli - İstimlak Bedeli 7. ÜRETİMDEN ALINACAK PAY ANAYASA İLE BELİRLENİR	1. HERKES SİGORTALI 2. SİGORTA VE EMEK- LİLİK İÇİN PARA ÖDENMEZ. 3. İŞSİZLİK VE EMEKLİ- LİKTE HERKESİN (Yaş, tahsil, hizmet, ehliyet) ESASINA GÖRE NE ALACAĞI "KATSAYI" İLE BELİRLENİR 4. İŞSİZLİK VE EMEKLİ- LİK KARŞILIĞI BÜTÇEDEN ÖDENİR MİLLİ GELİRLE ORAN- TILI PAY 5. İŞSİZLİK VE EMEK- LİLİK: Talebe ve bayana göre istediği zaman 6. EMEKLİ OLAN KREDİ HAKKINI KAYBEDER 7. EMEKLİ MAAŞI Emekliye ayrıldığı zamanki mesl. derece, yaş, tahsile göredir.
2. DEVLET GENEL HİZMETLER TANZİM HİZMETLERİ	5. İSTENİLEN ANDA DEĞİŞTİRME MAL-PARA			
3. ŞAHISLAR EKONOMİK FAALİYETLER	6. HERKESE EŞİT MUAMELE 7. FİYATLAR ARZ-TALEBE DAYALI KRİTERLERE GÖRE TESBİT EDİLİR			

Kaynak: Necmettin ERBAKAN: Adil Ekonomik Düzen, (Ankara, 1991), 21.

Diğer bütün siyasi partilerin benzer olduklarını iddia etmişlerdir. Kapitalizm'de 5 unsuru "mikrop" olarak tanımlamışlardır. (Faiz, Vergi, Darphane, Banka Düzeni, Kambiyo) <sup>6</sup>

Bütünüyle farklı olduğunu iddia eden Refah Partisi bu tür söylevleriyle 1995 seçimlerinden birinci parti olarak çıkmış ve Doğru Yol Partisi ile koalisyon kurarak iktidar olmuşlardır.

Refah Partisi özellikle dinsel ve kültürel mesajlar vererek seçmenine ulaşmaya çalışmaktadır. "Adil düzen, Cenab-ı Hakk'ın verdiği nimetlerin hızla servete çevrilmesine zemin hazırlayan düzendir." <sup>7</sup> Bu tür mesajlar özellikle kırsal alanda ve özellikle büyük kentlerin gecekondü bölgelerinde beklenen etkiyi yarattığı iddia edilebilir. Refaha yönelen oylar aslında, İslam'a ve kültürel mirasa atılan oylar olarak lanse edilmiştir.

Ancak "Türk siyasal hayatında İslamcı oyların artışı esefle karşılanabilir, ama bu oyların meşru ve sistemin bir parçası oldukları ve Türkiye'deki sistemin sağlamlaşmasına katkıda buldukları da gözden kaçırılmamalıdır." <sup>8</sup>

### 3.2.6. Diğer Siyasi Partiler

Türkiye'de bugün faaliyet gösteren yirmiye yakın siyasi parti vardır. Daha önce belirttiğimiz, Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde temsil edilen beş büyük partinin yanısıra bugün mecliste temsil edilen üç parti daha mevcuttur.

Demokratik Türkiye Partisi, Doğru Yol Partisi'nden ayrılan 6 milletvekili tarafından kuruldu. Anasol-D diye adlandırılan 54. Hükümet kurulmadan önce

<sup>6</sup> Refah Partisi: Adil Düzen, 21 Soru / 21 Cevap, (Ankara, 1995)

<sup>7</sup> Refah Partisi: a.g.e., 47.

<sup>8</sup> Nur VERGİN: a.g.m., 48.

milletvekili sayısını 17'ye çıkarmıştır ve 54. Hükümetin ortağı olmuştur. Kuruluş kadroları itibari ile merkez-sağda yer edinme çabasıdadır.

Milliyetçi Hareket Partisi (MHP), ilk siyasi seçimine 1965 yılında katılmış ve %2.2 oranında oy toplamıştır. Daha sonraki seçimlerde 1969'da %3, 1973'de %3.4, 1977'de %6.4 oy alarak bir ilerleme göstermiştir. 1980 müdahalesinin ardından 1983 seçimlerine katılmayan parti, 1987 yılında Milliyetçi Çalışma Partisi adı altında genel seçimlere katıldı ve %2.9 oy alarak 1969'daki oy oranına geri dönmüş oldu. 1991 seçimlerine Refah Partisi ile birlikte giren MHP, 1995 seçimlerinde %8.2 oy alarak, oy oranını artırdı. 1995 Genel Seçimlerinde %10'luk ülke barajını geçemeyen MHP, Anadol-D Hükümetinin güven oylaması öncesinde 2 milletvekiline sahip oldu.

1995 siyasi seçimlere ANAP'la beraber giren Büyük Birlik Partisi, daha sonra 7 milletvekili ile yeniden BBP'ye girerek mecliste temsil şansı bulmuş oldu.

### **3.3. Türkiye'de Politik Gelişmeler**

Türkiye siyasi hayatında, 1946'dan bugüne, hem merkez-sağ hem de merkez-solu temsil eden siyasi partilerde bir erime olduğu görülebilir.

Kutuplaşmanın başladığı dönemden itibaren muhafazakâr ve komünizme karşı olan kitlenin toplandığı merkez-sağ bir erime içine girmekten kurtulamamış ve bugün %40'lar civarında oy potansiyeline sahiptir. Merkez-sağ partilerdeki erimeye paralel olarak daha sağda yer alan partiler güçlenmiştir. Gerek Refah Partisi gerekse Milliyetçi Hareket Partisi oy oranlarını artırarak, toplam da %30'lar civarına getirmiştir. Sağda gözle görülür bir merkez-sağdan daha sağa kayma eğilimi göze çarpmaktadır.

Sağdaki bu gelişmelere karşın, solda biraz daha farklı yaklaşımlar sözkonusudur. Merkez-sol partilerde de merkez sağda olduğu gibi bir erime sözkonusudur. Oy oranlarının %41'lerden (1977 seçimleri) bugüne %25'lere düşmüştür. Ancak merkez-sol partilerdeki erimeyle beraber, daha solu temsil eden partilerin oy oranlarında biraz bir artış sözkonusu olamamıştır. Sadece etnik bir kökene dayanan Halkın Demokrasi Partisi (HADEP), %4 oranında oy alarak Türk siyasi hayatında yer almıştır. Bunun dışında daha solda yer alan partiler %1'in altındaki oylarını korumuşlardır.

Türkiye'de uygulanan seçim sistemi "Çift Taraflı d'Hont Sistemi" dir ve büyük partilere daha büyük avantajlar sağlar niteliktedir.<sup>9</sup> 2839 sayılı ve 10 Haziran 1983 tarihli Milletvekili Seçimi Kanunu ile ilke olarak, orantılı temsil benimsenmiştir. İstikrarı sağlamak açısından hem ülke genelinde hem de seçim çerçevesinde baraj konulmuştur. Ülke barajı da %10 olarak belirlenmiştir. Bu yüksek baraja Avrupa'nın hiçbir ülkesinde rastlanmamakla beraber Almanya'da bu baraj %4'e kadar düşmektedir.

Siyasi bir bunalım yaşamak istemeyen Türkiye, "temsilde adalet, yönetimde istikrar" prensipleri içinde çift barajlı d'hont sistemi, büyük partilere yarayan bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak seçmen iradesinin, sandığa olması gereken kadar yansımadağı konusunda eleştiriler olmaktadır. Türkiye, bu gibi sebeplerle, 1983 yılından bugüne kadar seçim kanunlarında 36 kez değişiklik yapmıştır. 1980 öncesi, koalisyon hükümetlerinin istikrarsızlığı karşısında, yeni düzenlemelerin mümkün olduğu kadar istikrar sağlamaya elverişli olmasına dikkat edilmiştir.

Buna rağmen bugün siyasi seçimlerdeki tablo, istikrarı önleyici özellikler taşımaktadır. Üç büyük parti, %20 civarında oy alarak, hiç bir siyasi partiye tek başına iktidar şansı tanımamıştır. Bu bölünmüşlük, ancak,

<sup>9</sup> Evrin GÜVENDİK: "Kaosun Suçlusu, Seçim Sistemleri", Macro Economy, No:34, (Ağustos, 1997), 30.

merkez-sağ ve merkez-sol partilerin birleşmesi ile önlenebilir gibi görünmektedir. "Bir bütün olarak bakıldığında, 1995 seçimlerinin oyların aşırı parçalandığı bir seçim olduğu gözüküyor. <sup>10</sup> Bu parçalanma Türkiye'yi yeni bir askeri müdahalelerin eşiğine getirmiştir.

Türkiye'de siyasi hayatın önemli bir unsuru da askeri müdahalelerdir. 1960 ve 1970 askeri müdahalelerinden sonra 12 Eylül 1980'de üçüncü bir rejim kesintisi olmuştur. Bu dönemde demokratik hayata 3 yıl ara verilmiştir. Ancak 1983 yılında siyasi seçimler gerçekleşebilmiştir. Bu müdahaleler hiç kuşkusuz yabancı sermaye için, yabancı girişimci için ülke değerlemesinde önemli bir negatif puan unsurudur. Bununla birlikte, bu noktaya gelinceye kadar olan gelişmeler de gözönünde tutulmalıdır.

Demokrasi'den askeri müdahalelere bu tür geçişler, Türkiye'nin politik risk unsurlarına birini daha katmaktadır. Ancak, Türk ordusunun rejimi koruma rolündeki ağırlığı bu noktada düşünülmelidir. Askeri müdahaleler uzun dönemli bir yönetimi ifade etmemektedir. Daha ziyade, ülkede iç savaş, terör ve anarşinin giderilmesi ve temizlenmesi açısından hedefler taşımaktadır. <sup>11</sup>

1980 müdahalesinden sonra kurulan askeri yönetim ekonomik açıdan da kara bir tablo çizmemişlerdir. İhtilale kadar olan enflasyon %107 iken 1981'de %36, 1982'de %27'dir. Yine 1981'de %5, 1982'de %4.2 oranında büyüme sağlanabilmiştir. <sup>12</sup>

Ancak her düzensiz politik olay gibi askeri müdahalelerde direkt olarak politik risk faktörlerinden biridir ve böyle değerlendirilmelidir.

<sup>10</sup> Evrin GÜVENDİK: a.g.m., 31.

<sup>11</sup> M.Mithat ÜNER: "Political Risk of Turkey", Working Paper, University of Wisconsin Graduate School of Business, (1985, U.S.), 24.

<sup>12</sup> Dündar SAĞLAM: "Türkiye Ekonomisi Sürekli Bir Büyümeye Nasıl Sokulabilir?", Banka ve Ekonomik Yorumlar, (Temmuz, 1995), 16.

Türkiye iki yüzyıldır süregelen Batılılaşma politikaları ve yarım yüzyıla aşkın laiklik çabalarıyla, din ve devlet işlerinin birbirinden tamamen ayrılması yaklaşımını başarıyla uygulayan ilk ve tek İslam ülkesidir. <sup>13</sup>

Batıyla bütünleşip değişim isteyenlerle, buna karşı çıkanlar arasında bir seçim yapmak sözkonusu olursa, %85'lik katılım oranı, siyasal sistem ve partilere olan inancın yitirilmediğini göstermektedir. <sup>14</sup>

### 3.4. Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları

Globalleşen dünyada, her açıdan büyük değişiklikler yaşanmaktadır. Bu değişiklik her yönden kendini hissettirmektedir. Özellikle de, uluslararası ticari ilişkilerde, ticareti engelleyici kısıtlamaların giderek azalması sonucunda, ülkeler arasında ticari açıdan bir yumuşama sözkonusudur. İktisadi açıdan olduğu kadar sosyal ve kültürel açıdan da globalleşme, milletin işbirliğini artırmaktadır.

Sovyet Rusya'daki gelişmeler neticesinde "Doğu Bloku" olarak adlandırılan ülkelerin serbest piyasa ekonomisini benimseme istekleri, sosyalizmin çöküşü olarak adlandırılmıştır. Bu noktadan sonra piyasa ekonomisi, tüm dünyada uygulanabilen tek sistem olarak karşımıza çıktığını görüyoruz. Artık devlet ekonomiden daha uzak bir yerde konumlanmaya başlamıştır. Devletleştirme yerine özelleştirme başlamıştır. Ekonomik entegrasyonlar daha genişleyerek yaygınlaşmaya başlamıştır. Kapalı ekonomiler zamanla dünya ticaretine girmeye başlamışlardır.

Türkiye'de yabancı sermaye birçok ülkede olduğu gibi yoğun tartışmalara sebep olmuştur. Bu tartışmalar ekonomik nitelikler taşıdığı gibi

<sup>13</sup> Nur VERGİN: a.g.m., 44.

<sup>14</sup> Ü.Cizre SAKALLIOĞLU: "Türkiye'de Siyasetin Canlılığı, Kırılganlığı ve Durgunluğu", Görüş, (Şubat-Mart, 1996), 34.

sosyal ve politik açıdan da ele alınmıştır. Özellikle, yabancı sermayenin ülkeye girişi ve miktarı ülkenin politik yapısı ile direkt bağlantılı olduğu kabul edilir. Çünkü yabancı sermaye, yatırım yapacağı ülkede öncelikle politik uygunluk aramaktadır.

Yabancı sermaye kavramını geniş olarak anlarsak şu noktaları içerdiğini görebiliriz.<sup>15</sup>

- \* Dövizle dolaylı-dolaysız ilgili her çeşit dış yardım ve hibeler,
- \* Askeri yardımlar, anlaşmalara ve örgütlere bağlı yardımlar,
- \* Kısa ve uzun vadeli krediler (IMF, Dünya Bankası gibi),
- \* Özel yabancı bankalardan alınan kısa ve uzun vadeli krediler,
- \* Yabancıların Türkiye'deki ekonomik faaliyetleri.

Ancak biz yabancı sermayeyi daha dar anlamda "direkt yatırım" larla sınırlamaktayız.

Türkiye'de yabancı sermaye ihtiyacı, planlı dönemlerin başlangıcı sayılan 1960'lı yıllardan önce kendini göstermiştir. Gerek döviz gelirlerinin yetersizliği, gerekse dış borcun artması yabancı sermaye ihtiyacını gündeme getirmiştir. Bunun yanısıra sermaye birikiminin yetersizliği de önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu açıdan bakıldığında yabancı sermayeden

- \* İstihdamı artırması,
- \* Yönetim bilgi-becerisi kazandırması,
- \* Teknolojik yenilik getirmesi,
- \* Sermaye birikimi sağlaması,
- \* Döviz girdisi sağlaması gibi faydalar beklenmektedir.

Genel olarak yabancı sermaye, yatırım kararlarını şu faktörlere bağlı olarak karar verirler.

---

<sup>15</sup> Ahmet KILIÇBAY: a.g.e., 347-348.

- \* Politik faktörler,
- \* Ekonomik faktörler,
- \* Kültürel faktörler.

Bu açıdan Türkiye'de yapılan yabancı sermaye yatırımları 1980 sonrasında hareket kazanmıştır. 1980 öncesinde yabancı sermaye girişleri belirli bir istikrar gösterememiştir ve yıllar itibari ile dalgalanmalar mevcuttur. "1954 yılından 1980 yılına kadar Türkiye'ye gelen yabancı sermayenin toplamı sadece 228 Milyon dolardır. Bu dönemde ülkemize yönelik dış kaynaklı yatırım tutarı ortalama yılda 10 Milyon dolar düzeyindedir." <sup>16</sup>

Bunun yanısıra yatırım yapılan sektörlerde farklılaşma düzeyi azdır. Yatırımlar belirli alanlarda toplanmıştır. Yatırım yapan işletmelerde ise göze çarpan nokta, işletmelerin uluslararası işletmeler olmasıdır.

#### 3.4.1. 1980-1996 Dönemi

1979-1983 yıllarını kapsayan "Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı" dahilinde; 1979 yılında ülkeye yabancı sermaye girişi 1978'e göre negatif olmuştur. Bu yılda, bir önceki yıla göre firma sayısında ve yabancı sermaye miktarında azalma görülmüştür. (\*)

1980 askeri müdahaleye rağmen yabancı sermayede bir artış görünmüş ve hatta 1981. 1982 ve 1983 yıllarında bu artış katlanarak devam etmiştir.

---

(\*) 1979 yılında firma sayısı 91, yabancı sermaye girişi ise 2.518.000.000 TL dir. Yıllık artış oranı ise % -11.7 olmuştur. Yabancı sermaye çıkışı %95'ler civarında olmuştur.

<sup>16</sup> Hedef, "Yabancı Sermaye Nedere?", Hedef, Sayı: 35, (Kasım, 1996), 28-29.

**Tablo: 8 1980-1983 Dönemi Yabancı Sermayenin Gelişimi (Milyon \$)**

YILLAR	VERİLEN İZİNLER	GİRİŞ	FİRMA SAYISI
1980	97	35	78
1981	338	141	109
1982	167	103	147
1983	103	87	166

Not: Çıkışlar Hariç

Kaynak: Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Yabancı Sermaye Raporu, (Haziran 1997)

1980 sonrasında yabancı sermayenin kaçınılmaz olduğu görülerek, yapısal düzenlemeye gidilmiştir. 24 Ocak 1980'de alınan kararlar neticesinde yabancı sermaye girişlerinde artış görülmüştür.

Yabancı sermaye girişini kolaylaştırmak için bürokraside kolaylıklar sağlanırken liberal ekonomi için adımlar atılmaya başlanmıştır.

Türkiye'de olduğu gibi Dünya'da da gelişmeler olmuş ve globalleşme çerçevesinde serbest bölgelerde, gümrük indirimlerde artışlar görülmeye başlanmıştır.

1980 yılında 18 ülkeden giriş yapılmışken bu rakam, 1981'de 23, 1982'de 26 ve 1983 yılında 27 ülkeye çıkmıştır.

**Tablo: 9 1984-1996 Dönemi Yabancı Sermayenin Gelişimi (Milyon \$)**

YILLAR	VERİLEN İZİNLER	GİRİŞ	FİRMA SAYISI
1984	271	235	162
1985	234	408	158
1986	364	619	170
1987	655	836	239
1988	820	1172	488
1989	1512	1525	855
1990	1861	1856	1005
1991	1967	2123	1041
1992	1820	2330	1242
1993	2063	2554	1016
1994	1477	2830	830
1995	2938	3161	1127
1996	3836	3582	964

Kaynak: Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Yabancı Sermaye Raporu, (Haziran, 1997).

Tablo: 10 Yıllar İtibariyle Yabancı Sermayenin Seyri (Milyon \$)



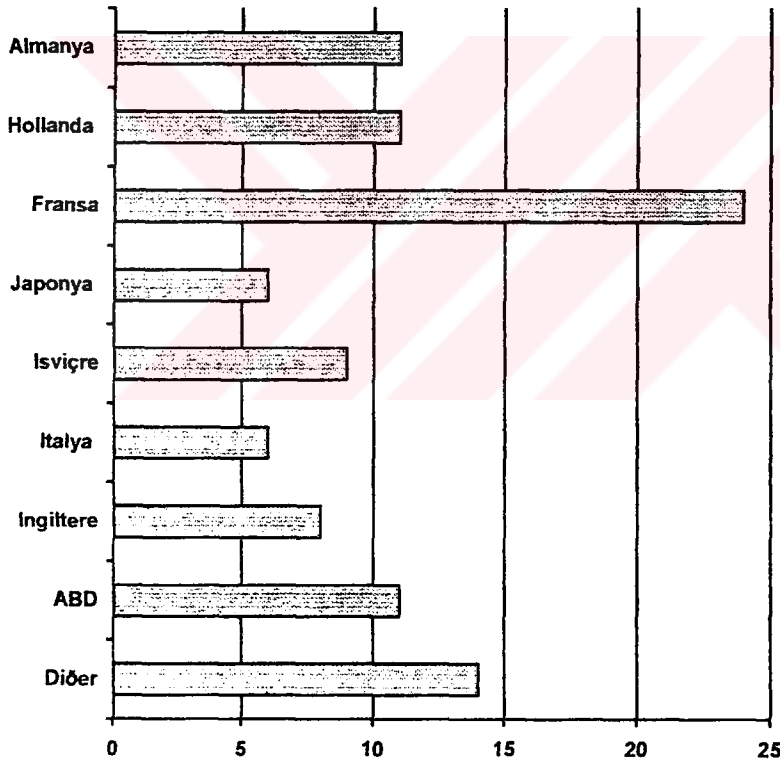
Kaynak: Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Yabancı Sermaye Raporu, 1993-1995 (Nisan 1996, Ankara), 140.

1980'lerden itibaren, yabancı sermaye ile ülkenin bağımsızlığı arasındaki ilişki kuran düşüncenin ortadan kalktığı görülür. Gerek gelen ülkelerin farklılığı, gerekse sektörel açıdan çeşitlendirilmenin görülmesi de dikkate değerdir. Bugün 87 farklı ülkeden sermaye girişi sağlanmıştır.<sup>17</sup>

### 3.4.1.1. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ükelere Göre Dağılımı

Yabancı sermayenin ülkelere göre dağılımına bakıldığında zaman, büyük ağırlığın Avrupa ülkelerine ait olduğunu görebiliriz.

**Grafik: 9 İzin Verilen Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ükelere Göre Dağılımı**



Kaynak: Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Yabancı Sermaye Raporu, (Haziran, 1994)

<sup>17</sup> Okay YÜCER: "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi ve 1980 Sonrası Yatırımlarının Sektörel ve Ükelere Göre Dağılımı", Yıldız Teknik Üniversitesi, S.B.E., Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi; (İstanbul, 1994), 115.

"Fransa %24 ile ilk sırada yer alırken, 200 şirketle ortaklık yapmaktadır."<sup>18</sup> İkinci sıradaki Hollanda ise yatırımların %11'ini gerçekleştirmiş ve 204 işletme ile faaliyette bulunmaktadır.

**Tablo: 11 İzin Verilen Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ükelere Göre Dağılımı (Milyon \$)**

ÜLKELER	TOPLAM
Fransa	5035,34
A.B.D.	2334,37
Hollanda	2234,98
Almanya	2234,11
İsviçre	1805,79
İngiltere	1603,48
İtalya	1333,21
Japonya	1216,19
S.Arabistan	257,15
Kanada	244,27
Belçika	258,25
G.Kore	181,65
Bahreyn	136,28
Danimarka	114,94
Singapur	123,52
İsveç	125,53
İran	98,26
I.F.C.	78,06
Panama	74,47
Avusturya	96,46
B.A.E.	47,52
Suriye	55,83
Diğer Ülkeler	1621,88
<b>TOPLAM</b>	<b>21311,54</b>

Kaynak: Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Raporu, Haziran, 1997.

<sup>18</sup> Mustafa SÖNMEZ: "1996'ya Girerken Yabancı Sermaye", Ekonomik Forum, Sayı 2, (Şubat, 1996), 11.

Mevcut yabancı sermayenin %85'i 8 gelişmiş ülke tarafından gerçekleştirildiği görülmektedir. Bu ortaklıklar da Almanya %39'luk bir paya sahip iken İngiltere %35, İsviçre %49'luk paya sahiptirler.<sup>19</sup> Diğer ortaklıklarda %50'nin üzerinde yabancı ortağın payı olduğunu görebiliriz. 8 gelişmiş ülkeyi Suudi Arabistan ve Libya izlemektedir. Bu iki ülke yatırımları 1980'lerin başlarında görülmektedir. "Bu on ülkenin yatırımlarında yıllar itibariyle de %30-%60 arasında artışlar kaydedilmiştir."<sup>20</sup>

**Tablo: 12 En Çok Yatırım Yapan Sekiz Ülkenin Firma Sayıları**

ÜLKELER	İŞLETME SAYISI	TOPLAM İŞLETME İÇİNDE PAYI (%)
Almanya	633	17
A.B.D.	255	7
Fransa	200	5
İngiltere	246	6
Hollanda	204	5
İsviçre	161	4
İtalya	132	3
Japonya	48	1
<b>TOPLAM</b>	<b>1.879</b>	<b>49</b>

Kaynak: Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Yabancı Sermaye Raporu, (Haziran, 1997)

Türkiye'de faaliyet gösteren 3789 yabancı işletmenin %49'u (1879 işletme), bu sekiz ülkeye aitken, dikkati çeken nokta, bu 1879 işletmenin yatırımın %85'ini gerçekleştirmesidir.

<sup>19</sup> Mustafa SÖNMEZ: a.g.m., 12.

<sup>20</sup> Okay YÜCER: a.g.e., 118.

\* Yabancı sermayeli ortaklıklarda, cari fiyatlarla 320 trilyon TL. olan sermayenin 175,8 trilyonu yabancı ortağa aittir. Yani %55 oranında yabancı ortağın payını görebiliriz.<sup>21</sup>

### 3.4.1.2. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı

Yabancı sermaye yatırımlarında ülkelere göre çeşitlilikle birlikte sektörel açıdan da farklılıklar olmaya başlamıştır. Yapılan düzenlemeler de yabancı sermayenin gelişmemiş sektörlerde yatırım yapmasını sağlamıştır. Bu eğilimi yabancı sermayenin iki özelliği ile açıklayabiliriz.

1. Yabancı sermaye yatırımları, az gelişmiş ülkelerde öncelikle ileri teknoloji ve kalifiye işgücü gerektiren sektörlerde (elektronik, kimya vb.) gerçekleşmektedir.<sup>22</sup>

2. Yabancı sermaye yatırımları uzun vadede sürekli kârlılık getiren sektörlerde (otomotiv, taşımacılık, madencilik vb.) yoğunlaşmaktadır.<sup>23</sup>

1980 yılında imalat sektörünün yabancı sermayeden aldığı pay %87.3 dür. %12 civarında olan hizmetler sektörünün 1995 sonu itibariyle %38'lere ulaştığını imalat sektörünün ise %60.4'lere gerilediğini görebiliriz.

Özellikle hizmet sektöründe finans alt sektörüne yoğun yatırım yapılmıştır. "Bankacılık, sigorta ve leasing gibi finans alt dallarında yatırım yapmışlardır."<sup>24</sup> Türkiye, özellikle kısa vadeli yatırımları çeken bir ülke konumundadır. 1995 yılında doğrudan yatırım 271 milyon dolar iken, hazine bonusu alma veya başka bir yolla gelen portföy yatırımları 1 milyar dolardır.

<sup>21</sup> Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Raporu, (Haziran, 1997).

<sup>22</sup> Oktay YÜCER: a.g.e., 103.

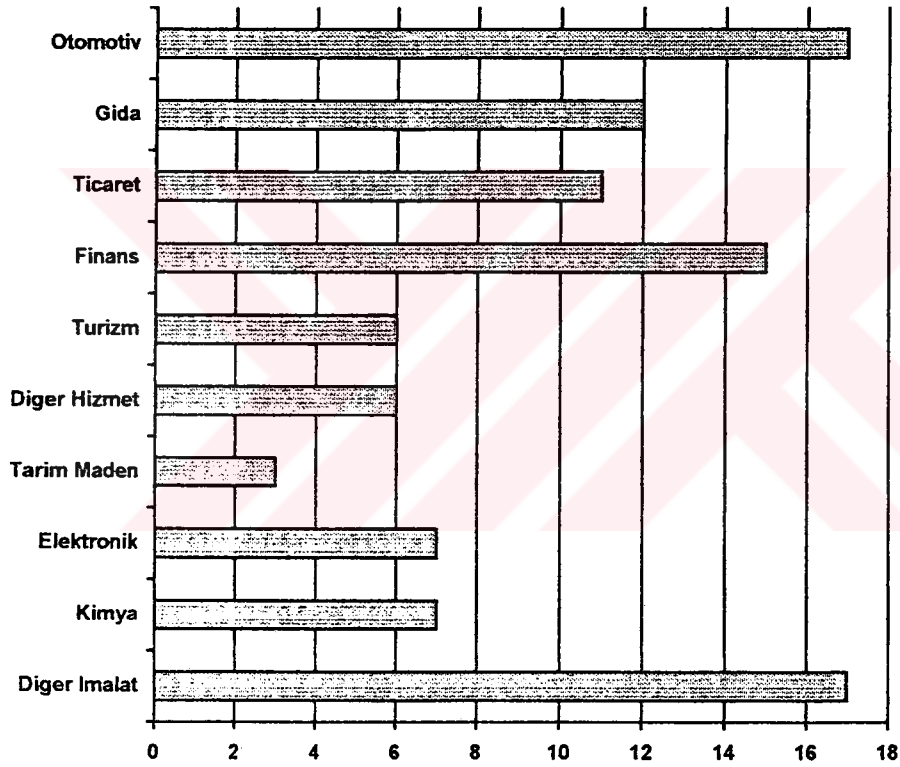
<sup>23</sup> Oktay YÜCER: a.g.e., 103.

<sup>24</sup> Mustafa SÖNMEZ: a.g.m., 12.

Yaklaşık 4 kat daha fazla olan bu tür yatırımlar kısa vadede kârlılığı amaçlayan yatırımları ifade eder.

Oysaki doğrudan yapılan yatırımlar, orta ve uzun vadeli hedefler taşımasından dolayı, ülkenin politik risk değerlendirilmesinin bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Özellikle otomotiv gibi, elektronik gibi, turizm gibi alt sektörlerdeki artışlar bunun göstergesi olabilir.

**Grafik: 10 Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı**



Kaynak: Mustafa SÖNMEZ: "1996'ya Girerken Yabancı Sermaye",  
Ekonomik Forum, (Şubat, 1996), 12.

Görüldüğü üzere yabancı sermayeden;

İmalat Sektörü %57,

Hizmetler Sektörü %40,

Tarım ve Maden Sektörü ise % 3 dolayında pay almıştır.

Tarım sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı 79'dur ve sermaye toplamı 609.463.000.000 TL.'dir.<sup>25</sup>

Madencilik sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı 45 ve sermaye toplamı 396.609.000.000 TL.'dir.<sup>26</sup>

İmalat sektöründe firma sayısı 822 ve sermayesi 34.023.625.000.000 TL. iken, Hizmetler sektöründe firma sayısı 2.223 ve sermaye toplamı 21.898.779.000.000 TL.'dir.<sup>27</sup>

Bu rakamlar göstermektedir ki, Türkiye'deki yabancı sermaye yatırımları içinde imalat sektörü ağırlığını korumakla beraber, hizmetler sektörü de artışını sürdürmektedir.

### 3.4.2. Türkiye'nin Ekonomik Açıdan Avantajları

1980-1995 döneminde yabancı sermaye girişlerinin yanısıra çıkışlarda olmuştur. "Kâr Transferi" şeklinde olan sermaye çıkışlarının tutarı 1,5 milyar dolar olarak belirtilmektedir.<sup>28</sup>

Bu çıkışlara, kısa vadeli olarak düşünülen portföy yatırımlarına rağmen yabancı sermaye yatırımlarında artışlar devam etmektedir. Büyük bir krizin yaşandığı 1994 yılı dışında her yıl artarak devam eden bir yabancı sermaye seyrine tanık olmaktadır. Hem ülkeler bazında, hem de sektörel açıdan çeşitlilik söz konusudur. Bu, Türkiye'de sorunlar olmakla beraber yabancı sermayenin bir istikrara oturduğunun göstergesi olarak görülebilir. Bunun nedenlerini incelediğimizde;

<sup>25</sup> Yabancı Sermaye Raporu 1993-1995; Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, (Nisan, 1996, Ankara), 82.

<sup>26</sup> Yabancı Sermaye Raporu 1993-1995, 83.

<sup>27</sup> Yabancı Sermaye Raporu 1993-1995, 84-85.

<sup>28</sup> Mustafa Sönmez: a.g.m., 10.

\* Türkiye Çin'den sonra en yüksek büyüme hızını yakalayan ikinci ülke olması da yabancı sermayeyi cezbeden diğer bir noktadır. Kişi başına satın alma gücü ise 5.000 dolar civarındadır.<sup>29</sup>

\* Türkiye'de yoğun bir enflasyon baskısı vardır. Hükümetler enflasyonu düşürememekle beraber %70-80'lerde bir istikrar sağlayabilmişlerdir. "Ekonomideki istikrarlı istikrarsızlık, yatırımcıyı çok da etkilememektedir."<sup>30</sup>

\* Türkiye'nin bu iç pazar dinamikleri yatırımcı açısından her zaman yakından takip edilmiştir. Türkiye'deki yatırımlarını artırmayı hedefleyen "Nestle" dünya çapında %7 oranında büyürken 1996'da Türkiye'de %50'lik bir büyüme hızı göstermiştir. "Türkiye'nin ekonomik koşulları yatırım için çok uygun" diyor Nestle Genel Müdürü Paul Albisser.<sup>31</sup>

Sonuç itibari ile Türkiye'ye inişler ve çıkışlar olmakla beraber "Yabancı Yatırımları Teşvik Yasası"nın yürürlüğe girdiği 1954 yılından itibaren Haziran 1997 itibariyle 21.311 milyon \$'lık sermaye girişine izin verilirken bunun 9.663 milyon \$'lık kısmı fiili yatırıma dönüşmüştür.<sup>32</sup>

1980'de 78 firmayla devam eden yabancı sermaye girişleri yine Haziran 1997 rakamları ile 3.789 firmaya ulaşmıştır. Bu firmaların toplam sermayesi 320 trilyon TL ve bunun içindeki yabancı sermaye payı %54.9'dur.<sup>33</sup>

<sup>29</sup> Gülsevil UGUZ: a.g.e., 41.

<sup>30</sup> Figen ÖCAL: "Yabancı Sermaye Gözüyle Türkiye", Ekonomik Trend Dergisi, (13-19 Ekim, 1996), 13.

<sup>31</sup> Hayati DEMİRER: "Yabancı Gözüyle", Macro Economy, (Şubat, 1997), 27.

<sup>32</sup> Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Yabancı Sermaye Raporu, Haziran, 1997.

<sup>33</sup> Yabancı Sermaye Raporu, Haziran, 1997.

### 3.5. Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından Türkiye'nin Avantajları

\* Türkiye yabancı yatırımcı açısından altmış beş milyona yaklaşan nüfusu ile dünyanın en büyük 15-16 pazarından biri olarak iddia edilmektedir. Nüfusun artış hızı ayrı bir etken olarak karşımıza çıkar. Ayrıca, genç nüfusun ağırlıklı olması dikkat çekmektedir. Türkiye'de otuz yaşın altındaki nüfus, toplam nüfusun %70'ini oluşturmaktadır.

\* Türkiye'de eğitilebilir insangücü bulunması eskisi kadar zor değildir. Bunun dışında Türk işçisi yabancı yatırımcı gözüyle, çalışkan, güvenilir ve dürüst bulunuyor. <sup>34</sup> "Bunun yanısıra, çok iyi eğitilmiş bir yönetici sınıf ve ortaklık yapmak için de son derece dinamik bir girişimci sınıf mevcuttur. <sup>35</sup>

\* Yabancı yatırımcılar kısa vadeden ziyade, orta ve uzun vadeli hesaplar yaparak yatırıma karar vermektedir. Bu yüzden, günlük politik gelişmelere mesafeli durmak kaydıyla 5-15 yıllık planlar yapmaktadır. Dolayısıyla Türkiye, ülkedeki altyapı, insan kaynağı, pazar potansiyeli incelendiğinde cazip bir ülke olarak karşımıza çıkmaktadır.

\* Sovyet rejiminin dağılmasından sonra, bağımsızlığını kazanan Türki Cumhuriyetlerle, Türkiye'nin psikocoğrafi bir yakınlığı vardır. Bu yakınlık çeşitli fırsatları da beraberinde getirmiştir.

- Coğrafi yakınlık,
- Kültürel benzerlik,
- İletişim açısından kolaylık, (Dil vb.)
- Liberal ekonomiye geçme isteklerinden dolayı oluşan ilişkiler. <sup>36</sup>

<sup>34</sup> Hayati DEMİRER: a.g.m., 29.

<sup>35</sup> Abdurrahman ARIMAN: "Türkiye'de Yabancı Yatırımlar", İşveren, Sayı 5, (Şubat, 1997), 11.

<sup>36</sup> Yavuz CANEVİ: "Turkey and Foreign Direkt Investment", YASED Yayınları, No: 47, (Haziran, 1993), 10.

Yabancı yatırımcı buralara yapacağı yatırım için Türkiye'den bir ortak bulma çabasında olacaktır. Bu tür joint-venture yatırımları Türk işletmelerine yeni fırsatlar yaratacaktır.

\* Türkiye, bölgesel açıdan istikrarı sağlayan bir ülkedir. Çevresindeki sekiz komşu ülke arasında ekonomisi oturmuş, bölgede ağırlığı olan tek ülkedir. Bölgede demokratik açıdan ve serbest piyasa ekonomisi adına çaba gösteren ülkelerin başında gelmektedir.

Türkiye coğrafi konumu nedeniyle farklı avantajlara da sahiptir. Öncelikle Türkiye bir Avrupa ülkesi olduğu iddiasındadır. Bundan dolayı da Gümrük Birliği anlaşmasının bir tarafıdır ve tam üyelik için adaydır. Ortadoğu'ya yakınlığı ile yeni bir boyut kazanan Türkiye, aynı zamanda demokratik rejimi benimseyen, laik tem İslam ülkesidir. Genişleyen bir Avrupa içinde İslam'ı temsil eden bir bölgedir. Ayrıca, Türk Cumhuriyetleriyle yakın ilişkisi, coğrafi avantajları ile de bu ülkelerin liderliği iddiasındadır.

Bütün bu faktörlerin yanında, asıl olan unsur, Türkiye'nin "Gümrük Birliği" ile yönünü kesin olarak belirlemesidir. "Bu karar, gerçekte Türkiye'nin Avrupalı olduğunun tescilidir." Gümrük Birliği'nin en anlamlı ve olumlu sonuçlarından birisi de, Türk politikacısına, kanun yapıcısına, sanayicisine, ticaret ve hizmet erbabına orta ve uzun vadeli düşünme, kanun yapma, yatırım, üretim ve pazarlama alışkanlığı ve sorumluluğu getirmesi olacaktır.<sup>37</sup>

Türkiye, 12 Eylül 1963 tarihinde imzalanan, 1 Aralık 1964 tarihinde de yürürlüğe giren Ankara Anlaşması ile çizgisini çizmiştir. Bütün temel politikaları, uygulamaları ile Avrupa Birliği'nin bir üyesi olmak isteyen Türkiye, mevcut bazı sorunlar yaşasa dahi, şu an Gümrük Birliği'nin bir üyesi olma çabasıdadır. Bu niyet, uzun vadeli olarak düşünüldüğünde, yabancı yatırımcı

<sup>37</sup> Yavuz CANEVİ: "Türkiye'de Yabancı Sermaye ve Gümrük Birliği", Hedef, (Kasım, 1996), 38.

için bir istikrar unsurudur. Mevcut mevzuatın Avrupa Birliği ile uyumlaşması her alanda gerekli görülmektedir. Bu gerçekleştiği takdirde, yabancı yatırımcı, Türkiye'de aradığı bütün ortamları bulma şansına sahip olabilecektir. "Sadece ticaret anlaşması değil, rekabet yasalarıyla, adalet sistemiyle, denetim, muhasebe, finans sistemiyle Avrupa Topluluğu'yla uyum sağlamayı göze alınmıştır." <sup>38</sup>

Türkiye'ye yapılan yabancı sermaye yatırımlarının ağırlığını sekiz Avrupa ülkesi çekmektedir. Avrupa Birliği'nin vereceği pozitif etkiyi de dikkate alırsak orta vade de yine yatırımcıların OECD ülkelerinden geleceğini düşünebiliriz.

Yıllar itibari ile düşünülürse, bu gelişim, beklenilebilir. Bunun dışında tabii ki Amerikan sermayesi de gözardı edilemez boyutlardadır. Yine son yıllarda ağırlık kazanan Japon sermayesi önemli bir unsurdur. Öyle ki Türkiye'deki en büyük yirmi yabancı sermayeli yatırım arasında üç tane yatırım vardır ve bu yatırımların, yirmi yatırım içindeki payı yaklaşık %20 civarındadır. Bu üç yatırımda joint-venture olarak gerçekleşmiştir. <sup>39</sup>

Türkiye, "Gümrük Birliği" üyesi olmanın yanısıra farklı alanlarda da faaliyet gösterebilme yeteneğine sahiptir. Örneğin, İslam Kalkınma Bankası, Asya Kalkınma Bankası, Karadeniz Ekonomik İşbirliği üyesidir. Bu farklılıklar, Türkiye'ye avantaj sağlayabilir.

<sup>38</sup> Yavuz CANEVİ: "Gümrük Birliği Yetmez, Yabancılar İstikrara Bakacak", Ekonomik Forum, (Şubat, 1996), 23.

<sup>39</sup> Figen ÖCAL: a.g.m., 14.

## SONUÇ

Politik risk faktörleri, çok farklı etmenleri ve gelişmeleri bünyesinde tutmakla beraber, temelde dört unsurun varlığı, ülkenin politik riski açısından önemlidir. Bunlar;

### 1. İstikrarsızlık

Türkiye, siyasi hayatında üç defa kesintiye uğramıştır. Her on yılda bir askeri müdahalelerle başbaşa kalmıştır ve bu risk, şartlar çerçevesinde yeniden gündeme gelebilecek niteliktedir. Ülkenin politik çizgisinde meydana gelen inişler veya çıkışlar, bir istikrarsızlık göstergesi olarak değerlendirilir. Türkiye'de de bu risk sözkonusudur. 1923'den günümüze kadar geçen yetmiş dört yılda 54 hükümet kurulmuştur. Bu, yaklaşık her onaltı ayda bir yeni bir hükümet değişikliğini ifade eder. Bu hükümet değişiklikleri, beraberinde bürokratik ve parti programlarına dayanan yeniliklerini de beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla, Türkiye'nin iktisadi hayatında da bir istikrar sağlamak zorlaşmaktadır.

1996 yılında, Yabancı Sermaye Derneği üyelerine yapılan bir anket çalışmasında, Türkiye'de karşılaşılan en önemli üçüncü ve dördüncü sorunlar -ki derneklerin %41 ve %34 olarak oylarını almıştır- olarak, mevzuatın sık sık değişmesi ve yeni yönetimlerin, eski verilen sözleri tutmayarak istikrarı koruyamaması olarak gösterilmiştir. Yine aynı çalışmada, "bürokrasi" %4 oranı ile son sıralarda yer almıştır.<sup>40</sup>

<sup>40</sup> Yabancı Sermaye Derneği Bülteni, (Ocak, 1996), 31.

## 2. Belirsizlik

Türkiye'nin politik hayatında, derin, radikal değişiklikler meydana gelmemekle beraber, kısa vadede bir belirsizlik her zaman sözkonusudur. Bu belirsizlik yabancı yatırımcı açısından önemli bir etkidir. Yatırımcı, 10-15 yıllık planlar dahilinde yatırımlarını yönlendirmektedir. Dolayısıyla, yatırımcı en azından orta vadede önünü görmek isteyecektir. Ancak, politik belirsizlik, yabancı yatırımcıyı, yatırım konusunda kararsızlığa itmektedir. Devam eden terör ise önemli bir etken olarak dikkat çekmektedir.

## 3. Politik Güçler

Politik güçleri incelerken, karşımıza ilk çıkan unsur, parlamenter rejimin vazgeçilmez faktörü olan siyasi partilerdir. Türkiye'nin siyasi hayatında, merkez-sağ ve merkez-sol ağırlık kazanmıştır. Dört siyasi parti, (ANAP, DYP, CHP, DSP) bu alanda konumlandırılmıştır. Daha sağı temsil eden siyasi partiler de mevcuttur ve bu partilerin oy oranları %30 civarındadır. Radikal sol partilerin oy oranları, %5-6'dır. Dolayısıyla, Türkiye'de, radikal eğilimler olmakla birlikte, oy oranları tek başına iktidara gelmekten uzaktır.

Rejim kesintisi olarak gerçekleşen askeri müdahaleler de Türk siyasi hayatında önemli bir güçtür. Bu tür müdahaleler veya müdahale ihtimalleri rejim açısından son derece yüksek bir politik risk faktörüdür.

## 4. Rekabet Durumu

Sanayii gelişimini özellikle 1980'den sonra kumaya çalışan Türkiye, özellikle imalat sanayiinde yabancı yatırımcıların ilgi odağı olmuştur. Son yıllarda özellikle otomotiv ve beyaz eşya alt sektörlerinde yabancı

yatırımcıların yatırımlarını görmekteyiz. "Dünyanın en büyük 500 işletmesinden 108'i Türkiye'de faaliyette bulunmaktadır." <sup>41</sup>

Yerli üreticinin özellikle tekstil ve konfeksiyon alt sektörlerinde ağırlık kazandığını görebiliriz. Yabancı sermaye, imalat sektöründe özellikle rekabetin yoğun olduğu bu alt sektöre girmemiştir. İmalat sektörü yatırımları içinde; tekstil yatırımının payı %2 civarındadır. Bunun dışında her alanda yabancı sermaye çok daha yüksek oranlarda faaliyet göstermektedir.

Türkiye, tüm bunların yanında bölgesel bir terörizm ile mücadele etmektedir. Merkezi Güneydoğu Anadolu Bölgesi olmak kaydıyla, 1983'den beri devam eden terör olayları, bölgeyi yatırım alanı olmaktan uzaklaştırmaktadır. Bölgesel açıdan en büyük politik risk unsurudur.

Ülkede devam eden politik istikrarsızlık, üç kere gerçekleşen askeri darbeler, devam eden terör olayları Türkiye'yi politik açıdan, önü görülen bir ülke olmaktan uzaklaştırmaktadır. Bu yüzden Türkiye'yi, politik riski düşük bir ülke olarak değerlendiremeyiz. Ancak, konu için önemli bir veri olan, yabancı sermaye yatırımlarındaki artışlarını, Türkiye'nin politik yapısına rağmen farklı özelliklerine bağlayabiliriz. Atmış beş milyonluk dinamik bir pazar, Gümrük Birliği üyesi, Türk Cumhuriyetlerine yakın olması gibi avantajlar, Türkiye'yi, yabancı sermaye için her zaman popüler yapmıştır.

---

<sup>41</sup> Hedef, a.g.m., 30.

## KAYNAKÇA

ACAR Yonca. Çokuluslu İşletmelerin Yatırım Kararlarını Etkileyen Çevresel Faktörler ve Ülke Riski, İ.Ü.S.B.E. Yayınlanmamış Doktora Tezi, (istanbul, 1993)

AGTMAEL A.W. Von. "How Business Has Deolt With Political Risk", Financial Executive, (Jonuary, 1976)

ARIMAN Dr. Abdurrahman. "Türkiye'de Yabancı Yatırımlar", İşveren, Cilt 35, Sayı 5, (Şubat 97)

BUNN D.W. ve MUSTAFAOĞLU M.M. "Forecasting Political Risk", Management Science, Vol. 24, (November, 1978)

CANEVİ Yavuz. "Turkeyand Foreign Direct Investment", YASED Yayınları, No: 47, (Haziran 93)

DEMİRER Hayati. "Yabancı Gözüyle..", Macro Economy, No: 28, (Şubat 97)

Ekonomik Forum. "İspanya'ya Yabancı Sermaye Akını", Yıl: 2, Sayı: 11, (15 Şubat 1996)

ERDİLEK Asım. "The Dynamics of the Foreign Direct Investment Environment in Turkey", Political Risks in International Buseness, Praeger Publishers, (U.S., 1985)

FITZPARTICK Mark. "The Definition and Assessment of Politic Risk in International Business a Review of the Literature", The Academy of Management, Vol 8, No: 2, (April, 1983)

FRIEDMANN Roberto ve KIM J. "Political Risk and International Marketing", Colombia Journal of World Business, (Winter, 1988)

GREEN Robert T. "Political Structure as a Predictor of Radical Political Change", Colombia Journal of World Business, (Spring, 1984)

GREENE Mark R. "The Management of Political Risk", World Insurance Forum, (july, 1984)

HEDEF. "Yabancı Sermaye Nerede?", Sayı: 35, (Kasım, 96)

HOTGENTS R.M., WTHANS Fred. "International Management", Mc Grow-Hill Com. Inc. (USA 1991)

KARAFIKİOĞLU Mehmet. Uluslararası Pazarlama Yönetimi. Dünya Yayınları, 1984

KARLUK Rıdvan. "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları", ITO Yayınları, (İstanbul, 1983)

KATHRYN Horrigan Rudie. "Joint Ventures and Global Strategies", Colombia Journal of World Business", CXIX S.2, (Yaz 1984)

KENNETH Simmonds, ROBOCK Stefan H. International Business and Multinational Enterprises. Homewood, Illinois Richard D. Irwin Inc. (1973)

KOTLER Philip. "Megamarketing", Harvard Business Review, (Mart-Nisan 1986)

LONGENECKER Justin G. ve PRINGLE Charles D. Management Colombus,  
E. Merril Publishing Company (1984)

MULTINATIONAL COMPANIES. "Special Report", Business Week, (April 20,  
1983)

NEHRT C. Lee. "The Political Climate for Foreign Private Investment,  
Praeger Publishers Inc. (New York, 1970)

OKTAV Mete ve başkaları. İhracatın Geliştirilmesi ve Ortak Pazarlama  
Grupları, TOBB Yayınları, No: 229

ÖCAL Figen. "Yabancı Sermaye Gözüyle Türkiye", Ekonomik Trend, Sayı: 42  
(13 Ekim 1996)

ÖZALP İnan. Çokuluslu İşletmelerin Yönetimi, (Eskişehir 1984)

PAZARBAŞI Yeşim. "Türkiye'de Ortak Girişimlerin Ekonomik Analizi",  
Anadolu Üniv., S.B.E. Yayınlanmamış Master Tezi, Eskişehir 1990.

POSTER Richard N. "Technological Compet", Harward Business Review,  
R&D Management Part II (1979)

RICH G. ve MAHMOUD E. "A Managerial Procedure for Political Risk  
Forecasting", Management International Review, (October 1984)

ROBOCK Stefan H. "Politic Risk: Identification and Assessment", Colombia  
Journal of World Business, (July-August, 71)

ROOT Franklin R. Planning for Export Marketing, Saranton Pennsylvaina,  
International Textbook Company, (1996)

ROOT Franklin R. "Analyzing Political Risk in International Business",  
(Multinational Enterprises in Transition (Darwin Press, 1972)

RUMMEL R.J. ve HEANEN David A. "How Multinationals Analyze Political  
Risk", Harvard Business Review, (January-February 1978)

SAATÇIOĞLU Y.Ömür. "Türkiye-AT Gümrük Birliğinin Yabancı Sermaye  
Üzerine Etkileri", D.E.Ü. S.B.E., (İzmir 1993)

SAĞLAM Dündar. "Türkiye Ekonomisinde İstikrar Nasıl Sağlanabilir?",  
Ekonomik Yorumlar, No: 6, (Haziran 1995)

SCHMIDT A.David. "Analyzing Political Risk", Business Horizons, (July-  
August, 1986)

SHAPIRO Alan C. "Managing Political Risk: A Policy Approach", Colombia  
Journal of World Business, (Fall, 1981)

SIMON Jeffrey D. "Political Risk Assessment: Past Trends and Future  
Prospects", Colombia Journal of World Business, (Fall, 1982)

SIMON Jeffrey D. "A Theoretical Perspective On Political Risk", Journal of  
International Business Studies, Winter, 1984)

SIMMONDS K. ve ROBOCK Stefan H. "International Business and  
Multinational Enterprises", Colombia Journal of World Business,  
(Illionis Irwin 1983)

SÖNMEZ Mustafa. "Yabancı Sermaye: 1980-1995 Bilançosu", Ekonomik  
Forum, Sayı: 5, (15 Mayıs 95)

SÖNMEZ Mustafa. "1996'ya Girenken Yabancı Sermaye", Ekonomik Forum, Sayı: 2, (15 Şubat 96)

SUBHASH C.Join. International Marketing Management, PWS-KENT Publishing (California, 1990)

ŞAHİN Ali Ergin. "Yabancı Sermayenin Türkiye'deki Durumu", Vergi Sorunları Sayı: 89, (Şubat, 96)

ŞATIROĞLU Kadir D. Çokuluslu Şirketler, Ankara Üniversitesi, S.B.F. Yayınları, No: 536, Ankara 1984

UĞUZ Gülsevil. "Yabancı Sermaye ve Türkiye Ekonomisindeki Yeri", İ.Ü.S.B.E., Yayınlanmamış Master Tezi, (İstanbul, 95)

ÜNER M.Mithat ve Karatepe Osman. "Hizmet Pazarlaması, Sorunlarına Franchising Çözümleri", H.Ü., İkt. ve İdari Bil. Fak. Dergisi, Sayı 2, Ankara 1996

ÜNER M.Mithat. "Ankara Sanayi Odası'na Kayıtlı İşletmeleri İhracattan Alıkoyan Nedenler", A.Ü., S.B.F. Dergisi, Cilt 49, Ankara 1994

ÜNSAL İ.Yıldız. "Türkiye'de Özelleştirme ve Özelleştirme'de Yabancı Sermaye'nin Payı", D.E.Ü.S.B.E., Yayınlanmamış Doktora Tezi, (İzmir, 1995)

YAYLI Ali. "Konaklama İşletmelerinin Uluslararası Pazara Giriş Süreci: 3,4 ve 5 Yıldızlı Otellerde Bir Uygulama", G.Ü.S.B.E., Yayınlanmamış Doktora Tezi, (Ankara 97)

YÜCER Okay. "Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Gelişimi ve 1980 Sonrası Yatırımlarının Sektörel ve Ülkelere Göre Dağılımı", Yıldız Tekn. Üni. S.B.F. (İstanbul, 94)

**TÜRKİYE'DE YILLARA GÖRE YABANCI SERMAYE**

YILLAR	İZİN VERİLEN YAB. SERMAYE (MİLYON \$)	YATIRIM BELGELERİNİN TOP.YAT.TUTARI (MİLYAR TL.)	FAALİYETTE BULUNAN FİRMALAR (BİRİKİMLİ)		FİLİ GİRİŞ (MİLYON \$)
			FİRMA SAYISI	FİRMALARIN TOP.SERMAYESİ (MİLYON TL.)	
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	1005
1991	1.967,26	15.893,98	2.123	13.101.036	1041
1992	1.819,96	17.976,36	2.330	23.441.214	1242
1993	2.063,39	70.136,27	2.554	36.737.050	1016
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	1127
1996	3.836,97	1.250.652,13	3.582	235.971.182	964 (**)
1997(*)	785,08	88.416,74	3.789	320.081.497	
<b>TOPLAM</b>	<b>21.311,55</b>	<b>1.850.277</b>			<b>9663</b>

**1980-1997 YILLARINDA İZİN VERİLEN YABANCI SERMAYE (MİLYON \$)**

AYLAR	1980-1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996(*)	1997	TOPLAM
OCAK	83	37	33	48	65	76	133	35	68	126	102	196	1.003
ŞUBAT	90	23	97	116	123	116	204	78	66	235	57	57	1.262
MART	115	113	42	70	113	113	158	144	90	199	161	125	1.444
NİSAN	121	46	23	124	118	175	158	187	238	123	231	133	1.677
MAYIS	106	8	17	69	198	261	79	115	65	95	81	100	1.193
HAZİRAN	125	103	60	219	107	230	138	127	157	451	128	174	2.019
TEMMUZ	109	41	89	119	90	84	191	166	195	98	126		1.307
AĞUSTOS	101	24	111	71	104	394	92	102	36	119	150		1.306
EYLÜL	109	49	157	155	93	61	163	162	78	193	67		1.288
EKİM	134	43	32	158	65	124	69	38	96	67	45		872
KASIM	123	72	84	134	130	154	150	140	189	151	54		1.380
ARALIK	289	97	75	229	654	179	284	831	206	1.081	2.635		6.561
<b>TOPLAM</b>	<b>1.505</b>	<b>655</b>	<b>821</b>	<b>1.512</b>	<b>1.861</b>	<b>1.967</b>	<b>1.820</b>	<b>2.125</b>	<b>1.485</b>	<b>2.938</b>	<b>3.837</b>	<b>785</b>	<b>21.311</b>

1997 Nisan ayına ait iznin 4 milyon \$'ı 14/2 maddesine göre gerçekleşmiştir.

1996 Ağustos ayına ait iznin 8.2 milyon \$'ı 14/2 maddesine göre gerçekleşmiştir.

1996 Ekim ayına ait iznin 7 milyon \$'ı 14/2 maddesine göre gerçekleşmiştir.

**İZİN VERİLEN YABANCI SERMAYENİN SEKTÖREL DAGILIMI (MİLYON \$)**

YILLAR	İMALAT		TARIM		MADENC.		HİZMETLER		TOPLAM	F.GİRİŞ
		%		%		%		%		
1980	88,76	%91,51	0,00	%0,00	0,00	%0,00	8,24	%8,49	97,00	35
1981	246,54	%73,05	0,86	%0,25	0,98	%0,29	89,13	%26,41	337,51	141
1982	98,54	%59,01	1,06	%0,63	1,97	%1,18	65,43	%39,18	167,00	103
1983	88,93	%86,56	0,03	%0,03	0,02	%0,02	13,76	%13,39	102,74	87
1984	185,92	%68,51	5,93	%2,19	0,25	%0,09	79,26	%29,21	271,36	162
1985	142,89	%60,94	6,37	%2,72	4,26	%1,82	80,97	%34,53	234,49	158
1986	193,47	%53,15	16,86	%4,63	0,86	%0,24	152,81	%41,98	364,00	170
1987	293,91	%44,86	13,00	%1,98	1,25	%0,19	347,08	%52,97	655,24	239
1988	490,68	%59,80	27,35	%3,33	5,62	%0,68	296,87	%36,18	820,52	488
1989	950,13	%62,84	9,36	%0,62	11,86	%0,78	540,59	%35,75	1.511,94	855
1990	1214,06	%65,23	65,56	%3,52	47,09	%2,53	534,45	%28,72	1.861,16	1.005
1991	1095,48	%55,69	22,41	%1,14	39,82	%2,02	809,55	%41,15	1.967,26	1.041
1992	1274,28	%70,02	33,59	%1,85	18,96	%1,04	493,13	%27,10	1.819,96	1.242
1993	1568,59	%76,02	21,05	%1,02	11,37	%0,55	462,38	%22,41	2.063,39	1.016
1994	1107,29	%74,94	28,27	%1,91	6,20	%0,42	335,85	%22,73	1.477,61	830
1995	1.996,48	%67,95	31,74	%1,08	60,62	%2,06	849,48	%28,91	2.938,32	1.127
1996	640,59	%16,70	64,10	%1,67	8,54	%0,22	3.123,74	%81,41	3.836,97	964
1997(*)	480,89	%61,25	1,92	%0,24	18,87	%2,40	283,39	%36,10	785,07	
<b>TOPLAM</b>	<b>12157,43</b>	<b>%57,05</b>	<b>349,46</b>	<b>%1,64</b>	<b>238,54</b>	<b>%1,12</b>	<b>8.566,11</b>	<b>%40,19</b>	<b>21.311,54</b>	<b>9.663</b>

1997 Yılına ait izinlere 4 milyon \$ 14/2 maddesine istinaden gelen yabancı sermaye eklenmiştir.

(\*) Haziran Ayı itibarıyla

(\*\*) 1996 Yılı F.Giriş Geçici Rakamı