



**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**YÜKSEK
LİSANS
TEZİ**

ULUSLARARASI YATIRIM ANLAŞMALARININ
EKONOMİK VE HUKUKİ ÇIKARIMLARININ
KALKINMA PERSPEKTİFİNDEN SORGULANMASI

KEREM TUZLU

**İKTİSAT ANABİLİM DALI
EKONOMİK KALKINMA VE BÜYÜME BİLİM DALI**

EKİM 2019



**ULUSLARARASI YATIRIM ANLAŞMALARININ EKONOMİK VE
HUKUKİ ÇIKARIMLARININ KALKINMA PERSPEKTİFİNDEN
SORGULANMASI**

Kerem TUZLU

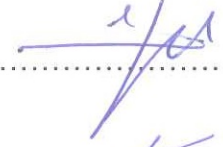
**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
EKONOMİK KALKINMA VE BÜYÜME BİLİM DALI**

**GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

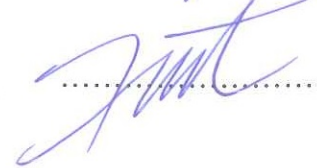
EKİM 2019

Kerem TUZLU tarafından hazırlanan “Uluslararası Yatırım Anlaşmalarının Ekonomik Ve Hukuki Çıkarımlarının Kalkınma Perspektifinden Sorgulanması” adlı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ ile Gazi Üniversitesi İktisat Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman: Doç. Dr. Özge AYNAGÖZ ÇAKMAK
İktisat Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum.


.....

Başkan : Prof. Dr. Murat ÇETİNKAYA
İktisat Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum.

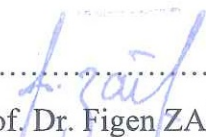

.....

Üye : Doc. Dr. Barış ALPASLAN
İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Anabilim Dalı,
Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum .


.....

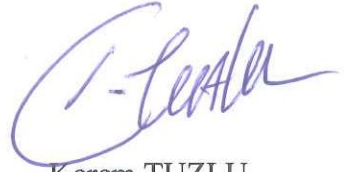
Tez Savunma Tarihi: 16/10/2019

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.


.....
Prof. Dr. Figen ZAF
Lisansüstü Enstitüsü Müdürü

ETİK BEYAN

Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.



Kerem TUZLU

16/10/2019

ULUSLARARASI YATIRIM ANLAŞMALARININ EKONOMİK VE HUKUKİ ÇIKARIMLARININ KALKINMA PERSPEKTİFİNDEN SORGULANMASI

(Yüksek Lisans Tezi)

Kerem TUZLU

GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Ekim 2019

ÖZET

Uluslararası Yatırım Anlaşmaları (UYA) rejimi konusunda devam eden pek çok tartışma bulunmaktadır. Bunlardan birisi gelişmekte olan ülkelerin kalkınma amaçları üzerindeki etkisidir. Bu çalışma, UYA'ların ekonomik ve hukuki çıkarımlarını kalkınma perspektifinden sorgulamayı amaçlamaktadır. Çalışma nitel bir yapıya sahip olup, ekonomik çıkarımlar; UYA'lardan ekonomik kalkınmaya ulaşan yoldaki bağlantıların literatür çerçevesinde incelenmesi ile elde edilecektir. Hukuki çıkarımlar ise kalkınma konuları ile ilgili olduğu düşünülen her bir anlaşma maddesinin irdelenmesi sonucunda ortaya konacaktır. Bunlardan sonra ise Türkiye, Güney Kore, Brezilya, Güney Afrika ve Çin'in karşılaştırmalı analizi yapılacaktır. Bu ülkelerin UYA'ları ile doğrudan yabancı yatırımları, politik istikrar ve hukuki iklim gibi diğer faktörleri ve ekonomik kalkınma performansları arasındaki ilişki tarihsel bir perspektifte incelenecektir. Bulgular, UYA'ların ekonomik çıkarımlarının gelişmekte olan ülkeler için tatmin edici olmadığını; hukuki çıkarımlar açısından ise yıllarca süren deneyim ile beraber bazı anlaşma maddelerinin beklenmedik sonuçlar yarattığını ve ülkelerin politika alanlarını kısıtladığını göstermektedir. Karşılaştırmalı analiz sonuçları da bu bulguları destekler nitelikte olup, UYA'ların gelişmekte olan ülkeler için kalkınma açısından fayda üretmekte yetersiz kaldığını göstermektedir. Bununla beraber, geleceğe dönük olarak UYA'ların, Tercihli Ticaret Ve Yatırım Anlaşmaları (TTYA) içerisinde, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma amaçlarını destekleyecek şekilde kurgulanması ve ülkeler tarafından müzakere edilmesi için hala fırsatlar bulunmaktadır.

Bilim Kodu : 111903 Gelişme Ekonomisi - Makro
Anahtar Kelimeler : Ekonomik Kalkınma, Uluslararası Ekonomi Politikası, Uluslararası Yatırım Anlaşmaları, Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşmaları, Uluslararası Yatırım Hukuku
Sayfa Adedi : 119
Tez Danışmanı : Doç. Dr. Özge AYNAGÖZ ÇAKMAK

QUESTIONING ECONOMIC AND LEGAL IMPLICATIONS OF INTERNATIONAL
INVESTMENT AGREEMENTS IN DEVELOPMENT PERSPECTIVE

(M.S. Thesis)

Kerem TUZLU

GAZİ UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES

October 2019

ABSTRACT

Much debate is ongoing regarding International Investment Agreement (IIA) regime. One of the issues is its effect on economic development goals of developing countries. This paper aims to examine International Investment Agreements by questioning its economic and legal implications in development perspective. Using a qualitative research design, it first discusses economic implications of IIAs by examining linkages from IIAs to economic development. For legal implications, it addresses each provision that is considered to have an impact on the issues of development and presents the development problems faced in the application of IIAs. After these examinations, it makes comparative analysis of some of the developing countries, namely Turkey, South Korea, Brazil, South Africa and China. The relationships between IIAs and foreign direct investment, political stability and legal environment, and economic development of these countries will be examined in a historical perspective. Findings show that economic implications of IIAs for developing countries is far from being satisfying. As for legal implications, it suggests that decades of experience show unexpected results in the application of certain clauses and IIAs might limit policy space of developing countries. The results of comparative analysis support these findings as well and suggest that IIAs are insufficient in producing benefits for economic development for developing countries. Yet, for the future, there is still room for improvement by reconstructing and negotiating investment chapters of Preferential Trade and Investment Agreements (PTIAs) in a way to support developing countries' development goals.

Science Code : 111903 Development Economics - Macro
Key Words : Economic Development, International Economic Policy,
International Investment Agreements, Bilateral Investment Treaties,
International Investment Law
Page Number : 119
Supervisor : Assoc. Prof. Dr. Özge AYNAGÖZ ÇAKMAK

TEŞEKKÜR

Tez yazım süreci öncesinde kıymetli bilgilerini paylaşan Gazi Üniversitesi'nin değerli eğitimcilerine ve tez yazım sürecindeki katkılarından dolayı danışman hocam Sn. Doç. Dr. Özge AYNAGÖZ ÇAKMAK'a teşekkürlerimi sunuyorum. Yüksek lisans eğitimim süresince desteğini esirgemeyen eşime ve bu süreçte dünyaya gelen, hayatıma renk katan oğluma da binlerce teşekkür...



İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vii
ÇİZELGELERİN LİSTESİ	ix
ŞEKİLLERİN LİSTESİ	x
KISALTMALAR	xi
1. GİRİŞ	1
2. KALKINMA, YATIRIM VE YATIRIM ANLAŞMALARI	5
2.1. Ekonomik Kalkınma Kavramı Ve Tarihsel Gelişimi	5
2.1.1. Ekonomik Kalkınma İhtiyacı	5
2.1.2. Ekonomik Kalkınma Teorisinin Gelişim Süreci	7
2.1.3. Ekonomik Kalkınmanın Finansmanı	10
2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar	11
2.2.1. DYY Kavramı ve Türleri	11
2.2.2. Günümüzde DYY ve Gelişmekte Olan Ülkeler	13
2.3. Geçmişten Günümüze Uluslararası Yatırım Anlaşmaları	16
3. ULUSLARARASI YATIRIM ANLAŞMALARI: EKONOMİK ÇIKARIMLAR	19
3.1. Doğrudan Yabancı Yatırım İle Ekonomik Kalkınma İlişkisi	19
3.1.1. Büyüme ve Ticaret	20
3.1.2. Yoksulluk ve Refah	22
3.1.3. Teknoloji Transferi	23
3.1.4. Beşeri Sermayenin Gelişimi	25
3.1.5. Rekabet	26
3.1.6. Çevre ile İlgili Bağlantılar	27
3.2. Uluslararası Yatırım Anlaşmaları ile Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi	28
3.2.1. DYY'nin Belirleyici Faktörü Hukuki Güvence ve UYA'lar	28
3.2.2. UYA'dan DYY'ye: Ampirik Çalışmaların Analizi	32
4. ULUSLARARASI YATIRIM ANLAŞMALARI: HUKUKİ ÇIKARIMLAR	37
4.1. Tanım Maddeleri	37
4.1.1. Yatırım Tanımı	37
4.1.2. Yatırımcı Tanımı	38
4.2. Muamele Maddeleri	39
4.2.1. En Çok Kayrılan Ülke Muamelesi	39
4.2.2. Ulusal Muamele	41

4.2.3.	Eşit ve Lehte Muamele	42
4.3.	Yatırım Maddeleri (YDAÇ).....	44
4.4.	Diğer Maddeler	46
4.4.1.	Kamulaştırma.....	46
4.4.2.	İstisnalar Maddesi	47
4.4.3.	Pazara Giriş ve Performans Gereklilikleri	48
5.	ÜLKELERİN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ	51
5.1.	Ekonomik Kalkınma Bağlamında Güncel Göstergeler.....	51
5.2.	Uluslararası Yatırım Anlaşmaları ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişimi	56
5.2.1.	Uluslararası Yatırım Anlaşmaları	56
5.2.2.	Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişimi.....	57
5.3.	Diğer Faktörlerin Gelişimi.....	61
5.3.1.	Politik İstikrar	61
5.3.2.	Hukuki İklim.....	63
5.3.3.	Yönetişim ve Kurumlara İlişkin Algı	65
5.3.4.	İş İklimi.....	66
5.4.	Ekonomik Kalkınmaya İlişkin Göstergelerin Gelişimi.....	67
5.4.1.	Ekonomik Büyüme	68
5.4.2.	Yoksulluk, Refah ve İşsizlik	70
5.4.3.	Cari İşlemler ve Dış Ticaret Dengesi.....	72
5.4.4.	Sanayi ve Teknoloji	75
5.4.5.	İnsani Gelişmişlik	79
5.4.6.	Çevre ve Hava Kirliliği.....	81
6.	BULGULAR.....	85
6.1.	Ekonomik Çıkarımlar	85
6.2.	Hukuki Çıkarımlar	86
6.3.	Karşılaştırmalı Analize İlişkin Çıkarımlar	88
7.	SONUÇ	93
	KAYNAKÇA	99
	EKLER	105
	ÖZGEÇMİŞ	119

ÇİZELGELERİN LİSTESİ

Çizelge	Sayfa
Çizelge 2.1. DYY'nin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere göre yatırım geri dönüş oranları.....	15
Çizelge 4.1. YDAÇ'nin artıları ve eksileri	45
Çizelge 5.1. Türkiye, Güney Kore, Brezilya, Güney Afrika ve Çin'in bazı kalkınma göstergeleri	53
Çizelge 5.2. Ülkelerin İmzaladığı TKTK ve UYA sayıları.....	56
Çizelge 5.3. Ülkelerdeki İş İklimi Göstergeleri.....	66
Çizelge 6.1. Hukuki Çıkarımların Özeti.....	86



ŞEKİLLERİN LİSTESİ

Şekil	Sayfa
Şekil 2.1. Kalkınmanın dış kaynaklarla finansmanı	10
Şekil 2.2. Doğrudan yabancı yatırımlar ve UYA'ların evrimi.....	12
Şekil 2.3. DYY'nin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere göre dağılımı.....	14
Şekil 2.4. Yıllık ve birikimli imzalanan UYA sayısı.....	17
Şekil 3.1. UYA'dan Ekonomik Kalkınmaya Beklenti Akışı.....	19
Şekil 3.2. DYY için ülkenin belirleyici faktörleri.....	29
Şekil 3.3. Ülkenin niteliklerinin yatırım kararındaki önemi.....	30
Şekil 3.4. Yatırım iklimi faktörlerinin yatırım kararındaki etkisi.....	31
Şekil 5.1. Ülkelere göre doğrudan yabancı yatırım girişi	58
Şekil 5.2. Doğrudan yabancı yatırım girişinin nüfusa oranı	59
Şekil 5.3. Doğrudan yabancı yatırım girişi (%GSYH'ın oranı olarak)	60
Şekil 5.4. Ülkelere göre politik istikrarın yıllara göre değişimi.....	62
Şekil 5.5. Ülkelere göre hukukun üstünlüğünün yıllara göre değişimi	63
Şekil 5.6. Ülkelere göre yönetim ve kurumlara ilişkin algının yıllara göre değişimi.....	65
Şekil 5.7. Ülkelerin GSYH'sının yıllara göre değişimi	68
Şekil 5.8. Ülkelerin kişi başı GSYH'sının yıllara göre değişimi	69
Şekil 5.9. Ülkelere göre ulusal fakirlik sınırı altında yaşayanların yüzdesi	70
Şekil 5.10. Ülkelere göre GINI katsayısının gelişimi	71
Şekil 5.11. Ülkelere göre işsizliğin gelişimi	72
Şekil 5.12. Ülkelere göre cari açığın GSYH'a oranı	73
Şekil 5.13. Ülkelere göre net mal dış ticareti	74
Şekil 5.14. Ülkelere göre sanayi katma değerinin GSYH içindeki payı	75
Şekil 5.15. Ülkelere göre mal ihracatı içinde yüksek teknolojili ürünlerin payı	76
Şekil 5.16. Ülkelere göre Ar-Ge Harcamasının GSYH'a oranı	77
Şekil 5.17. Ülkelere göre patent başvurusu sayısı	78
Şekil 5.18. Ülkelere göre insani gelişmişlik endeksinin seyri	80
Şekil 5.19. Ülkelere göre Harmonize Test Skolarları	81
Şekil 5.20. Ülkelere göre CO2 salınımı.....	82
Şekil 5.20. Ülkelere göre kişi başı CO2 salınımı.....	83

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ASEAN	Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği
ÇTYA	Çok Taraflı Yatırım Anlaşması
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırım
EK	Ekonomik Kalkınma
ICSID	Uluslararası Yatırım Anlaşmazlıklarının Çözüm Merkezi
NAFTA	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
STA	Serbest Ticaret Anlaşması
TTIP	Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması
TTYA	Tercihli Ticaret ve Yatırım Anlaşmaları
UNCITRAL	Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu
UNCTAD	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
USD	Amerikan Doları
UYA	Uluslararası Yatırım Anlaşmaları
YDAÇ	Yatırımcı Devlet Anlaşmazlıklarının Çözümü
YKTK	Yatırımların Karşılıklı Teşvik Edilmesi ve Korunması Anlaşmaları

1. GİRİŞ

Uluslararası Yatırım Anlaşmalarının (UYA) temeli İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra atılmaya başlanmıştır. 1950'lerden günümüze kadar 3.000'den fazla UYA imzalanmış, 1990'larda adeta otomatik bir uygulama haline gelerek her yıl yaklaşık 170 UYA yürürlüğe girmiştir. UYA'ları sadece yabancı yatırımcıyı koruma ve onları taraf ülkede yatırıma teşvik etme amacı ile imzalanırsa da 2000'li yıllarla beraber geleneksel UYA'ların yani Yatırımların Karşılıklı Teşvik Edilmesi ve Korunması Anlaşmalarının (YKTK), içeriği ve etkileri hususunda memnuniyetsizlikler gündeme gelmeye başlamıştır. Son zamanlarda ise yabancı yatırımlar (veya uluslararası yatırımlar) hususunun, karşılıklı veya bölgesel ticaret anlaşmalarının (Serbest Ticaret Anlaşmaları-STA, Tercihli Ticaret ve Yatırım Anlaşmaları gibi-TTYA) altında düzenlenmesi yönünde bir eğilim de oluşmuştur. Günümüzde, gerek geleneksel YKTK formunda gerekse daha kapsamlı bir TTYA'nın parçası olarak düzenlenen UYA'ların gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkisi çözülmemiş bir tartışma konusu olarak yerini korumaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin, birbiri ardına farklı ülkelerle müzakere ederek imzaladığı UYA'ların, söz konusu ülkelerin özellikle ekonomik olarak kalkınmalarına fayda sağlayıp sağlamadığının incelenmesi önem arz etmektedir. Bu alanda yapılacak çalışmalar gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ekonomi bağlamında ileriye dönük stratejilerini belirlemesine katkı sağlayacaktır.

Bu çalışma UYA'lardan elde edilen çıktıları, yani çıkarımları, ekonomik kalkınma çerçevesinde sorgulamayı amaçlamaktadır. Bu genel amaç doğrultusunda iki farklı alt amaca ulaşılmaya çalışılmakta, dolayısıyla iki farklı alt soru sorulmaktadır: (i) UYA'ların ekonomik çıkarımları gelişmekte olan ülkelere kalkınmayı destekler nitelikte midir? (ii) UYA'ların hukuki çıkarımlarının kalkınma çerçevesinde nasıl değerlendirilebilir? Bu iki sorunun cevabı arandıktan sonra bazı gelişmekte olan ülkeler çok yönlü bir analize tabi tutularak UYA'lar ve onlarla ilişkili olan doğrudan yabancı yatırımlar ile bazı diğer faktörlerin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi araştırılacaktır. Çalışma, aşağıda belirtilen yöntem ve kısıtlar çerçevesinde yapılarak sonuçlara ulaşılmaya çalışılacaktır.

Giriş bölümünden sonraki ikinci bölümde, ekonomik kalkınmaya duyulan ihtiyaç, kalkınma kavramının gelişimi, doğrudan yabancı yatırım (DYY) ve geçmişten günümüze

uluslararası yatırım anlaşmaları ile ilgili olarak çalışmaya esas olacak şekilde temel bilgiler sunulacaktır.

Üçüncü bölümde UYA'ların ekonomik çıkarımları yansıtılarak, detaylı olarak tartışılacaktır. Bu bağlamda, özellikle DYY ve ekonomik kalkınma ilişkisi farklı boyutları ve bağlantıları ile irdelenecektir. Sonrasında ise UYA'lar ile sağladıkları hukuki güvence ve bunun DYY üzerindeki etkisi özellikle ampirik çalışmaların ışığı altında tartışılacaktır. Böylelikle, UYA'larda ekonomik kalkınmaya ulaşan doğrudan bağlantılar sorgulanacaktır. Doğrudan olmayan, yani diğer faktörler adı altında yansıtılan dolaylı bağlantılar ise UYA'lar ile doğrudan bir ilişki kurulamaması sebebiyle ve çalışmanın ana hattında dağınıklığa yol açmaması için beşinci bölümde yapılacak karşılaştırmalı analizde tartışılacaktır

Dördüncü bölümde, UYA'lar hukuki boyutu ile incelenerek kalkınma ile ilgili olduğu düşünülen her bir anlaşma maddesi tartışılacaktır. Bu tartışma hemen hemen bütün UYA'larda ortak olan anlaşma maddeleri için yapılacaktır. Elbette bir madde farklı anlaşmalarda değişik şekillerde yazılarak farklı sonuçlara ulaşılmasına sebep olabilir. Dolayısıyla daha doğru bir analiz için gelişmekte olan ülkelerin bütün UYA'larının ve bütün maddelerinin incelenmesi gerekmektedir. Ancak, UYA metinlerine ulaşmanın zorluğu, ulaşılsa dahi bunların tarafların kendi dilinde yazılmış olması ve bu şekilde yapılacak bir incelemenin belli bir işgücü ve uzun bir zaman gerektirecek şekilde başlı başına bir çalışma olması gerektiği bir gerçektir. Dolayısıyla bu bölümde kalkınma konusu ilke ilişkili olan ve genel olarak kabul görmüş şekilde birçok ülke tarafından aynı şekilde yazılarak imzalanan belli başlı anlaşma maddeleri yansıtılacak, tartışma bunun üzerinden yapılacaktır. Bununla beraber, bazı ülkelerin kalkınma bağlamında farklı sonuçlar üretebilecek şekilde yazdığı ve imzaladığı maddeler özellikle belirtilecektir.

Beşinci bölümde UYA'ların etkilerinin karşılaştırmalı analizini yapmak için Türkiye ile beraber Güney Kore, Brezilya, Güney Afrika ve Çin'in çeşitli göstergelerinden yararlanılacak ve tarihsel kalkınma süreçleri bu çerçevede incelenecektir. Ancak, bu analizin UYA'ların daha çok ekonomik çıkarımları ile ilgili bilgi vereceği bir gerçektir. Çünkü, dördüncü bölümde hukuki çıkarımlar ile ilgili yapılacak tartışmaya benzer biçimde, burada da ülkelerin UYA'larının ayrı ayrı analiz edilmesinde metinlere ulaşma, anlaşma dillerinin farklılığı ve bu incelemenin belli bir işgücü ve zaman gerektireceği kısıtı bulunmaktadır.

Altıncı bölümde yapılan analizlerin bulguları yansıtılacak, yedinci bölüm olan sonuç bölümünde ise ulaşılan bulgular ışığında varılan sonuç açıklanacaktır.





2. KALKINMA, YATIRIM VE YATIRIM ANLAŞMALARI

Ekonomik kalkınma konusu ile doğrudan (dolaysız) yabancı yatırımlar ve uluslararası yatırım anlaşmaları konuları ekonomi literatürünün iki farklı alanında kendine yer bulmaktadır. Bununla beraber, günümüz küresel ekonomisinde bu kavramların birbirileri ile ilişkileri oldukça sıkı olup, bolca sorgulanmaktadır. Bu çalışma da günümüz uygulamalarına ekonomik kalkınma penceresinden bakma amacındadır. Dolayısıyla, aşağıda ekonomik kalkınma kavramının tarihsel oluşumu ve teorik gelişimi öncelikle ele alınmış ve ayrı ayrı incelenmiştir. Sonrasında ise, çalışmanın daha teknik ve öz bilgiler içeren geri kalanının daha iyi anlaşılabilmesi için, doğrudan yabancı yatırımlar kavramı, türleri ve günümüzdeki yeri hakkında bilgi verilerek, akabinde uluslararası yatırım anlaşmaları konusu anlatılmıştır.

2.1. Ekonomik Kalkınma Kavramı Ve Tarihsel Gelişimi

Ekonomik kalkınma kavramı literatürde farklı teorilerle yer bulmuştur. Bununla beraber, refah arttırma ihtiyacı, yani ekonomik olarak kalkınma ihtiyacı insanoğlu tarihi kadar eskidir. Bu bağlamda, aşağıda bu ihtiyaç incelenecek, sonrasında kalkınma teorileri ve kalkınmanın finansmanı konuları ele alınacaktır.

2.1.1. Ekonomik Kalkınma İhtiyacı

Toplumların büyüme ve gelişme kaygısı insanlık tarihi kadar eskidir. Ancak, tarım toplumlarının ortaya çıkması ve insanoğlunun avcılık yerine üreticilik ile yaşamına yön vermeye başlaması günümüz ekonomisinin temellerini atmıştır. İnsanlar öncelikle diğer mevsimlerde tüketmek üzere ihtiyaçlarından fazlasını üretmeye ve stok yapmaya; sonrasında ise üretilen fazla ürünleri diğer toplumlara satmaya başlanmıştır. Böylece tarımda yatırım-üretim-ticaret döngüsü oluşmuş, dışarıya satış yapan toplumlar bundan elde ettikleri refahın fark etmeye başlamış, zamanla refah artışı da toplumun farklı kesimlerine yayılmıştır. İşte bu refah artışı ve refahın tüm topluma yayılması olarak özetleyebileceğimiz kavram günümüzde ekonomik kalkınma başlığı altında incelenmektedir.

Günümüzde ekonomik kalkınma kavramı sıkça gelişmişlik kelimesi ile yan yana gelmekte, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ayrımı çokça kullanılmaktadır. Zira 18.yy sonrasında dünyada ortaya çıkan başta sanayi devrimi gibi bazı sosyal, siyasal ve iktisadi

olaylar ülkeler arasında gelişmişlik farkını oluşturmuş, günümüz ekonomisinde gelişmiş-gelişmekte olan ülke ayrımının oluşmasında temel sebepler olmuşlardır. Bununla beraber, ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının daha öncesine, kolonyal döneme uzandığını belirten çalışmalar da mevcuttur (Kaynak, 2014: 8, 9). Buna göre, İngiltere, İspanya, Portekiz, Hollanda gibi ülkeler askeri ve iktisadi yönden zayıf küçük toplulukları kendilerine bağlayarak yönetmiş ve ilgili toprakların kaynaklarını bu şekilde kullanmıştır. Hatta, gelişmiş ülkelerin kolonilerde kendileri ile rekabet etmeyi mümkün olan malların üretimini engellediği, İngiliz sanayi devriminin dahi kolonilerden sağlanan kaynakların katkılarıyla vuku bulduğu da iddia edilir.

Dolayısıyla, gelişmiş ülkeler sanayi devrimi ile ve hatta öncesinde koloniler aracılığıyla sahip oldukları güç ile ticari kapasitelerini arttırmış, bu da onların refah seviyesini yükseltmiştir. Bunun aksine koloni ülkeler ve az gelişmiş ülkeler ise ancak gelişmiş ülkelerin istediği yönde ve ölçüde gelişmiştir (Cypher ve Dietz, 2004:78). İşte, bu gelişme veya gelişememe için gerekli olan kapasite ve tarihsel kurumların varlığı onların “yola bağımlılığını” belirlemiş, ülkeler bu yol üzerinde yapabildikleri kadar gelişebilmiştir

Yola bağımlılık, yani, ülkelerin belli bir yola girerek dünya ekonomisinde belli bir patikayı takip etmesi durumu öncelikle Büyük Buhran, sonrasında ise İkinci Dünya Savaşı ile çok taraflı olarak sorgulanmaya başlamıştır. Özellikle ikinci dünya savaşından sonra hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler mevcut ekonomik düzene alternatif sunabilecek çözümler üretme çabası içerisinde olmuşlardır. Gelişmiş ülkeler, savaş sonrası karamsarlık ortamından çıkmak ve bir daha bu büyüklükte bir savaşla ekonomilerine zarar gelmesini engelleme dürtüsüyle uluslararası ticaret ve sermaye hareketlerini canlandırmak istemiştir. Zira günümüzün IMF, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü gibi kurumlarının temeli hep İkinci Dünya Savaşı sonrası yıllarda atılmıştır. Gelişmekte olan ülkeler ise, ulusal bağımsızlıklarına yeni kavuşmuş ülkelerle birlikte iktisadi bağımsızlıklarını elde etmenin önemini fark etmişler bu yönde daha kayda değer çalışmaların yapılması adına önemli adımlar atmışlardır. UNCTAD, yani Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı da bunlardan biridir.

İkinci Dünya Savaşından günümüze kadar geline süreç ekonomik kalkınma konusunun bilimsel bağlamda detaylıca ve eleştirel olarak incelendiği ve öneriler getirildiği en önemli yıllardır. Bu konuyu bir sonraki başlıkta ekonomik kalkınma teorileri olarak ele

alacağız. Bununla beraber, bu çalışma her ne kadar sadece uluslararası yatırım anlaşmaları gibi dış ülkelerle olan ticari ve yatırım ilişkilerini yani dışa açıklığı ve ekonomik serbestliği kalkınma çerçevesinden incelese de, ekonomik kalkınma kavramı sadece dışa açıklığa veya devlet müdahalesine ilişkin bir çalışma alanı değildir. Günümüzde ekonomik kalkınma, ülkede kişi başına düşen gelir, bu gelirin eşit dağılıp dağılmadığı, nüfus ve beşeri sermaye, tarım-sanayi-hizmet sektörlerinin varlığı ve etkinliği, üretimin verimliliği ve teknolojinin kullanımı, sermaye piyasaları ve hatta çevre gibi konuların da ele alındığı geniş bir çalışma alanıdır. Dolayısıyla ekonomik kalkınma kavramı günümüzde çok yönlü olarak çalışılmakta, ülkelerin dış ticaret ve sanayi politikalarının yanında diğer pek çok etmenin de olduğu bir kavram olarak öne çıkmaktadır.

2.1.2. Ekonomik Kalkınma Teorisinin Gelişim Süreci

Ekonomik kalkınmanın nihai hedefi, en basit haliyle ifade etmek gerekirse, toplumun her kesimine refahı sağlamak ve bunu arttırmaktır. Ancak, ekonomik kalkınmanın çok yönlü ve karışık problemleri bu alanda farklı teorilerin, açıklamaların ve argümanların ortaya çıkmasına sebep olmuştur (Dünya Bankası, 2000:14). Aşağıda, kalkınma teorileri tarihsel olarak ele alınarak, önerileri, argümanları ve sonuçları incelenmiştir.

1970'lerden önce güçlü ekonomik büyüme ve bunu ölçen gayrisafi milli hasıla ekonomik kalkınmanın bileşenleri için önemli bir araç olarak görülmüştür (Todaro ve Smith, 2009:7). Ekonomik kalkınmanın en dar tanımı, yani ekonomik büyüme, ülkelerin ekonomi politikalarını milli gelirlerini hızlı bir biçimde arttırma çabası içerisine sokmuştur. Bu dönemde, doğrusal büyüme aşamalarını temel alan teoriler ile yapısal değişimi temel alan teorileri öne çıkmıştır.

Doğrusal büyüme aşamalarını yaklaşımda Rostow (1960), Harrod-Domar (1939) ve Solow'un (1956) modelleri öne çıkmıştır. Rostow, ülkelerin kalkınmada izledikleri yolu 5 aşamaya ayırmıştır (Kaynak, 2014: 189): *geleneksel toplum, kalkışa hazırlık, kalkış, olgunlaşma, kitlesel tüketim aşamasındaki toplum*. Buna göre, tarım sektörü ağırlıklı olarak başlayan geleneksel toplum aşamasında, karlar yatırıma yöneldikçe ülke kalkışa geçmekte ve teknoloji etkin olarak kullanılmaya başlanmaktadır. Ülkenin, kişi başı gelirinin en yüksek noktaya ulaşmış olduğu son aşamada ise toplum artık tüketim kaynaklı refahın tadını çıkarmaktadır.

Harrod-Domar modeline göre ise, ülkelerin gelirlerinden elde ettikleri tasarrufları yatırıma dönüştürebildikleri ölçüde büyüyebileceği önerilmektedir (Dolun, 2006:8). Tasarrufların yatırıma dönüşmesi ise hasıla beklentisine, yani sermaye-hasıla oranına bağlıdır. Bu noktada devlet planlaması ile müdahalesinin önemi vurgulanmaktadır. Bu teori sonrasında Solow tarafından ileriye sürülmüştür. Solow'a göre (1956), büyüme dışsal faktör olarak kabul edilen teknolojiye ve bununla ilişkili olarak toplam faktör verimliliğine de bağlıdır. Toplam faktör verimliliğinin zaman içerisindeki değişimi sebebi ile de sermaye-hasıla oranı ise sabit değildir.

Clark (1939) ve sonrasında Kuznets'in (1973) başını çektiği yapısal değişim modellerine göre ise gelişmekte olan ülkeler kaynaklarının büyük kısmını tarım, ormancılık ve madencilik gibi birincil faaliyetlere ayırırken, gelişmiş ülkeler ise imalat ve hizmetler gibi ikincil faaliyetlere ayırmaktadır (Dolun, 2006:6). Buna göre, ülkeler büyümeye devam ettikçe ikincil faaliyetler engel kanuna¹ ve verimliliğe bağlı olarak birincil faaliyetlerin yerini almaya başlayacaklardır.

Ancak, 1950'ler ve 1960'ların tecrübesi büyümeyi ifade eden teorideki üretim fonksiyonlarının, yani gayrisafi milli hasıladaki artışın her zaman vatandaşların yaşam standardını yükseltme anlamına gelmediğini göstermiştir (Dang ve Suit, 2015:12). Bu dönemde özellikle Baran (1957) ve Santos'un (1970) çalışmaları kayda değerdir (Kaynak, 2014:162). Literatürde daha çok uluslararası bağımlılık teorileri olarak yer bulan bu çalışmalarda; gelişmekte olan ülkelerin hammadde üreticisi ve nihai endüstriyel mal tüketicisi olmaları; bağımlı oldukları gelişmiş ülkelerin ekonomilerindeki gelişmelerden etkilenmesi ve çok uluslu firmaların seçimlerinin bu ülkelerin gelişme sürecini etkiliyor olması konuları öne çıkmaktadır. Dolayısıyla, uluslararası sistemin gelişmekte olan ülkelerin kalkınması ile ilgili kısıtlar oluşturduğu eleştirisi yapılmaktadır.

Artan eleştiriler ile beraber akademik çalışmalar kalkınma ekonomisinin diğer alanlarına da sıçramıştır. Bu bağlamda, Seers (1969), bir tarafa kişi başı gelir artışlarını, diğer tarafa yoksulluk, eşitsizlik ve işsizliği koyarak yaptığı analizde kalkınma hedeflerinde bir değişikliğe gidilmesi gerekliliğini vurgulamıştır. Dang ve Suit'e göre (2015:11), 1970'ler ve 1980'lerde yoksulluğun azaltılması, eşitsizlik ve işsizlik konuları ekonomik büyüme

¹ Engel kanununa göre tarım, ormancılık ve madencilik faaliyetleri ile elde edilen ürünler için talebin gelir esnekliği düşük, imalat ve hizmetler sektörünün ürünleri için ise talebin gelir esnekliği yüksektir.

kavramıyla beraber değerlendirmeye alınmaya başlanmıştır. 1990'lara gelindiğinde ülkeler daha adil gelir dağılımı, sağlık ve eğitime erişim imkanlarının iyileşmesi ile daha iyi çevresel koşullar gibi daha geniş hedefler koyarak bu minvalde ekonomik kalkınma uygulamalarının gündeme gelmesini sağlamışlardır (Dang ve Suit, 2015:12). Bu bağlamda, Dünya Bankası Kalkınma Raporunda da (1991:32) söz konusu hedeflere önemine vurgu yapılmış aynı zamanda ekonomik kalkınma için yaşam kalitesi hususuna da ekonomik kalkınmayı tanımlarken atıf yapmıştır.

1990'lardan sonra kalkınma ile çevre arasında etkileşim sürdürülebilir kalkınma kavramının doğuşuna neden olmuştur. Ancak, bugün sürdürülebilir kalkınma terimi çevre ile ilgili bağlamını aşmış, daha kapsamlı bir hal alarak biçimde yaşam kalitesini arttırma, ekonomik refah ve sosyal eşitlik gibi kavramları da içine almıştır (Dang ve Suit, 2015:13).

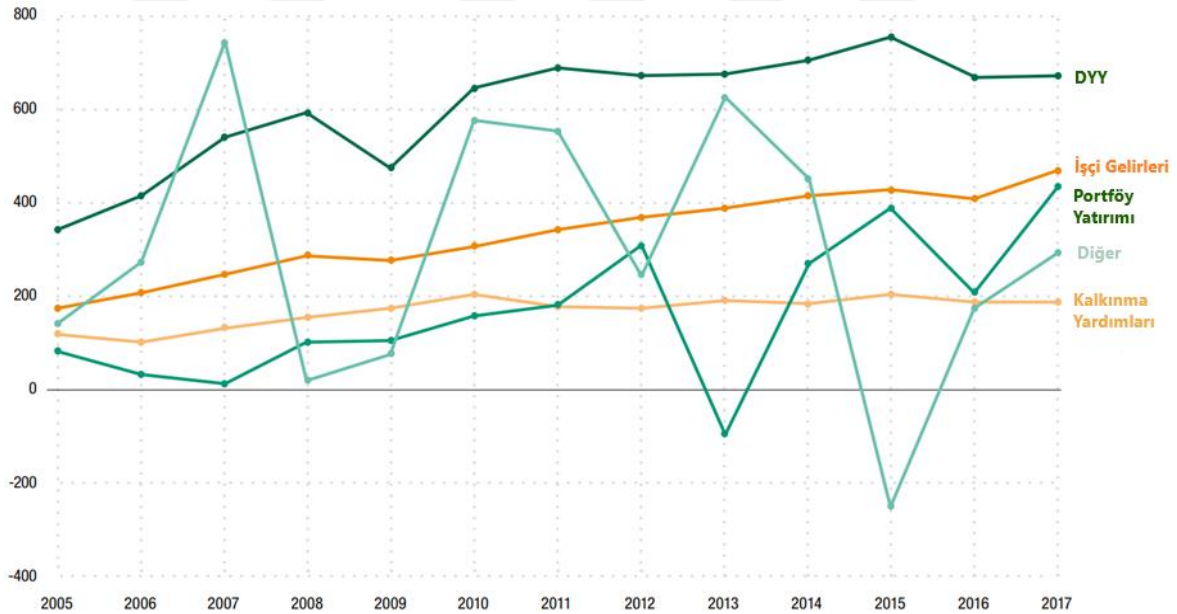
Son olarak ise Birleşmiş Milletler'in çalışmaları da dikkatleri ekonomik kalkınma konusuna çekmiştir. Birleşmiş Milletler 2000 yılında Milenyum Kalkınma Hedeflerini, 2015 yılında ise Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini açıklayarak geliştirmekte olan ülkelerin en önemli problemlerini tanımlamış ve her birisine sayısallaştırılmış hedefler koymuştur. Bu konulardan öne çıkanlar, yoksulluk, açlık, ilköğretim eğitime erişim, cinsiyet eşitliği, çocuk sağlığı, anne sağlığı, çevresel sürdürülebilirlik ve küresel ortaklıktır.

Günümüze geldiğimizde ekonomik kalkınma konusunun hala uluslararası politika yapımındaki önemini (özellikle uluslararası ekonomi politikasının iki önemli etmeni olan ticaret ve yatırım konularındaki önemini) koruduğu görülmektedir. Örneğin, uluslararası ticaret açısından bakıldığında, Doha Kalkınma Turu -her ne kadar sonuçsuz neticelense de- 2001-2015 yılları arasında Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üye ülkelerinin sert müzakerelerine sahne olmuştur. Uluslararası yatırımlar konusunda ise kalkınma konusu yine önemli bir yer tutmaktadır. Bugün, çok taraflı yatırım anlaşması yapılamamasının ve müzakerelerin tıkanmasının en önemli sebebinin gelişmiş ve geliştirmekte olan ülkeler arasında ülkelerinin yapısal değişikliklerinden kaynaklanan tartışmalar ve uzlaşma eksikliği olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla, geçmişten günümüze uzanan bu uzun yolculukta ticaret, yatırım ve kalkınma konularının iç içe geçtiğini, ülkelerin bu konulardaki politika yapımına son derece önem verdiğini görmekteyiz.

2.1.3. Ekonomik Kalkınmanın Finansmanı

Bir ülke ekonomik kalkınma sürecini iç ve dış kaynakları kullanarak finanse edilebilir. Genel olarak iç kaynaklar; tasarruflar, vergiler, enflasyonist finansman ve iç borçlanma olarak sınıflandırılırken, dış kaynaklar ise doğrudan yabancı yatırımlar, portföy yatırımları, dış borçlanma, işçi geliri transferleri ve kalkınma yardımları adı altında sınıflandırılabilir. Bu çalışmada kalkınma uluslararası bağlamda ele alındığından iç kaynaklarla finansmandan ziyade dış kaynaklarla finansman konusu üzerinde durulacaktır.

Şekil 2.1.'de dış kaynaklarla ilgili finansman akımları 2005-2017 yılları arasında olmak üzere dünya geneli rakamlar baz alınmak suretiyle yansıtılmıştır.



Şekil 2.1. Kalkınmanın dış kaynaklarla finansmanı (UNCTAD, 2018:12)

Şekil 2.1.'den de görüldüğü gibi özellikle 2013 ile 2017 arasında gelişmekte olan ülkelerin dış kaynağının yaklaşık %40'ını DYY oluşturmuştur. Ayrıca, son on yıl boyunca doğrudan yabancı yatırım en büyük ve ekonomik şoklara karşı en dirençli olanı olarak öne çıkmaktadır (UNCTAD, 2018:12). Bununla beraber, banka kredileri ve portföy yatırımları gibi kaynaklar ciddi derecede oynaklık göstermekte olup, DYY bu açıdan daha istikrarlı bir seyir izlemektedir. İşçi gelirlerine bağlı transferlerin de son yıllarda artış gösterdiği ve en önemli ikinci kaynak olarak öne çıktığı da görülmektedir.

2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımlar

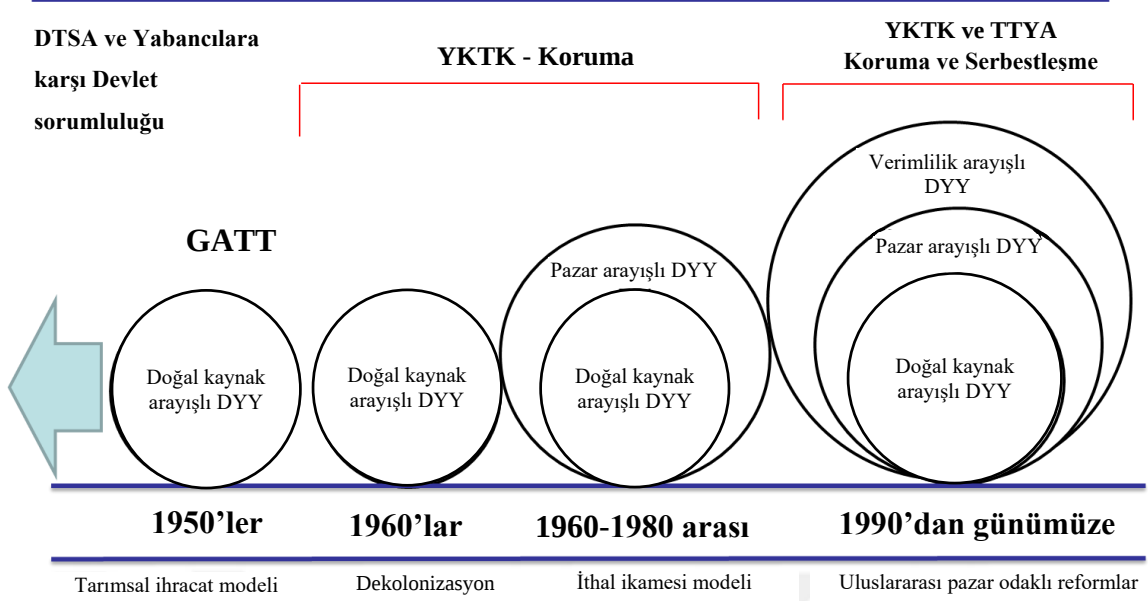
Kalkınmanın en önemli dış finansman kaynağı olarak öne çıkan doğrudan yabancı yatırımlar kavramının, türlerinin ve günümüzde gelişmekte olan ülkeler ile ilgili istatistiklerinin incelenmesinde fayda bulunmaktadır.

2.2.1. DYY Kavramı ve Türleri

Doğrudan yabancı sermaye terimini tanımlamak günümüzde de tartışmalı bir konu olarak yerini korumaktadır. Bunun en önemli sebeplerinden biri de DYY tanımının farklı UYA'larda farklı hukuki çıkarımları olmasından kaynaklanmaktadır. Başarır (2013:6)'ya göre IMF ve OECD'ye göre iki farklı tanım bulunmaktadır. IMF, DYY'yi bir yatırımcının ülkesi dışındaki bir işletme ile ticari faaliyetlerinde uzun vadeli menfaatler elde edebilmek için yapılan iş olarak tanımlamaktadır. OECD ise DYY'nin çerçevesini yerleştiği olunan ülkeden bir başka ülkede orta ve uzun vadeli ticari amaçlar ile yapılan bir çeşit yatırım olarak çizmektedir. OECD (1996:12) ayrıca, portföy yatırımı gibi bir imajı olmasına rağmen, bir firmada %10'dan fazla hisseye sahip olmayı da DYY olarak kabul etmektedir.

Sermaye akımı açısından bakıldığında, DYY'nin üç farklı şekilde meydana gelebildiğini görmekteyiz. Öz sermaye yatırımı, kazançların yeniden yatırımı ve ana firma ve ilgili kuruluşları arasında uzun ve kısa dönemli olarak borç sağlanması (UNCTAD, 2012:3). Dolayısıyla, DYY girişlerinin ülkede halihazırda üretim yapan yatırımcılar tarafından da kazançların yeniden yatırımı formunda yapılabileceğinin altını çizmek gerekmektedir.

Literatürde genişçe kabul gören, daha önemli bir sınıflandırma ise Dunning (2008:63) tarafından yapılan yatırım tipolojileridir. Buna göre, ülkeler üzerinde farklı etkileri ve çıkarımları olabilecek dört tip DYY vardır: doğal kaynak arayışlı, pazar arayışlı, verimlilik arayışlı ve stratejik varlık arayışlı yatırımlar.



Şekil 2.2. Doğrudan yabancı yatırımlar ve UYA'ların evrimi (Echandi, 2018)

Söz konusu dört tip DYY Şekil 2.2'de tarihsel süreç içerisinde yansıtılmıştır. Buna göre; 1950 öncesi doğrudan yabancı sermaye yatırımları daha çok *doğal kaynak arayışlı* olanlarla sınırlı idi. Bu yatırımlar, genellikle gelişmekte olan ülkelerin maden, petrol, gaz ve tarım ürünlerine yönelmekteydi. Söz konusu yatırımlar dış ticaret açısından bakıldığında ihracattan kaynaklı getiri sağlayabilmekteydiler. Ancak, asıl sorun ülkelerin egemenlik hakkı ile sahip oldukları doğal kaynaklara erişebilmekten kaynaklanan ve bütünsel olarak bakıldığında ülkelerin ekonomik kalkınmalarını olumsuz etkileyebilecek ekonomi politik sıkıntılardı. Bu tip yatırımlar gelişmiş ülkelerin sömürgecilik ya da kolonizm denilen ve temelde hammadde arayışına dayanan çabalarıyla 1500'lü yıllara kadar gitmekte olup, 1900'larda sanayi devrimi ile hız kazanmıştır ve artış göstermiştir.

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesi ve GATT (Ticaret ve Tarifeler Genel Anlaşması, bugünkü Dünya Ticaret Örgütü) ile Bretton Woods ikizlerinin sahneyi almasıyla, uluslararası pazarlarda A.B.D. gücü ve etkinliğinin de buna paralel olarak artmıştır. Sonrasında ise, günümüz kapitalizminin altın çağı olarak kabul edilen 1950'lerden 1980'lere kadar *pazar arayışlı yatırımlar* önemli bir yer tutmaya başlamıştır. Bu yatırımlar, salt hammaddeye erişme amaçlı olmamakta, aynı zamanda yüksek nüfuslu ülke pazarlarında satış yapabilme amaçlıdır. Yatırımın yapıldığı ülkelerde rekabetçiliği arttırıcı etkisi ile kalkınmaya katkı sağladığı düşünülmektedir (Dünya Bankası, 2015:22).

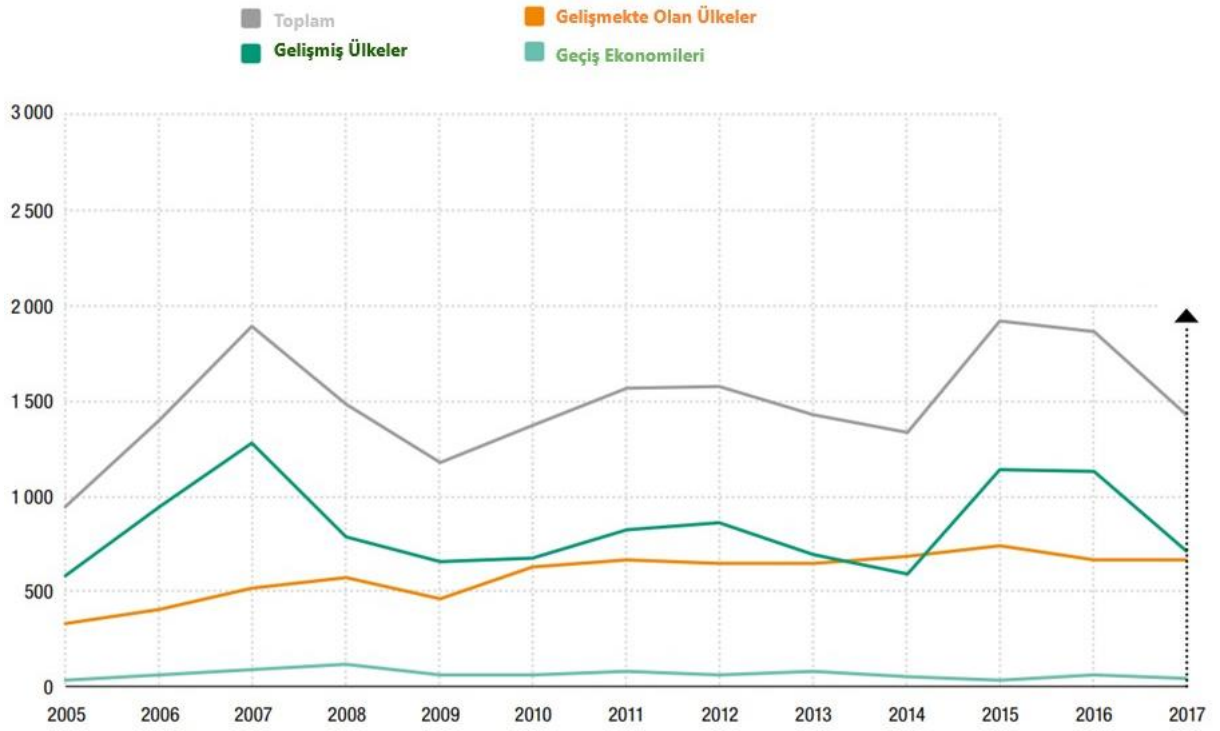
Üçüncü tip yatırım, *verimlilik arayışlı yatırımlar*, yatırımcının ucuz veya nitelikli işgücü, ucuz hammadde tedariki gibi rekabetçi üstünlük sağlayacağına inandığı yerlerde yaptığı yatırımlardır. Ülkenin rekabetçiliği ve küresel değer zincirlerine (KDZ) entegre olma potansiyeli bu tip yatırımlar için karar verici faktörlerdir.

Son olarak, yatırımcıların ticari sebeplerle bir markayı, yönetim tecrübesini, tarihsel veya kültürel değerlerini kontrol etmek veya bunlara ulaşmak amacıyla yaptığı yatırımlara da *stratejik varlık arayışlı yatırımlar* denmektedir. Teoride bu tip yatırımlar UYA'lar ve politika oluşturma noktasında önemli bir araç gibi dursa da, pratikte UYA'lara dahil edildiği görülmemektedir.

Farklı sektörlerin ve yatırım tipolojilerinin ülkeler üzerinde farklı etkilerinin olduğunu öngörülerek UYA müzakerelerinde bunlar göz önünde bulundurmaktadır. Ancak, bu hususları içerecek özel anlaşma maddeleri henüz UYA'lara dahil edilmemektedir. Bununla beraber, UNCTAD Yatırım Direktörü Zhan'a (2014) göre DYY çekmenin UYA'ların ilk veya öncelikli rolü olarak görülmemesi gerektiğini, gerçek tartışmanın UYA'ların ülkelerin bütünsel olarak kalkınma stratejilerini geliştirmede nasıl bir rol oynadığı konusunda olması gerektiğini belirtmektedir.

2.2.2. Günümüzde DYY ve Gelişmekte Olan Ülkeler

Dünya genelinde 2017 yılında toplam 1.43 trilyon dolarlık doğrudan yabancı yatırım yapılmıştır. 2005 yılından bu yana dünya geneli DYY doğrusal bir artış göstermemiş, aksine dalgalı bir seyir izlemiştir. Bununla beraber, gelişmekte olan ülkelerin göreceli olarak daha istikrarlı bir DYY akış grafiği olduğu görülmektedir.



Şekil 2.3. DYY'nin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere göre dağılımı (milyar dolar)
(UNCTAD, 2018:2)

Şekil 2.3'ün incelenmesinden görülmektedir ki; gelişmiş ülkelere 2017 yılında DYY akışı tutarı 712 milyar dolar olurken, gelişmekte olan ülkelere toplam akış 671 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Şekil 1.3'den de görüldüğü üzere gelişmiş ülkeler 2005-2017 yılları arasında gelişmekte olan ülkelere daha fazla DYY almayı başarmıştır. Buna istisna olarak, 2009 yılındaki küresel krizden sonra toparlanan küresel risk iştahının gelişmekte olan ülkelere kaymasıyla 2014 yılında gelişmekte olan ülkelere daha fazla DYY akışı olmuştur. Bununla beraber, dünya geneli DYY, 2007 yılındaki toplan tutara, küresel krizin ardından ancak 2015 yılında tekrar ulaşabilmiştir.

En çok doğrudan yabancı yatırım olan ülke 2017 yılında Amerika olmuş, bunu Çin takip etmiştir. Ayrıca, en çok DYY akışı olan ilk 10 ülkenin sadece 3'ü (Çin, Brezilya ve Hindistan) gelişmekte olan ülkelerdir. Dolayısıyla, genelde yabancı yatırımcıların, gelişmiş ülkelerin sunduğu yüksek beşeri ve teknolojik yeterlilikleri tercih ettiği gözlemlenmektedir.

Çizelge 2.1. DYY'nin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere göre yatırım geri dönüş oranları (%) (UNCTAD, 2018: 3)

Bölge	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Toplam	8,1	7,8	7,9	6,8	7	6,7
Gelişmiş Ülkeler	6,7	6,3	6,6	5,7	6,2	5,7
Gelişmekte Olan Ülkeler	10	9,8	9,5	8,5	8,1	8
Afrika	12,3	12,4	10,6	7,1	5,4	6,3
Asya	10,5	10,8	10,6	9,9	9,5	9,1
Doğu ve Güneydoğu Asya	11,5	11,8	11,7	11	10,3	10,1
Güney Asya	7,2	6,7	6,1	5,5	6,4	5,7
Batı Asya	5,5	5,4	4,9	4,6	4,6	3,4
Latin Amerika	7,9	6,7	6,6	5,2	5,3	5,6
Geçiş Ekonomileri	14,4	13,9	14,6	10,2	11,1	11,8

Bununla beraber, yabancı yatırımcıların yatırım sebepleri arasında sadece o ülkenin sahip olduğu yeterlilikler bulunmamaktadır. Yabancı yatırımcılar, risk algısının daha fazla olduğu ülkelerde de yatırım yapabilmektedirler. Bunun sebebi o ülkede yapılan yatırımdan elde edilecek geri dönüş oranının birçok gelişmiş ülkede elde edilecek geri dönüş oranına² göre daha yüksek olmasıdır. Çizelge 2.1.'den gelişmekte olan ülkelere elde edilen geri dönüş oranlarının gelişmiş ülkelerininkine göre genel olarak daha yüksek olduğunu görülmektedir. Özellikle Çin'in yer aldığı Doğu ve Güneydoğu Asya ekonomileri ile eski Sovyetler Birliği ülkelerinin yer aldığı geçiş ekonomilerinin geri dönüş oranları %9-%12 arası geri dönüş oranları ile, %6'larda geri dönüş oranı sağlayan gelişmiş ekonomilerin neredeyse iki katıdır.

Dolayısıyla, yabancı yatırımcılar için, diğer belirleyici faktörlerden bağımsız olarak bir seçim söz konusu olabilmektedir. Gelişmiş ülkelerin sunduğu beşeri, fiziki ve teknolojik olanaklar ile gelişmekte olan ülkelerin daha fazla riske rağmen sunduğu yüksek geri dönüş oranlarının dünya genelinde DYY'nin dağılımına etki ettiği söylenebilir. Gelişmekte olan ülkeler ise daha düşük risk vaat edebileceği düşüncesiyle uluslararası yatırım anlaşmaları imzalayarak daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekme gayreti içerisinde olmaktadır.

² Geri dönüş oranı bir yatırımın verimliliğini ya da karlılığını ifade eder. Temel olarak yatırımdan elde edilecek kazancın yatırım maliyetine bölünmesi ile bulunur.

2.3. Geçmişten Günümüze Uluslararası Yatırım Anlaşmaları

Günümüzde Uluslararası Yatırım Anlaşmaları (UYA) terimi hem Yatırımların Karşılıklı Teşviki Ve Korunması (YKTK) anlaşmalarına hem de Tercihli Ticaret Anlaşmaları (TTA) ile Tercihli Ticaret ve Yatırım Anlaşmalarının (TTYA) yatırım bölümlerine atıf yapacak şekilde kullanılabilmektedir. UYA, tarihsel olarak 18. yüzyıla kadar gitmekte olup, yatırımcıların haklarının korunması ile ilgili maddeler içeren ilk anlaşmalara denizcilikle bağlantılı olan Dostluk, Ticaret ve Seyrüsefer Anlaşmalarında (DTSA) rastlanmaktadır³ (Coyle, 2012). Ancak, sanayileşmenin artması, demiryolu ile ulaşımın yaygınlaşması, ülkeler arası ticaretin artması ve kapitalist ekonomik düzenin yaygın olarak kabul edilmeye başlaması ile uluslararası yatırımları düzenleyen devletlerarası yazılı kuralların eksikliği gündeme gelmeye başlamıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yurtdışındaki yatırımlarını kaybeden Almanya, DTSA'ların yabancı yatırımlar ve yatırımcılar için yeterli korumayı sağlayamadığını iddia etmiş ve sadece yabancı yatırım konularını içeren yeni bir tür anlaşma formüle etmiştir (Salacuse, 2013: 342). Böylece, YKTK anlaşmaları ortaya çıkmış, kapitalizm ve ekonomik büyümenin altın yılları olarak kabul edilen savaş sonrası dönemde, ilk YKTK anlaşması Almanya ve Pakistan arasında 1959 yılında imzalanmıştır.

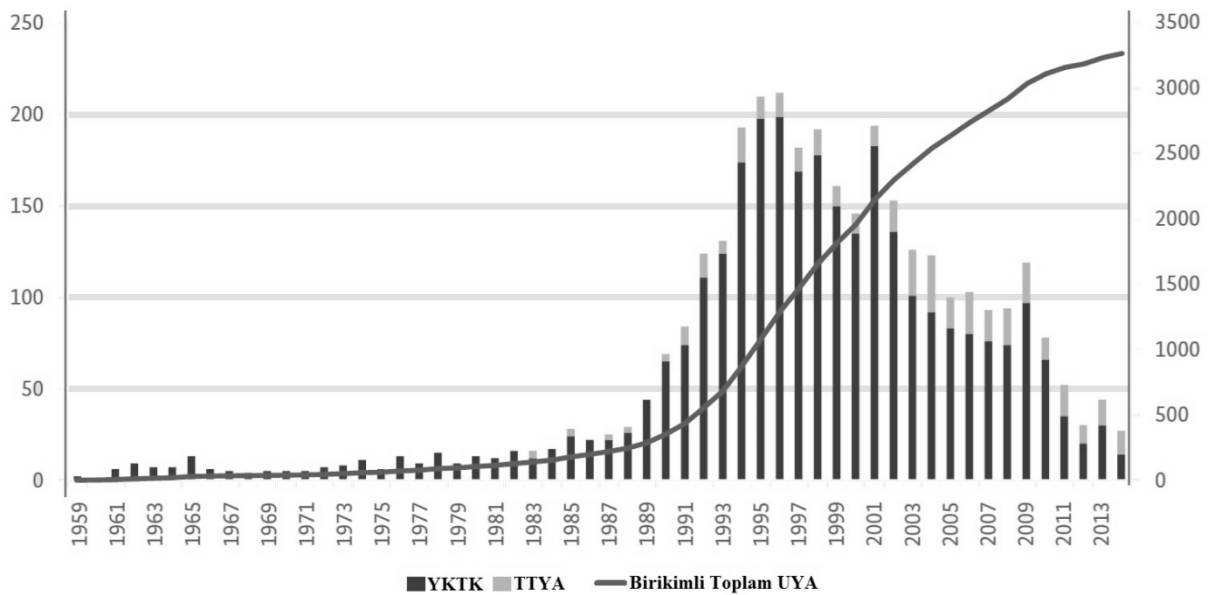
UYA'lar temel olarak devletlerin kendi ülkelerine yatırım yapan yabancı yatırımcının haklarının korunmasını sağlamak ve onların ticari olmayan ve öngörülemeyen risklerini azaltmak amacıyla verdiği taahhütlerden oluşur. Bu riskler anlaşmalarda yer alan en genel haliyle şu şekilde sayılabilir; kamulaştırma riski, kar ve fonların transferinde zorluklar, savaş ve iç karışıklık zamanlarında mülkiyet zararı, yerel yatırımcı lehine olacak şekilde ayrımcı muamele ve olası uyuşmazlıklar (yabancı yatırımcı ile devlet arasında) durumunda ulusal hukuki süreçlerin zayıf, yetersiz veya taraflı olması.

Yukarıda sayılan riskler, anlaşmada madde madde belirtilerek belirli tanımlar dahilinde somutlaştırılır. Bu bağlamda EK-1'de Türkiye ile Çek Cumhuriyeti arasında imzalanan ve 2012 yılında yürürlüğe giren YKTK anlaşması sunulmaktadır. Burada da görüldüğü üzere, bir YKTK temel olarak şu maddelerden oluşur: (1) Tanımlar (yatırımcı ve yatırım tanımları), (2) Yatırımların Teşviki ve Korunması, (3) Yatırımlara Uygulanacak

³ İngilizce adı ile: Treaties of Friendship, Commerce and Navigation (FCN).

Muamele, (4) Kamulaştırma, (5) Tazminat, (6) Ülkesine İade ve Gelirin Transferi, (7) Halefiyet, (8) Danışma, (9) Anlaşmazlıkların Çözümü, (10) Önemli Güvenlik Hakları ve İstisnalar, (11) Pazara Giriş ve Performans Gereklilikleri, (12) Uygulama Kapsamı, (13) Yürürlük ve Süre. Bu maddeler genel olarak çok detaylandırılmadan yazılır ve çoğu tartışmalı konu yorumlara bırakılır. Dolayısıyla bir YKTK metni yaklaşık olarak 20 sayfa civarındadır. Taraf ülkeler, bu 20 sayfa içerisinde yer alan konularla ilgili olarak kendi ülkelerinde yatırım yapan yabancı yatırımcıları koruma çabası içerisinde olur.

Madalyonun öteki tarafında ise yabancı yatırımcıları bu risklerden korumanın sonucunda oluşan yatırım ve iş yapma ortamının iyileşmesi veya en azından bu yönde bir uluslararası algının oluşmasını sağlama beklentisi vardır. Bunun bir adım sonrasında ise, günümüzde sıkça uygulandığı üzere, UYA'ların sadece yabancı yatırımcıyı koruması değil ülkeye yabancı yatırım girişini teşvik etmesi ve ekonomi serbestleşme politikasına katkı sağlaması vardır. Zira günümüzde uluslararası yatırım anlaşmaları, ekonomik serbestleşmeyi öngören tercihli ticaret anlaşmalarının altında yapılmaktadır. Bu haliyle yatırım bölümünü içeren söz konusu anlaşmalar Tercihli Ticaret ve Yatırım Anlaşmaları (TTYA) olarak adlandırılmaktadır. Bu şekilde yapılan ilk anlaşma 1992 yılında imzalanan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA -North American Free Trade Agreement-) olup, sonrasında yapılan diğer TTYA'ların yatırım bölümlerinin büyük ölçüde NAFTA'ya öykünerek şekillendiği görülmektedir (Federal Ministry for Economic Cooperation and Development [FMECD], 2015:5).



Şekil 2.4. Yıllık ve birikimli imzalanan UYA sayısı (Kaynak: FMECD, 2015:7)

TTYA'ların gelişimi ve sayısal olarak artışını Şekil 2.4'den de görülebilmektedir. 2000-2010 yılları arasında her yıl ortalama 100 UYA imzalanıyorken bunlar arasında TTYA'ların payının %10 olduğu anlaşılmaktadır. 2010'dan sonra ise imzalanan UYA'ların azalmakta olduğunu, ancak bunlar içerisindeki TTYA'ların payının ise artış gösterdiğini gözlemlenmektedir. Örneğin, 2014 yılında 31 yeni UYA müzakere edilmiş olup, bunların yaklaşık yarısı TTYA'dır (UNCTAD, 2015:32).

UYA'ların serbest ticaret anlaşmaları içerisinde yer alması, gelişmekte olan ülkelerin (GOÜ) bu anlaşmaları salt yabancı yatırımları ve yatırımcıları koruma ekseninde görmediğini de işaret etmektedir. GOÜ'lerin bu anlaşmalar vasıtasıyla sağlanacak ekonomik serbestleşme ve gelişmesi istenen iş yapma/yatırım iklimi sayesinde yabancı sermayeyi, daha spesifik olarak doğrudan yabancı yatırımları (DYY), arttırmak istedikleri de anlaşılmaktadır. Örneğin Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı⁴ (2018), YKTK müzakereleri ve anlaşmalarının temel amacını anlaşmaya taraf ülkeler arasında sermaye ve teknoloji transferini arttırmak ve yabancı yatırımcılara uygulanacak muamelenin çerçevesini çizmek olarak belirtmektedir.

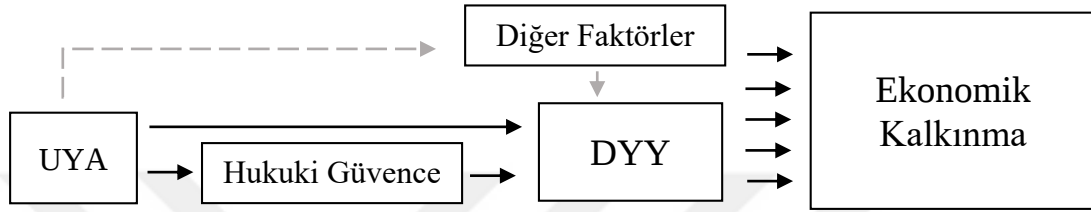
Yukarıda belirtilen durumlar göz önünde bulundurulduğunda, UYA'ların taraf olan ülkeler için farklı boyutları ve çıkarımları olacağı görülmektedir. GOÜ'ler ise UYA'lar aracılığı ile gerek yabancı yatırımcıları koruyarak gerekse onlara “*daha az lehte olmayan muamele*”den⁵ fazlasını sunarak, doğrudan yabancı yatırımların artması beklentisi içerisinde olmakta ve UYA'ların bu şekilde ülkelerinin ekonomik kalkınmasına katkı sağlamasını beklemektedirler.

⁴ 09/07/2018 tarihinden önceki adı Ekonomi Bakanlığı'dır.

⁵ UYA'larda Ulusal Muamele kuralı altında yer alan bu ifade ile yabancı yatırımcılara, en az yerli yatırımcılara yapılacak olan lehte muamelenin uygulanması garanti edilir.

3. ULUSLARARASI YATIRIM ANLAŞMALARI: EKONOMİK ÇIKARIMLAR

Gelişmekte olan ülkeler, uluslararası yatırım anlaşmalarını imzalarken ülkelerine belli bir fayda sağlayacağı beklentisi veya varsayımı ile hareket ederler.



Şekil 3.1. UYA'dan Ekonomik Kalkınmaya Beklenti Akışı

Şekil 3.1'de UYA'lardan ekonomik kalkınmaya beklenti akışı yansıtılmıştır. Bu beklenti ve/veya varsayımlardan en önemlileri ise sağlanan hukuki güvence ile ülkeye gelen doğrudan yabancı yatırımın artırılması, böylece bunun ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkiler yaratmasıdır. Bir diğer akış ise UYA'ların diğer faktörler üzerinde etkili olarak ekonomik kalkınmaya katkı sağlaması ile oluşabilir.

Bu bölümde UYA'lar ile doğrudan yabancı yatırım ve ekonomik kalkınma arasındaki bağlantılar ve ampirik çalışmalar incelenecektir. Bunu iki aşamalı olarak yapmak mümkündür; (1) UYA'lar ile sağladığı hukuki güvence ve DYY ilişkisi, (2) DYY ile Ekonomik Kalkınma ilişkisi. Bu çalışmanın çıkış noktası ekonomik kalkınma olduğu için öncelikle ikinci aşama ele alınacaktır.

3.1. Doğrudan Yabancı Yatırım İle Ekonomik Kalkınma İlişkisi

Gelişmekte olan ülkeler, 1980'li yıllardan başlayarak, doğrudan yabancı yatırımı ekonomik kalkınmanın önemli bir birleşeni olarak görmeye başlamışlardır. Washington Konsensüsü, gelişmekte olan ekonomiler için doğrudan yabancı sermaye yatırımı (ve portföy yatırımı) rejimlerinin serbestleşmesini teşvik etmiş, hatta IMF kredilerini zaman zaman bu şartlara bağlamıştır. Bunun sonucu olarak, Latin Amerika'dan Asya'ya gelişmekte olan ekonomilerin büyük bir bölümü ithal ikameci politikalar yerine liberal politikaları takip ederek yabancı sermayeyi çekmek istemiş ve bundan kaynaklanan ekonomik kalkınma

etkilerinden yararlanmak istemişlerdir. Aşağıda DYY'nin beklenen *kalkınma bağlantılarını* ve bu bağlantıların faydalarını elde etmede karşılaşılabilecek zorlukları analiz edeceğiz. Söz konusu bağlantılar; *büyüme ve ticaret, yoksulluk ve refah düzeyi, teknoloji transferinden taşmalar, beşeri sermaye gelişimi ve rekabet* başlıkları altında sunulacaktır. Bununla beraber, *sosyal-çevresel* eksende de çok uluslu şirketlerdeki sosyal sorumluluk programları, artan iş/işçi standartları, daha temiz ve sorumlu üretim süreçleri gibi bağlantılar da mevcuttur.

3.1.1. Büyüme ve Ticaret

Günümüz ekonomi teorisi, yatırım ile büyüme arasındaki ilişkiyi açıklamakta zorlanmaz. Hatta en temel ekonomik büyüme hesaplamalarında (en basit veya en karmaşık hallerinde dahi) mutlaka yatırımı bulundurur. Dolayısıyla, birçok çalışmada da test edilen doğrudan yabancı yatırım ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişki şaşırtıcı değildir. Ancak, bu çalışmaların çoğunda ekonomik büyümeyi arttıran faktörlerin aynı zamanda ekonomik kalkınma seviyesini de yükselttiği varsayılmaktadır (Summer, 2005).

Bununla beraber, OECD'nin (2002:10) çalışmasına göre DYY'nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin bir kısmı toplam faktör verimliliğini arttırmak suretiyle ortaya çıkmaktadır ki bu kaynakların daha etkin kullanımı seviyesindeki artış anlamına gelmektedir. Bir başka çalışmaya göre (De Mello, 1999) DYY, uluslararası doğrudan yatırımlar, yerel yatırımları (ülke vatandaşı yatırımcılar ve devlet tarafından yapılan yatırımları) daha fazla tamamlayıcı olduğu müddetçe, yani onları ikame etmedikçe, ekonomik kalkınmaya katkı konusunda daha olumlu sonuçlar yaratmaktadır. Ayrıca, birçok çalışma DYY'nin hem ekonomik büyümeye hem de toplam faktör verimliliğine etkisinin, dışlama etkisi olduğu varsayımında bile, yerel yatırımların etkisinden daha fazla olduğu sonucuna ulaşmaktadır (OECD, 2002:10). Tüm bunlardan şu sonuca ulaşmak mümkündür: DYY'nin *ekonomik büyümeye* katkı sağladığı konusunda şüphe bulunmamaktadır ancak herhangi bir ekonomik aktivitenin, doğrudan yabancı yatırım gibi, doğrudan ve eş zamanlı olarak *ekonomik kalkınma seviyesini* arttırdığı konusunda şüpheli olunması için yeterli sebepler bulunmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırım konusunda da farklı görüşler mevcuttur. Ülkelerin gelişerek sanayileşmiş ülke statüsüne ulaşması sürecinde, DYY'nin daha fazla ticaret akışı sağlayarak,

yatırım yapılan ülkenin küresel ekonomiye entegrasyonu konusunda katkı sağladığı ileri sürülmüştür (OECD, 2002:14). Bu süreçte farklı faktörlerin etkisi olduğu düşünülmektedir: uluslararası şirketlerin yurtdışında mevcut ve potansiyel ağları ile bunu güçlendirme isteği, dağıtım ağında yabancı iştiraklerin varlığı veya salt satış ve pazarlama stratejileri gibi. Burada şunu da belirtmeliyiz ki yatırımcının ithalat ve ihracat faaliyetlerine erişim potansiyeli yatırım kararında önemli bir etkindir. Yani ülkenin uluslararası ticarete açıklığı, bir başka deyişle serbestliği veya liberalizasyonu, onun DYY çekmekteki kabiliyetini de arttırmaktadır. Dolayısıyla yatırım alan ülkelerin bu yatırımdan ticaret kanalıyla fayda sağlaması için daha liberal ticaret politikaları takip etmesi gerekmektedir. Örneğin daha fazla serbest ticaret anlaşması (STA) imzalayan ülkeler, daha ucuz ithalat ve ihracat yapılmasına imkan tanımak suretiyle hem ülkelere erişim hem de ülkeden diğer pazarlara erişim konusunda daha fazla olanak sunacaklardır. Dolayısıyla, doğrudan yabancı yatırımı cezbetme ve ondan faydalanma olasılıkları daha fazla olacaktır.

Ancak, şunu da belirtmek gerekir ki yatırım alan ülkenin DYY'den ihracat artışı yoluyla yararlanması yatırımın içeriğini de bağlıdır. Örneğin, çokuluslu şirketler geliştirmekte olan ülkelerin varlıklarından yararlanacak şekilde (madencilik alanında yapılan yabancı yatırımları gibi) veya coğrafi konumundan faydalanmak üzere yatırım yapabilirler. Dolayısıyla, 2. Bölümde de bahsedilen DYY türlerine göre farklı ekonomik etkiler sözkonusu olabilir. Bundan farklı olarak, serbest bölgeler gibi vergi istisnaları sağlayan farklı araçlar kullanılarak DYY cezbedilmeye ve ülkenin uluslararası ticaret akışından daha fazla pay almasına çalışılabilir. Ancak, OECD'nin (2002:12) raporuna göre birçok vakada daha fazla uluslararası ticaret akışına katkı sağlasa da, serbest bölgelerin ulusal ekonomiye sağladığı katkıların dezavantajlarından fazla olup olmadığı açık değildir. Bir başka deyişle, serbest bölgelerin varlığının kamu bütçesine maliyeti veya yerel ve uluslararası yatırımcılar arasında haksız bir rekabet ortamı yaratma gibi hususlardaki zararları, sağlayacağı yararlardan daha fazla olabilmektedir. Ayrıca, aynı rapora göre son zamanlardaki çalışmalar göstermektedir ki daha az gelişmiş ülkelerde DYY'nin ithalatı ikame edeceği varsayımı da gerçekleşmemektedir. Gerçekleşen; DYY'nin ithalatta bir artışa sebep olması ve bu artışın ise ancak yerel firmalar yatırım yapan uluslararası firmalara tedarikçi olarak ürün sağlama kapasitesine ve becerisine ulaştığı zaman azalışa geçiyor olmasıdır. Son olarak not edilmesi gereken konu geliştirmekte olan ülkelerin bir kısmında yaşanan cari açık problemidir. Bu durumda uluslararası şirketlerin bazı faaliyetlerinin, özellikle ithalat ve kar transferi gibi, ülkenin yabancı rezervleri üzerinde olumsuz bir etki dahi yaratması mümkün olabilmektedir.

Tüm bunları belirttikten sonra ulaşılabilecek sonuç yatırımın yapıldığı ülkede DYY'nin uluslararası ticaret ile ilgili etkilerinin ülkesine ve sektörüne göre değişmekte olduğudur. DYY ile uluslararası ticaret arasındaki ilişkinin doğrudan ithalat ve ihracat artışı/azalışı olarak değerlendirilmesi yönünde değil, daha geniş bir çerçevede ve farklı değişkenlerin de göz önüne alınması suretiyle analiz edilmesi gerekmektedir. Ancak, bahsedilen çalışmalar öz olarak DYY'nin uluslararası ticaret bağlamındaki faydasının ülkeyi uzun dönemde daha fazla ithalat/ihracat artışı yaratmak suretiyle küresel ekonomiye entegre etmesinden bahsetmektedir. Diğer bir deyişle, doğrudan yabancı yatırım ve uluslararası ticaretin bir ülkenin sınır ötesi faaliyetlerinde birbirini güçlendirecek iki kanal olarak benimsendiği anlaşılmaktadır.

3.1.2. Yoksulluk ve Refah

Ampirik çalışmalar ekseriyetle DYY'nin yoksulluğu azaltmada ve sosyal refah düzeyi iyileştirmede yardımcı olduğu düşüncesini desteklemektedir (Magombeyi and Odhiambo, 2017). Şüphesiz bunda yabancı yatırımın büyüme üzerindeki etkisi çok önemlidir. Yani bu konudaki bazı çalışmaların önerdiği şudur: gelişmekte olan ülkeler toplumun en yoksul segmentinin DYY sonucu oluşan milli gelir artışından eşit orantılı olarak yararlanmaktadır (Zaman ve diğerleri, 2012).

Ancak, bu çalışmalar çoğunlukla “ekonomik büyüme için iyi olan yoksulluk için de iyidir” varsayımına dayanmaktadır (Summer, 2005). Diğer bazı çalışmalara göre ise DYY'nin yoksulluk üzerindeki olumlu katkısı taşıma etkisinden, iş yaratma olanağından ve artan sermayeden kaynaklanmaktadır (Meyer 2004; Gorg and Greenaway 2004). Klein ve diğerleri (2001), uluslararası şirketlerin devlet bütçesine vergiler aracılığı ile önemli ölçüde finansal kaynak sağlayabildiğini bununda yoksullukla mücadelede sosyal transferler olarak hane halkına dağıtılabildiğini göstermiştir. OECD'nin raporuna göre (2002:20), DYY özellikle emek yoğun sektörlere yöneldiğinde ve ulusal/uluslararası iş hukuku standartlarını düzgün olarak uyguladığında yoksullukla mücadelede faydalı olmaktadır.

Diğer taraftan, bazı çalışmalar DYY'nin yoksulluk üzerindeki etkisinin negatif veya önemsiz seviyede olduğunu önermektedir. Söz konusu çalışmalar bu olguyu genelde bağımlılık teorisine bağlamaktadır (Magombeyi and Odhiambo, 2017). Yani az gelişmişliğin varlık sebebi gelişmiş ülkelerin ve uluslararası firmaların gelişmekte olan

lkeler zerindeki nfuzudur. Bu baēlamda, Hung ve diēerleri (2010), gelir seviyesi olarak en alt %25'lik kesimde bulunan popülasyonu yoksulluk olarak tanımlayarak yaptıkları çalışmada, 1970 ile 2005 yılları arasında bazı Latin Amerika ve Doēu ülkelerini analiz etmiş ve DYY'nin yoksulluk üzerinde olumsuz etki yarattıēını göstermiştir. Bir başka önemli çalışma ise Reiter ve Steensma (2010) tarafından yapılmıştır. İnsani Gelişmişlik Endeksi⁶ kullanılarak DYY'nin insani gelişmişlik üzerindeki etkisi lldē söz konusu çalışmada, 1980 ile 2005 yılları arasında 49 gelişmekte olan ülke verileri panel veri yöntemi ile incelenmiştir. Buna göre, kısıtlayıcı ve ayrımcı muamele uygulandıēı zaman DYY'nin insani gelişmişlik üzerindeki etkisi gl ve pozitif olmaktadır. Ancak, günümüzde, ironik olarak, şu bir gerçektir ki ayrımcı muamele DYY akışı üzerinde negatif bir etki yaratmaktadır.

Ayrıca, DYY'nin sıfırdan yatırım, satın alma veya birleşme gibi farklı şekillerde olabilmektedir. Meyer'e (2004) göre satın alma veya birleşme şeklindeki yatırımlar sahiplik deēiřimi olduēu için herhangi bir sermaye veya endüstriyel faaliyet artışına sebep olmamakta, daha az refah deēiřikliēi yaratmaktadır.

Chang (2003), DYY'de sadece yoksulluk ve refah için deēil aynı zamanda rekabet ve taşma etkisinde de geçerli olan genel bir sınıflandırma önerilebilir. Buna göre, DYY'nin tipolojisine göre yatırım yapılan ülkede faydaları deēiřebilir. Pazar arayışlı DYY'de yerli ürün kullanımı ve iş olanakları artışı saēlanabilir. Hammadde arayışlı DYY'de her ne kadar ülke ihracat artışından faydalansa da, iş olanakları yaratma ve taşma etkisi sınırlı olacaktır. İhracat odaklı DYY'de ise ihracat artışı ile beraber rekabetçi ürünleri ülkede üretebilmek için teknoloji transferi faydası olabilir.

3.1.3. Teknoloji Transferi

Birçok alışma teknoloji transferini, uluslararası firmaların yatırım yaptıkları ülkeden pozitif dışallıklar yaratabileceēi en önemli kanal olarak açıklamaktadır (OECD, 2002:12).

Gelişmiş ülkelerin en önemli araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin kaynaēının uluslararası şirketler olmasından dolayı ve bu firmaların gelişmekte olan lkelerdekenden

⁶ İnsani Gelişmişlik Endeksi, ekonomik kalkınma ve refahı deēerlendirmede bir ölçüt olarak kullanılmaktadır. Gelir düzeyi (bu çalışmada yoksullukla ilişkilendirilmiştir), yaşam beklentisi ve eēitim  önemli kriteridir.

daha yüksek teknolojiye sahip olmasından dolayı, bu alandaki akışın doğal olarak veya kasıtlı olarak gerçekleşmesi beklenir. Ancak, DYY'nin büyüme ve ticaret üzerindeki etkisinde olduğu gibi, teknoloji transferi veya taşması da aynı şekilde yatırımın türüne ve sektörüne bağlı değişebilir.

Her ne kadar kalkınma bağlamında teknoloji transferinin önemi bilinse de, bu onu bulanık bir kavram olarak algılanmaktan kurtaramamıştır. Bu bulanıklığın giderilmesi teknoloji transferi ile DYY arasındaki ilişkinin anlaşılması açısından önem arz etmektedir. OECD (2002:13) raporu, teknoloji transferinin ve akışının ne şekillerde gerçekleşebildiği ile ilgili önemli bilgiler sunarak soru işaretlerine yanıt getirmektedir. Buna göre teknoloji transferi, yatırım yapılan ülkedeki tedarikçi ve satın alanlarla dikey bağlantılar şeklinde; sektördeki rekabetçi veya tamamlayıcı firmalarla yatay bağlantı şeklinde; kalifiye işgücünün firmalar arası göç etmesi suretiyle ve araştırma geliştirme faaliyetlerinin söz konusu ülkeye aktarılması ile gerçekleşebilmektedir. Burada, dikey bağlantılar ile yapılan veya doğal olarak oluşan teknoloji veya bilgi transferleri “taşma” olarak da adlandırılabilir. Örneğin, uluslararası firmaların, tedarikçilerinin kalitesini yükseltmek için verdiği eğitim ve teknik destekler ile işin niteliği hakkında bilgiler dikey bağlantılar yolu ile teknoloji transferi veya taşması etkisi yaratır. Hatta bazı uluslararası firmalar tedarikçilerinin satın alma operasyonların da dahi destek olabilir veya üretim tesisinin yenilenmesi sürecine katkıda bulunabilir.

Diğer taraftan, yabancı firmalardaki yerli rekabetçilere bilgi transferi, yani know-how transferi, kaygısı yatay taşmaların oluşmasının önüne geçebilir. Konu hakkında göreceli olarak az sayıda bulunan çalışmalar birbirlerinden farklı sonuçlar önermekte ve bazıları ise birbirleri ile ilgisi olmayan sektörlerde yatay taşmaların daha önemli olduğunu göstermektedir (OECD, 2002:13). Aynı çalışmaya göre yerel pazara odaklı DYY'ler ile yerel piyasadan göreceli olarak daha basit girdiler tedarik eden DYY'ler yatırım yapılan ülke ile daha fazla entegrasyon sağlamaktadır. Bu durum ise bu tür DYY'lerin gelişmekte olan ülkelere ancak “daha az karmaşık” ürün üretmedeki becerisini arttırmak gibi bir katkı sağladığı şeklinde yorumlanabilir. Carillo (2001) ise bu durumu şöyle açıklamaktadır; gelişmekte olan ülke pazarlarındaki kalite ve teknik spesifikasyon gereklilikleri daha düşük olduğu için, yerel pazar odaklı DYY'ler, ihracat odaklı DYY'lerden daha fazla yerli endüstri girdisi veya hammaddesi tedarik edebilmektedirler.

Kalkınma ve yatırım bağlamındaki bir başka husus ise, yüksek teknolojili veya yüksek katma değerli ürün üretimine yönelik yatırımların, yatırım yeri konum konusunda çok esnek olmamasıdır. Yüksek teknolojili ürün üreten uluslararası firmalar, ilk yatırımından sonraki yatırımları da optimumun altında getiri sağlayacaklarını bildikleri ancak daha önce tecrübe ettikleri konumlarda veya ülkelerde yapmaktadırlar (Hagedoorn and Narula 2001). Aynı şekilde, Lall ve Narula'ya göre (2004), uluslararası firmalar ölçek ekonomisinden ve yüksek becerilerden (beşeri sermaye ve teknolojiye erişim gibi) yararlanılabilecek, ekonomik serbestliği yüksek ve stratejik birkaç yatırım yerine kümelenmeyi tercih etmektedir.

Mortimore ve Vergara'nın (2000) çalışması yabancı yatırımın yapılmasının başlangıçta da ülkedeki teknoloji seviyesi ve becerilerine ile beşeri sermayenin yeterliliğine bağlayarak önemli bir paradoksa işaret eder. Birçok çalışma da aynı şekilde, uluslararası firmalarının becerileri ile yetkinlikleri ile yerli endüstri ve beşeri sermayenin arasındaki makasın bilginin akışını ve içselleştirilmesini zorlaştırdığını, know-how ve teknoloji transferini zora soktuğunu göstermektedir (Agosin and Mayer, 2000; Portelli and Narula 2004; Perez and Soete 1988; Xu, 2000). Narula ve Marin (2003) sadece yüksek içselleştirme becerisi olan firmalarının olduğu ülkelerde DYY'nin taşma etkilerinden yararlanmanın mümkün olacağını ileri sürmektedir. Bazı çalışmalar ise devletin DYY ve iştiraklerinin bilgisini transfer etmek adına yerli endüstri ile yabancı yatırımcılar arasında arabulucu gibi bir rol üstlenebileceğini önermektedir (Lall ve Narula, 2004).

3.1.4. Beşeri Sermayenin Gelişimi

Doğrudan yabancı yatırım ve uluslararası firmaların beşeri sermaye açısından faydalı olduğu genel olarak kabul görmektedir. Ancak, eğitimin de beşeri sermaye için temel unsur olduğu, daha da önemlisi, onun üzerinde daha fazla etkisi olduğu da bir gerçektir. Belli bir eğitim seviyesi ülkenin hem DYY çekmesi için hem de uluslararası firmalardan beşeri sermaye kaynaklı taşma olması için zaruridir. Yabancı firmalarla ülke arasındaki bilgi makası açıldıkça, beşeri sermaye faydaları ve taşma etkilerinin meydana gelmesi şüphesiz çok zordur. Teknoloji transferi konusunda olduğu gibi burada da paradoks içerisinde bir ilişki gözlemlemekteyiz. Narula'nın (2004) çalışması göstermektedir ki; yüksek teknoloji seviyesine ve sektörlere sahip ülkeler beşeri sermaye konusundaki taşma etkilerinden daha fazla yararlanabilmektedir.

Teknoloji ve beşeri sermaye ile DYY destekli kalkınma arasındaki paradoksu en iyi açıklayan çalışmalardan biri Lall ve Narula'nındır (2004). Buna göre, zayıf yetkinlikleri ve becerileri olan gelişmekte olan ülkelerde sanayileşme ve kalkınma DYY'ye daha fazla bağlı olmak zorundadır. Ancak, eğer bu ülkeler yeterli yetkinlik ve becerilere sahip değilse DYY'nin sanayinin büyümesine ve kalkınmasına öncülük etmesi de zordur. Dolayısıyla çalışmada gelişmekte olan ülkelere reçete olarak önerilen liberal ekonomi yaklaşımı eleştirilmektedir. Çünkü, ülkeler bu yaklaşımda becerilerin gelişimini dahi daha düşük ve kesikli bir teknoloji gelişimine sebep olması dahi muhtemel serbest piyasa gücüne bırakılmıştır. Teknolojinin ne kadar hızlı değiştiğini ve beceri geliştirmenin belli bir yolu birikimli olarak izlediğini düşünürsek, bu yaklaşımların “sonradan gelen” (latecomer) gelişmekte olan ülkelerde düşük büyüme tuzağına düşürebilmesi de muhtemeldir.

Diğer taraftan, ampirik ve anektodsall kanıtlar göstermektedir ki (bazı ülke ve sektöre özgün örnekler hariç) uluslararası firmalar tarafından sağlanan eğitim ve beşeri sermaye gelişim programları yerli firmalar tarafından sağlanandan daha yüksektir (OECD, 2002:14). Ancak, aynı rapora göre bu eğitimlerden yararlananların ekonominin geri kalanına bunu transfer edecek biçimde bir taşıma etkisi göstermesi konusunda mevcut kanıtlar daha azdır.

Yukarıda anlatılanlardan şöyle bir sonuca ulaşılabilir; DYY'nin beşeri sermaye üzerindeki etkisi genel olarak doğrudan değildir. Bu etki genelde uluslararası firmaların muhtelif aktiviteleri ile çabalarından ve bununla beraber devletlerin DYY'yi çekmek adına uyguladığı ve beşeri sermayeye katkı sağlayan politikalardan kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, beşeri sermayenin gelişimi hususu kalkınmanın diğer konuları ile çokça bağlantılı olarak karşımıza çıkmaktadır. Yine de, DYY'nin kalkınma üzerindeki doğrudan etkisi varsa o da şu şekilde açıklanabilir; uluslararası firmaların yaptığı yatırımdan sonra iş başı öğrenmeler ve eğitimlerin bireyler üzerindeki beşeri sermaye katkısı olabilir. Bu katkı, çalışanların başka firmalara geçmesi ve hatta girişimci olarak iş hayatlarına devam etmeleri durumunda maksimize edilecektir.

3.1.5. Rekabet

Ülkedeki yabancı yatırımcıları varlığının yerel rekabeti tetiklemesi ve böylece verimlilik artışı ile fiyatların azalması suretiyle kalkınma sürecine katkıda bulunması

beklenir. Bununla beraber, ulusal rekabet politikasının da rekabet edenleri (yani firmaları) değil rekabetin kendisini koruması önemlidir. Bu bağlamda, rekabet politikasının verimliliğe ve tüketiciyi koruması sağlanmış olacaktır. Aksi takdirde, rekabet politikası sanayi politikasına indirgenmiş olmakla ve tüketicilere uzun dönemli fayda sağlamakta başarısız olmakla eleştirilebilir.

Diğer taraftan, ironik olarak, gelişmekte olan ülkelerde, rekabet edenleri yani firmaları korumamak daha az bir rekabetçi çevre yaratabilir. OECD'ye (2002:15) göre, gelişmekte olan ülkelerde uluslararası firmaların girişi ülkeden belli bir alanda yoğunlaşmayı arttırarak rekabet karşıtı sonuçlara da yol açabilmektedir. Buna göre, yoğunlaşma riski bazı faktörlerden dolayı daha da yüksek olabilir. Bunlar ülkenin coğrafi olarak daha izole bir coğrafi konuma sahip olması, pazara giriş engellerinin yüksek olması, ülkenin görece olarak küçük olması, yatırımcının uluslararası pazarda önemli bir pazar pozisyonu olması ve ülkenin rekabet hukukunun zayıf bir çerçeve çizmesi veya iyi uygulanamamasıdır.

Son olarak, bazı çalışmalar göstermektedir ki gelişmiş ülkeler uluslararası firmaların girişinden kaynaklı verimlilik artışından daha çok yararlanabiliyorken, gelişmekte olan ülkelerde bu yarar daha azdır (Meyer, 2004).

Sonuç olarak denilebilir ki, her ne kadar ekonomi teorisine göre açık ekonomide uluslararası firmalar, yetersiz ve verimsiz yerel endüstrinin yeri almalıysa da, pratikte bunun faydaları beklendiği kadar yüksek olmayabilmektedir. Bu tür durumlar için en azından yerli endüstriyi koruyacak farklı politikalar faydalı olabilecektir.

3.1.6. Çevre ile İlgili Bağlantılar

Yabancı yatırımcılar tarafından gelişmekte olan ülkelere yapılan yatırımların yerel yatırımlara göre daha modern ve çevresel olarak daha temiz olduğu genel olarak kabul edilmektedir. Bununla beraber, yerel firmaların benzeri uygulama yapma isteği, işgücü transferi ve tedarik gerekliliklerinin sonucunda pozitif dışsallıklar olduğu da gözlemlenmektedir (Meyer, 2004). Dolayısıyla, her ne kadar bazı sektörler için sınırlı olsa da, DYY'nin genel çevresel etkileri daha çok pozitif olmakta hatta ülkenin çevre politikalarına dahi katkı sağlayabilmektedir.

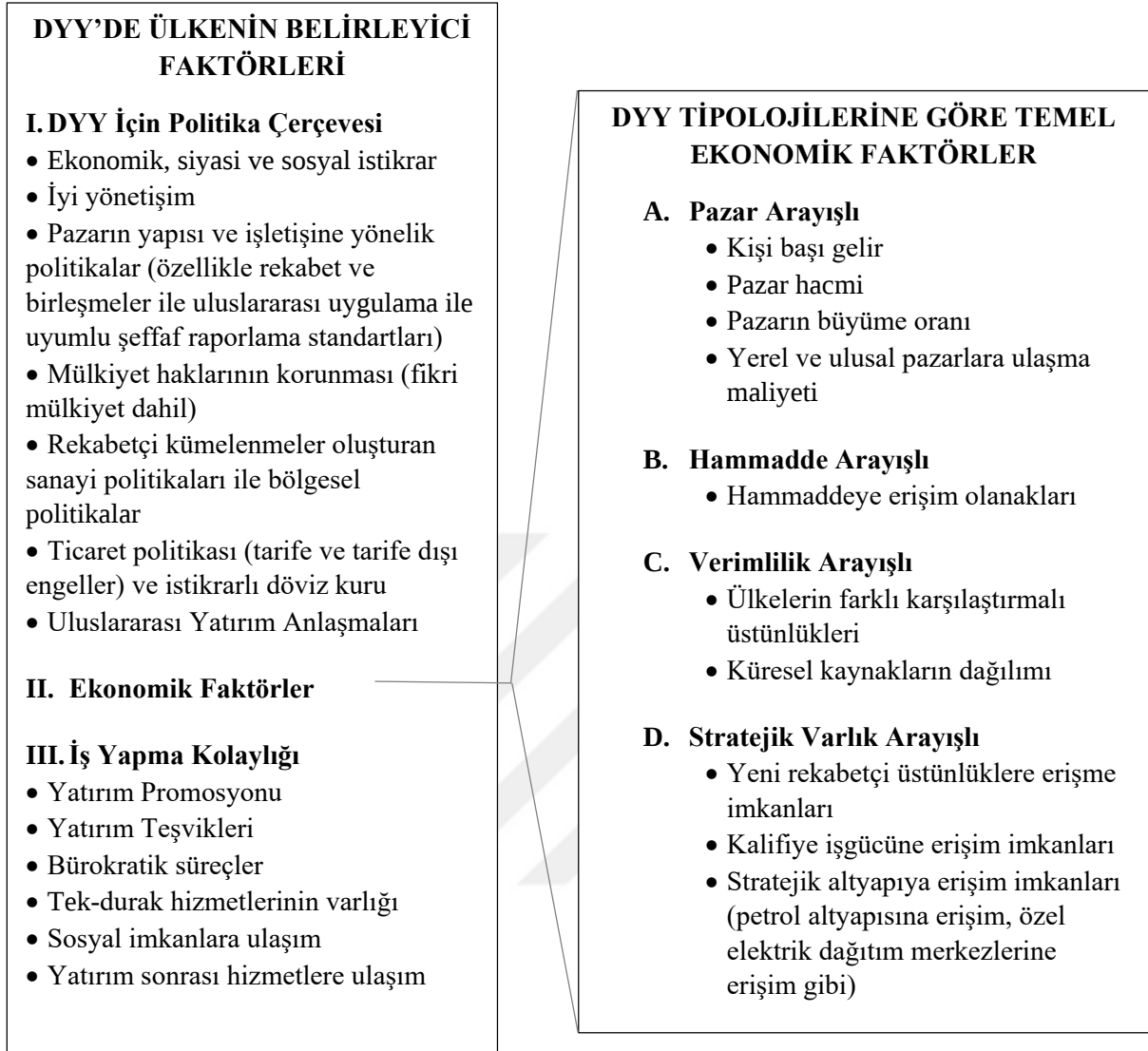
Ancak, şunu da ifade etmek gerekir ki, gelişmiş ülkelerdeki çevresel standartlara daha az uygun üretim süreçlerinin ve tesislerin bu nedenden dolayı gelişmekte olan ülkelere taşındığı örnekler de mevcuttur (OECD, 2002). Bu şekilde, daha düşük teknoloji ve çevresel etkileri daha olumsuz olan yatırımlar gelişmekte olan ülkelere yönelebilmektedirler.

3.2. Uluslararası Yatırım Anlaşmaları ile Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi

Uluslararası yatırım anlaşmaları, gelişmekte olan ülkelerde yatırımcılara hukuki güvence sağlaması sebebiyle doğrudan yabancı yatırım çekmek için önemli bir araç olarak görülmüştür. UYA'ların hukuki güvence sağlamak ve doğrudan yabancı yatırımı çekmekte ne kadar etkili olduğunu anlamak için, UYA'nın varlığının yabancı yatırımcı kararlarını ne ölçüde etkilediğini incelenmesi gerekmektedir.

3.2.1. DYY'nin Belirleyici Faktörü Hukuki Güvence ve UYA'lar

Yatırım kararı pek çok faktörden etkilenir. UNCTAD (1998a:180) raporu doğrudan yabancı yatırım için bu belirleyici faktörleri üç geniş kategoride incelemektedir: (i) DYY için politika çerçevesi, (ii) ekonomik faktörler, (iii) iş yapma kolaylığı. *Politika çerçevesi*, ekonomik, politik ve sosyal istikrar, hukuki iklim, iyi yönetim, pazarın yapısı ve işletişine yönelik politikalar (özellikle rekabet ve birleşmeler ile uluslararası uygulama ile uyumlu şeffaf raporlama standartları), mülkiyet haklarının korunması (fıkri mülkiyet dahil), rekabetçi kümelenmeler oluşturan sanayi politikaları ile bölgesel politikalar, ticaret politikası (tarife ve tarife dışı engeller) ve istikrarlı döviz kuru ve son olarak uluslararası yatırım anlaşmaları olarak detaylandırılmıştır. *Ekonomik faktörler* ise pazarın büyüklüğü ve büyüme oranları, hammaddeye erişim, altyapı imkanları gibi faktörler olup, yatırım tipolojisine göre değişebilmektedir. Son olarak, *iş yapma kolaylığı* faktörü belirtilmiş ve yatırım promosyonu ve yatırım teşvikleri gibi belirleyiciler bu faktörün altında listelenmiştir.

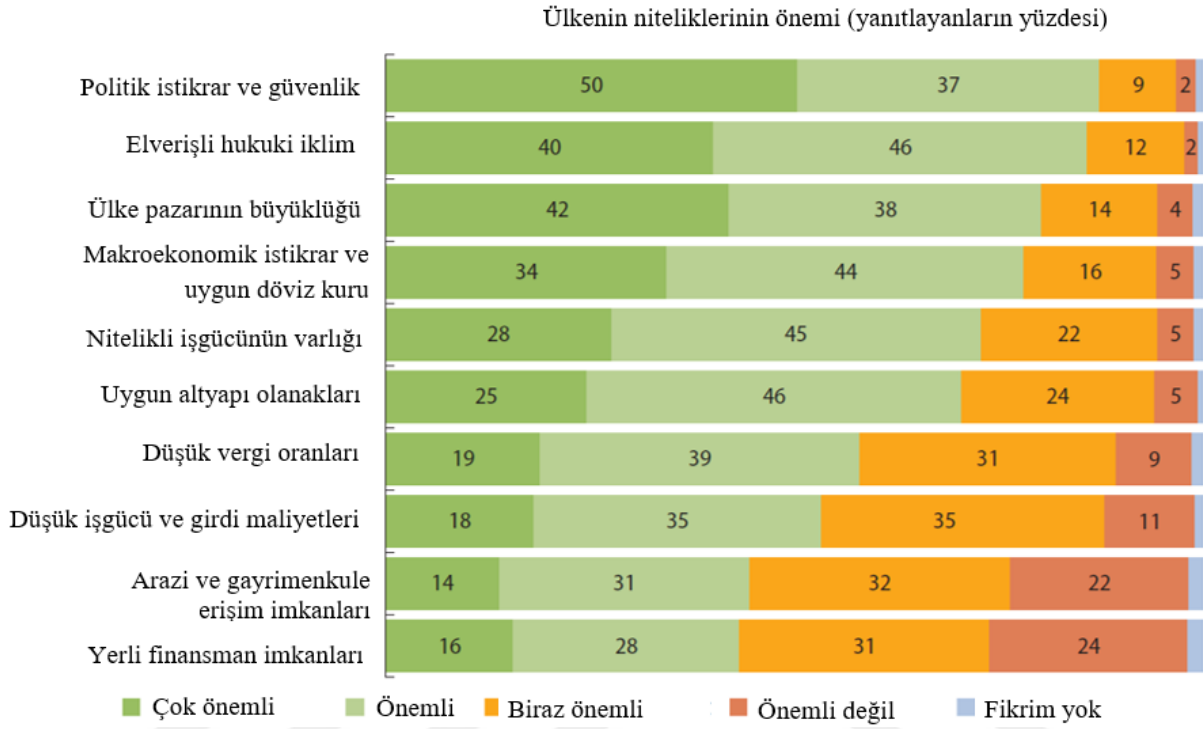


Şekil 3.2. DYY için ülkenin belirleyici faktörleri (UNCTAD, 1998a:180)

Şekil 3.2'nin incelenmesinden, UYA'ları, politika çerçevesi başlığı altında DYY'yi etkileyen pek çok faktörden biri olarak görmekteyiz. UYA, DYY'yi doğrudan amaçlayan bir politika aracı olmakla beraber diğer faktörlerin de uluslararası firmalar için büyük önem arz ettiği görülmektedir. Bununla beraber, iş yapma kolaylığı başlığı altında sunulan yatırım promosyonu faktörünün de UYA'lar da yer alabildiğini gözlemlemekteyiz. Dolayısıyla, yatırım promosyonu ile ilgili hükümler içeren UYA'lar, iş yapma kolaylığına katkı sağlayan bir araç olarak da görülebilir. UNCTAD (1998a:191) raporunda ayrıca iş yapma kolaylığı hususunda şuna da vurgu yapılmaktadır; bu faktör lokasyon seçiminde ancak diğer ön koşullar farklı ülkelerde eşit olarak karşılanabiliyorken etkili olabilmektedir.

UYA'ların rolü UNCTAD'a (2012:133) göre: istikrarı, öngörülebilirliği ve şeffaflığı arttırarak yatırımcı güvenini yükseltmek ve yatırımın korunması konusunda uluslararası bir

boyut kazandıracak şekilde yatırım ve ticaret akışını teşvik etmektir. Bununla beraber, UYA'ların tek başına zayıf bir yatırım iklimini güçlüye dönüştürmekte yeterli olmayacağını ve bu şekilde bir DYY akışını sağlayamayacağını belirtmektedir.



Şekil 3.3. Ülkenin niteliklerinin yatırım kararındaki önemi (Dünya Bankası, 2017:6)

UYA'ların yatırım kararı almadaki rolünün görülebileceği bir başka çalışma ise Dünya Bankası (2017) tarafından bir ankete dayandırılarak yapılmıştır. Bu çalışmada yatırım kararı ile ilgili olan ekonomik faktörlere daha az yoğunlaşarak politika yapıcılarının manevra alanına sahip oldukları idari ve hukuki değişkenler öne çıkartılmıştır. Buna göre, uluslararası yatırımcılar tarafından ülke ile ilgili olarak yatırım kararını etkileyen en önemli nitelik ya da karakteristik *politik istikrar ve güvenlik* olarak görülmektedir. Sonrasında ise elverişli *hukuki iklim* ve *pazar büyüklüğü* gelmektedir. İlginç bir biçimde verimlilik sağlayan veya düşük maliyetli üretimi sürdürecekt faktörler, siyasi ve hukuki iklimde olduğu gibi “çok önemli” olarak görülmemektedir. Birçok uluslararası firmanın üst düzey yöneticisi *düşük vergi oranları* ve *işgücü maliyetini* “önemli” ya da “biraz önemli” olarak nitelendirmişlerdir. Buradan şöyle bir sonuca ulaşılması mümkündür: ticari olarak karlılık sağlayacak veya ekonomik olarak çekici yatırım fırsatları, eğer yatırımcılar nezdinde algılanan veya gerçekte de olan siyasi ve hukuki riskler mevcutsa gerçekleşmeyebilir. Yani yatırımcılar ya bu siyasi ve hukuki riski fiyatlandırarak maliyet olarak kabul etmekte ya da siyasi ve hukuki iklimin elverişliliği bir önkoşul olarak kabul edilmektedir.

Çalışmada, siyasi ve hukuki riskler, kamulaştırma, kar transferi kısıtlamaları, sözleşme ihlalleri, beklenmedik yargı kararları, ayrımcılık ve hukuki şeffaflığın eksikliği olarak sayılmıştır. Görüldüğü üzere bu tür riskler UYA'larda (söz konusu çalışma bağlamında YKTK'larda) veya ülkenin kendi hukuki çerçevesinde “yatırımcıları koruma garantileri” şeklinde düzenlenebilen etmenlerdir.



Şekil 3.4. Yatırım iklimi faktörlerinin yatırım kararındaki etkisi (OECD, 2017:9)

Ancak, yatırımcılara Şekil 2.4'te yer alan yatırım iklimi faktörlerinin yatırım kararına etkisi sorulduğunda sadece %51'i YKTK'ları “çok önemli” veya “önemli” olarak nitelendirmiştir. İlginç bir biçimde ülkenin kendi hukuki düzenlemelerinde yer alan yatırımcı koruma hükümlerinin varlığı %81 oranında “çok önemli” veya “önemli” olarak görülmüştür⁷. Uluslararası firmaların üst düzey yöneticilerine yatırım kararını etkileyen en önemli faktörler sorulduğunda siyasi ve hukuki iklimi en önemli faktör olarak belirtmiş olmaların rağmen, yatırım iklimi ile ilgili düşünceleri sorulduğunda sadece bir kısmının YKTK'ları bu kadar önemli olarak görmüş olması ironiktir. Buradan şu sonuca ulaşılabilir; uluslararası firma yöneticileri ya YKTK'ları yatırım iklimi ve siyasi istikrar katkı sağlayan önemli bir araç görmemekte ya da YKTK'lar hakkında yeterli bilgiye sahip değil. Bu noktada tekrar UNCTAD'ın (2012) YKTK'ların (UYA başlığı altında) DYY'nin belirleyici faktörü olarak belirtmesi ve UYA'ların rolü ile ilgili tanımını hatırlatmakta fayda vardır.

⁷Sayısal olarak bu farklılığa rağmen, Dünya Bankası (2017:8) raporu UYA'ların DYY'yi çekme konusundaki bu bulguların literatürle uyumlu biçimde pozitif olduğunu önermektedir

Çünkü görülmektedir ki UNCTAD'ın konu hakkındaki raporları ile uluslararası yöneticilerin ki birbirinden farklıdır.

Anket yöntemi ile gerçekleştirilen farklı çalışmalarda da benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Yatırımcılarla anket yöntemi ile yapılan çalışmalar ekseriyetle UYA'ların yatırımın hacmi ve yeri konusunda karar verme açısından sadece kısıtlı bir rol oynayabileceğini göstermektedir (FMECD 2015:12). Poulsen (2013)'e göre yatırımcılar, yatırım kararı almadan önce nadiren ülkelerde YKTK'ların mevcut olup olmadığını sorgulamakta ve mevcut olsa dahi söz konusu YKTK'lar siyasi risk sigortası sağlayıcıları üzerinde fiyat ve kapsam açısından sadece sınırlı fayda yaratmaktadır.

3.2.2. UYA'dan DYY'ye: Ampirik Çalışmaların Analizi

UYA'ların DYY üzerindeki etkisinin pozitif olduğunu gösteren çalışmalar tersini gösteren çalışmalardan daha fazladır. Yine de, UYA'ların gerçekten de gelişmekte olan ülkelere DYY akışını teşvik edip etmemesi hususunda çokça eleştiri yapılmaktadır (FMECD, 2015). Bu bağlamda, literatürün değerlendirilmesi suretiyle UYA'ların DYY üzerindeki etkisini analiz etmek faydalı olacaktır.

Öncelikle, UYA'lar ile DYY arasındaki pozitif ilişkiyi gösteren çalışmalar incelenecektir. UNCTAD'un (2014) bu konuda detaylı bir raporu mevcut olup, burada sadece incelenebilen çalışmaların sonuçları yansıtılacaktır. Neumayer ve Spess (2005) panel data yöntemini kullanarak 1970 ile 2001 arasında 1189 ülke verilerini analiz etmiştir. Kurdukları ekonometrik model YKTK'lar ile DYY arasında pozitif bir ilişkinin varlığını göstermiş ve farklı spesifikasyonlarında da anlamlı sonuçlar üretmiştir. Bütthe ve Milner (2004) 1970 ile 2000 arasındaki verileri kullanarak 122 gelişmekte olan ülkeyi analiz etmiş ve YKTK'lar ile DYY arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir korelasyonun varlığını ispat etmiştir. Berger ve diğerleri (2013) de yatırımın yapıldığı 83 ülke ile yatırımın kaynağı 28 ülkeyi analiz ederek anlamlı ve pozitif bir ilişki bulmuştur. Tortian (2012), 20 güneydoğu Avrupa ve Orta Asya ülkesine giren DYY'leri incelemiş ve pozitif bir ilişki bulmuştur. Bu konuda ilginç bir çalışma Salacuse ve Sullivan (2005) tarafından yapılmış olup, buna göre ABD ile yapılmış YKTK'ların diğer OECD ülkeleri ile yapılan YKTK'lara göre DYY'yi teşvik ve transfer etme konusunda daha olumlu etkileri olmaktadır. Tobin and Rose-Ackerman'a göre (2011) YKTK'lar gelişmekte olan ülkelere DYY girişi konusunda

olumlu sonuçlar yaratmaktadır ancak zayıf bir yatırım ikliminin yerine geçecek şekilde pozitif bir etki yaratmamaktadır. UNCTAD'a göre (2014:5) YKTK'lar ve DYY arasındaki pozitif ilişkiyi gösteren diğer çalışmalar ise şöyledir: Grosse ve Trevino (2005), Oh ve Fratianni (2010), Tobin ve Rose-Ackerman (2006), Guerin (2010), Banga (2008), Kerner (2009) ve Siegmann (2008).

Burada şunu not etmek gerekir ki UYA'lar ile DYY arasındaki korelasyon her zaman UYA'ların DYY'yi arttırdığı anlamına gelmeyebilir. Çünkü modellerdeki nedensellik ilişkileri iki yönlü olarak çalışabilir. Bir başka deyişle, içsellik olarak da bilinen, ters nedensellik ilişkisinden kaynaklı pozitif korelasyon sonuçları doğurmuş olabilir. Aisbett (2009), bu problemi işaret edecek şekilde yaptığı çalışmada içsellik problemini ihmal eden çalışmalarda UYA'ların DYY üzerindeki etkisinin daha fazla çıktığını ispat etmiştir. Allee (2011) de yaptığı çalışmada, aynı şekilde, içsellik problemini dikkate alınca sadece birkaç ülkenin ABD ile yaptığı YKTK ve TTYA'ların sonucu olarak yabancı yatırım artışı tecrübe ettiğini göstermiştir. Bununla beraber, son zamanlarda yapılan bazı çalışmalara göre YKTK'lar ile DYY arasındaki pozitif ilişki içsellik problemi hesaplamalara katılsa dahi geçerli olabilmektedir. UNCTAD'a göre (2014:5), Busse ve diğerleri'nin (2010) çalışması buna örnek olarak gösterilebilir. Çalışmada çekim modeli ve farklı model spesifikasyonları kullanılarak YKTK'ların gelişmekte olan ülkelere DYY akışlarını teşvik ettiği gösterilmiştir.

Diğer taraftan, UYA ile DYY arasında önemli ve anlamlı bir ilişki bulan çalışmaların aksine, bazı çalışmalar bu bağlamda aynı kanıtları bulamamış ve ikisi arasında zayıf ve şartlı bir ilişkinin olduğunu önermişlerdir. UNCTAD'ın (1998b) ekonometrik çalışması, yatay-kesit zaman serileri modeli kullanarak, 72 ülke için 23 yıllık verilerin analizini yapmış ve DYY ile YKTK arasındaki bağında zayıf olduğunu göstermiştir. Bir başka çalışmada, Hallward-Driemeier (2003) OECD ülkelerinden gelişmekte olan ülkelere 20 yıllık DYY akışını izlemiştir. Buna göre, YKTK'ların ilave DYY'yi teşvik etme noktasında kısıtlı bir katkısı olabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Tobin and Rose-Ackerman (2003) tarafından yapılan bir çalışmada ise bir ülkenin imzalamış olduğu YKTK anlaşmalarının sayısı göz önünde bulundurularak, ABD ve 54 gelişmekte olan ülke incelenmiş ve YKTK'ların sayısının ülkenin DYY çekmesine katkısının çok kısıtlı olduğu gösterilmiştir. UNCTAD'a göre (2014:6) benzer sonuçlara Peinhardt ve Allee (2008) ile Gallagher ve Birch'in (2006) çalışmalarında da ulaşılmıştır.

Bir kısım çalışmalar ise pozitif bir ilişkinin varlığını önermekle beraber bunu belli bir zaman dilimi veya farklı değişkenlerle ilişkilendirecek şekilde kısıtlamaktadır. Örneğin, Egger ve Merlo (2007) dengesiz panel veri yöntemi kullanarak 52 ülke üzerinde 1980-2001 verilerini kullanarak yaptıkları çalışmada UYA'ların imzalandığı ilk yıllarda DYY üzerinde güçlü bir katkısı olduğunu önermişlerdir. Pinto ve diğerleri (2010) yaptıkları çalışmada onaylanmış olan YKTK'ların yabancı yatırımlar üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ancak bu etkinin istikrarlı olmadığını ve zamanla dağıldığını göstermiştir. Colen ve diğerleri (2014), Bağımsız Devletler Topluluğu ve çeşitli Orta Asya'da yer alan 13 ülke için yaptıkları için yaptıkları çalışmada olumlu bir ilişki olduğunu söylemekle beraber bunun sektörden sektöre değiştiğini göstermiştir. Neumayer and Spess (2005) YKTK'ların etkisinin ülkenin kurumsallığına, bir başka deyişle ülkenin kurumlarının olumlu niteliklerine ve kalitesine bağlı olduğunu önermiştir. Desbordes and Vicard (2009) konuya farklı ve önemli bir bakış açısı getirmiştir. Buna göre, YKTK'ların DYY üzerindeki etkisi anlaşmayı imzalayan iki ülke arasında ilişkilerinin niteliğine kritik bir biçimde bağlıdır.

Belirtmek gerekir ki, yukarıda anılan çalışmaların çoğu UYA'ları anlaşılması güç bir “kara kutu” olarak görerek bunların içeriğini çalışmalarına dahil edememiştir. Bu çalışmanın da amaçlarından biri olan UYA'larda yer alan maddelerin ayrı ayrı kalkınmaya etkisini inceleyememişlerdir. Yine de bazı çalışmalar UYA'ların içeriğinin DYY akışına etkisi analiz etmeye çalışmıştır. Örneğin, Berger ve diğerleri (2013) YKTK'ların etkisi sonuçlar üretebilmesinde “ulusal muamele” maddesinin önemini vurgulamıştır. Bir başka çalışmada ise her ne kadar birçok UYA sadece yatırım sonrası hükümler⁸ içerse de, DYY akışını arttırma ihtimali daha yüksek olanlar pazara giriş hükümleri gibi yatırım öncesi hükümlerdir⁹ (FMECD, 2015:14). Ancak, yatırım öncesi hükümlerin TTYA'larda yer aldığı DYY artışı etkisi yarattığı, YKTK'lar da ise bu etkinin dağılık olduğunu gösteren çalışmalar da mevcuttur (Leshner ve Miroudot'tan aktaran Berger, 2013). Son olarak, beklenen etkinin tersine, daha kuvvetli YDAÇ hükümlerinin daha yüksek DYY akışına katkı sağlamadığı da farklı çalışmalar da gösterilmiştir (Berger ve diğerleri, 2013 ve Yackee, 2009).

DYY akışına etkisi konusunda TTYA'lar ile YKTK'lar arasındaki farka bakıldığında ise birçok çalışmanın TTYA'ların YKTK'lardan daha güçlü bir etki yarattığı konusunda hemfikir olduğu görülmektedir. UNCTAD'a (2014) göre bir çok çalışma TTYA'ların DYY

⁸ İngilizce: post-establishment clauses

⁹ İngilizce: pre-establishment clauses

akışı üzerindeki pozitif etkisini ispatlamıştır. Bunlar, Banga, 2003; Te Velde and Bezemer, 2004; Dünya Bankası, 2005; UNCTAD, 2009; Medvedev, 2012; Bütthe and Milner, 2014). YKTK'ların aksine bu etki güçlü YDAÇ hükümleri bulunan TTYA'larda daha fazladır (Bütthe and Milner, 2014). Bu çalışmalar göstermektedir ki TTYA'lar YKTK'lara kıyasla daha fazla DYY belirleyici faktörünü etkilemektedir.

Tüm bu bilgilerin ışığında denilebilir ki UYA'ların DYY üzerindeki etkisi konusunda ampirik çalışmalar ikna edici olmayan veya müphem denilebilecek sonuçlar üretmiştir. Bazı çalışmalar bu etkiyi olumlu olarak bulurken, bazıları olumsuz sonuçlar önermiş veya ancak belli şartlar altındaki bir olumlu etkiden bahsetmenin doğru olduğunu göstermiştir. Bununla beraber, sektörden sektöre ve UYA'nın içeriğine ve hatta türüne (YKTK veya TTYA) göre pek çok farklı sonuç elde edilmiştir. Yine de ampirik çalışmalara göre TTYA'ların pazara erişim konusunda uluslararası firmalara sağladığı yararlar gibi pek çok belirleyici faktörü etkilemesi sonucunda YKTK'lardan daha olumlu sonuçlar ürettiği gözlemlenmektedir.



4. ULUSLARARASI YATIRIM ANLAŞMALARI: HUKUKİ ÇIKARIMLAR

UYA’lar yatırım alanında uluslararası bir yasal çerçeve çizmesinden dolayı öngörülebilirliği arttırdığı düşünülerek çokça övgü almaktadır. Ancak, üstü kapalı yazılan ve belirsizlik ihtiva eden bazı anlaşma maddeleri yatırım yapılan ülke açısından bakıldığında tam tersi yönde, yani öngörülebilirliği azaltıcı şekilde etki yapabilmektedir. Ayrıca, bazı anlaşma maddeleri de ülkelerin düzenleme yapma haklarını kısıtlamak suretiyle politika alanını daralttığı gerekçesiyle de eleştiriye maruz kalmaktadır. Aşağıda UYA anlaşma maddeleri 4 farklı kategoride incelenerek kalkınma etkileri tartışılacaktır: (i) tanım maddeleri (yatırım ve yatırımcı tanımı); (ii) muamele maddeleri (en çok kayırlan ülke, ulusal muamele, eşit ve lehte muamele); (iii) yaptırım maddeleri (YDAÇ maddesi); (iv) diğer maddeler (kamulaştırma, istisnalar, pazara giriş ve performans gereklilikleri).

4.1. Tanım Maddeleri

Pek çok hukuki metin gibi UYA’larda da anlaşmada geçen terimlerin tanımı yapılarak başlanır. Kalkınma çerçevesinde bakacak olursak bunlardan en önemlileri yatırım ve yatırımcı tanımlarıdır.

4.1.1. Yatırım Tanımı

Genel olarak Avrupa ülkelerinininkine benzeyen geleneksel YKTK’lar yatırımı “anlaşmaya taraf olan ülke yatırımcısı tarafından, diğer taraf ülkede yaptığı varlık edinimleri” olarak tanımlamaktadır (UNCTAD, 2017a:119). Bu şekilde bir tanım, daha fazla yatırım çekmek için açık uçludur ve her tür varlık edinimine koruma sağlar niteliktedir. Ancak, UYA’nın etki alanını genişletmek suretiyle daha önce tarafların üzerinde düşünmemiş oldukları beklenmedik yükümlülüklerin ortaya çıkmasına sebep olabilir. Güçlü, esnek ve hızlı hareket edebilen uluslararası firmalar karşısında zayıf kurumsal ve bürokratik kapasiteleri olan gelişmekte olan ülkeleri düşünüldüğünde beklenmedik yükümlülüklerin riskinin artabileceğini ve çeşitlenebileceği söylenebilir.

Dolayısıyla, bazı ülkeler, ironik olarak genelde gelişmiş ülkeler, yatırımın kapalı liste şeklinde dar olarak tanımlamakta (NAFTA gibi) ya da sadece doğrudan yatırıma atıf yapmaktadır (Avustralya-Tayland STA’sının Yatırım Bölümü gibi) (UNCTAD, 2017b:39).

Aynı rapora göre, bazı UYA'lar tanımın kapsamını yatırım ile ilgili nitelikler sunarak daraltmaktadır. Bu nitelikler; kaynakların kullanımı, kar amacının varlığı veya üstlenilen bir riskin varlığı olarak sayılabilir. Türkiye-Nijerya YKTK Anlaşmasında (2011) “uzun süreli ekonomik ilişkilerin kurulması” da bir kriter olarak sayılmıştır. Kanada-AB Kapsamlı Ekonomik İşbirliği ve Ticaret Anlaşmasında (2016) ise “belli bir süre ile” kriteri ile yatırımlar nitelendirilmiştir.

Hindistan model YKTK'sı (2015) ilave bir kriter daha önermektedir: yatırımların sürdürülebilir kalkınmaya katkısı olması (UNCTAD, 2017b:39). Ancak, bu şekilde bir önerinin hayata geçmesinin önünde farklı zorluklar bulunmaktadır. Örneğin, sürdürülebilir büyümeye katkı kriterinin ölçümü için ne gibi göstergeler kullanılacağı veya bu kriterin öngörülebilirliği olumsuz etkileme ihtimali gibi.

4.1.2. Yatırımcı Tanımı

Yatırımcı tanımı hangi yatırımcıların koruma altında olacağını ve taraf ülkeye karşı dava açabileceğini belirler. Yatırım tanımı gibi bu madde de UYA'nın kapsamını genişletici bir etki yapabilmektedir.

Geleneksel UYA'lar yatırımcıyı genel olarak “taraf ülkelerin yürürlükteki mevzuatlarına göre vatandaş olanlar veya kurulmuş olan yasal kuruluşlar” olarak tanımlamaktadır. Ancak, çeşitli zilliyet (sahiplik) bağları aracılığı ile anlaşmaya taraf olmayan üçüncü bir ülkedeki üst firmaya ait olan firmalar da yatırımcı olarak görülebilmektedir. Örneğin, Türkiye ile UYA'sı bulunmayan Zimbabwe'den bir yatırımcı Türkiye'ye yatırım yapıyor olsun. Yatırımcı firma zilliyet bağı ile Hollanda'daki bir üst firmaya bağlı ise (veya ortaklık yapısı/yönetimi olarak Hollandalılar hakimse) bu yatırımcı ana firmanın Hollanda'da olduğunu belirterek, Türkiye-Hollanda UYA'sından yararlanmak isteyebilir. Zira UNCTAD'a göre (2017b:39) 2010-2015 yılları arasında YDAÇ davalarının üçte biri anlaşmaya taraf olmayan bir ülkede yer alan ancak zilliyet bağı ile anlaşmaya taraf ülkede bulunan firmalardan oluşmaktadır. Daha da ilginç, bu firmaların %25'inden fazlası da “posta kutusu firmaları”¹⁰ olarak geçen, anlaşmaya taraf olan ülkede kayda değer

¹⁰ İng. “mailbox companies”

operasyonu bulunmayan, sadece ilgili ülkenin UYA koşulları iyi olduğu için orada bulunan, bir nevi zahiri üst firmalardır.

UYA’ların bu şekilde suistimal edilmesini önlemek adına bazı ülkeler anlaşmalarında “taraf ülkede kayda değer ekonomik aktivitesi bulunma” ya da “taraf ülkede genel merkezi bulunma” gibi gereklilikler getirmektedir. Örneğin Türkiye-Şili YKTK’sı (1998) yatırımcıyı “anlaşmaya taraf ülkelerden birinde kurulan veya kayıtlı olan ve o ülkede genel yönetim merkezi ile etkin ekonomik faaliyetleri bulunan herhangi bir yasal kişilik” olarak tanımlamaktadır.

Bu yöndeki suistimalleri önlemek adına bir başka çözüm de anlaşmaya “yararın reddi” maddesini eklemektir (Gastrell, 2015). Bu, yatırımın yukarıda anlatıldığı şekilde taraf olmayan ülke yatırımcısı tarafından yapıldığında, yatırımı alan ülkenin anlaşma kapsamı korumayı reddetmesine olanak sağlar. Bu tür durumlarda takdir yetkisi yatırım alan ülkenin olduğu için konunun YDAÇ mekanizmasına götürülmesi ihtimalinde dahi davanın yatırım alan ülke lehine sonuçlanması beklenir.

4.2. Muamele Maddeleri

Muamele kuralları¹¹, bir yabancı yatırımcıya yatırımı alan ev sahibi ülke tarafından yapılabilecek veya yapılamayacak muamelenin çerçevesini belirlemek ve ayrımcı muameleyi engellemek için kullanılmaktadır. Ticaret anlaşmalarında da yer alan “en çok kayırlan ülke muamelesi” ve “ulusal muamele” maddeleri ile “eşit ve lehte muamele” maddelerini kapsamaktadır.

4.2.1. En Çok Kayırlan Ülke Muamelesi

En Çok Kayırlan Ülke¹² maddesi bir ülkenin herhangi bir diğer ülkeyi daha fazla gözetmesini veya o ülkeyi kayırmasını engellemek için geleneksel olarak GATT 1947’den kalan ve iz bırakıcı üslubu ile yatırım anlaşmalarında da yer almaktadır. Yatırım

¹¹ İng. Treatment Clauses

¹² İng. MFN: Most Favoured Nation

anlaşmalarındaki amacı, farklı ülkelerin yabancı yatırımcılarının aynı şartlar altında “mücadele” edebilmesini temin etmektir.

En çok kayrılan ülke muamelesi GATT 1947’den bu yana kalkınma açısından pek çok tartışmaya konu olmaktadır. Yatırım ekseninde bakıldığında ise maddeye başvurulma ve uygulamaları yönünde oldukça ilginç bir şekil almış ve ticaret anlaşmalarındaki uygulamasından da farklılaşmıştır. Şöyle ki, YDAÇ mekanizmasına taşınan davalarda davacıların sadece küçük bir kısmı yatırım alan ülkenin diğer ülke yatırımcılarını daha fazla gözetecek uygulamalarda bulunduğundan şikayetçi olmuşlardır. Şikayetçi olunan şey, ilginç bir biçimde, yatırım alan ülkenin diğer ülkelerle imzaladığı daha yatırımcı dostu YKTK maddelerinin varlığı ve bunların söz konusu davada kendilerine uygulanmıyor oluşudur. UNCTAD’a göre (2017b:30), bazı yatırımcılar kendi YKTK anlaşmalarında yer alan “uluslararası tahkime gitmeden önce yerel mahkeme süreçlerine başvurmuş olmak” şartının davalı ülkenin diğer bazı YKTK’larında yer almadığını belirterek, en çok kayrılan ülke muamelesi kuralına başvurmakta ve bunun kendileri için de uygulanmasını talep edebilmektedir. Aynı rapora göre, birkaç tahkim davasında bu şekilde bir talebin, ucu açık yazılmış bir en çok kayrılan ülke maddesinin varlığı sayesinde olumlu sonuçlandığı görülmüştür.

Bunlar göz önüne alındığında denilebilir ki en çok kayrılan ülke maddesine dayanan uluslararası yatırımcılar ülkenin farklı UYA’larında yer alan daha avantajlı olan maddeleri “cherry picking”¹³ olarak da bilinen uygulama ile kullanmakta, böylece gelişmekte olan ülkelerin farklı müzakereler ile elde etmiş olduğu tavizleri de boşa çıkarmaktadırlar. Örneğin, zorlu müzakerelerle elde edilmiş bir performans gerekliliklerinde esneklik maddesi, YDAÇ mekanizmasına yansıyan bir davada yatırımcının en çok kayrılan ülke maddesine atıf yapması ile boşa çıkabilir. Yani bu şekilde bir uygulama ile farklı maddelerin sağlaması beklenen katkıları da boşa çıkabilir ve bu da her bir maddeden elde edilmesi mümkün olan kalkınma faydalarının sonuçsuz kalkmasına sebep olabilir.

Diğer taraftan, UYA’lardan beklenen faydaların bu şekilde bir hayal kırıklığı yaratmaması için ülkeler farklı önlemler alabilmektedir. Bazı ülkeler radikal bir biçimde bu maddeyi anlaşmalarında bulundurmamayı tercih etmektedir. Örneğin, Hindistan-Malezya

¹³ Cherry picking İngilizce bir deyiş olup, mevcut küme içerisinde en iyi sonuçları çıkaracak şekilde bir seçim yapma, böylece bir anlamda da gerçek kümeyi gizleme uygulamasıdır.

STA (2011), AB-Singapore STA (2004), ASEAN-Avustralya-Yeni Zelanda STA (2009) ve Japonya-Singapur STA'larının (2002) yatırım bölümleri en çok kayrılan ülke muamelesi maddesini bulundurmamaktadır (Dünya Bankası, 2015).

Bazı ülkeler tarafından başvuru alan bir başka çözümse en çok kayrılan ülke muamelesi maddesini bulundurmamakla beraber içerisine “benzer durumlarda” ifadesini eklemek olmaktadır. Böylece, YDAÇ mekanizmasına yansıyan durumlarda yatırımın boyutu, sektörü ve farklı spesifikasyonlarının göz önünde bulundurulma ihtimali artabilecektir. Ayrıca, ülkelere düzenleme yapma ve politika belirleme alanında daha fazla manevra alanı tanımaktadır. Diğer taraftan “benzer durumlar”ın kıyaslaması için gerekli ölçütlerin neler olacağı konusu ve öngörülebilirliğin azalması eleştirilen yönlerindendir (UNCTAD, 2017b:31). COMESA Yatırım Anlaşması için bazı ülkeler konu hakkında ölçüt veya rehber minvalinde çalışmalar yapmış olsa da anlaşma yürürlüğe girmemiştir (UNCTAD, 2017a:113). Bir başka çözüm ise en çok kayrılan ülke muamelesi maddesinin YDAÇ hükümlerine uygulanamayacağını anlaşmada belirtmektir. Bu konuda iki gelişmiş ekonomi olan AB ve Kanada arasında Kapsamlı Ekonomik İşbirliği ve Ticaret Anlaşması (CETA) incelendiğinde, diğer ülkeler ile imzalanan UYA'ların “muamele” olmadığı dolayısıyla en çok kayrılan ülke prensibinin diğer ülke UYA'larına atıf yaparak kullanılamayacağı belirtildiği görülmektedir (UNCTAD, 2017b:31).

Görüldüğü üzere, ticaret anlaşmalarından bu yana problemler yaratan en çok kayrılan ülke muamelesi maddesi yatırım anlaşmalarında da farklı sıkıntılara yol açmaktadır. Ülkeler tarafından farklı çözümler bulunmaya çalışılsa da bu çözümler öngörülebilirliği azaltma, gerekli kriterlerin bulunmaması veya müzakereler de zorluklar olarak engellerle karşılaşmaktadır. İlginç bir biçimde gelişmiş olan ülkeler kendi aralarında en çok kayrılan ülke prensibine dair çözümleri uygulayabilmektedir. Ancak, gelişmekte olan ülkeler bu maddede yapılan kısıtlamaların öngörülebilirliği azaltma endişesi yarattığı gerekçesiyle genel olarak çekingen davranmaktadır.

4.2.2. Ulusal Muamele

En çok kayrılan ülke muamelesi maddesinden farklı olarak, ulusal muamele maddesi, yabancı yatırımcıları yerli yatırımcılar karşısındaki ayrımcılıktan korumayı hedefler. Ancak, kalkınma ekonomisi literatüründe de sıkça geçtiği gibi uygulamada da ülkeler farklı

sebeplerden dolayı yerli yatırımcılara daha lehte uygulamalar yapma eğilimindedir. Örneğin, gelişmekte olan bir ülke yerli “start-up”ları destekleyici yönde politikalar takip edebilir veya daha geleneksel hali ile bilindiği üzere yerli endüstrisini güçlendirme yönünde uygulamalar yürütebilir.

Bu konu doğrudan kalkınma ekonomisi ile ilgili olup, farklı çözümler ve kaçınma yolları kullanılmakta ve önerilmektedir. Örneğin, hassas politika alanları, yerli start-up’lara yönelik özel sübvansiyonlar gibi, anlaşmalarda özellikle belirtilebilmekte veya yatırım öncesi hükümler arasında bazı sektörlere yönelik negatif liste yaklaşımı ile yerli yatırımcılar lehine bir ulusal muamele maddesi konulabilmektedir. Bir başka seçenek de en çok kayrılan ülke maddesinde olduğu gibi Hindistan Model YKTK’sında önerildiği gibi “benzer durumlarda” kıyası getirilmesi ve geçerli kriterler belirlenmesidir (Ranjan ve Anand, 2017). Yine, radikal bir uygulama olarak bazı ülkeler kendi aralarında yaptıkları UYA’larda ulusal muamele maddesini tamamen anlaşmadan kaldırmayı tercih etmektedir (Birleşik Arap Emirlikleri-Vietnam arasındaki 2003 tarihli anlaşmada olduğu gibi) (UNCTAD, 2017b:41).

Peterson’a (2004) göre bazı ülkeler ulusal muamele prensibini daha ılımlı bir hale getirmek üzere “ taraflar ulusal muameleye uygunluğu müzakere edebilir” hükmü eklemektedir (ASEAN’ın Yatırım Bölümü Madde 4’te belirtildiği gibi). Aynı çalışmada, sayıca az olsa da bazı Birleşik Krallık ve İsviçre YKTK’larının ulusal muamele ilkesinden sapacak şekilde bir uygulama ile küçük çaplı işletmelere özel muamele yapılmasına imkan tanımakta olduğu belirtilmiştir. Ancak bu da söz konusu muamelenin yabancı yatırımcıların yatırımlarını “kayda değer ölçüde etkilememesi veya onlara zarar vermemesi” şartı ile hüküm altına alınmıştır.

4.2.3. Eşit ve Lehte Muamele

Eşit ve lehte muamele maddesi yabancı yatırımcıları anlaşmada özellikle bahsi geçmemiş devletlerce uygulanabilecek diğer muamelelerden korumayı amaçlar. Geniş tanımı sebebiyle anlaşmanın spesifik maddelerinde yer bulamayan alanları, boşlukları tamamlama gibi görüntü sunar ve bazılarınca iyi yönetişimi teşvik etme potansiyelinden dolayı övülür (Dolzer and Schreurer, 2008). Ancak, pratiğe bakıldığında yabancı yatırımcılar tarafından “her şeyi kapsayan” doğası ve geniş tanımı sebebiyle farklı devlet uygulamalarında eşitsizlik iddiası ile buna atıf yapılabilmekte ve bu haliyle kullanılmaktadır

(FMECD, 2015:13). UNCTAD’a gör ise hemen hemen YDAÇ mekanizmasına yansıyan bütün davalar bu maddeyi içermektedir (2017b:32).

Gerçekten de bakıldığında “eşitlik” ve “lehte olma”nın anlaşma içeriğinde hukuki reçeteler sunacak şekilde net çizgilerle tanımlanmadığı görülmektedir. Dolayısıyla bu kelimeler maddenin ilgili dava ile oluşturulan hakimler tarafından açık uçlu olarak, öznel ve beklenmedik şekillerde yorumlanabilmesini mümkün kılmaktadır. Bu da devletlerin farklı yatırımcı iddialarına maruz kalma riskini arttırmakta bazen de savunmasız bırakmaktadır. Bununla beraber tutarsız tahkim kararlarının yatırımı alan ülkeyi uluslararası yükümlülüklerine ne ölçüde ve hangi kriterlerle uyması gerektiği konusunda güvensiz kılmaktadır (Spears, 2010).

Bu konuda, eşit ve lehte muamele kuralının kaynaklandığı ve sıkça atıf yapılan uluslararası teamül hukukuna bakıldığında ise bu maddenin uluslararası minimum muamele standardı ilkesi ile ilişkilendirildiği görülmektedir. Bununla beraber, anlaşmada eşit ve lehte muamele ilkesinin uluslararası teamül hukuku ile ilişkilendirilmediği durumlarda hakimlerin yorumlamaları konusu daha da karmaşık bir hal almaktadır (FMECD, 2015:13).

Bir başka konu ise eşit ve lehte muamele maddesinin yatırımcıların “meşru beklentilerini” koruma amacı ile kullanılmasıdır. UNCTAD’a göre (2017b:32), meşru beklentiler teriminin ucu açık uygulamaları ve yorumlamaları, ülkeleri yatırım ile alakalı mevcut politikaların değiştirilmesi veya yeni politikalar üretilmesi noktasında kısıtlayabilmektedir. Aynı rapora göre, kamu yararı gözetilerek yapılmak istenenler dahi yabancı yatırımcı haklarını ve meşru beklentilerini olumsuz etkilediği çekincesi ile sekteye uğrayabilmektedir.

Eşit ve lehte muamele maddesinin sınırlanmamış olmasının birtakım problemlere sebep olmasıyla yeni nesil UYA’larda daha net ifadeler kullanılmaya başlanmıştır. Bazıları bu maddeyi sınırlayacak şekilde uluslararası teamül hukukunun minimum muamele standardı ilkesine atıf yapmıştır. Bazıları ise yol gösterici olacak şekilde veya kesin maddelerle pozitif ve negatif bir liste yaparak nelerin bu kapsamda değerlendirilebileceğini belirlemiş ve ucu açık yorumlamalara karşı bir savunma geliştirmiştir. Son olarak en çok kayrılan ülke ve ulusal muamele maddelerinde de olduğu gibi bazı ülkeler bu maddeyi tamamen anlaşma dışında bırakmıştır (Avustralya-Singapur STA’sının Yatırım Bölümünde

olduğu gibi). Türkiye-Birleşik Arap Emirlikleri YKTK'sında (2005) görüldüğü gibi bazı ülkeler ise sadece önsözde bu maddeye atıf yaparak anlaşmanın ana metninde bir madde olarak sunmamıştır.

4.3. Yaptırım Maddeleri (YDAÇ)

Uluslararası tahkim yoluyla yatırımcı-devlet anlaşmazlığı çözümü UYA'ların yaptırım mekanizması ve en önemli araçlarından biridir. Son yıllarda, uluslararası ekonomi politikası alanında artan YDAÇ dava sayısı dikkat çekmektedir. Dikkat çeken bir diğer husus, yukarıdaki maddelerin birçoğunda da bahsedildiği gibi, tahkim heyeti tarafından verilen bazı kararların geniş kapsamlı, beklenmedik ve zaman zaman tutarsız olabilmesine yönelik eleştirilerdir (UNCTAD, 2015:115).

Berger ve diğerlerine göre (2013), UYA'ların orijinaldeki amaçlarının aksine, YDAÇ davaları yoğun olarak ulusal yargı kapasiteleri yetersiz, fakir ya da en az gelişmiş gelişmekte olan ülkelere yönelmemektedir. Ona göre bu beklenmedik bir gelişme de değildir, çünkü bu söz konusu ülkelere daha az yabancı yatırım girişi olmasının sonucudur. Buna karşılık, göreceli olarak daha iyi bir hukuki ve siyasi sistemi olan orta gelirli gelişmekte olan ülkeler ise en fazla dava edilen ülkeler olmuştur (Williams, 2014).

Çizelge 4.1. YDAÇ'nin artıları ve eksileri (UNCTAD, 2017b:44)

YDAÇ'nin Artıları	YDAÇ'nin Eksileri
• Yabancı yatırımcılara ilave bir hukuki yol sağlar ve anlaşmanın yaptırım gücünü oluşturur. • Ülkenin yerel mahkemelerinin bağımsızlık, etkinlik ve niteliği tatmin edici değilse, yabancı yatırımcıların bunlardan kaçınmasını sağlar. • Yabancı yatırımcının kendi devletini ikna etmek suretiyle sağlamak zorunda kalacağı diplomatik korunma yöntemlerinden kaçınmasını sağlar. • Tarafsız ve nitelikli bir tahkim heyeti tarafından hükme varılmasını sağlar. • Yerel mahkemelerden daha hızlı sonuç verebilir • Daha önceki tahkim hükümlerini ve kararlarını tanıyabilir	• Yabancı yatırımcılara yerli yatırımcılardan daha çok hak tanıyarak eşit olmayan rekabet koşulları oluşmasına sebep olur. • Devletlere ilave fayda sağlamaksızın hukuki ve finansal risklere maruz bırakır ve politika oluşturmada çekingenliğe sebep verir • Kararların yerindeliği ile ilgili şüpheler vardır (ticari tahkim modeli üzerine kurulmuştur, şeffaf değildir, hakimlerin bağımsız ve tarafsız olması konusunda şüpheler mevcuttur) • Farklı tahkim heyetleri tarafından benzer davalarda farklı kararlar verilerek uyumsuz ve öngörülemez sonuçlar üretebilmektedir • Hatalı kararlar için temyiz süreci yoktur • Üçüncü ülkelerden yatırımcıların erişimine açık olacak şekilde uyarlamalar yapılabilmektedir • Pahalıdır • İyi işleyen bir yerel hukuki sistemin varlığında değeri ihmal edilebilir seviyededir.

YDAÇ'ye yöneltilen eleştirilerin ve bunun yanında faydalarının büyük bir kısmının kalkınma bağlamında değerlendirilebilmesi mümkündür. UNCTAD'a göre (2017b:44), YDAÇ'nin "artıları ve eksileri"nin değerlendirilmesi sonucu bazı ülkelerin bu mekanizmaya karşı pozisyonlarını değiştirmelerine sebep olmuştur. Buna göre, Çizelge 4.1'de de görülebilen "eksiler" genel olarak şu konulardadır: yabancı yatırımcılara sağlanan korunma haklarının zaman zaman yerel yatırımcılarınkini aşması, tahkim kararlarından kaynaklı hukuki ve finansal sonuçların karşısında beklenen faydanın önemli ölçüde düşük olması, YDAÇ'nin politika yapma ve yönetmelik düzenlemede çekingenlik anlamına gelen "regulatory chill"e sebep olması, gelişmekte olan ülkeler için kullanımının maliyetli olması ve yerleşmiş ve işleyen bir ulusal hukuk sisteminin varlığında ilave katkısının düşük olması.

Bununla beraber kalkınma bağlamında endirekt olarak ilişkili olabilecek başka hususlar da mevcuttur. Örneğin tahkim kararı son ve bağlayıcı bir karar olup, hatalı kararların varlığı durumunda temyiz şansı bulunmamaktadır. Bu noktada, davaların genel olarak çevre, sağlık veya güvenlik gibi kalkınma ile ilişkili ve kamu politikasına temel oluşturacak bir düzenleme sebebiyle vuku bulduğu düşünüldüğünde temyiz varlığının kalkınma ile ilişkisi önemi daha iyi anlaşılmış olur. Zira, ülkelerin çevre, sağlık ve güvenlik sebebi ile yaptığı düzenlemelerin UYA'yı ihlal ettiği gerekçesiyle tahkime taşınması durumunda, yapılan düzenlemeleri ülkelerin kalkınma hedefleri doğrultusunda inceleyebilecek bir temyiz organı bulunmamaktadır. Ayrıca, tahkim kararlarının içeriği çoğu zaman halka açık değildir ve karar verme süreçleri de aynı şekilde gizlidir. Bu, yetersiz insan kaynağı ve teknik kapasitesi olan gelişmekte olan ülkeleri YDAÇ karşısında daha da izole olmuş duruma düşürmektedir.

4.4. Diğer Maddeler

UYA'larda ülkelerin sanayi ve kalkınma politikalarını etkileyebilecek ve her biri farklı bir başlık olarak yer alan başka maddeler de bulunmaktadır. Bunlar, mülkiyet hakkına devletin el koyması olarak özetlenebilecek *kamulaştırma maddesi*; ülkelerin kamu politikası ve ulusal güvenlik gibi konularda kanuni düzenleme yapmasına olanak sağlayacak şekilde bazı konuların anlaşma kapsamına dahil edilmemesini sağlayan *istisnalar maddesi* ve belli kurallar ve gereklilikler çerçevesinde yatırımların ülkeye girişine ve faaliyetine olanak ve koruma sağlayan *pazara giriş ve performans gereklilikleri maddesidir*.

4.4.1. Kamulaştırma

Bir taşınmazın mülkiyet hakkının kamu yararı gerekçesi ile idare tarafından sınırlandırılmasına kamulaştırma denir. UYA'lar da kamulaştırma maddeleri genelde hem doğrudan hem dolaylı kamulaştırmayı kapsayacak şekilde yer alır. Yabancı sermayeli mülkiyete acilen ve doğrudan biçimde el konulması artık istisnai bir durum olduğu için, günümüzde daha çok dolaylı kamulaştırma ve bundan kaynaklı problemler öne çıkmaktadır (FMECD, 2015:14). Dolaylı kamulaştırma etkileri doğrudan kamulaştırmaya “denk” ya da “eşit” olan uygulamaları kapsamaktadır. Bu uygulamalar, mülkiyetin doğrudan devlete geçmediği ancak yatırımcının bunun kullanımından mahruma kaldığı ya da yatırımın değerinin tahrip olmasına sebep olan uygulamalardır. Yani hukuki olarak yabancı

yatırımcının mülkiyet hakkı korunur ancak yatırımı ve yatırıma konu üretimi gerçekleştirmesi engellenmiş olur (Dolzer ve Schreuer, 2008).

Kamulaştırma maddesi, eşit ve lehte muamele maddesinden sonra YDAÇ davalarında en fazla başvurulana maddedir (Berger, 2013). Dolaylı kamulaştırmanın ucu açık tanımı ve tahkim heyetine geniş bir yorum alanı bırakması endişelere sebep olmaktadır. Eşit ve lehte muamelesine benzer biçimde, yatırımcılar yatırımı alan ülkeyi ekonomik etmenlerle çok az ilgisi olabilecek uygulamalardan dolayı dava edebilmektedir. UNCTAD’a göre (2017b:33), yatırımcılar bu maddenin dolaylı kamulaştırma hükmünü kullanarak ülkelerin ayrımcı bir muamele gütmeyen ancak yatırımları üzerinde olumsuz etkisi olacağını düşündükleri uygulamaları dava edebilmektedir. Bu uygulamalara örnek olarak belli bir ekonomik faaliyet alanındaki yasaklamalar veya kısıtlamalar ile çevresel ve kamu sağlığını gözetilen uygulamaları gösterilebilir. Bundan dolayı, tazminat hakkı doğuran bir kamulaştırma ile meşru bir politika yapımı süreci arasında ince bir çizgi oluşmakta, bu da kamulaştırma maddesinin kalkınma ekseninde de tekrar değerlendirilebileceği izlenimini yaratmaktadır.

Son zamanlarda imzalanan UYA’lar dolaylı kamulaştırma için birtakım kriterler koyabilmektedir. Bunlar arasında, uygulamanın etkisi, devlet müdahalesinin yatırım ile ilgili mantıklı beklentisi veya uygulamanın niteliği gibi kriterler bulunmaktadır. Bir başka seçenek de anlaşmada “normal düzenleyici faaliyetler”in (ayrımcı olmayan, kamu politikası amacı güden iyi niyetli olanlar) dolaylı kamulaştırma oluşturmadığını belirtmektir (Tienhaara, 2010). Son olarak, her ne kadar yatırımcının ülke riski algısını yükseltse de bir başka çözüm de kamulaştırma maddesini anlaşma dışı bırakarak yatırımcının özel yatırım sigortası yapması ve garantiyi bu şekilde elde etmesini sağlamaktır.

4.4.2. İstisnalar Maddesi

İstisnaların yer aldığı madde kamu politikası ve ulusal güvenlik gibi konularda düzenleme yapılmasını temin etmek üzere birtakım konuların anlaşma kapsamına dahil edilmemesini sağlar. Geleneksel YKTK’larda her ne kadar yer almasa da son zamanlarda imzalanan YKTK’lar ile TTYA’ların yatırım bölümlerinde, GATT anlaşmasının 20 ve GATS anlaşmasının 24. maddesine benzer bir dille yazılan istisnalar yer almaktadır. Bu haliyle yatırımcıyı koruma ile kamu politikası amaçlarını yerine getirme arasında bir denge oluşturulmasını temin eder. Yatırımcıların, belirtilen hususlarda yatırımı alan ev sahibi

ülkeyi dava edememesine olanak sağlar. Yatırım alan ülke açısından bakıldığında ise ülkeye belli şartlara birtakım önlemlerin alınmasına izin verecek şekilde hukuki belirlilik sağlar. Dolayısıyla yukarıda birçok maddede anlatılan ve yetersiz kapasitelere sahip gelişmekte olan ülkeleri mağdur edecek biçimde ucu açık yazılmış ve belirsiz maddelere, yükümlülükler ile ilgili olarak kesinlik ve öngörülebilirlik getirilesini temin edebilir.

Bununla beraber, bir istisnalar maddesinin anlaşmadaki her bir maddeyi de meşrulaştırmayacağını göz önünde bulundurulması gerekir. Anlaşmada ki her bir maddenin istisna maddesi ile ilişkisi kullanılan dil ile sınırlandırılabilir. GATT örneğinde olduğu gibi “ihtiyaç” temelli ve öz-yargılamaya bağlı bir madde ülkelerin elini rahatlatılabilir. Bununla beraber daha kesin ifadelerle yazılmış ifadelerle yabancı yatırımcıların hakları daha çok korunabilir. Bazen de UYA’ların içinde istisnaların bazı maddelere uygulanmayacağı belirtilebilir. Örneğin, her ne kadar UYA olmasa da Energy Charter Anlaşmasının İstisnalar Başlıklı 24. maddesinde bunun kamulaştırma maddesi için uygulanamayacağı belirtilmiştir (Newcombe, 2008).

Kalkınma ekseninde bakıldığında ise söz konusu maddelerin çok daha kullanışlı olacak şekilde düzenlenebileceği iddia edilebilir. Anlaşmayı oluşturacak müzakerelerde istisnalar maddesinin içine pek çok örnekte de görüldüğü gibi kamu sağlığı, kamu düzeni ve ahlakı, çevrenin korunması gibi konular eklenebilir. Daha da önemlisi gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasında imzalanacak UYA’ların doğru kriterlerle beraber ticari, finansal ve kalkınma kaynaklı amaçlı kamu politikalarının uygulanmasına yönelik istisnalar getirilebilir. Tüm bunların gelişmekte olan ülkelerin lehine olacak şekilde düzenlenmesi istisnalar maddesi ile mümkündür.

4.4.3. Pazara Giriş ve Performans Gereklilikleri

Son zamanlarda imzalanan UYA’lar (özellikle TTYA’lar) GATS (General Agreement on Trade in Services) anlaşmasının Mod 3’üne¹⁴ benzer biçimde pazara giriş hükümleri içermekte ve performans gerekliliklerini yasaklamaktadır. FMECD’ye göre (2015:14) pazara giriş hükümleri ile gelişmekte olan ülkeler yabancı yatırımcılara bir yandan yatırım

¹⁴ GATS Anlaşmasına göre hizmet ticareti 4 farklı Modda gerçekleşmekte olup, Mod 3 bir ticari kuruluşun tüketicinin bulunduğu ülkeye hareketi suretiyle gerçekleşen ticarettir.

öncesi koruma sağlamayı ve bir yandan da onlara sadece belirlenmiş sektörel alanlarda giriş olanağı tanıyacaklarını kabul etmektedirler.

Ayrıca, gelişmekte olan ülkeler imalat sanayinin yanında hizmetler sektöründe de performans gerekliliklerini yasaklayan hükümler ile (yerli hammadde kullanımı gibi) performans gereklilikleri ile ilgili olarak DTÖ'nün Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri (TRIMs) anlaşmasının ötesinde taahhütler vermektedir. Ancak, TRIMs anlaşmasının kalkınma ihtiyaçlarından ziyade ekonomik büyümeye öncelik verilmesiyle eleştirildiğinin vurgulanması gerekir (Malhotra, 2004). Dolayısıyla, yatırım öncesi hükümler içeren ve gelişmekte olan ülkelerin pazara giriş ve performans gereklilikleri ile ilgili taahhütler verdiği anlaşmaların, onların esnekliğini ve kalkınmaya yönelik spesifik sanayi ve hizmet politikalarını kısıtladığı yönünde bir sonuca sebep olduğu söylenebilir. Bununla beraber, iyi müzakere edilmiş ancak TRIMS anlaşmasına aykırı olmayacak şekilde belirlenen pazara giriş hükümleri de gelişmekte olan ülkelerin lehine olabilmektedir.



5. ÜLKELERİN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

Bu bölümde bazı gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı analizi yapılacaktır. Bu bağlamda 1977-2017 yılları arasındaki 40 sene değerlendirmeye tabi tutulacaktır. Öncelikli olarak Türkiye ele alınmış, diğer ülkeler seçilirken tarihsel olarak 1977 yılında Türkiye ile benzer gayri safi yurtiçi hasılaya sahip gelişmekte olan ülkeler değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Bu bağlamda, Türkiye ile beraber Güney Kore, Brezilya, Güney Afrika ve Çin seçilmiştir. Her bir ülkenin farklı dinamikleri ve tarihsel gelişimleri olduğu bir gerçektir. Örneğin, Çin ucuz işgücü ile yabancı yatırımcıları cezbederken; Brezilya yerli pazarı ile yabancı yatırımcılara hitap etmiştir. Tüm bunlar yapılacak analiz içerisinde ele alınarak, değerlendirilecektir.

Analiz dört aşamada ele alınacaktır. Öncelikle *ülkelerin ekonomik kalkınma bağlamında güncel göstergeleri* yansıtılarak mevcut durumları hakkında genel bir bilgi edinilmesi sağlanacaktır. Akabinde, analize konu ülkelerin *uluslararası yatırım anlaşmaları ile doğrudan yabancı yatırımlarının tarihsel gelişimi* gösterilecektir. Sonrasında, *diğer faktörler* başlığı altında ülkelerin politik istikrarının, hukuki ikliminin ve politika yapma kabiliyetinin gelişimi ile mevcut iş iklimi göstergeleri yansıtılacaktır. Buradaki amaç ilk olarak UYA'ların söz konusu göstergeler üzerinde etkisi olup olmadığını incelemektir. İkinci olarak ise ekonomik kalkınmada UYA'lar dışında bu faktörlerin de etkili olabileceği şüphesi ile bunun tespitini yapmaktır (bkz. Şekil 2.1). Bu noktada dikkat edilmesi gereken husus, diğer faktörler altında sadece devletlerin üzerinde değişiklik yapabileceği ve UYA'ların üzerinde etkili olabileceği faktörlerin sunulmuş olmasıdır. Yani ülkenin coğrafi konumu gibi değişiklik yapılamayacak veya UYA'ların etkilemeyeceği faktörler sunulmamıştır. Son aşamada ise *ülkelerin ekonomik kalkınmaya ilişkin ekonomik göstergeleri* tarihsel olarak ve görsellerle sunulacak, bunların gelişiminde UYA'lar ve DYY'lerin etkileri ilişkilendirilecektir. Böylece, söz konusu ülkelerin ekonomik kalkınmasının; UYA'lar, DYY ve diğer faktörlerle ilişkisi görülmüş olacaktır.

5.1. Ekonomik Kalkınma Bağlamında Güncel Göstergeler

Aşağıda, Türkiye, Güney Kore, Brezilya, Güney Afrika ve Çin'e ait 2017 yılı için güncel göstergeleri sunulmuştur. Bu göstergeler genel itibari ile ülkenin kalkınmışlık seviyesini gösterecek şekilde seçilmiş, böylece 2017 yılında söz konusu ülkelerin

“*kalkınmışlık fotoğrafı*” çekilmeye çalışılmıştır. Bu minvalde, ülkelerin güncel durumlarının tek bakışta gösterilmesi amaçlanarak, göstergelerin detaylı analizi yapılmayacaktır. Bununla beraber, kalkınmanın finansmanı ve doğrudan yabancı yatırımların önemi konusunda çizelgedeki bilgiler kullanılarak çıkarımlar yapılacaktır



Çizelge 5.1. Türkiye, Güney Kore, Brezilya, Güney Afrika ve Çin'in bazı kalkınma göstergeleri (2018 yılı için)
(Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri , 2019¹⁵)

ÜLKE	TÜRKİYE	G. KORE	BREZİLYA	G. AFRIKA	ÇİN
GENEL					
Nüfus (milyon)	82,3	51,6	209,4	57,7	1.392,7
Nüfus artış hızı (%) (yıllık)	1,5	0,32	0,78	1,35	0,45
Yüzölçümü (bin kilometrekare)	785	100	8515	1219	9563
Nüfus yoğunluğu (kilometrekare başına insan)	107	530	2	48	148
Ulusal fakirlik tanımına göre fakirlik oranı (%)*	13,5	..	26,5	55,5	3,1
1.90\$ altında yaşayan fakir oranı (2011 SGP) (%)*	0,2	..	4,8	18,9	0,7
Mlli Gelir, Atlas yöntemi (milyar dolar)	854	1.580	1.915	332	13.184
Kişi Başı Mlli Gelir, Atlas yöntemi (bin dolar)	10,3	30,6	9,1	5,7	9,4
SGP Mlli Gelir (milyar dolar)	2.261	2.069	3.314	768	25.266
SGP Kişi Başı Mlli Gelir (milyar dolar)	27,4	40	15,8	13,3	18,1
ÇEVRE VE DİĞER					
Yaşam beklentisi (yıl)*	76	83	76	63	76
Şehir nüfus artışı (% , yıllık)	2,2	0,3	1,1	2,1	2,5
Enerji kullanımı (kişi başı kg eşdeğerliği)*	1,7	5,4	1,5	2,7	2,2
CO2 salınımı (kişi başı metrik ton)*	4,5	11,6	2,6	9,0	7,5
Kişi başı elektrik tüketimi (kWh)*	2,9	10,5	2,6	4,2	3,9
EKONOMİ					
GSYH (milyar dolar)	769	1.619	1.868	368	13.608
GSYH büyümesi (%)	2,6	2,7	1,1	0,8	6,6
Enflasyon (%)	16,3	1,5	3,7	4,5	2,1
En alt %20'lik kesimin milli gelirden aldığı pay*	5,7		3,2	2,4	6,4

¹⁵ Dünya Bankası'na ait <http://wdi.worldbank.org/table> sitesinden derlenmiştir.

* 2017 yılına ait verileri yansıtmaktadır.

Tarım, ormancılık ve balıkçılıkta katma değer (GSYH'nin yüzdesi)	5,8	2	4,4	2,2	7,2
Sanayi (imalat dahil) katma değer (GSYH'nin yüzdesi)	29	36	18	26	40
İhracat oranı (mal ve hizmetler) (GSYH'nin yüzdesi)	29	44	14	30	19
İthalat oranı (mal ve hizmetler) (GSYH'nin yüzdesi)	31	39	14	29	18
Sermaye birikimi (GSYH'nin yüzdesi)	29	30	15	18	44*
Net alacak (+) / net borçlanma (-) (GSYH'nin yüzdesi)*	-2.4	2.0	-7.5	-4.2	7,1
Askeri harcamalar (GSYH'nin yüzdesi)*	2,2	2,6	1,4	1,0	1,0
<i>İŞ İKLİMİ</i>					
İş kurmak için gerekli zaman (gün)*	10	4	83	45	23
Yerli finans kesimi tarafından sağlanan kredi (GSYH'nin yüzdesi)	77	176	113	79	218
Vergi geliri (GSYH'nin yüzdesi)	17,9	15,4	12,7	27,0	27,0
Yüksek teknolojili ürün ihracatı (ürün ihracatının yüzdesi)	2,3	36,3	13	5,3	24,0*
<i>ULUSLARARASI BAĞLANTILAR</i>					
Mal ticareti (GSYH'nin yüzdesi)	51	70	23	56	34
Dış ticaret haddi endeksi (2000 = 100)	94	56	115	145	84
Yabancı borç stoğu (milyar dolar)	445	..	557	179	1.962
Toplam borç servisi (ihracat ve birincil gelire oranı)	40,2	..	36,2	12,2	7,6
Net göç (bin)*	1.525	200	30	300	-1.625
İşçi geliri transferleri (milyar dolar)*	1,0	6,2	2,7	0,8	28,6
Doğrudan yabancı yatırım (milyar dolar)	13	14,4	88,3	5,4	203,4
Resmi kalkınma yardımları (milyar dolar)*	3,1	..	0,2	1,0	-1,0

Göstergeler beş ana başlıkta sınıflandırılmıştır. Bunlar; Genel, Çevre ve Diğer, Ekonomi, İş İklimi ve Uluslararası Bağlantılardır. 2017 yılına ait söz konusu göstergelerin oluşmasında şüphesiz pek çok faktör etkili olmuştur. Örneğin çizelgede de görüldüğü üzere Çin 1,3 milyarlık nüfusu ile diğer ülkelerden ayrılmış, bu aynı zamanda günümüzdeki ekonomisinin oluşmasında da en önemli faktörlerden biri olmuştur. Bu bağlamda, Çin'in milli gelirinin Türkiye'ninkinden yaklaşık 15 kat fazla olduğu görülebilirken, kişi başı gelirinin Türkiye'ninkinden düşük olduğu da ortaya çıkmaktadır. Bu tür karşılıklı kıyaslamaların Brezilya, Güney Kore ve Güney Afrika için de yapılması mümkündür. Dolayısıyla göstergelerin tek tek incelenmesi ülkenin kalkınması hakkında bir fikir oluşturabilirken, daha doğru bir yorum için bütünsel olarak ele alınması gerekmektedir.

Her ne kadar Çizelge 5.1'in incelenmesi suretiyle ülkelerin gelişmişlik seviyeleri hakkında bilgi edinilebilse de kalkınma ve yatırımlarla ilgili bazı hususlara özellikle değinmekte fayda bulunmaktadır. Bu noktada, Uluslararası Bağlantılar başlığının incelenmesi, kalkınmanın finansmanı konusunda önemli bilgiler sağlayacaktır. İncelendiğinde, Çin'in diğer ülkeler arasında en yüksek GSYH'a sahip olan ülke olduğu görülmektedir. Çin, bu büyümesini finanse etmek için yaklaşık olarak 170 milyar dolar tutarında olan doğrudan yabancı yatırım katkısını da kullanmıştır. Daha da ilginç; Çin kalkınmasının önemli bir kısmını yurt dışı işçi gelirleri ile de finanse etmiş olup, bu tutar Çin için 28.6 milyar dolardır. Bunun yanında yerli finansal kesim tarafından sağlanan kredi oranının da Çin en üst sıradadır. Kalkınmanın finansmanı açısından önemli olan bu üç göstergede Türkiye en alt veya alttan ikinci sırada yer almaktadır. Özellikle yerli kesim tarafından sağlanan finansman son derece düşüktür. Bu noktada Brezilya ve Güney Afrika'nın da dış finansman kaynaklarına göreceli olarak bağlı olduğu görülmektedir. Güney Kore'nin ise dış finansmana bağıllığı ile ilgili net bir yorum yapılamamaktadır. Ancak, yerli kesim tarafından sağlanan finansman konusunda Brezilya ve Türkiye'ye göre daha başarılı olduğu söylenebilir. Bunlar, Türkiye'nin kalkınmasında yurtdışı finansmana duyulan ihtiyacı açıkça göstermektedir. Bu finansmanın, finansal sektör veya portföy yatırımları olmasındansa doğrudan yabancı yatırım olması tercih edilmektedir. Bunun için uluslararası yatırım anlaşmaları ve doğrudan yabancı yatırım konusu Türkiye için özel önem teşkil etmektedir.

5.2. Uluslararası Yatırım Anlaşmaları ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişimi

Çalışmaya konu ülkelerin yatırım anlaşmaları ve doğrudan yabancı yatırımlarının tarihsel gelişiminin izlenmesi, söz konusu ülkelerin ekonomik kalkınma süreçlerinde bunların payının anlaşılması adına faydalı olacaktır. Bu bağlamda inceleme üç başlık altında yapılacaktır. Bunlar; *uluslararası yatırım anlaşmaları*, *iş iklimi* ve *doğrudan yabancı yatırımların tarihsel gelişimidir*.

5.2.1. Uluslararası Yatırım Anlaşmaları

Çizelge 5.2.de görüldüğü üzere çalışmaya konu ülkeler pek çok YKTK ve TTYA imzalamıştır (UNCTAD, 2019). Bunların bir kısmı yürürlüğe girmiş olup, bazılarının onay süreçleri devam etmektedir. Tabloda bunlar ayrı ayrı belirtilmiştir. Ayrıca, her TTA yatırımlar bölümünü içermeyebilir veya içerdiği yatırımlar bölümü kısıtlı olabilir. Dolayısıyla, ülkelerin imzaladığı TTA sayısı ile TTYA sayısı farklı olabilir. Bunun için aşağıdaki tabloda yatırım bölümü içeren TTYA'ların “diğer UYA” olarak belirtilmesine gerek duyuldu. Son olarak “Yatırımlarla İlgili Diğer Uygulamalar” başlığı altında ülkeye ait çeşitli bağlayıcı olan ve olmayan uygulamaların sayısı konulmuştur. Bunlara, ülkenin taraf olduğu YDAÇ davaları, çok taraflı anlaşmalar veya hazırladığı model anlaşma metinleri de dahildir.

Çizelge 5.2. Ülkelerin İmzaladığı YKTK ve UYA sayıları (UNCTAD, 2019)¹⁶

	Türkiye	G. Kore	Brezilya	G. Afrika	Çin
İmzalanan YKTK	109	93	22	40	127
Yürürlükte olan YKTK	77	89	1	13	109
İmzalanan diğer UYA	21	20	19	10	22
Yürürlükte olan diğer UYA	17	17	13	8	19
Yatırımla İlgili Diğer Uygulamalar	31	28	19	20	21

¹⁶ UNCTAD tarafından yönetilen <https://investmentpolicyhubold.unctad.org/> adresinden derlenmiştir.

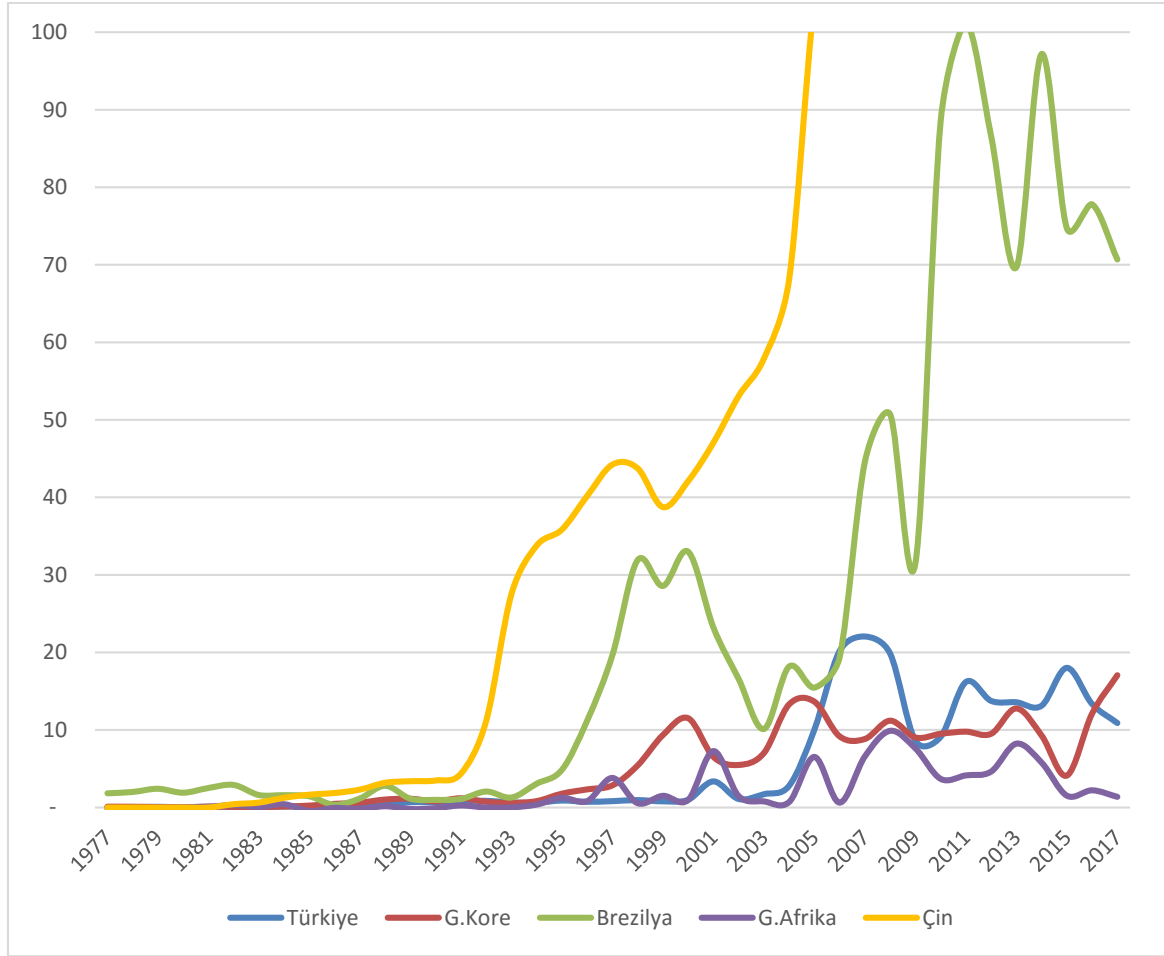
Çizelge incelendiğinde Çin ve Türkiye'nin imzalanan UYA sayısı bakımından diğerlerinden önde olduğunu görülmektedir. Bununla beraber, Brezilya'nın imzalamış olduğu UYA sayısı oldukça düşüktür. Bunların da biri hariç hiçbirisi, yabancı yatırımcılara pozitif ayrımcılık oluşturarak politika yapma sürecini kısıtladığı gerekçesiyle Brezilya Meclisi tarafından onaylanmamıştır.

Türkiye'nin imzaladığı UYA sayısı olarak Kore'den çok farklılaşmasına rağmen, ekonomik gelişmişlikleri günümüzde oldukça farklı seviyededir (Bkz. Çizelge 5.1.). Bir başka konu ise, Brezilya'da yürürlükte bulunan hemen hemen hiç UYA olmamasına rağmen dünyanın en çok doğrudan yabancı yatırım çeken ülkesi olmasıdır. Güney Afrika'nın ise imzalanan UYA, doğrudan yabancı yatırım ve günümüz ekonomik verileri bakımından geride kaldığı görülmektedir.

Son olarak çalışmaya konu ülkelerin, dünya genelindeki eğilim ile uyumlu olacak bir biçimde, 1980'lerden itibaren UYA imzalamaya başladıklarını, 2000'li yılların başında imzalanan UYA sayılarının en yüksek düzeylere ulaştığının belirtilmesi gerekmektedir.

5.2.2. Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişimi

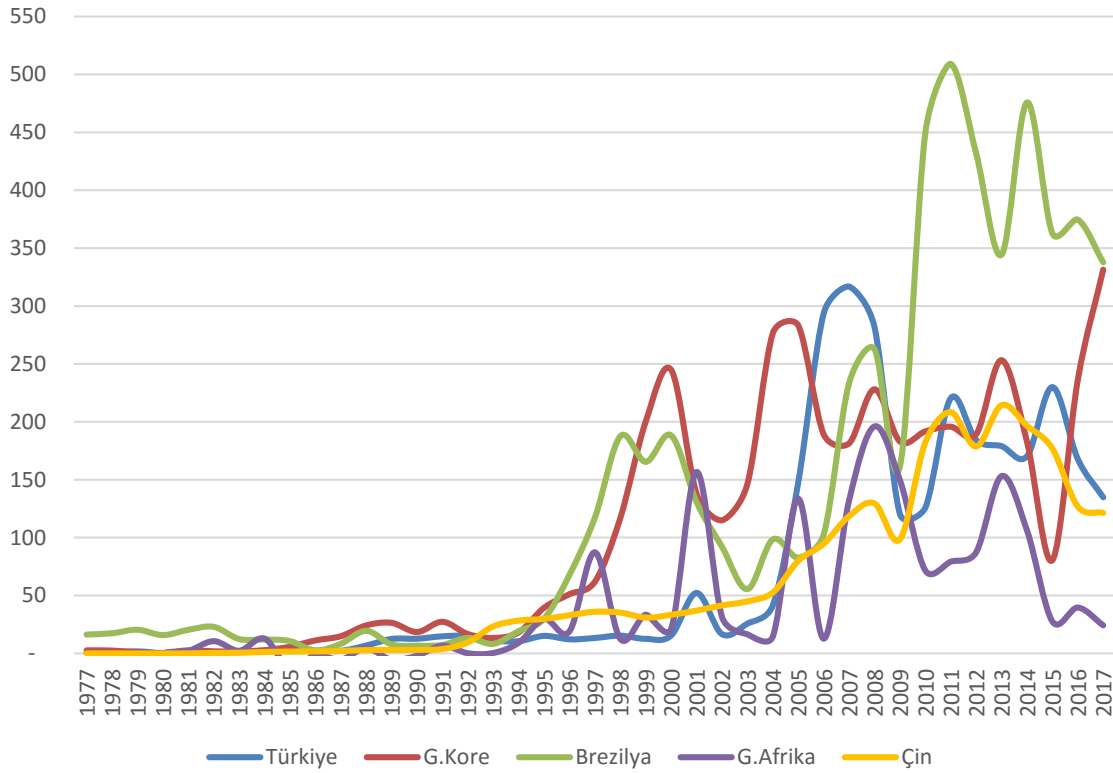
Doğrudan yabancı yatırımın belli bir ülkeye gitmesinde pek çok faktörün etkili olduğunu açıklanmış, bu faktörleri Şekil 3.2.de yansıtılmıştır. Aşağıda çalışmaya konu ülkelerin 1977-2017 arası dönem için doğrudan yabancı yatırım akışları grafiğe yansıtılarak verilmiştir.



Şekil 5.1. Ülkelere göre doğrudan yabancı yatırım girişi (milyar dolar) (1977-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

1977 yılında, yani kalkınmanın altın yıllarından sonra, 5 ülkenin de DYY grafiğinin hemen hemen aynı noktadan başladığını görmekteyiz. 1990'lı yıllara gelindiğinde, Çin büyük bir sıçrama gerçekleştirerek DYY tutarını 5 milyar dolardan 1997 yılında 40 milyar doların üzerine çıkarmıştır. Çin'in 1997 yılında çektiği bu DYY tutarına, Brezilya ancak 10 yıl sonra 2007 yılında erişmiştir. Çin ve Brezilya'nın bu sıçramalarında ekonomik liberalizasyon politikaları etkili olmakla beraber, Brezilya özelinde ise 1990'lı yıllardan itibaren yerli ve yabancı yatırımcılar arasında yasalarda yer alan ayrımların kaldırılması ve özelleştirme politikalarının katkısı olmuştur (Bonelli, 2015). Diğer taraftan, G. Afrika, G. Kore ve Türkiye'nin bir yıl içerisinde çektiği DYY tutarı neredeyse hiç bir yıl 20 milyar doların üstüne çıkamamıştır. Buna karşılık Çin 2011 yılında 280 milyar dolar (sapmadan dolayı grafikte gösterilememiş olup 2017 yılında 170 milyar dolara kadar gerilemiştir); Brezilya ise 101 milyar dolar DYY çekmiştir. Burada iki nokta sorgulanabilir. (1) Bu iki ülkenin UYA ile iş ve siyasi iklimleri çok mu cezbedici olmuştur? (2) Yoksa bu iki ülkenin

nüfuslarına bağlı iç pazarları ve diğer ekonomik faktörler mi etkili olmuştur. İlk sorunun cevabı önceki iki alt başlık altında bulunabilir. Çin imzalanan UYA bakımından lider konumdadır; ancak ironik olarak Brezilya ise sonuncudur, neredeyse hiç yürürlükte olan UYA'sı yoktur. Dolayısıyla, UYA'larla ilgili bir çıkarım yapamamaktayız. İkinci soru için ise nüfus oranına göre DYY tutarını gösteren aşağıdaki grafik incelendikten sonra yorum yapılması daha uygun olacaktır.

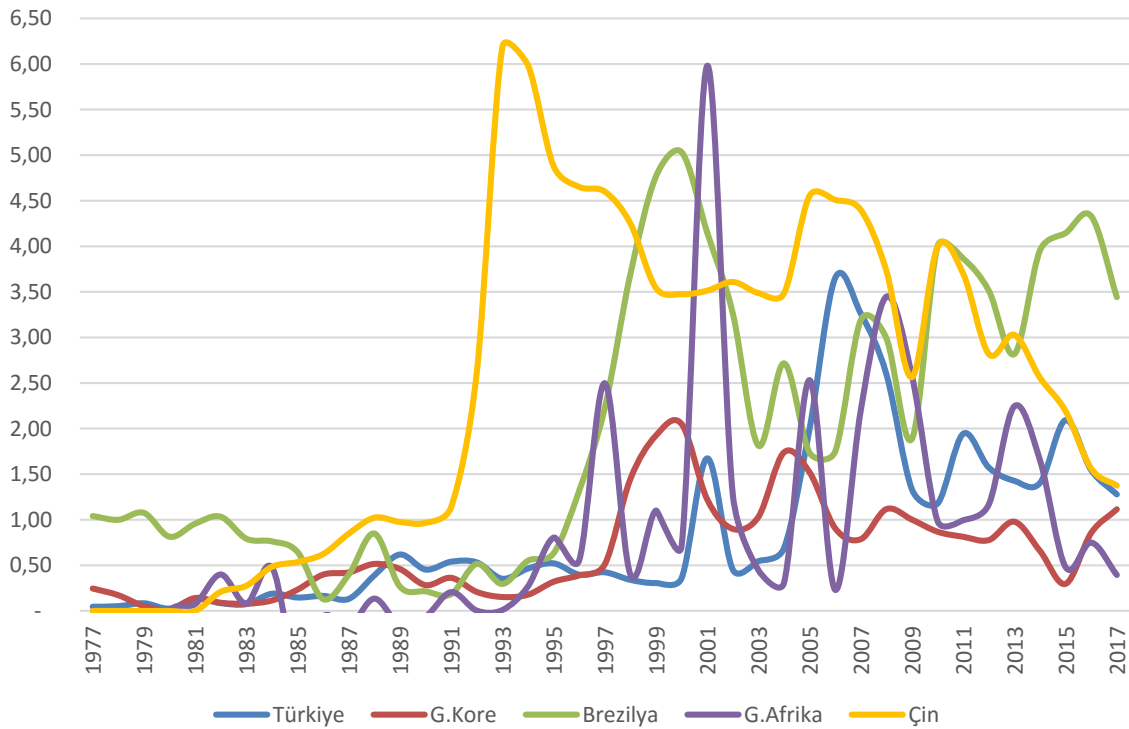


Şekil 5.2. Doğrudan yabancı yatırım girişinin nüfusa oranı (1977-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Bilindiği üzere DYY farklı amaçlarla ülkelere gidebilmektedir (Bkz. Başlık 2.2.1.). Bunlardan birisi pazar arayışlı DYY'dir. Çalışmaya konu ülkeler incelendiğinde en fazla nüfusun Çin ve Brezilya'da olduğu görülmektedir. Buna karşılık, Brezilya kalabalık nüfusuna rağmen bu nüfusa oranla en fazla DYY çeken ülke olarak da öne çıkmaktadır. Çin ve Türkiye'nin ise hemen hemen benzer grafikler sergilediğini görebilmekteyiz. Bu bağlamda, Türkiye'nin UYA'ları, iş yapma kolaylığı, ticaret potansiyeli, işgücü ve hammadde maliyetlerinin ucuzluğu gibi faktörleri olmasına rağmen Brezilya'dan hem net hem de nüfusa oranla daha az DYY çekmesi dikkate değerdir.

Bunlardan ayrı olarak, Güney Kore ise nüfusuna oranla tarihsel olarak en fazla DYY çeken birinci veya ikinci ülke olarak öne çıkmaktadır. Burada, Güney Kore'nin ileri teknoloji konusunda öne çıktığı düşünülürse, bu alanda bir kümelenme oluşacak şekilde DYY çekmiş olabileceği düşünülmektedir.

Tarihsel olarak, Brezilya ve Çin en çok DYY çeken iki ülke olarak öne çıkmakta, hatta Brezilya kişi başı DYY olarak en yüksek tutarı yakalamaktadır. Ancak, her ne kadar Çin'in imzaladığı UYA sayısı oldukça yüksekse de, ilginç bir biçimde Brezilya imzalanan UYA sayısı bakımından dünya genelinde en alt sıralarda yer almaktadır. Bu noktada, Brezilya'ya gelen yabancı yatırımın Brezilya'nın yüksek nüfusuna, yani pazarına erişim imkanlarını UYA'larla sağlanan korumaya tercih ettiği söylenebilir.



Şekil 5.3. Doğrudan yabancı yatırım girişi (%GSYH'nin oranı olarak) (1977-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Son olarak, ülkelerin GSYH'nin bir oranı olarak çekilen DYY miktarına yıllar itibari ile bakılabilir. Burada da yine Çin ve Brezilya'nın öne çıktığı görülmektedir. Brezilya genel olarak GSYH'nin %2-%4ü aralığında DYY çekerken; Türkiye'nin ise yıllar itibariyle dalgalanmalar göstermekle birlikte genel olarak GSYH'nin %1-%3'ü aralığı civarında bir DYY çektiği görülmektedir. Bu bağlamda, diğerlerinden ayrışacak şekilde GSYH'nin oranı olarak DYY akışı ile öne çıkan ülke bulunmamaktadır.

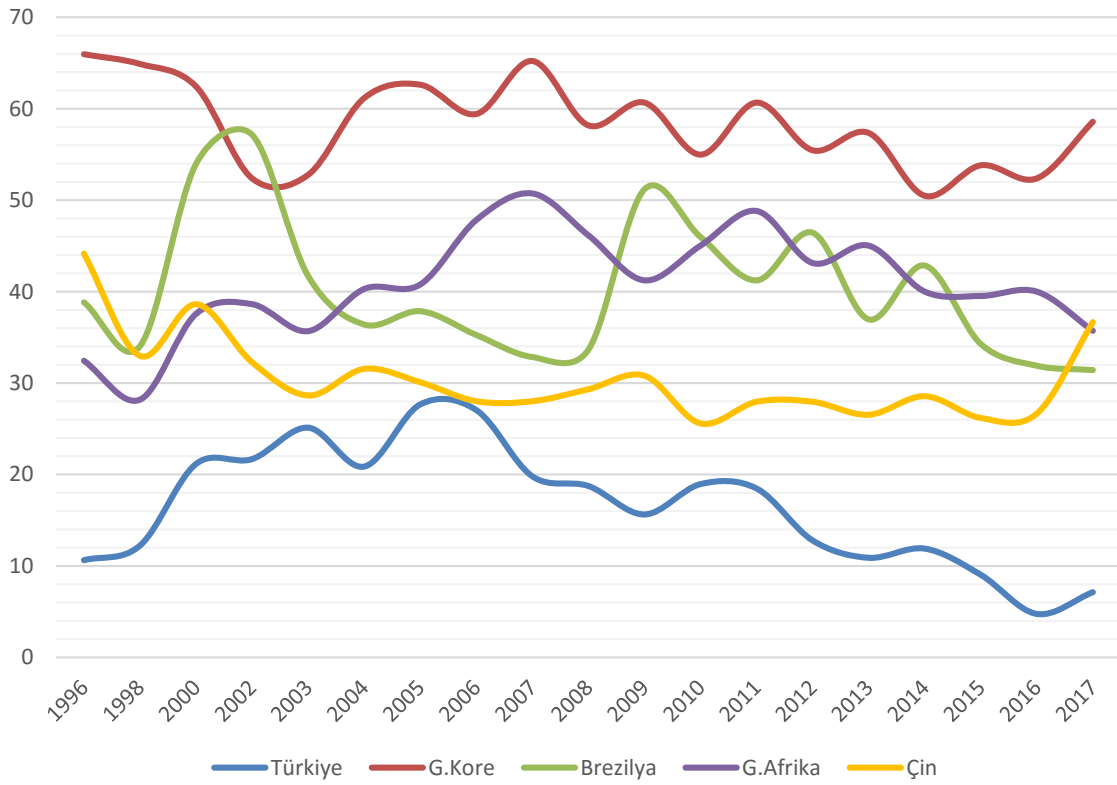
5.3. Diğer Faktörlerin Gelişimi

Ülkelerin ekonomik kalkınmasında elbette ki UYA ve DYY dışında başka faktörler de etkili olmaktadır. Dolayısıyla, ülkelerin ekonomik kalkınmalarına ilişkin göstergeleri incelemeden önce bu faktörlerin de tarihsel olarak nasıl gelişim gösterdiğinin bilinmesinde fayda vardır. Bu bağlamda, faktörler seçilirken iki etmen göz önünde bulundurulmuştur: (i) ülkelerin üzerinde söz sahibi olabildiği ve geliştirebileceği, idareye yönelik faktörler olması, (ii) UYA'ların da üzerinde etkili olduğu iddia edilen faktörler olması. Dolayısıyla, ekonomik kalkınma üzerinde etkisi olan nüfus, erişilebilir pazar büyüklüğü, hammaddelere yakınlık gibi geliştirilmesi çok kolay olmayan ve UYA'ların üzerinde etki yaratmayacağı faktörler değerlendirilmemiştir. Bu çerçevede incelenen faktörler şunlardır: *politik istikrar, hukuki iklim, yönetim ve kurumlara ilişkin algı, iş iklimi*.

5.3.1. Politik İstikrar

Politik istikrar yabancı yatırımcıların yatırım yeri seçiminde en önemli faktör olarak öne çıkmaktadır (bkz. Başlık 3.2.1 ve Şekil 3.3). Bu bağlamda, Dünya Bankası'nın (2019c) hazırladığı Dünya Yönetişim Göstergeleri veritabanı¹⁷ kullanılarak ülkelerin politik istikrar analizi yapılmıştır. Buna göre ülkelerin politik istikrar endeksi oluşturulurken farklı veri tabanlarından hükümet istikrarı, iç karışıklıklar, diğer ülke kaynaklı karışıklıklar, etnik veya bölgesel çatışma ortamı, terörist faaliyetlerin varlığı, ordunun dahil olduğu karışıklıklar, sosyal huzursuzluk ve protestoların şiddeti gibi göstergeler temel alınmıştır. Bunlardan elde edilen sonuç tüm ülkeler için 0-100 arasında bir endekse sabitlenmiştir.

¹⁷ <https://info.worldbank.org/governance/wgi/#home> adresinden erişilebilir.



Şekil 5.4. Ülkelere göre politik istikrarın yıllara göre değişimi (0-100) (1996-2017) (Dünya Bankası, 2019b)

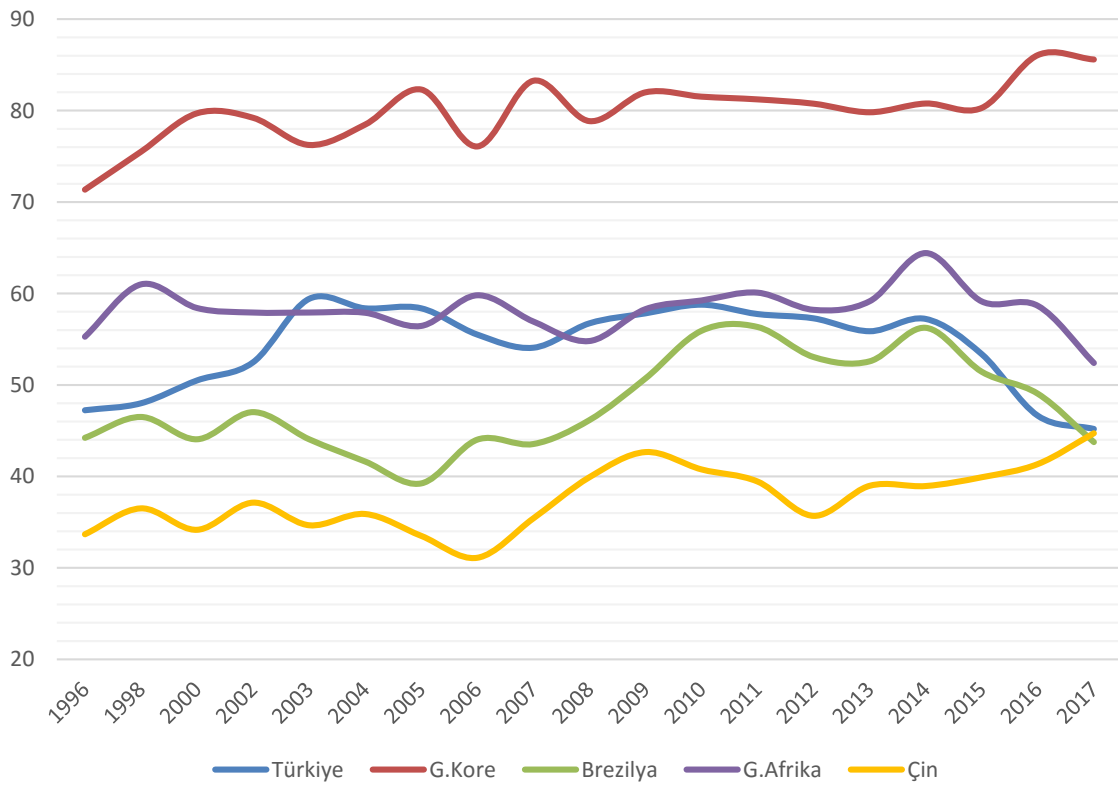
Politik istikrarın en yüksek olduğu ülke olarak 60 puan civarında seyreden grafiği ile Güney Kore öne çıkmaktadır. Brezilya ve Güney Afrikanın politik istikrar göstergesi birbirlerine çok yakın seyretmiş olup, 40-50 puan arasında dalgalanmıştır. Son yıllarda ise her iki ülke içinde bir düşüş söz konusudur. Çin ise tam tersine özellikle son yıllarda atan politik istikrar seviyesi ile öne çıkmakta olup 35 puana erişmiştir. Türkiye'nin göstergeleri ise genel olarak 2000-2007 yılları arasında 20 puan üstüne çıksa da, genel olarak 10-20 puan arasında seyretmiştir.

Bu bağlamda, Türkiye'de zaman zaman meydana gelen bölgesel terör faaliyetlerinin politik istikrarı kötü etkilediği düşünülmektedir. Ancak, Türkiye politik istikrar açısından kötü bir grafik sergilese de DYY akışı olarak ortalama veya ortalama üstü bir performans sergilemeyi başaramıştır (bkz. Şekil 5.1 ve Şekil 5.2). Yine de, en yüksek DYY akışının olduğu yılların aynı zamanda en yüksek politik istikrarın sağlandığı yıllara rast gelmesi kayda değerdir. Diğer taraftan, en yüksek DYY akışı sağlayan Çin ve Brezilya'nın da politik istikrar olarak vasat bir performans sergilediği görülmektedir. Buradan şöyle bir sonuç çıkarılabilir: her ne kadar politik istikrar en önemli faktör olarak öne çıksa da, yabancı

yatırımcılar belli bir riski kabul ederek daha yüksek getiri sağlayacak ülkelere yatırım yapabilmektedir (bkz. Çizelge 2.1).

5.3.2. Hukuki İklim

Yabancı yatırımcılar için bir ülkede yatırım yapılmasının en önemli ön koşullarından biri de elverişli hukuki iklimdir (bkz. Şekil 3.3). Zira, UYA'lar hukuki iklimin gelişmekte olan ülkelere göreceli olarak daha zayıf olduğu varsayımıyla imzalanmakta, böylece yabancı yatırımcılara uluslararası bir hukuki güvence sağlamaktadır (bkz. Şekil 3.1). Bu bağlamda, elverişli hukuki iklimin varlığı, Dünya Yönetişim Göstergeleri'nin (Dünya Bankası, 2019c), *Hukukun Üstünlüğü* göstergesi baz alınarak analiz edilmiştir. Bu gösterge, farklı veri tabanlarından elde edilen yargı bağımsızlığı, yargıya güven, polise güven, mülkiyet ve fikri mülkiyet haklarının korunabilme düzeyi, suç ve şiddete karşı yaptırımlar, sözleşmeye uymamanın yaptırımı gibi göstergeler temel alınmıştır. Bunlardan elde edilen sonuç tüm ülkeler için 0-100 arasında bir endekse sabitlenmiştir.



Şekil 5.5. Ülkelere göre hukukun üstünlüğünün yıllara göre değişimi (1996-2017) (Dünya Bankası, 2019b)

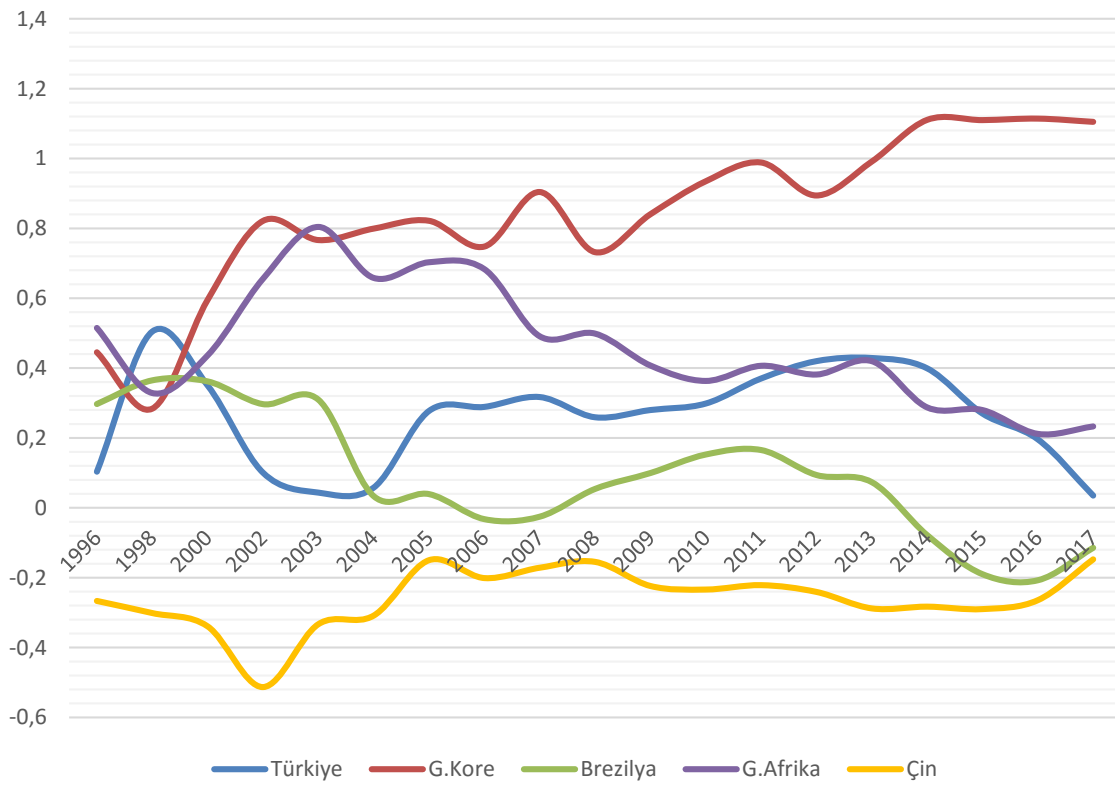
Politik istikrarda olduğu gibi hukukun üstünlüğünde de Güney Kore oldukça olumlu bir grafiğe sahiptir. Hatta son yıllarda bu gösterge 85 puanlara kadar çıkmıştır. Bununla beraber, Brezilya, Güney Afrika ve Türkiye’de son yıllarda bu grafik aşağı yönlü bir eğilim sergilemiştir. Bu üç ülke arasında tarihsel olarak Brezilya, diğer ikisinden daha kötü bir performans sergilemiştir. Çin ise hukukun üstünlüğü açısından en kötü göstergelere sahip ülke olmuştur. Ancak, Çin’de son yıllarda diğer ülkelerin aksine bu gösterge grafiği yukarı yönlü bir gelişim göstermiştir.

İlginç bir biçimde, DYY açısından başarılı ülkeler olan Çin ve Brezilya’nın politik istikrar ile benzer biçimde hukukun üstünlüğünde de bu başarıya tezat oluşturacak biçimde olumlu olmayan göstergelere sahip olduğu görülmektedir. Bu bağlamda Brezilya ve Çin için şu sorular sorulabilir: (i) Hukukun üstünlüğündeki bu kötü göstergeler UYA imzalamak suretiyle yükseltilebilmiş midir? (ii) Yoksa yabancı yatırımcılar için UYA’ların sağladığı hukuki güvence mi yeterli olmuştur?

Birinci sorunun cevabı için öncelikle bu ülkelerin imzaladığı UYA sayısına ve geçmişine bakılmalıdır (bkz. Şekil 2.4 ve Çizelge 5.2). İki ülkede dünyadaki genel eğilim ile beraber 1985-2005 arasında UYA imzalamışlardır. Ancak, Brezilya, yürürlükte olan UYA sayısı diğer ülkeler arasında en altta, buna karşılık Çin ise en üstte yer almaktadır. Çin bu kadar çok sayıda UYA imzalamasına rağmen, hukukun üstünlüğü sıralamasında Brezilya’nın altında, hatta en altta yer almıştır. Dolayısıyla, bu bilgilerden yola çıkarak denebilir ki; UYA, hukukun üstünlüğü göstergesine kayda değer bir katkı yapmamaktadır. O zaman ikinci sorunun cevabı aranmalıdır. Aynı şekilde, bu ülkeler için imzalanan UYA’ların sayısı ve geçmişine bakılabilir. Bu noktada, Brezilya’nın bu kadar az sayıda yürürlükte olan UYA’sının bulunmasına rağmen nüfusuna göre en yüksek oranda DYY çeken ülke olduğu görülmektedir (bkz. Şekil 5.2). Dolayısıyla, hukukun üstnlüğü sıralamasında altlarda yer alan Brezilya, diğer ülkeler ne diğer ülkelere farklı olarak UYA’lar aracılığı ile de güvence sağlamamış, buna rağmen yüksek tutarda DYY akışı sağlamıştır. Bu bağlamda, politik istikrar konusundaki sonuca benzer bir biçimde, yabancı yatırımcıların belli bir riski kabul ederek daha yüksek getiri sağlayacak ülkelere yatırım yapabildiği söylenebilir.

5.3.3. Yönetişim ve Kurumlara İlişkin Algı

Yabancı yatırımcılar açısından yatırım yapılan ülkelerde devletin iş dünyasına yönelik uyguladığı politikalar ve bunların ne şekilde uyguladığını önem arz etmektedir. Bu bağlamda, Dünya Yönetişim Göstergeleri (Dünya Bankası, 2019c) arasında yer alan yönetim ve kurumlara ilişkin algı göstergesi baz alınmıştır. Buna gösterge bir devletin özel sektörün gelişimine izin veren ve teşvik eden düzenlemeler politikalar üretme kabiliyetine ilişkin algıyı ölçmekte olup -2.5 ile +2.5 arasında puanlamaktadır.



Şekil 5.6. Ülkelere göre yönetim ve kurumlara ilişkin algının yıllara göre değişimi (1996-2017) (Dünya Bankası, 2019b)

Şekil 5.4 incelendiğinde, devletçi politikalar güderek özel sektörün yönlendiren Çin'e ilişkin algının eksi puanlarda olduğu görülmektedir. Türkiye'nin algısı 2003-2013 arasında dönemde yükseliş göstererek 0.4 puana ulaşmış, ancak sonrasındaki yıllarda 0.1'in altına kadar gerilemiştir. Brezilya genel olarak Türkiye'den daha kötü, Güney Afrika ise daha iyi bir algı oluşturmuştur. Güney Kore bu alanda en iyi göstergeleri sunarak son yıllarda 1'in üzerinde bir puana ulaşmıştır.

Ülkelerin genel olarak politik istikrar ve hukukun üstünlüğü konularında ortaya koydukları grafikler ile yönetim ve kurumlara ilişkin algı konusunda gösterdikleri grafik örtüşmektedir. Dolayısıyla, anılan konularda yapılan inceleme sonucu varılan sonuçlar ile bu konudaki sonuçlar da benzerdir. Yani, her ne kadar Çin, Brezilya veya Türkiye gibi ülkelere yönetim ve kurumlara ilişkin algı çok yüksek olmasa da, bu ülkelere önemli oranlarda DYY akışı sağlanmıştır. Dolayısıyla, DYY konusunda yönetim ve kurumlara ilişkin algının çok önemli bir rol oynamadığı görülmekte, yabancı yatırımcıların bazı riskleri kabul ederek daha iyi geri dönüş oranlarına ulaşmak adına bu ülkelere yatırım yapabildikleri gözlemlenmektedir.

5.3.4. İş İklimi

Üçüncü bölümde de incelendiği üzere yabancı yatırımcılar için ülkenin nitelikleri arasında en önemlisi siyasi istikrar ve elverişli hukuki iklim ile iş ikliminin varlığıdır. Ayrıca, doğrudan yabancı yatırımlar için tek başına UYA'ların bir anlam ifade etmediği de belirtilmiştir. Dolayısıyla, ülkeler bu başlık altında iş iklimi ile ilgili olarak DYY'yi cezbetmesi beklenen faktörler açısından incelenecektir.

Ülkelerin iş iklimine ve iş yapma kolaylığına katkıda bulunan pek çok faktör bulunabilir. Aşağıda, Dünya Bankası İş Yapma Raporundan (2019c) derlenen faktörlerin bir kısmı yansıtılarak, ülkelerin bunlara ilişkin sıralaması, puanları veya verileri verilmiştir.

Çizelge 5.3. Ülkelerdeki İş İklimi Göstergeleri (Dünya Bankası, 2019c)

İş İklimine İlişkin Faktör	Türkiye	G. Kore	Brezilya	G. Afrika	Çin
İş Yapma Kolaylığı Ülke Sıralaması (1-190)	60	4	125	82	78
İş Kurmak İçin Gerekli Gün Sayısı	6	4	80	45	23
Uluslararası Ticaretin Kolaylığı Ülke Sıralaması (1-190)	71	33	139	147	97
Ticari Anlaşmazlığın Çözümü (yerel mahkemede geçen süre [gün])	580	290	730	600	496
Ticari Anlaşmazlığın Çözümü (Yargı süreçlerinin kalitesi) (0-18 endeks)	13	14,5	13	7	15
Toplam Kurumsal Vergi ve Ödemelerin Oranı (Karın yüzdesi olarak)	41	33	68	28	67

Güney Kore dünya genelinde 190 ülke arasında en kolay iş yapılabilen 4. Ülke olarak öne çıkmaktadır. Güney Kore aynı zamanda iş kurmak için gerekli gün sayısına, toplam kurumsal vergi ve ödemelerin (sigorta primleri gibi işverenin yüklendiği) kara oranına, ticari anlaşmazlıkların çözümü için yerel mahkemelerde geçen süreye ve uluslararası ticaretin kolaylığına bakıldığında da en olumlu tabloyu çizen ülke veya ülkelerden biri olarak diğerlerinden ayrılmaktadır. Zira, Çizelge 5.1'deki yer alan doğrudan yabancı yatırım verisi ile beraber incelendiğinde, Güney Kore'nin nüfusuna oranla oldukça yüksek bir yabancı yatırım çektiği görülebilir.

Bunun yanında Brezilya'nın ise hemen hemen bütün göstergelerde en olumsuz tabloyu çizen ülke olmasına rağmen 2017 yılında 70,1 milyar dolar yatırım çekmeyi başaramıştır. Bu noktada, Brezilya'nın yürürlükte bulunan UYA sayısının da sadece 1 olduğunu hatırlatmakta fayda bulunmaktadır.

Türkiye'nin ise iş yapma kolaylığı sıralamasına bakıldığında göreceli olarak iyi bir konumda olduğu görülmektedir. Diğer göstergelerde de “ortalama” denilebilecek bir pozisyonda olduğunu görülebilmektedir. Yüksek sayıda UYA varlığı ve AB ile olan gümrük birliğini de dikkate alındığında, 2017 yılında çekilen doğrudan yabancı yatırımın 10,9 milyar dolar ile “sınırlı” kaldığı ve potansiyelin altında olduğu söylenebilir.

Tüm bunları gözlemledikten sonra, bir ülkenin sadece belirli bir yılda çektiği doğrudan yabancı yatırım miktarına bakarak yatırım anlaşmaları ve iş ikliminin bunun üzerinde katkısı olup olmadığını yorumlamanın doğru olmadığını da belirtilmesi gerekir. Bu yorumun daha doğru olabilmesi için ülkenin geçmiş yıllardan bu yana seneler itibari ile çektiği yabancı yatırımın incelenmesi gerekmektedir.

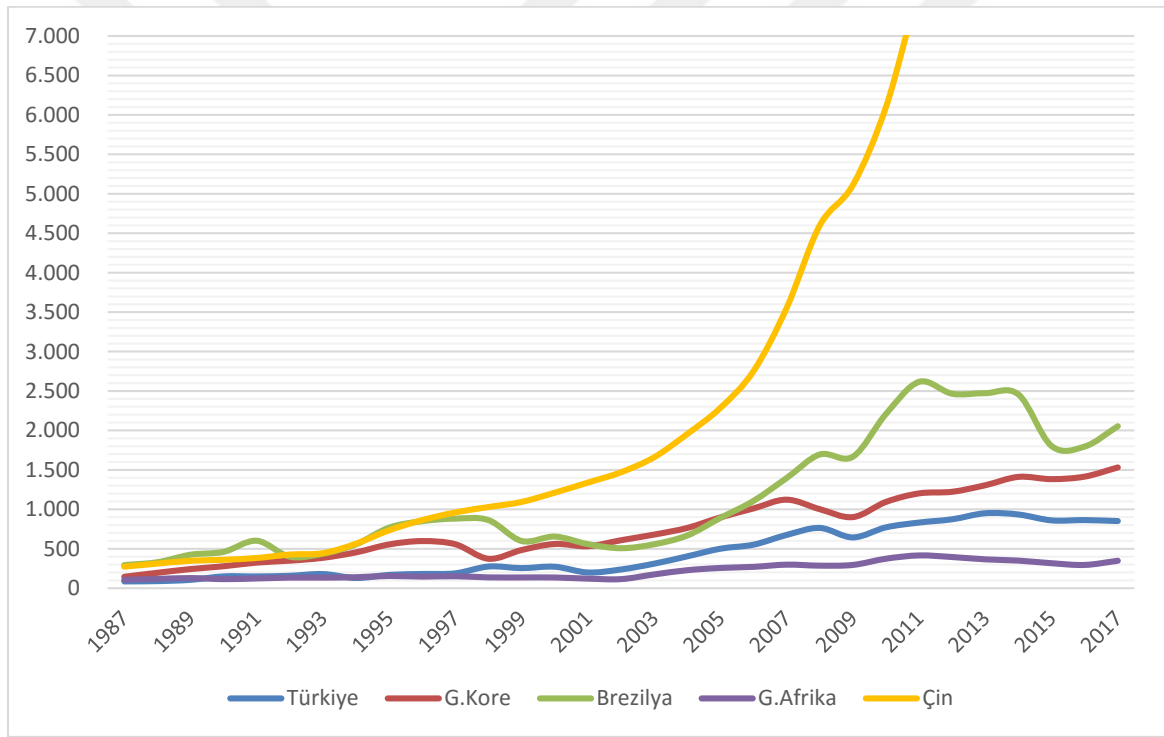
5.4. Ekonomik Kalkınmaya İlişkin Göstergelerin Gelişimi

Ülkelerin bazı makroekonomik göstergeleri ile kalkınma ile ilgili bir takım işaretçi göstergelerini incelemek, söz konusu ülkelerin ekonomik kalkınmalarının tarihsel gelişimi ile ilgili çıkarımlar yapılmasına imkan tanıyacaktır. Bu bağlamda, yatırım anlaşmaları ve doğrudan yabancı yatırımların etkilerinin görülmeye başlanabileceği 1987 ve sonrası ele alınmıştır. İncelenen göstergelerin şu şekilde sınıflandırılmıştır; *ekonomik büyüme*,

yoksulluk, refah ve işsizlik, cari işlemler ve dış ticaret dengesi, sanayi ve teknoloji ile ilgili göstergeler, insani gelişmişlik, çevre ve hava kirliliğine ilişkin göstergeler.

5.4.1. Ekonomik Büyüme

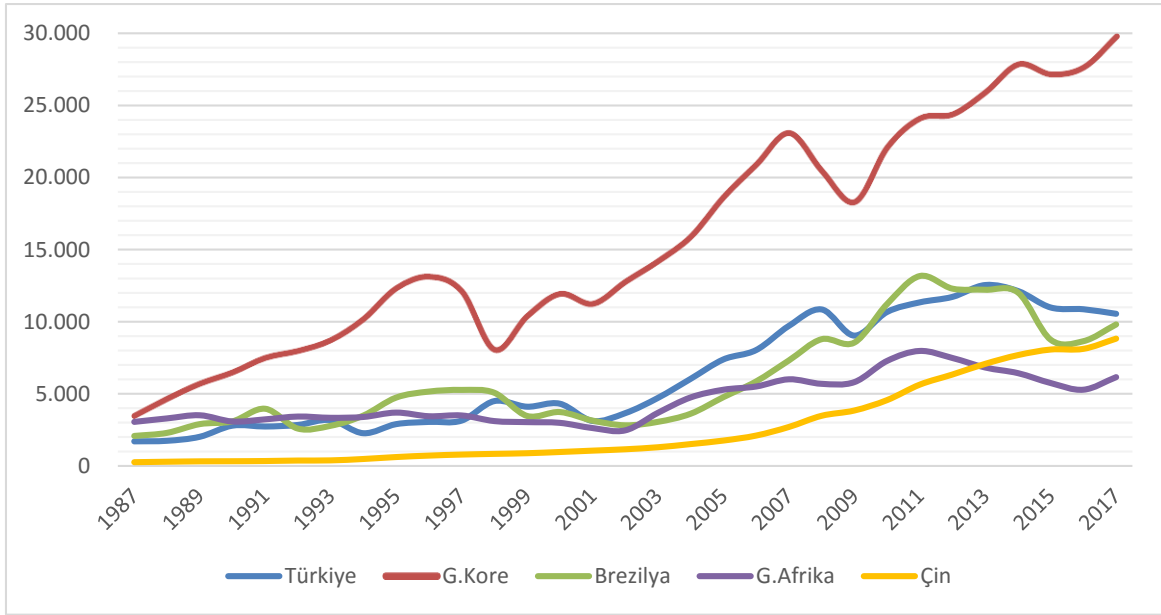
Günümüzde ülkelerin ekonomik büyüklükleri yaygın olarak gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) ile ölçülmektedir. Bu gösterge, diğer ülkelerle olan ticaretle beraber, ülkede o yıl içerisindeki toplam çıktıyı (üretim açısından ile bakıldığında) veya yatırım, tüketim ve hükümet harcamalarının toplamını (harcama açısından bakıldığında) göstermektedir. GSYH sıkça ekonomik gelişmişliğin bir göstergesi olarak sunulmaktadır (Bkz. Başlık 3.1.1).



Şekil 5.7. Ülkelerin GSYH'sının yıllara göre değişimi (milyar dolar) (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Şekil 5.4. incelendiğinde 1990'larda DYY girişi artmaya başlayan Çin'in GSYH'ı da artış göstermiş 2004 yılında sonra ise üstel bir artışla diğer ülkelerden ayrılmıştır (2017 yılında 12 trilyon doları geçmiş olup, grafikte yaratacağı sapmadan dolayı 7 trilyon dolardan sonrası gösterilememiştir.) 2004 yılından sonra Brezilya, Türkiye ve Güney Kore'nin de ekonomik büyümesi daha belirgin olmuş, Güney Afrika'nın ki ise durağan seyretmiştir. 1987 sonrası tarihsel süreçte ekonomik büyüklük sırası genel olarak değişmemiş; sıralama Çin, Brezilya, G. Kore, Türkiye ve G. Afrika şeklinde olmuştur. En çok DYY çeken iki ülkenin

en yüksek iki GSYH'a sahip olması bu alanda yapılan çalışmalar destekler niteliktedir. Bununla beraber, ekonomik büyüklüğün toplum genelindeki yansımaları ve ekonomik kalkınmaya etkisini anlamak için nüfusuna oranlamak daha doğru olacaktır. Bu gösterge kişi başı GSYH olarak ekonomi literatüründe yerini edinmiş olup, bunun ülkelere göre tarihsel gelişimi aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Şekil 5.8. Ülkelerin kişi başı GSYH'sının yıllara göre değişimi (dolar) (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

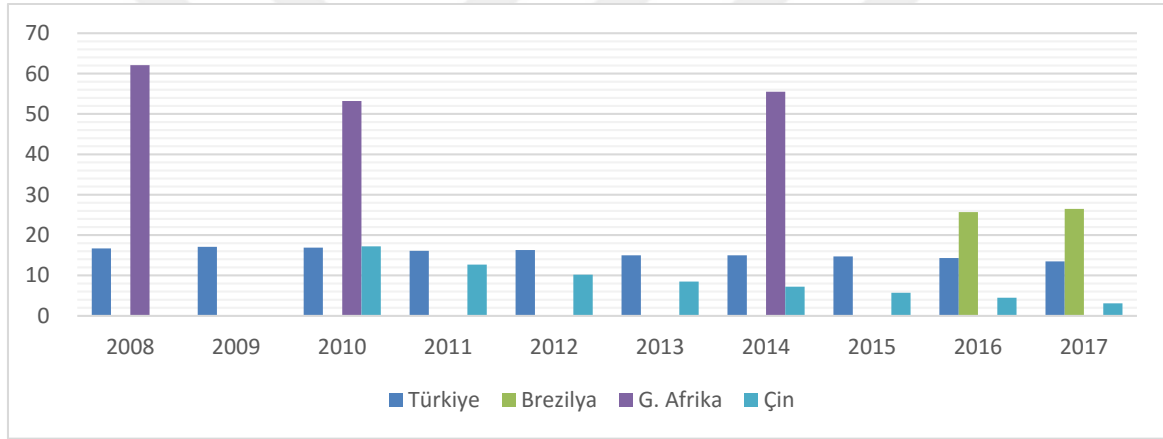
Şekil 5.8.'in çıkarımları çarpıcıdır. G. Kore, 1977-1997 arası döneme bakıldığında kayda değer bir DYY almamasına rağmen (Bkz. Şekil 5.1.), kişi başı GSHY'ı dikkat çekici bir biçimde artmıştır. Bu, G. Kore'nin doğru korumacı politikaları uygulayarak yerli sanayi ile üretim yaptığı ve büyüdüğü anlamına gelmektedir. G. Kore'nin yerli sanayisini belli bir seviyeye getirdiği bu yıllardan sonra aldığı DYY de artmış uluslararası ekonomiye başarılı bir biçimde entegre olmuştur. Çin'e bakıldığında ise GSYH'ı en yüksek ülke olmasına rağmen, yüksek nüfusundan dolayı kişi başı GSYH'ı genel olarak en düşük olan ülke olarak öne çıktığı anlaşılmaktadır.

Brezilya, Türkiye ve G. Afrika ise 2000'li yıllardan sonra her ne kadar ekonomik olarak büyümüşler ve DYY çekmişlerse de, adeta "orta gelir tuzağına" yakalanmış, kişi başı GSYH rakamları belli bir seviyeden sonra artış gösterememiştir. Bunda, dünyadaki ekonomik üretim modelinin değişmesi, yüksek teknoloji ve katma değerli ürün üreten ülkelerin öne çıkması, düşük katma değerli ağır sanayi üretiminin ise gelişmekte olan

ülkelere yönelmesinin de etkisi olmuştur. Zira, G. Kore yüksek teknolojili ürün üretimi trenini yakalamış ve diğer ülkelerden ayrılmıştır. Çin ise son yıllarda küresel değer zincirlerinde başarılı bir şekilde yer alarak bu alanda üretim yapan yabancı sermayeyi çekmeyi başarmış ve kişi başı GSYH rakamları da artışa geçmiştir.

5.4.2. Yoksulluk, Refah ve İşsizlik

Ekonomik kalkınmanın göstergeleri arasında yoksulluk, refah ve işsizlik önemli bir yer tutmaktadır. Bu bağlamda öncelikle ülkelerin yoksullukları ile ilgili gösterge incelenecektir. Dünya Bankası veri tabanındaki bilgiler bu veriyi 2008’den itibaren yansıtabilmekte ve bütün ülkelerin yoksulluk ile ilgili bilgileri yer almamaktadır.



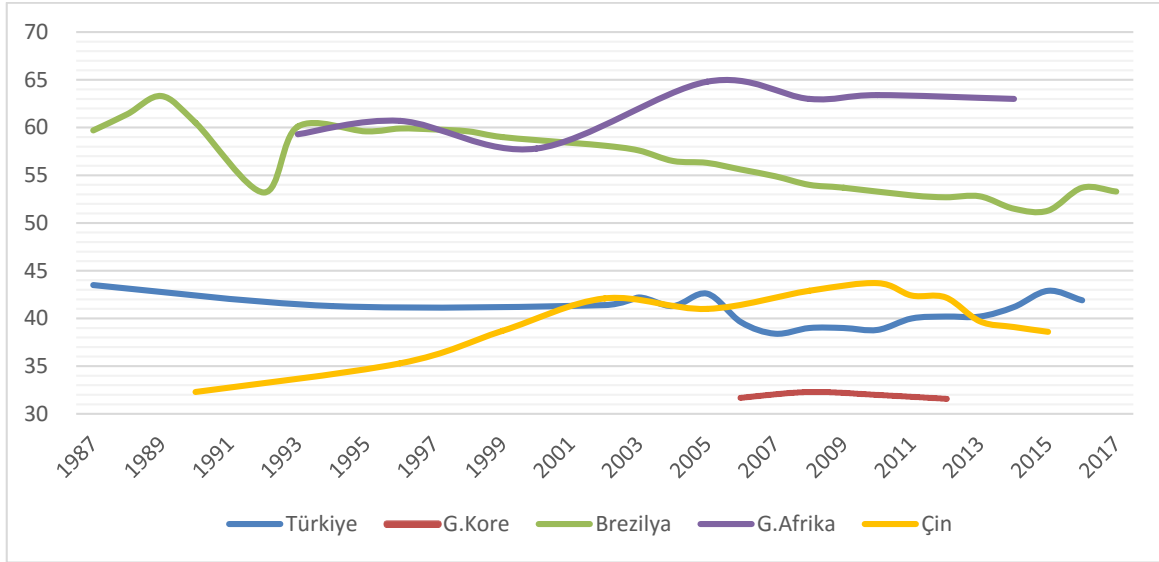
Şekil 5.9. Ülkelere göre ulusal fakirlik sınırı altında yaşayanların yüzdesi (2008-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Ulusal fakirlik sınırı her ülkenin kendisi tarafından belirlenen bir tutardır. Buna göre, ülkede yaşayan bireylerin yeme, barınma ve giyinme gibi temel ihtiyaçlarının karşılanabilmesi için gerekli tutar yoksulluk sınırı olarak kabul edilir.

Türkiye için yoksulluk sınırı altında yaşayan kişi sayısı 2008 yılından bu yana düşük de olsa bir azalma ivmesi içerisinde olmuştur. Buna göre 2017 yılında Türkiye’de nüfusun %12’si yoksulluk sınırı altında yaşamaktadır. Bu rakam Brezilya için %25’tir. Çin, dikkat çekici olarak 2010 yılında %16 olan bu rakamı 2017 yılında %3’e düşürmüştür. G. Afrika nüfusunun ise %50’sinden fazlası yoksulluk sınırı altında yaşamaktadır. Grafikten, Çin’in çarpıcı bir biçimde 2010 yılından bu yana ulusal fakirlik sınırına göre belirlenmiş yoksulluk oranını azalttığı görülebilmektedir. Vasat olan politik istikrar ve hukuki iklim göstergelerin rağmen yüksek oranda DYY çeken Çin, yerinde devlet müdahaleleri ile fakirliği

azaltabildiği söylenebilir. Bununla beraber, yine yüksek tutarlarda DYY çeken Brezilya'nın fakirlik ile ilgili olarak, kendisinden çok daha az DYY çeken Türkiye'ye göre başarısız kaldığı görülmektedir.

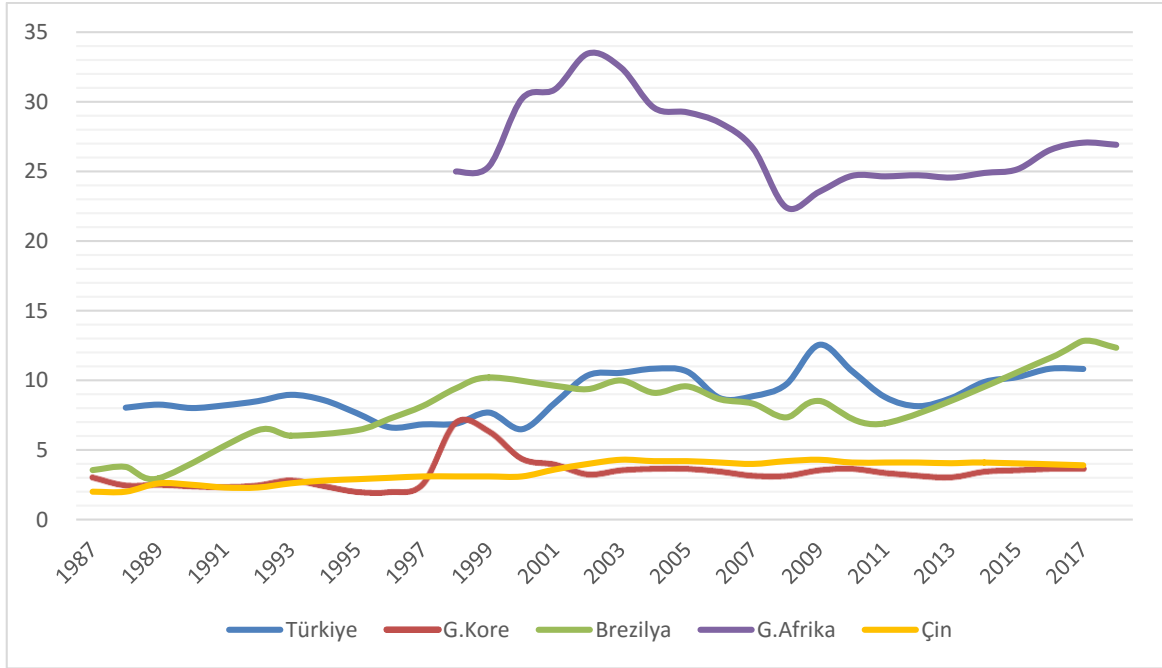
Güney Kore ile ilgili olarak ise herhangi bir veri bulunmamaktadır.



Şekil 5.10. Ülkelere göre GINI katsayısının gelişimi (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

GINI katsayısı bir ülkede toplumun milli gelirden aldığı payın ne kadar eşit dağıldığını gösterir. Değer 100'e (veya 1'e) yaklaştıkça gelir dağılımı adaletsiz, 0'a yaklaştıkça ise adaletli ve ideal olarak kabul edilir

GINI katsayısı incelendiğinde de, her ne kadar bazı yılların verileri ülkelerin bir kısmında eksik olsa da, G. Kore'nin en adil gelir dağılımına sahip ülke olduğu görülmektedir. Brezilya ise DYY ve GSYH tutarlarının yüksekliği ile öne çıkmışsa da gelir dağılımında 55'lere varan katsayı ile adeta sınıfta kalmaktadır. Brezilya'nın kişi başı gelir olarak aynı sıklıkta yer aldığı Türkiye ise gelir dağılımında daha başarılı bir performans göstermekte olup, 40-45 arası bir katsayıya sahiptir. Bu katsayıyı Çin 2000'li yıllardan itibaren yakalayacak şekilde performans göstermiş, gelir dağılımını daha adaletli hale getirmiştir. G. Afrika ise yoksulluk da olduğu gibi gelirin eşit dağılımında da son sıradadır.

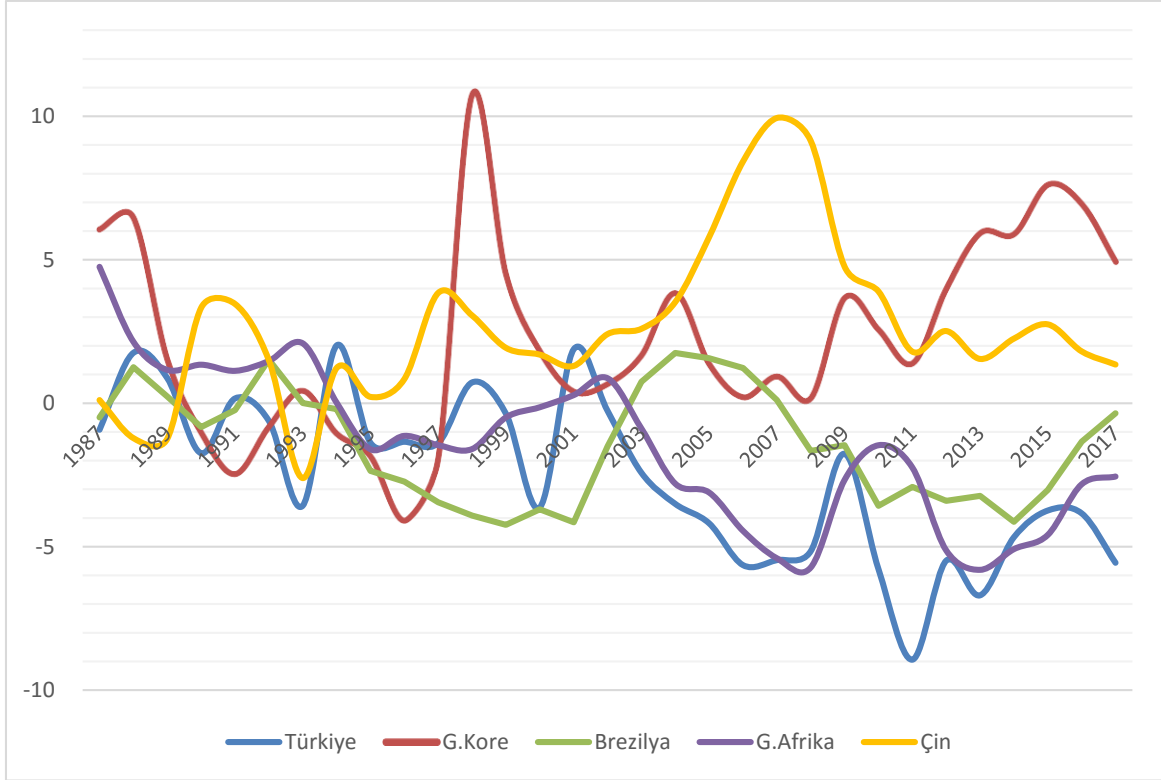


Şekil 5.11. Ülkelere göre işsizliğin gelişimi (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

İşsizlik rakamları incelendiğinde ise G. Kore'nin yanında Çin'in de %5'in altında iyi bir performans sergilediğini; Brezilya ve Türkiye'nin kişi başı GSYH da olduğu gibi birbirlerine çok benzer tarihsel gelişim göstererek %10 civarında dalgalanan bir işsizliğe sahip oldukları görülmektedir. Bu bağlamda, ne Brezilya'nın yüksek tutarda çektiği DYY'nin ne de Türkiye'nin UYA'lar aracılığı ile "sağladığı" güvencenin işsizliği azaltmada katkı sunduğu söylenebilmektedir. G. Afrika da ise 1990'ların sonlarından bu yana genel olarak işsizlik %25 ve üstündedir.

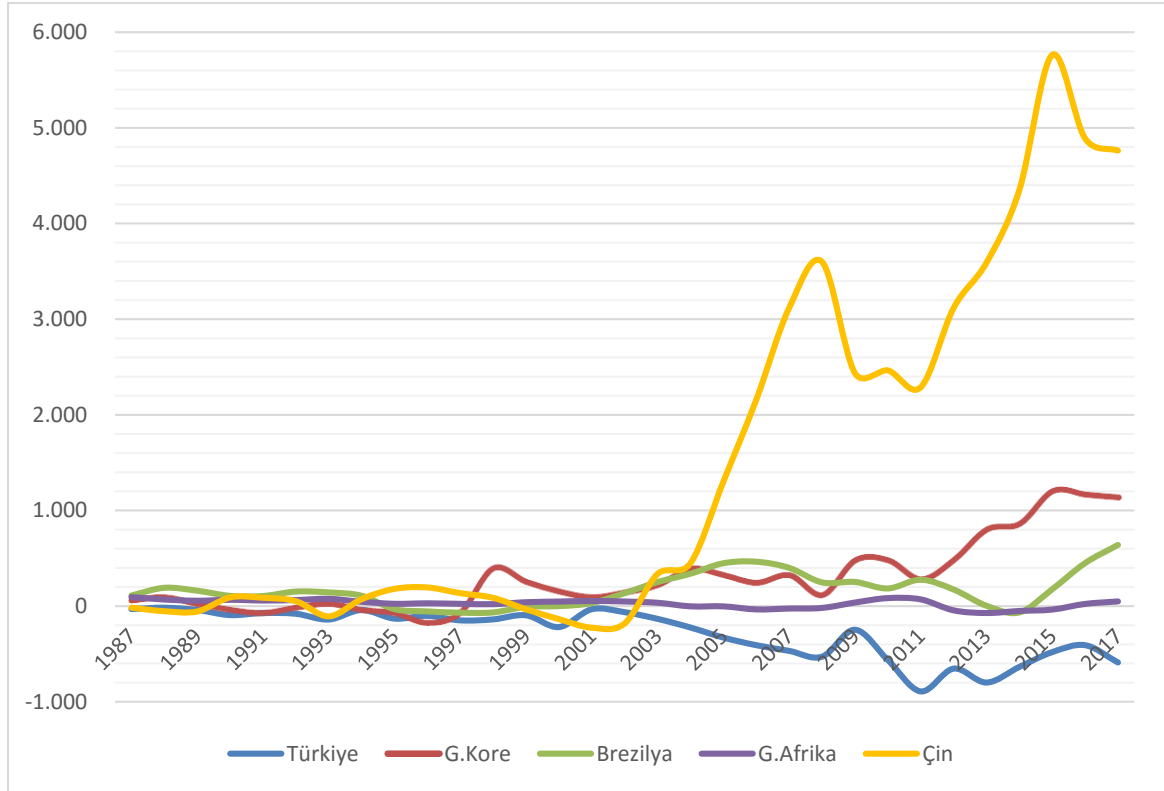
5.4.3. Cari İşlemler ve Dış Ticaret Dengesi

Bir ekonominin dış dünya ile ilişkisini gösteren en önemli göstergeler cari işlemler dengesi ile dış ticaret dengesidir. Elbette ki, cari açık veya dış ticaret açığı fazla olan ülkenin sadece bu göstergesine bakarak az gelişmiş olduğunu söyleyemeyiz. Hatta, günümüzde dış ticaret açığı en fazla olan ülke ABD'dir (The Global Economy, 2019). Ancak, cari işlemler ve dış ticaret açıkları bir ülkenin ithalata bağımlılığını, dolayısıyla üretim ve tüketim yapısını yansıtabilir. Zira, bir sonraki aşamada ülkelerin, üretimdeki katma değer oranları ve yüksek teknoloji ürün ihracatları incelenerek daha bütünsel bir yorum yapılacaktır.



Şekil 5.12. Ülkelere göre cari açığın GSYH'ya oranı (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Cari açığı finanse etmekte zorlanan ülkeler, yani yeterli DYY ve portföy yatırımı çekemeyen veya döviz rezervlerini kullanarak finansman sıkıntısını çözmeye çalışan ülkeler için cari açık / GSYH oranının düşük olması istenir. Bu bağlamda, Türkiye geleneksel olarak cari açık problemi ile öne çıkmakta olup, DYY ve portföy yatırımları bilhassa önemlidir. Brezilya 2002-2007 yılları arasında cari fazla verse de, G. Afrika ile beraber geleneksel olarak cari açık sıkıntısı çekmekte, ancak iki ülkede son yıllarda bunu oldukça azaltmış görünmektedir. Çin ve G. Kore ise 2000'ler öncesi cari açık problemi yaşasa da son yıllarda cari fazla vererek büyüme sağlamışlardır. Bununla beraber, cari dengenin en önemli kalemini mal ticareti oluşturur. Bu bağlamda, aşağıda bununla ilgili göstergeler yansıtılarak, UYA-DYY-ihracat-sanayi yapısı ekseninde incelemeler yapılacaktır.



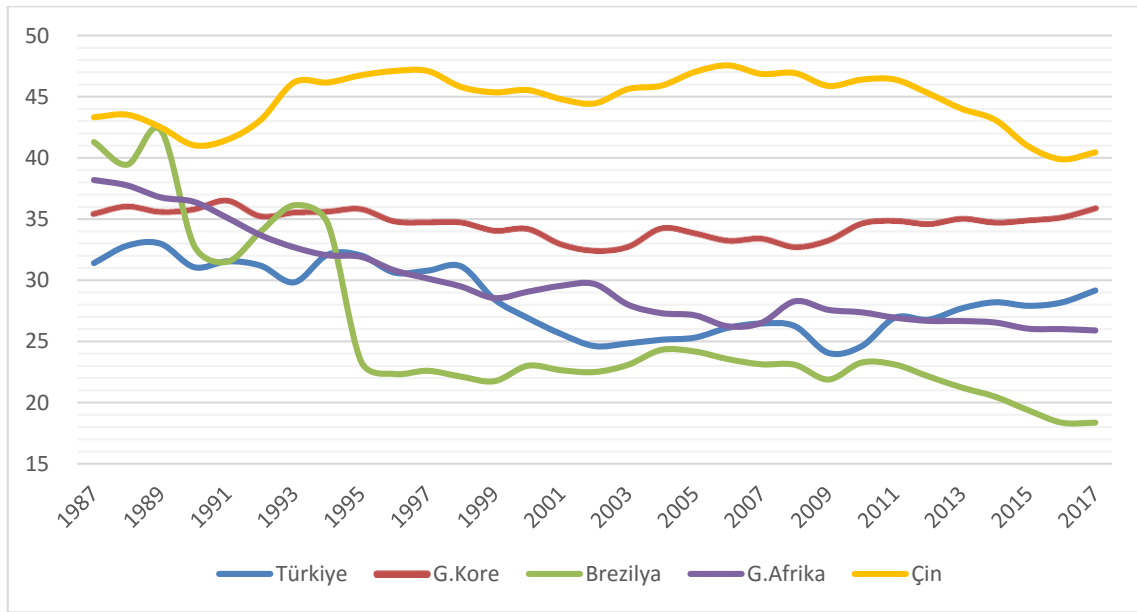
Şekil 5.13. Ülkelere göre net mal dış ticareti (milyar dolar) (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Çalışmaya konu ülkeler incelendiğinde, net mal dış ticareti açısından 2000 yılına gelinceye kadar ülkeler arasında kayda değer farklılıklar görülmemektedir. Hatta, dünyanın en fazla dış ticaret fazlası veren ülkelerinden biri olan Çin'in, 1990'lara gelene kadar Türkiye'den fazla dış ticaret açığı verdiği görülebilmektedir. 2000'li yıllardan itibaren ise, sadece Çin değil, Brezilya ve Güney Kore'nin de dış ticaret dengeleri pozitif yönde bir ivme göstermiştir.

Türkiye'nin ise aynı yıllarda bu göstergesinin negatif yönde ilerlediği gözlemlenmektedir. 2000'li yılların ortasından beri Türkiye ile beraber Brezilya'ya da sağlanan doğrudan yabancı sermaye akışı Güney Kore'den daha fazla olsa dahi (bkz. Şekil 5.1), net mal dış ticaret rakamları bu ülkeler için aşağı yönlü bir gelişme göstermiştir. Buradan, ilgili yıllarda Güney Kore'de yatırımların yerli sanayiciler tarafından ve ihracata dönük olarak yapıldığı yorumunu yapmak mümkündür. Zira, 2010'lu yılların başından itibaren Güney Kore'de net mal dış ticareti göstergeleri oldukça olumlu bir gelişme göstermiştir. Türkiye'de ise yatırımların ihracat rakamlarını yükseltecek, katma değeri yüksek alanlara yönelmediği ve yatırımların ithalat bağımlılığı yüksek üretim alanlarına yapıldığı yorumu yapılabilir.

5.4.4. Sanayi ve Teknoloji

Ülkelerin kalkınmışlık seviyesi hakkında bilgi edinmek için sanayi ve üretim yapısını incelenebilir. Bu bağlamda, sanayi katma değerinin GSYH içindeki payı önemli bir gösterge olarak öne çıkmaktadır. Madencilik, imalat ve inşaat sektörlerinden elde edilen tüm çıktılardan ara mallarının değerlerinin çıkarılması suretiyle elde edilen sanayide katma değer oranları aşağıda yansıtılmıştır.



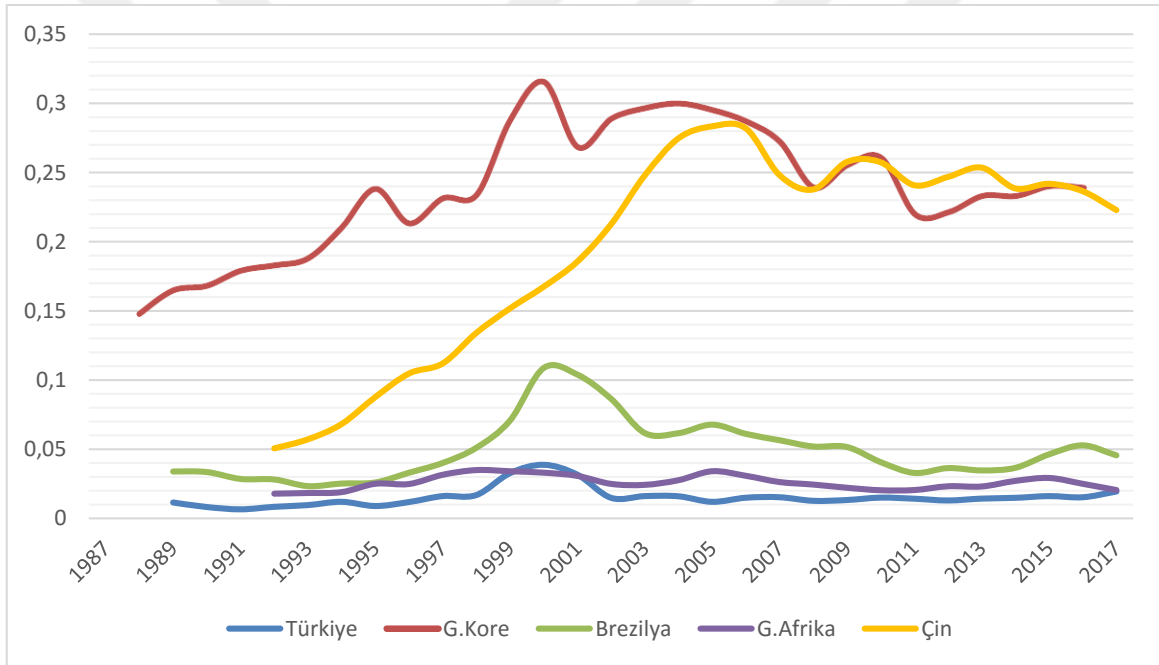
Şekil 5.14. Ülkelere göre sanayi katma değerinin GSYH içindeki payı (%) (1987-2017)
(Dünya Bankası, 2019a)

Çalışmaya konu ülkeler incelendiğinde ilk olarak tüm ülkelerde yıllar itibariyle aşağı yönlü veya sabit bir eğilim olduğu göze çarpmaktadır. Bu, ülkelerin kalkındıkça toplam çıktı içerisinde hizmetler sektörünün payının ve katma değerinin artmasından ve küresel ekonomide sanayi ile ilgili işlerine iş bölümü şeklinde bölünmesinden (küresel değer zincirleri) ileri gelmektedir. Zira, aynı tarihlerde sanayi katma değeri ile ilgili göstergeler gelişmiş ülkelerde de aşağı yönlü bir eğilim göstermektedir.

Diğer taraftan, Çin ve Güney Kore’de sanayide katma değerinin GSYH’ içerisindeki payları %30’ların üzerinde olup, diğer ülkelerde ayrışacak şekilde tarihsel olarak yüksek seyretmiştir. Türkiye, Brezilya ve Güney Afrika’da ise bu oran genel olarak %20-%30 aralığında seyretmiştir. Brezilya 1994’te hiperenflasyon krizini atlattığı olup, hesaplama yöntemindeki değişikliklerden dolayı 1995 yılında hızlı bir düşüş görülmektedir (Dünya

Bankası, 2019). Şekil 5.4. ve Şekil 5.5. ile beraber incelendiğinde görülmektedir ki; Çin ve Güney Kore ekonomik büyümelerini gerçekleştirirken GSYH içinde sanayi katma değerinin payı diğer ülkelere göre daha yüksek tutmuşlardır. Bu bağlamda, Çin en yüksek GSYH'a, Güney Kore ise en yüksek kişi başı GSYH'a ulaşmıştır. Brezilya'ya bakıldığında ise sanayi sektöründeki ağırlık hizmetler sektörüne kaymış ve her ne kadar orta gelir tuzağına yakalandığı görülse de ekonomik büyümesini bu yapıda devam ettirebilmiştir.

Bu noktada, sadece sanayi sektörünün GSYH içindeki payını değil, sanayinin yapısını da incelemek gerekmektedir. Bu bağlamda, Şekil 5.12'de ülkelere göre mal ticareti içinde yüksek teknoloji ürünlerin payı verilmiştir.

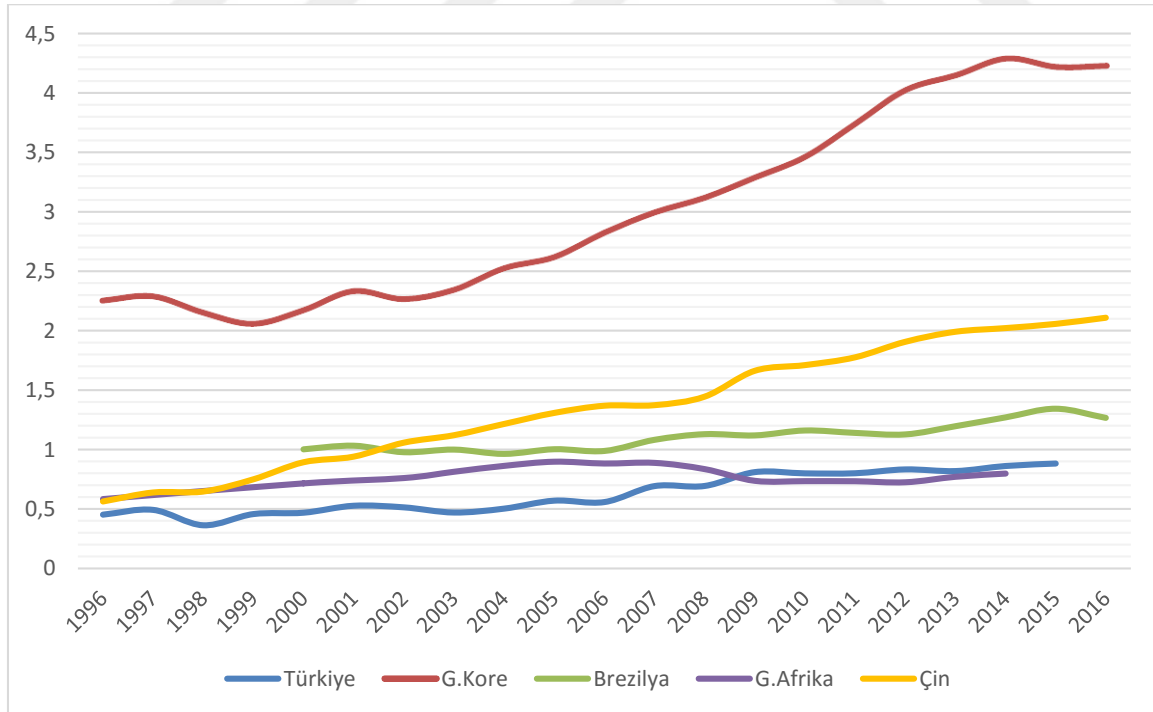


Şekil 5.15. Ülkelere göre mal ihracatı içinde yüksek teknoloji ürünlerin payı (%) (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Yüksek teknoloji ürünler, üretim sürecinde yüksek oranda araştırma geliştirme faaliyetlerini içeren ürünlerdir. Bunlara; bilgisayar, akıllı telefon gibi elektronik ekipmanlar, hava ve uzaycılık ile ilgili ürünler ile farmasötikler ve tıbbi ürünler örnek verilebilir. Şekil 5.12 incelendiğinde, Güney Kore 1990'dan önce %15'lerde olan ihracat içerisindeki yüksek teknoloji ürünlerin payını 2000'lerde %30'lara kadar yükseltmiştir. Daha çarpıcı olarak Çin ise bu oranı %5'lerden %25'lere kadar çıkarmıştır. Bu iki ülkenin aynı zamanda GSYH içerisinde sanayinin payını koruyan ülkeler olmaları kayda değerdir. Brezilya ise %2-%3 aralığında bir oranı geçemeyen Türkiye ve Güney Afrika'dan daha iyi bir performans

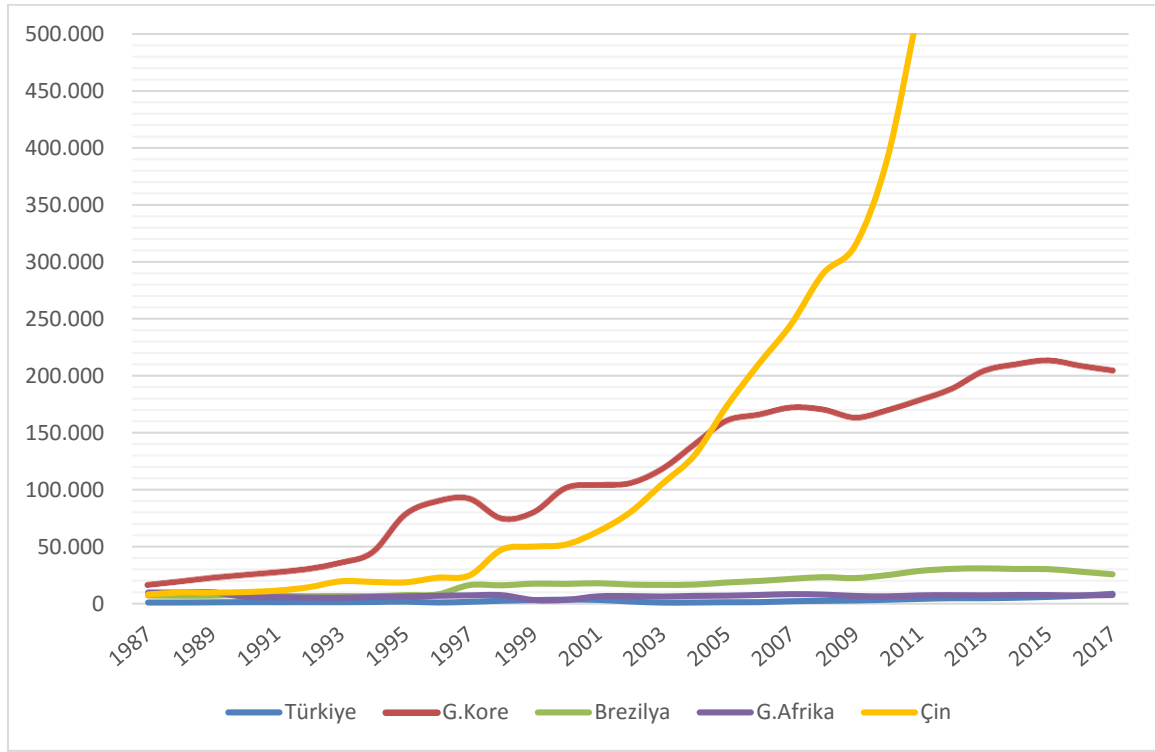
sergilese de genel olarak %5'ler civarında bir oranda kalmıştır. Buradan da görülmektedir ki; çok yüksek tutarlarda doğrudan yabancı yatırımı akışı sağlayan Brezilya'da, bu yatırımlar ihracata yönelik ve yüksek teknoloji alanlara yönelmemiştir. Bundan ziyade, yerli pazara hitap edecek orta ve orta alt teknoloji ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar yapılmıştır. Daha düşük oranda DYY akışı sağlayan Türkiye ve Güney Afrika için de bu durum geçerli olmuştur.

Yüksek teknoloji üretimi için gerekli bilginin yabancı yatırımdan gelen teknoloji transferi ile aktarılması gelişmekte olan ülkelerin hedeflerinden biridir. Ancak, Şekil 5.12'nin analiz edilmesi ile bunun her zaman mümkün olmadığı ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, üretim yapısında bir sonraki aşamaya geçmek ve yüksek katma değerli-yüksek teknoloji ürün üretimi gerçekleştirmek için ülkeler kendi araştırma geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerine de ağırlık verebilmektedir. Şekil 5.13'te ülkelerin Ar-Ge faaliyetlerine yaptığı harcamaların toplam GSYH içindeki payı görülebilmektedir. Bu harcamalar, devlet harcaması, özel sektör harcamaları/yatırımı veya yüksek öğrenim kurumları tarafından yapılan harcamaların toplamı olarak ele alınmış ve grafiğe yansıtılmıştır.



Şekil 5.16. Ülkelere göre Ar-Ge Harcamasının GSYH'a oranı (%) (1996-2016) (Dünya Bankası, 2019a)

Çalışmaya konu ülkeler arasında 1996'dan bu yana en yüksek Ar-Ge harcamasının GSYH'a oranla Güney Kore tarafından yapıldığı görülmektedir. Son yıllarda Güney Kore için %4'ün üstünde olan bu oran, Çin için %2 ve Brezilya için %1.5'tur. Türkiye ve Güney Afrika'nın Ar-Ge harcamaları ise GSYH'larının %1'inin altındadır. Bununla beraber, 2000'li yılların başında Türkiye için bu oran %0.5 iken son yıllarda %1'e doğru yaklaştığı görülmektedir. Şekil 5.12 ve Şekil 5.13 göstermektedir ki; her ne kadar DYY akışı olsa da, bu DYY ile teknoloji transferi yapamayan Brezilya, Türkiye ve Güney Afrika gibi ülkeler, Ar-Ge faaliyetlerine de gerekli ağırlığı vermemiş ve bunlara bağlı olarak katma değerli ve yüksek teknolojiyi üretim-ihracat yapısına geçiş sağlayamamışlardır.



Şekil 5.17. Ülkelere göre patent başvurusu sayısı (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Ülkelerin araştırma geliştirme faaliyetine verdiği önemin yanında ülkede yapılan patent başvurusu sayısı da sanayinin geleceğine ve teknolojinin kullanımına yönelik fikir edinilmesini sağlar. 1980'lerde beş ülkede de başvuru sayısı 30.000'in altındayken 1990'ların ortasından itibaren Çin ve Güney Kore'de bu rakam yükselmiş; bu iki ülkede de 2005 yılında 170.000 civarın patent başvurusu yapılmıştır. Çin'de yapılan patent başvurusu sayısı bu tarihten sonra üstel bir artış göstererek 2017 yılında 1.300.000'in üstünde patent başvurusu yapılmıştır (grafikte yaratacağı sapmadan dolayı gösterilememiştir). Diğer taraftan Brezilya, Güney Afrika ve Türkiye yapılan patent başvurusu sayısı konusunda bir

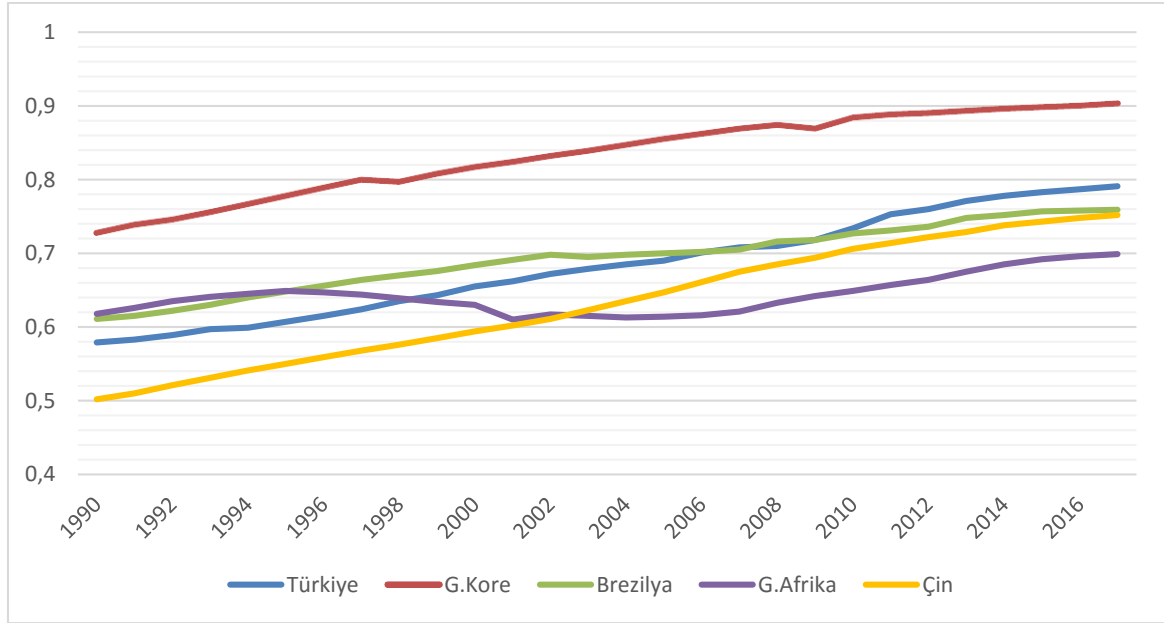
hayli geride kalmışlardır. 2017 yılında Türkiye’de bu rakam 5.800’de; Güney Afrika’da 7.500 olmuş; Brezilya ise 25.000 ile göreceli olarak daha yüksek rakamlara ulaşmıştır.

Cari denge-dış ticaret-ticaret ve sanayinin yapısı incelemesinden denilebilir ki, UYA’lar yolu ile yabancı yatırımcıya öncelik veren ve salt onları korumak gibi bir kaygı güden ülkelerden ziyade, yerli sanayi yapısını oluşturarak bunu belli bir düzeyde tutan ve ArGe faaliyetleri ile bunu sürekli geliştiren ülkelerin ekonomik kalkınma performansları daha olumlu seyretmiştir.

5.4.5. İnsani Gelişmişlik

Ülkelerin ekonomik kalkınmışlık seviyesi sadece ekonomik verilerin ve sanayi yapısının incelenmesi ile değil, insani gelişmişliğin analiz edilmesi ile anlamlı sonuçlar üretecektir. Bu bağlamda, ülkelerin insani gelişmişlik endeksinin gelişimi ile beşeri sermayenin göstergesi olarak uluslararası test skorlarındaki seviyeleri yansıtılacaktır.

İnsani gelişmişlik endeksi, bir ülkenin kalkınmasını analiz ederken sadece ekonomik büyümenin yeterli olmayacağı düşüncesiyle, insanlar ve onların niteliklerine vurgu yapılması düşüncesiyle oluşturulmuştur (bkz. Başlık 3.1.2). Farklı ölçütleri baz alarak; insanların, uzun ve sağlıklı bir yaşama sahip olup olmamasını, bilgiye ve eğitime erişebilme imkanlarını ve gelir düzeyi ile ilişki olarak müreffeh bir hayat standardı sağlayıp sağlayamamasını ölçer ve bunu 0-1 arasında bir endeks ile gösterir.

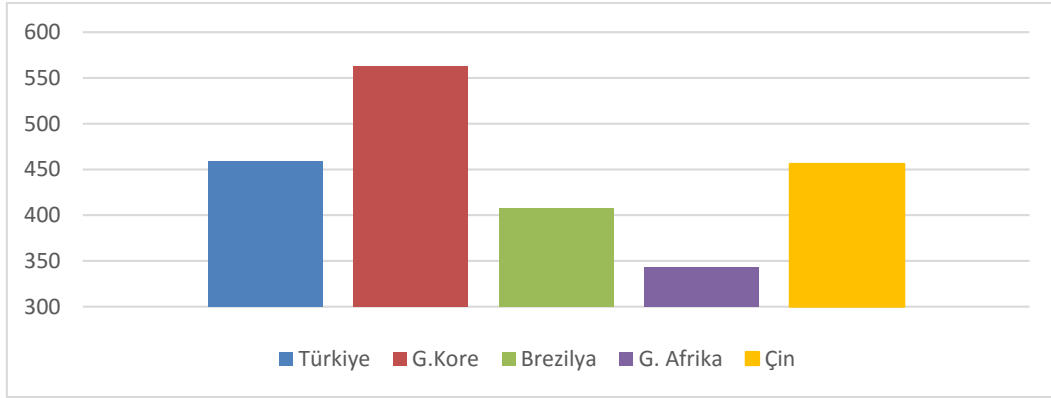


Şekil 5.18. Ülkelere göre insani gelişmişlik endeksinin seyri (1990-2017) (UNDP, 2019)¹⁸

Çalışmaya konu ülkeler incelendiğinde; Güney Kore'nin diğer ülkelerden pozitif ayrılarak son yıllarda 0.9 oranının üstüne çıktığı görülmektedir. Türkiye ise 1990'larda 0.6'nın altında bir orana sahipken 2017'ye gelindiğinde 0.8'e yaklaşan oran ile sıralamada Güney Kore'nin ardından ikinciliğe kadar yükselmiştir. Aynı şekilde Çin'de 1990'larda 0.5 oran ile başlamış 2017'de Brezilya'ya yaklaşarak 0.75 oranına erişmiştir. Güney Afrika ise tarihsel olarak diğer ülkelerden daha kötü bir insani gelişmişlikte ilerleyememiş, sadece son yıllarda yükselen bir grafik göstererek 0.7 oranına yetişebilmiştir.

İnsani gelişmişlik endeksinin gelir seviyesinde ölçüt olarak kişi başı GSYH'ı baz aldığı düşünülecek olursa, bu alanda belli bir seviyede kalmış, orta gelir tuzağına takılmış ülkelerin, endekste yükselmelerinin diğer ölçütlerde gelişim sağlamış olmalarından kaynaklandığı söylenebilir. Bu bağlamda, Şekil 5.8 ile beraber incelenecek olursa Türkiye'nin insani gelişmişlikteki pozitif performansının özellikle son yıllarda gelir seviyesinden farklı olarak diğer iki ölçüt olan uzun ve sağlıklı yaşam beklentisi ile eğitime ve bilgiye erişebilme imkanlarından dolayı yükseldiği gözlemlenebilir.

¹⁸ Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı resmi sitesi olan <http://hdr.undp.org/en/data> adresinden derlenmiştir.



Şekil 5.19. Ülkelere göre Harmonize Test Skolarları (1990-2017) (Patrino ve Angrist, 2018)

İnsani gelişmişlik hususunda kalkınmışlığın göstergesi olabilecek bir başka önemli faktör beşeri sermayedir. Beşeri sermaye, bireylerin eğitim, yetenek, kültür veya deneyim yolu ile elde ettiği birikimdir. Bu bağlamda, yetenek, kültür ve deneyim yolu ile elde edilen birikimin ölçümü zor olduğundan, sadece eğitim kaynaklı birikim konusu analiz edilecektir. Bunu yaparken ise ülkelerin Harmonize Test Skorları (HTS) baz alınacaktır.

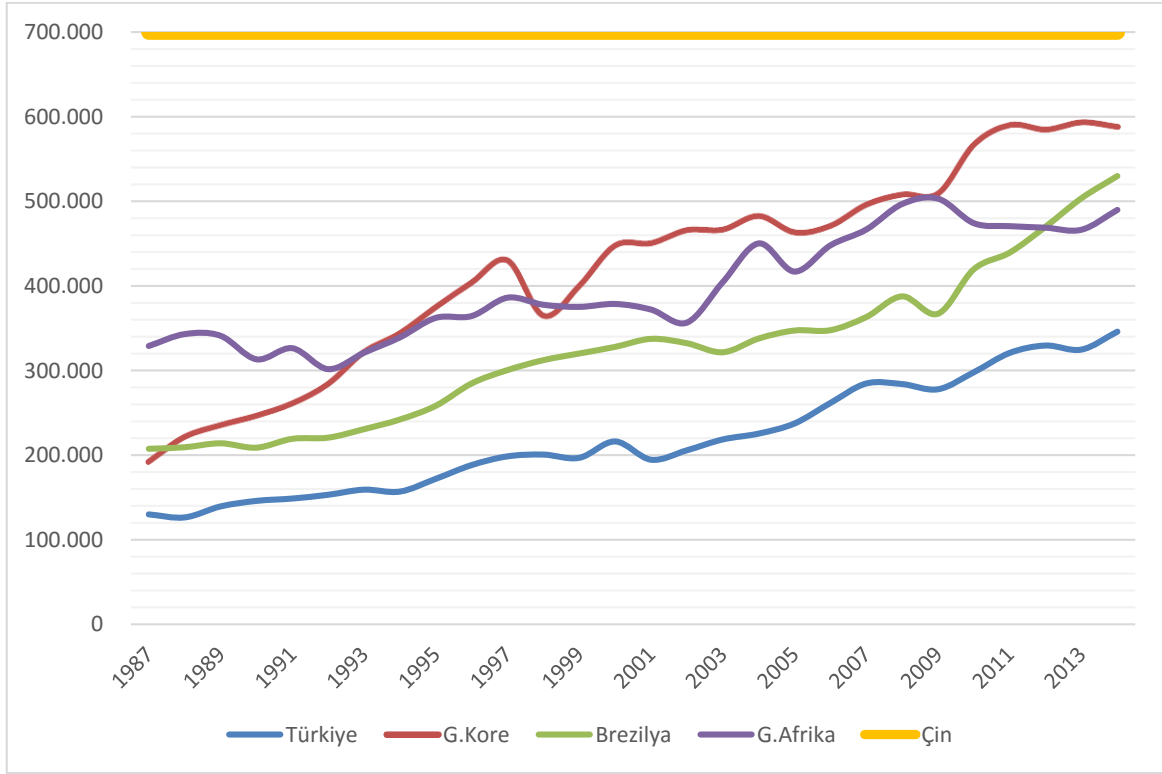
HTS kavramı, Patrino ve Angrist (2018) tarafından geliştirilmiş olup, yaygın olarak yapılan uluslararası testler/sınavlardan (PISA, TIMSS, PIRLS, SACMEQ, LLECE ve PASEC) elde edilen puanları belli bir uyum katsayısı kullanarak belli bir ölçekteki puana dönüştürmeyi amaçlamaktadır. Bu bağlamda, söz konusu sınavlardan 2017 yılı için elde edilen HTS puanları Şekil 5.16’da yansıtılmıştır.

Türkiye’de, 2017 yılında HTS puanlarının ortalaması 459 olmuş, bu açıdan 563 ortalama puana sahip Güney Kore’nin hemen arkasında ikinci sırada yer almıştır. Çin’de ortalama puan 456, Brezilya’da 408, Güney Afrika’da 343 olmuştur. Türkiye, insani gelişmişlik endeksinde olduğu gibi beşeri sermayede de iyi bir performans sergilemiştir. Her ne kadar DYY’nin beşeri sermayeye katkısı olacağı iddia edilse de (Bkz. Başlık 3.1.4), Brezilya gibi yüksek oranda DYY çeken bir ülke için bu gerçekleşmemiştir. Bununla beraber, DYY’nin de yatırım yeri tercihiinde beşeri sermayenin yüksekliğinin çok etkili olmadığı yine Brezilya örneğinden anlaşılmaktadır.

5.4.6. Çevre ve Hava Kirliliği

Son zamanlarda, ekonomik kalkınma konusu çevre ile sıkça ilişkilendirilmektedir. Özellikle endüstriyel üretimin sonucu olarak veya üretim için gerekli olan enerjinin elde

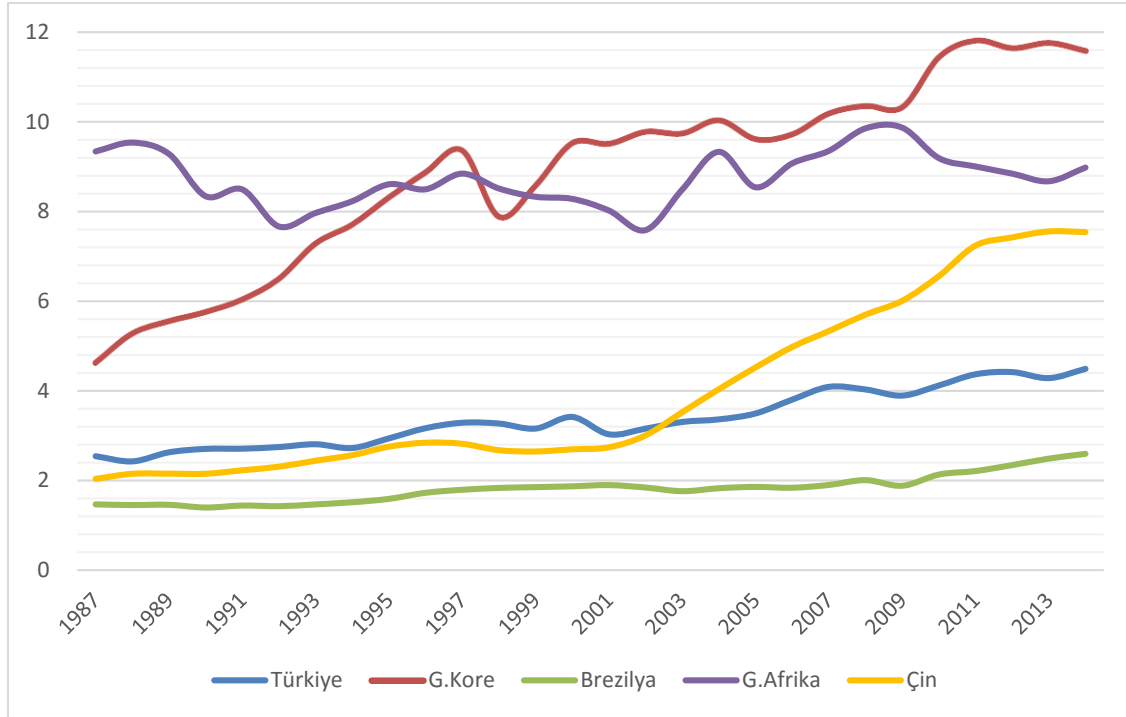
edilmesi sürecinde çevresel zararlar oluşabilmektedir. Bu zararın ölçümünde en çok karbondioksit (CO₂) salınım değerleri kullanılmakta olup, aşağıda ülkelere göre CO₂ salınım değerleri yansıtılmıştır. Yansıtılan değerler, fosil yakıtların (kömür, petrol ve doğalgaz gibi) yakılması ve çimento üretimi sonucu oluşan CO₂ değerlerinin toplamıdır.



Şekil 5.20. Ünelere göre CO₂ salınımı (ton) (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Çin'in CO₂ salınımı değeri, grafiğin üst sınırının ve diğer ülkelerin bir hayli üstünde olacak şekilde ve dramatik bir biçimde artmış; 2017 yılında 10.200.000 ton olmuştur. Çin'e en yakın ülke olan Güney Kore'nin dahi CO₂ salınımı sadece 600.000 ton civarındadır. Diğer ülkelerin ise CO₂ salınımları genel olarak 500.000 tonun altında olup, bu alanda en başarılı ülke Türkiye olmuştur.

Türkiye'nin ve Brezilya'nın CO₂ salınımı konusunda en başarılı ülkeler olmasının sebebi başta hidroelektrik santraller olmak üzere sahip olduğu yenilenebilir enerji kaynaklarının varlığıdır. Güney Kore ise büyüme sürecinde daha çok fosil yakıt kullanarak enerji ihtiyacını karşılamıştır. Dolayısıyla, Güney Kore her ne kadar diğer ülkelerden daha yüksek bir sanayi ve ekonomi performansı sergilese de, bunu yaparken adeta çevreye zarar verme pahasına yapmıştır.



Şekil 5.21. Ükelere göre kişi başı CO2 salınımı (metrik ton) (1987-2017) (Dünya Bankası, 2019a)

Kişi başı CO2 salınımı incelendiğinde ise her ne kadar Çin'e göre düşük nüfusuna rağmen en yüksek değerin Güney Kore'ye ait olduğu görülmektedir. Çin'in ise CO2 salınımı değerinin 2000'li yıllar ile beraber çok yüksek ivme ile arttığı görülmektedir. Türkiye ve Brezilya kişi başı CO2 salınımında da yine başarılı ülkeler olmuşlardır. Ancak, Türkiye'nin Brezilya'ya göre nüfusuna oranla daha fazla çevre kirliliği yarattığı da görülmektedir.



6. BULGULAR

UYA'ların kalkınma perspektifinden sorgulandığı bu çalışmada ekonomik çıkarımlar ve hukuki çıkarımlar ayrı ayrı analiz edilmekte olup, ayrıca ülkelerin bu bağlamda karşılaştırmalı analizi de yapılmaktadır. Dolayısıyla, elde edilen bulgular üç başlık altında yansıtılacaktır: *ekonomik çıkarımlar, hukuki çıkarımlar ve karşılaştırmalı analize ilişkin çıkarımlar.*

6.1. Ekonomik Çıkarımlar

Çalışmada UYA'ların ekonomik çıkarımlarını incelemek adına UYA'lar ile artması ve kalkınmaya katkı sağlaması beklenen hukuki güvence ile doğrudan yabancı yatırımlar üzerinden bir değerlendirme yapılmaktadır.

Bu bağlamda, öncelikle *DYY ile ekonomik kalkınma arasındaki bağlantının* nelerden oluştuğu incelenmektedir. Buna göre DYY'nin ekonomik büyüme, dış ticaretin artışı, yoksulluk ve teknoloji transferi gibi pek çok kalkınma bağlantısı için uygulamada zorluklar olduğu görülmektedir. Bunlar şu şekilde özetlenebilir: DYY'nin ekonomik büyümeyi getirdiği çok az tartışılan bir konudur. Ancak, DYY'nin aynı zamanda ve aynı ölçüde ekonomik kalkınma faydası sağladığını söylemek o kadar kolay değildir. Genel olarak toplam faktör verimliliğini arttıracak şekilde bir DYY artışı aynı zamanda ekonomik kalkınmayı da sağlamaktadır. DYY ayrıca ülkenin küresel ekonomiye daha fazla katılmasını sağlayacak şekilde yapılırsa uluslararası ticareti arttırmaktadır. Bu noktada da literatür; DYY'nin tipolojisine göre farklı amaçlar güttüğünü, dolayısıyla her birinin dış ticaret ve ulusal doğal kaynaklar bağlamında değerlendirildiğinde farklı ve hatta ciddi sonuçlar doğurabileceğini, sanayi politikasını olumsuz etkileyebileceğini göstermektedir. Çalışmalar yoksulluk ile ilgili farklı sonuçlara ulaşmakta, DYY'nin yoksulluk ile ilgili olarak kayda değer bir katkı sağlamadığı hususu öne çıkmaktadır. Teknoloji transferi ve beşeri sermaye konusunu incelediğimizde, DYY'nin dikey ve yatay bağlantılar kurduğu zaman kalkınmaya pozitif etkisi olduğu görülmektedir. Ancak, paradoksal olarak, DYY ülkelerde beşeri sermaye ve teknoloji birikiminde belli bir minimum seviyeyi bir ön koşul olarak görmektedir. Ayrıca, DYY'nin yüksek faktör verimliliğini garanti etmeme olasılığı bulunduğu anlaşılmaktadır. Son olarak, DYY ile rekabet arasındaki ilişkiye bakıldığında, DYY'nin rekabeti arttırdığı, ancak belli bir üstünlük kurarak yoğunlaşma olasılığına da

sebepe olduğu görülmektedir. Dolayısıyla yerli endüstriye yönelik korunma politikalarına ihtiyaç duyulabileceği anlaşılmaktadır.

İkinci olarak *UYA'lar ile hukuki güvence ve DYY arasındaki bağlantı* incelendi. UYA'ların en çok övüldüğü konu öngörülebilirliğe, istikrara ve şeffaflığa sağladığı katkıdır. Ancak, çalışmalar kalkınma bağlamında incelendiğinde bunun fiili bir katkı olmaktan ziyade, yabancı yatırımcının algısında UYA'lar dolayısıyla oluşan bir imaj olduğu anlaşılmaktadır. Daha detaylı bakıldığında ise bu algının bile yeterince yüksek olmadığını gözlemlenmektedir. Bunun en önemli göstergesi yatırımcı anketlerinde verilen cevaplardır. Yabancı yatırımcılar politik istikrar ve hukuki iklimi yatırım için en önemli nitelikler olarak görürken, UYA'lara bu önemi atfetmemiştir. Anketlerin çoğuna göre UYA'ların varlığı ve içeriği, yabancı yatırımın hacmi ve lokasyonunun seçimi kararları konusunda sadece kısıtlı bir rol oynamaktadır. UYA'ların DYY akışına katkısı konusunda ampirik çalışmalara bakıldığında ise da karışık sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Zira, UYA'ların DYY akışına katkısının pozitif, şartlı veya zayıf olduğuna ilişkin farklı önermeler yapılmaktadır. Bazılarına göre ulusal muamele maddesinin varlığı UYA'ları bu bağlamda daha etkili yaparken, bazıları ise yatırım öncesi hükümlerin DYY artışı ihtimalini arttırdığını önermiştir. Son olarak, içeriğe bağlı olarak UYA'nın türü de DYY akışını etkilemektedir. İçinde dış ticaret bölümünün de yer aldığı TTYA'lar, DYY'nin daha fazla belirleyici faktörünü etkilemesi sebebiyle DYY akışının artışında YKTK'lardan daha etkili olabilmektedir.

6.2. Hukuki Çıkarımlar

Hukuki çıkarımlara geldiğimizde ise kalkınma ekseninde farklı problemlerin yer aldığı görülmektedir. Bunların bir kısmına ülkeler çözüm üretebilmiş ve YKTK'larına müzakere yolu ile yansıtmış olsalar da bir kısmı çözümsüz kalmış, ancak bunlara ilişkin zaman zaman farklı öneriler sunulmuştur. Bulgular, özet olarak aşağıdaki tabloya yansıtılmıştır.

Çizelge 6.1. Hukuki Çıkarımların Özeti

Madde	Problem	Çözüm/Öneri
Tanım Maddeleri - Yatırım Tanımı - Yatırımcı Tanımı	Belirsiz ve geniş anlamla ilgili sonuçlar: - UYA'nın kapsamını genişletmesi - Beklenmedik yükümlülüklerden kaynaklı artan riskler - Uluslararası firmaların ana iştiraki olan firmaların kurulum yeri konusundaki esneklik - UYA'nın kapsamının genişlemesi ve beklenmedik yükümlülükler kaynaklı artan riskler	- Tanımları sınırlamak - İlave kriterler eklemek - Tanımları sınırlamak - İlave kriterler eklemek - Faydaların reddi maddesi eklemek
Muamele Maddeleri - En Çok Kayrılan Ülke - Ulusal Muamele - Eşit ve Lehte Muamele	- Ülkenin diğer UYA'larında yer alan daha lehte maddeleri muamele olarak kabul etmek - Artan yükümlülükler - Ülkenin yerli endüstriyi desteklemesini engellemesi - Herşeyi kapsayıcı genel bir madde olması - Uyumsuz/istikrarsız yorumlara neden olması - "Meşru beklentiler" hükmü sebebiyle yatırımlar ile ilgili politika yapımını engelleyebilmesi	- Maddeyi anlaşılmadan çıkartmak - Maddeye "benzer durumlarda" hükmünün eklenmesi - Maddeyi anlaşılmadan çıkartmak - Maddeye "benzer durumlarda" hükmünün eklenmesi - Maddeyi ılımlılaştıracak şekilde yatırım öncesi hükümlerinin eklenmesi - Maddeyi anlaşılmadan çıkartmak - Sadece önsözde atıf yapmak - Minimum muamele standardını atıf yapmak - Pozitif veya negatif bir liste ile nelerin bu madde altında değerlendirilebileceğini belirlemek
Yaptırım Maddeleri - Yatırımcı-Devlet Uyuşmazlığı Çözümü (YDAÇ)	- Yabancı yatırımcıların yerlilerden daha fazla hak sahibi olabilmesi - Politika yapımını engelleyici "regulatory chill"e sebep olması - Şeffaflık ve dolayısıyla meşruluk anlamında yetersiz kalabilmesi - Maddelerin farklı davalarda farklı yorumlanabilmesi - Temyiz imkanının olmaması	- Mevcut çözüm yok - Sabit tahkim - DTÖ Temyiz sürecine benzer bir yargı süreci.
Diğer Maddeler - Kamulaştırma - İstisnalar - Pazara Giriş ve Performans Gereklilikleri	Dolaylı kamulaştırma ile ilgili tanım eksikliğinin; - Politika yapılabilmesini engellemesi veya bu konudaki esnekliği düşürmesi Genelde anlaşmalarda yer almaması ve bunun; - Politika yapılabilmesini engellemesi veya bu konudaki esnekliği düşürmesi - Politika yapılabilmesini engellemesi veya bu konudaki esnekliği düşürmesi - İleriye dönük sanayi politikası kurgularını olumsuz etkilemesi	- Maddeyi anlaşılmadan çıkartmak - Tanımı pozitif veya negatif bir listeyle sınırlamak - Kamu politikası ve ulusal güvenlik ile ilgili bir istisnalar maddesi eklenmesi - Maddeyi anlaşılmadan çıkartmak - Müzakerelerin kalkınma ve sanayi politikası amaçlarını temel alarak yürütülmesi

Çizelge 6.1'den de görüldüğü üzere göre farklı maddelerin farklı çıkarımları olabildiği görülmekte, bunların ülkenin politika yapımını olumsuz etkileyebilmesi gibi ortak etkileri de olabilmektedir. Bu bağlamda, UYA'ların kalkınma bağlamındaki hukuki çıkarımlarını ilgili madde, problem ve çözüm/öneri tablosu şeklinde açıklamaları ile birlikte göstermenin, konunun teknik detaylarında kaybolmadan bulguların yansıtılabileceği en iyi yöntem olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla, Çizelge 6.1'İN detaylı incelenmesi, UYA'ların hukuki çıkarımlarına ilişkin bulgulara ulaşılabilmesi için yeterli olacaktır.

6.3. Karşılaştırmalı Analize İlişkin Çıkarımlar

Gelişmekte olan ülkelerden Türkiye, Güney Kore, Brezilya, Güney Afrika ve Çin değerlendirmeye tabi tutularak, bu ülkelerin 1977-2017 yılları arasındaki verileri analiz edilmiştir. Ülkelerin kalkınmışlık fotoğrafı çekildikten sonra bulguları aşağıda ayrı ayrı yansıtılacak üç farklı analiz yapılmıştır. Bunlar; (i) UYA'lar ile DYY'nin gelişimi (ii) UYA'ların üzerinde etki yaratabileceği ve DYY ile ekonomik kalkınmayı etkilemesi beklenen olabilecek diğer faktörlerin analizi (iii) ekonomik kalkınmaya ilişkin göstergelerin gelişimi olarak sınıflandırılmıştır. Bulgular aşağıda yansıtılmıştır.

Öncelikle, UYA'lar ile DYY'nin gelişimine bakıldığında, çalışmaya konu ülkeler tüm dünyadaki eğilim ile uyumlu olarak 1990'lı ve 2000'li yıllarda çokça UYA imzalamıştır. Bu yıllarda imzalanan UYA'ların çoğu YKTK şeklinde olup, 2000'li yılların sonu ile beraber yatırım bölümü içeren TTA'lar öne çıkmıştır. Çin ve Türkiye'nin imzalanan UYA sayısı bakımından diğerlerinden önde olduğunu görülmektedir. Bununla beraber, Brezilya'nın imzalamış olduğu UYA sayısı oldukça düşüktür. Güney Kore ortalamanın üstünde; Güney Afrika ise ortalamanın altında sayıda UYA imzalamıştır. Tüm bu bilgiler DYY'nin gelişimi ile beraber incelendiği ortaya ilginç sonuçlar çıkmaktadır. Tarihsel olarak, Brezilya ve Çin en çok DYY çeken iki ülke olarak öne çıkmakta, hatta Brezilya kişi başı DYY olarak en yüksek tutarı yakalamaktadır. Ancak, her ne kadar Çin'in imzaladığı UYA sayısı oldukça yüksekse de, ilginç bir biçimde Brezilya imzalanan UYA sayısı bakımından dünya genelinde en alt sıralarda yer almaktadır. Bu noktada, Brezilya'ya gelen yabancı yatırımın Brezilya'nın yüksek nüfusuna, yani pazarına erişim imkanlarını UYA'larla sağlanan korumaya tercih ettiği bulgusuna ulaşılmaktadır. Zira, Brezilya ile Türkiye ile kıyaslanacak olursa, Türkiye'nin UYA'ları, iş yapma kolaylığı, ticaret potansiyeli, işgücü ve hammadde maliyetlerinin ucuzluğu gibi faktörleri olmasına rağmen Brezilya'dan hem net olarak hem

de nüfusa oranla daha az DYY çekmesi dikkate değerdir. Bununla beraber, bu iki ülkenin son yıllardaki kişi başı GSYH rakamları incelendiğinde, farklı parametrelere sahip olsalar da aynı gelişimi gösterdikleri ve orta gelir tuzağına yakalandıkları da görülmektedir. Yani ne daha fazla DYY akışı sağlayan ülke ne de daha fazla UYA imzalayan ülke kayda değer bir ekonomik kalkınma performansı gösterememiştir.

İkinci olarak, doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik kalkınma üzerinde etkisi olabilecek diğer faktörler incelenmiştir. Bu inceleme sırasında UYA'ların da söz konusu faktörler üzerinde etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Bu çerçevede incelenen faktörler şunlardır: *politik istikrar, hukuki iklim, yönetim ve kurumlara ilişkin algı, iş iklimi*. Yabancı yatırımcıların yatırım yeri seçiminde en önemli faktör olarak öne çıkan politik istikrar ve hukuki iklim konusunda tarihsel olarak en başarılı ülke Güney Kore olmuştur. Güney Kore yönetim ve kurumlara ilişkin algı konusunda da aynı şekilde en yüksek göstergelere sahip ülke olarak öne çıkmıştır. Buna karşılık, Türkiye, Brezilya ve Çin'in ise bu konulardaki gelişimleri vasat bir seyir izlemiş, hatta birçok göstergede ortalamanın altında olan Güney Afrika'dan dahi başarısız bir performans sergilemiştir. Tüm bunlara rağmen Türkiye, Brezilya ve Çin yüksek tutarlarda DYY akışı sağlamayı başaramışlardır.

Bu bilgiler, yabancı yatırımların anketlerde en çok vurgu yaptığı politik istikrar ve hukuki iklimin en önemli faktörler olduğu gerçeği ile çelişmektedir. Dolayısıyla bunun için şu sorular sorulabilir: (i) Söz konusu faktörlerdeki bu kötü göstergeler UYA imzalamak suretiyle yükseltilebilmiş midir? (ii) Yoksa yabancı yatırımcılar için UYA'ların sağladığı hukuki güvence bu faktörlere alternatif olacak şekilde yeterli mi olmuştur? Birinci sorunun cevabı için öncelikle bu ülkelerin imzaladığı UYA sayısına ve geçmişi incelenmiştir. Brezilya, yürürlükte olan UYA sayısı bakımından diğer ülkeler arasında en altta; Çin ise en üstte yer almaktadır. Ancak, politik istikrar ve hukukun üstünlüğü sıralamasında Çin'in performansı Brezilya'nın altında, hatta en altta yer almıştır. Dolayısıyla, bu bilgilerden yola çıkarak denebilir ki; UYA'ların mevcudiyeti, hukukun üstünlüğü göstergesine kayda değer bir katkı yapmamaktadır. İkinci sorunun cevabı arandığında da görülmüştür ki UYA'ların sağladığı hukuki güvence bu faktörlere alternatif değildir. Zira, yine Brezilya'nın ne UYA sayısı yüksek, ne de politik istikrar ve hukuki iklim verileri başarılıdır. Buna rağmen, DYY verileri incelendiğinde, en yüksek oranda DYY çeken ülke olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, Çin'in veya Türkiye'nin imzaladıkları UYA'lar ile politik istikrar ve hukuki iklim konularındaki vasat göstergelerini telafi ettiklerinin ve UYA'lar aracılığıyla hukuki

güvence faktörüne bir alternatif oluşturduklarının söylenebilmesi için yeterli delil bulunmamaktadır.

Son olarak ise ülkelerin ekonomik kalkınma performansları tarihsel olarak incelenmiştir. Böylece, UYA'ların, DYY'nin ve çalışmada bahsedilen diğer faktörlerin ekonomik kalkınma üzerinde ne kadar etkili olduğu araştırılmıştır. Çin ve Brezilya'nın yıllar itibari ile milli geliri en yüksek ülkeler olarak öne çıktığı, ancak kişi başı Güney Kore'nin, zaman zaman da Türkiye'nin altında kalacak şekilde gelişim gösterdikleri görülmektedir. Çin'in son yıllarda yoksulluk ve gelir dağılımı konularında önemli bir sıçrama gerçekleştirdiği, Brezilya ve Güney Afrika'nın ise kötü bir performans sergilediği gözlemlenmektedir. Cari denge ve dış ticaret izlendiğinde ise Türkiye, Brezilya ve Güney Afrika'nın bu alanda yıllar itibariyle çok iyi göstergeler yakalayamadıkları görülmektedir. Sanayi yapıları bakımından, Güney Kore'nin 1980'lerin sonundan itibaren; Çin'in ise 2000'li yıllar ile beraber yüksek teknoloji ürünlerine yöneldiği anlaşılmaktadır. Bu iki ülke aynı zamanda Ar-Ge harcamasının GSYH içindeki payı olarak en yüksek oranlara da sahiptir. Buraya kadar şu bulgulara ulaşılabilir: Brezilya, Türkiye ve G. Afrika 2000'li yıllardan sonra her ne kadar ekonomik olarak büyümüşler ve DYY çekmişlerse de, orta gelir tuzağına yakalanmış, kişi başı GSYH rakamları belli bir seviyeden sonra artış gösterememiş ve politik istikrar ile çalışmaya konu diğer faktörlerde beklenen performansları gösterememişlerdir. G. Kore yüksek teknoloji ürün üretimi trenini yakalamış, Çin ise son yıllarda küresel değer zincirlerinde teknolojik ürün üretiminde de yer alarak başarı elde etmiş, bu alanda üretim yapan yabancı sermayeyi çekmeyi başarmış ve kişi başı GSYH rakamları da artışa geçmiştir. Sanayinin katma değerinin GSYH içindeki payı en yüksek olan bu iki ülke, sadece UYA'lar yolu ile yabancı yatırımcıya öncelik vermek ve onları korumak gibi bir kaygının ötesinde, yerli sanayi yapısını oluşturmak, bunu belli bir düzeyde tutmak ve ArGe faaliyetleri ile bunu sürekli geliştirmeye önem vermişlerdir. Bu bağdamda, ekonomik büyümenin yanında kalkınma göstergeleri de başarılı bir performans sergilemiştir. Ancak, dikkat çekici bir biçimde Çin'e ilişkin yönetim algısı ile beraber politik istikrar ve hukuki iklim göstergeleri düşük kalmıştır.

Bunun yanında, Türkiye her ne kadar UYA'lar ile yabancılara koruma sağlamış ve DYY çekmeyi başarmışsa da, bu yatırımlar ile beraber yerli yatırımlar da ihracat rakamlarını yükseltecek, katma değeri yüksek alanlara değil; ithalat bağımlılığı yüksek, düşük-orta üretim alanlara yoğunlaşmıştır. Ayrıca, UYA'lar ile yabancı yatırımcıya özel bir koruma

sağlamayan Brezilya’da da DYY artmış, ancak yatırım ve üretim yapısı ekonomik kalkınma göstergelerini destekleyecek şekilde değişmemiştir. Bu iki ülke, Türkiye ve Brezilya, politik istikrar, hukuk iklim, yönetim ve kurumlara ilişkin algı ile iş iklimi göstergelerinde he ne kadar Çin ile benzer veya daha iyi göstergeler sunsalar da, Çin ekonomik kalkınma göstergelerinde tarihsel olarak daha başarılı bir performans sergilemiştir. Dolayısıyla, Brezilya gibi bazı ülkelerde DYY’nin mevcudiyeti UYA’ların katkısı ile açıklanamayacağı gibi, Çin gibi bazı ülkelerde DYY’nin mevcudiyeti politik istikrar ve hukuki iklim gibi diğer faktörlerin katkısı ile açıklanamamaktadır. Bu tür ülkelerde, DYY’nin mevcudiyeti yabancı yatırımcıların belli bir riski kabul ederek daha yüksek getiri sağlayacak ülkelere yatırım yapabilmesi ile açıklanabilir. Ayrıca, Çin’e bakıldığında politik istikrar ve hukuki iklim gibi diğer faktörlerin, Çin’in yüksek bir ivme ile iyileşen ekonomik kalkınma göstergeleri ile de ters orantılı olduğu görülmektedir. Ancak, UYA’lar ve diğer faktörler açısından en iyi göstergelere sahip Güney Kore’nin en iyi ekonomik kalkınma performansını sergilemesi, bu açılardan en kötü göstergelere sahip Güney Afrika’nın ise en kötü performansı sergilemesi tesadüf olarak açıklanamaz.

Diğer taraftan, insani gelişmişlik endeksi açısından Türkiye ve Brezilya’nın başarılı bir performans sergilediği görülmektedir. Türkiye, harmonize test skolarlarında da en başarılı ikinci ülke konumundadır. Bu iki ülke bu başarıyı çok da başarılı olmayan politik istikrar, hukuki iklim ve yönetim algısı göstergelerine rağmen yakalamışlardır. Güney Afrika ise iki göstergede de son sırada, Güney Kore ise ilk sırada yer almıştır. Bu noktada, yabancı sermayenin politik istikrar ve bahsedilen diğer faktörlere ilişkin göstergelerin çok da yüksek olmadığı, ancak insani gelişmişlik veya beşeri sermayenin göreceli olarak belli bir seviyede olduğu ülkelere gittiği görülmektedir. Bununla beraber, üretim yapısını koruyan Çin ve Güney Kore’de CO2 salınımı ile ölçülebilen hava kirliliği en yüksek seviyelerde, sanayide katma değeri GSYH’a oranla daha düşük olan ancak yüksek tutarlarda DYY akışı sağlamayı başarmış Türkiye ve Brezilya’da ise en düşük seviyelerde olmuştur. Bu noktadan hareketle DYY ile hava kirliliği arasında doğrudan bağlantı kurulacak yeterli delile ulaşılamamaktadır.



7. SONUÇ

Bu çalışma UYA'ların etkilerini ekonomik kalkınma çerçevesinde sorgulamayı amaçlamaktadır. Dolayısıyla, UYA'ların ekonomik ve hukuki çıkarımları kalkınma bağlamında sorgulanmış, ülkeler karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Aşağıda, her bir bölümün araştırma problemi, yöntemi, kısıtları, ulaşılan bulgular ve bunların ışığında varılan sonuçlar önce ayrı ayrı yansıtılmış olup, sonrasında bütüncül bir sonuca ulaşılmıştır.

Öncelikle, UYA'ların ekonomik çıkarımları incelenmiştir. UYA'lardan ekonomik kalkınmaya giden yoldaki ilişkiler literatür, uluslararası kuruluşların raporları ve anketler baz alınarak yansıtılarak, karşılaştırmalı olarak tartışılmıştır. Böylece, UYA'lar ile artması ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlaması beklenen hukuki güvence ile doğrudan yabancı yatırımlar üzerinden bir analiz yapılmıştır. Varılan bulgular ışığında şu sonuçlara ulaşılmıştır: UYA'lar en çok öngörülebilirliğe, istikrara ve şeffaflığa sağladığı katkı ile övülse de bunun sadece yabancı yatırımcının algısında UYA'lar dolayısıyla oluşan bir imaj olduğu anlaşılmaktadır. Yabancı yatırımcılar politik istikrar ve hukuki iklimi yatırım için en önemli nitelikler olarak görürken, UYA'lara bu önemi atfetmemiştir. Anketlerin çoğuna göre UYA'ların varlığı ve içeriği, yabancı yatırımın yani DYY'nin hacmi ve lokasyonunun seçimi kararları konusunda sadece kısıtlı bir rol oynamaktadır. Bu konudaki ampirik çalışmalar da UYA'ların DYY akışına katkısının pozitif, şartlı veya zayıf olduğuna ilişkin birbirlerinden farklı sonuçlara ulaşmaktadır. Buna rağmen, UYA'ların DYY akışına katkı sağlayabileceği varsayımı ile DYY ile ekonomik kalkınma ilişkisi incelenmiştir. Bu noktada da, DYY'nin ekonomik büyüme, dış ticaretin artışı, yoksulluk ve teknoloji transferi gibi pek çok kalkınma bağlantısı ile sadece kısıtlı bir ilişki kurulabildiği görülmüştür. DYY'nin daha çok ekonomik büyümeye katkısının olduğu anlaşılmakta, ihracat artışı, teknoloji transferi veya beşeri sermayenin gelişimi gibi konularda ise bu katkının ya çok dolaylı olduğu ya da belli şartlar altında gerçekleşebildiği görülmektedir. Bununla beraber, DYY'nin uluslararası ticaret ve rekabet konularındaki gibi konularda ihmal edilemeyecek düzeyde katkısı olduğu da görülmektedir.

Dolayısıyla, UYA'ların, özellikle TTYA'lara kıyasla YKTK'ların, ekonomik çıkarımları kalkınma bağlamında incelendiğinde tatmin edici olmaktan uzak görünmektedir. Bununla beraber, UYA, DYY ve ekonomik kalkınma arası bağlantıların doğrudan bir biçimde kurulamaması veya birçok değişken ve kısıt içermesi konu hakkındaki çalışmaların

yetersiz kalmasına ve konunun daha çok ekonomik serbestleşme ve devlet müdahalesi ekseninde olmasına sebep olmaktadır.

Sonrasında, UYA'ların kalkınma bağlamındaki hukuki çıkarımlarını elde etmek üzere anlaşmalar hukuki boyutu ile incelenmiş ve kalkınma ile ilgili olduğu düşünülen her bir anlaşma maddesi tartışılmıştır. Bu tartışma hemen hemen bütün UYA'larda ortak olan anlaşma maddeleri için yapılmıştır. Varılan bulgulardan elde edilen sonuçlar şunlardır: UYA'ların ekonomik kalkınma bağlamındaki hukuki çıkarımları gelişmekte olan ülkeler için memnun edicilikten uzaktır. Ekonomik serbestleşme eğilimi ile imzalanan uluslararası yatırım anlaşmalarının sayısı tüm dünyada artmıştır. Ancak, on yıllar süren tecrübe göstermiştir ki; bazı maddeler beklenmedik sonuçlar yaratmakta, özellikle ülkelerin kalkınma hedefleri noktasında zarar verici olabilmektedir. Ayrıca, UYA'ların tarafı iki ülke olsa da; uyumsuzluk bir yabancı yatırımcı ile bir devlet arasında olmaktadır. Bu nokta da tek taraflı olarak şikayet eden taraf sadece yatırımcılar olmaktadır. Yani amacı karlılık olan bir yabancı yatırımcı ile amacı halkın refah seviyesini yükseltmek yani ekonomik kalkınmayı sağlamak olan devlet arasında oluşan çıkar çatışmasında, UYA'lar aracılığı ile davacı olma ayrıcalığını sadece yabancı yatırımcılar kullanmaktadır. Bazı ülkeler bu durumun farkına vararak müzakere ettikleri yeni yatırım anlaşmalarında yeni metinler kullanmış ve bu şekilde hukuki olarak bağlayıcı sonuçlar doğurabilecek risklerden uzaklaşmaya çalışmıştır.

Dolayısıyla, Çizelge 6.1'de belirtilen çözümler/öneriler ortaya konulmuştur. Bunlar, yükümlülükleri reddetmekten ziyade daha dengeli bir yatırımcı-devlet çıkar dengesi gözetmek ve devlete politika alanı sunmayı amaçlamaktadır. Bu bağlamda, günümüzde yeniden müzakere edilen TTYA'larla, yani ticaret anlaşmaları içerisindeki yatırım bölümleri ile bu dengeyi kurmak ve ülkelere daha geniş bir politika alanı bırakacak şekilde düzenleme hakkı sunacak metinlerin imzalanması mümkündür. Gelişmekte olan ülkelerin müzakerelerde bunları dikkate alması, bununla beraber yabancı yatırımcılara belli bir öngörülebilirlik sunması yoluyla bu anlaşmaları müzakere etmesi geleceğe dönük bir çıkış yolu olarak mevcuttur.

Son olarak bazı gelişmekte olan ülkeler karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Bu bağlamda, çalışmaya konu ülkeler olan Türkiye, Güney Kore, Brezilya, Güney Afrika ve Çin için (i) UYA'lar ile DYY'nin gelişimi, (ii) UYA'ların üzerinde etki yaratabileceği ve DYY ile ekonomik kalkınmayı etkilemesi beklenen olabilecek diğer faktörler, (iii) ekonomik

kalkınmaya ilişkin göstergelerin gelişimi ayrı ayrı analiz edilmiş, bunların birbirleri ile etkileşimi de yapılan analiz içerisinde tartışılmıştır.

Öncelikle incelenen UYA'lar ile DYY'nin söz konusu ülkeler için gelişimine bakıldığında, bu ülkelerin de tüm dünyadaki eğilim ile uyumlu olarak 1990'lı ve 2000'li yıllarda çok sayıda UYA imzaladığı, bunlarının çoğunun YKTK şeklinde olduğu ve 2000'li yılların sonu ile beraber TTYA'ların öne çıkmaya başladığı görülmektedir. Brezilya ve Çin en çok DYY çeken iki ülke olarak öne çıkmakta, ancak her ne kadar Çin'in imzaladığı UYA sayısı oldukça yüksekse de, ilginç bir biçimde Brezilya imzalanan UYA sayısı bakımından dünya genelinde en alt sıralarda yer almaktadır. Yani, Brezilya'ya gelen yabancı yatırımın Brezilya'nın yüksek nüfusuna, yani pazarına erişmek ve bu şekilde getiri elde etmek için, UYA'lar aracılığı ile sağlanan korumayı ikinci plana attığı görülmektedir. Bunun yanında, Brezilya ile Türkiye kıyaslandığında görülmektedir ki; Türkiye, UYA'ları, iş yapma kolaylığı ve uluslararası ticaret potansiyeli gibi faktörlerde önde olsa da Brezilya'dan hem net olarak hem de nüfusa oranla daha az DYY çekmiş, ancak kişi başı GSYH rakamları benzer bir gelişim göstermiş ve iki ülkede son yıllarda orta gelir tuzağına yakalanmıştır. Yani ne daha fazla DYY akışı sağlayan ülke ne de daha fazla UYA imzalayan ülkenin ekonomik kalkınma performansı açısından kayda değer bir gelişme gösterebilmiştir.

İkinci olarak UYA'ların üzerinde etki yaratabileceği ve DYY ile ekonomik kalkınmayı etkilemesi beklenen olabilecek *diğer faktörler olan* politik istikrar, hukuki iklim, yönetim ve kurumlara ilişkin algı ve iş iklimi faktörleri incelenmiştir. Öncelikle bu faktörlerde çok yüksek başarı sağlayamayan Türkiye, Brezilya ve Çin'in buna rağmen yüksek tutarlarda DYY akışı sağlamayı başardığı görülmüştür. Bu bilgiler, yabancı yatırımların anketlerde en çok vurgu yaptığı politik istikrar ve hukuki iklimin en önemli faktörler olduğu gerçeği ile çelişmektedir. Özellikle Çin'in bu göstergelerde Güney Afrika'dan sonra en altta yer almasına rağmen en yüksek DYY akışını sağlamış olması kayda değerdir. Ayrıca, Çin ve Türkiye'nin UYA sayısı en yüksek olan ülkeler olmalarına rağmen hukukun üstünlüğü faktöründe vasat veya kötü denilebilecek göstergelere sahip olmasından anlaşılmaktadır ki UYA'ların mevcudiyeti, hukuki iklim göstergesine kayda değer bir katkı yapmamaktadır. Diğer taraftan Brezilya'nın ne UYA sayısı yüksek, ne de politik istikrar ve hukuki iklim verileri başarılıdır. Buna rağmen, DYY verileri incelendiğinde, en yüksek oranda DYY çeken ülke olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, Çin'in veya Türkiye'nin imzaladıkları UYA'ların politik istikrar ve hukuki iklim göstergeleri için bir alternatif oluşturduğunu ve

akışı sağlanan DYY'nin UYA'lar aracılığı ile sağlanan hukuki güvenceye atfedilebileceğinin söylenebilmesi için yeterli delil bulunmamaktadır. Çünkü, Brezilya neredeyse hiç yürürlükte bulunan UYA'sı olmamasına rağmen DYY akışı sağlama konusunda aynı başarıyı göstermiş, hatta tarihsel olarak Türkiye'den daha yüksek oranda DYY akışı sağlamıştır.

Son olarak, çalışmaya konu ülkelerin ekonomik kalkınma performansları tarihsel olarak incelenerek; UYA'ların, DYY'nin ve çalışmada bahsedilen diğer faktörlerin ekonomik kalkınma üzerinde ne kadar etkili olduğu araştırılmıştır. Varılan bulgular ve bunlara ilişkin sonuçlar şu şekildedir:

Sanayinin katma değerinin GSYH içindeki payı en yüksek olan G. Kore ve Çin başarılı ekonomik kalkınma performansları sergilemişlerdir. Güney Kore, 1990'lı yıllar ile beraber yüksek teknoloji ürün üretimi trenini yakalamış; Çin ise 2000'li yıllarda küresel değer zincirlerinde teknolojik ürün üretiminde de yer alarak başarı elde etmiş, bu alanda üretim yapan yabancı sermayeyi çekmeyi başarmış ve kişi başı GSYH rakamları da artışa geçmiştir. Bu iki ülke sadece UYA'lar yolu ile yabancı yatırımcıya öncelik vermek ve onları korumak gibi bir kaygı gütmemişler, yerli sanayi yapısını oluşturmak, bunu belli bir düzeyde tutmak ve ArGe faaliyetleri ile bunu sürekli geliştirmeye önem vermişlerdir. Buna karşılık Türkiye, Brezilya ve G. Afrika 2000'li yıllardan sonra her ne kadar ekonomik olarak büyümüşler ve DYY çekmişlerse de, orta gelir tuzağına yakalanmışlar, kişi başı GSYH rakamları belli bir seviyeden sonra artış gösterememiştir. Ancak, politik istikrar ile çalışmaya konu diğer faktörlerde bu ülkelere Çin de katılmış (her ne kadar başarılı bir ekonomik kalkınma göstergelerine sahip olsa da) bu konularda söz konusu 4 ülke beklenen performansları sergileyememişlerdir. Dolayısıyla, Çin'den yola çıkarak denebilir ki; DYY akışında ve ekonomik kalkınmada başarılı bir performans göstermek için politik istikrar ve hukuki iklim gibi faktörler ön şart olmayabilmektedir. Dolayısıyla, DYY (yani yabancı yatırımcılar) politik istikrar ve hukuki güvence açısından belli bir riski kabul ederek daha yüksek getiri sağlayacak ülkelere yatırım yapabilmektedir. Yine de, UYA'lar ve diğer faktörler açısından en iyi göstergelere sahip Güney Kore'nin en iyi ekonomik kalkınma performansını sergilemesi, bu açılardan en kötü göstergelere sahip Güney Afrika'nın ise en kötü performansı sergilemesi not edilmelidir. Bu iki ülkeye ilişkin bulgular literatür ve uluslararası anketlerden elde edilen verilerle uyumlu olacak şekilde gerçekleşmiştir. İnsani gelişmişlik ve beşeri sermaye faktörüne bakıldığında ise yabancı sermayenin bunların belli

bir seviyede olduğu ülkelere gittiği görülmektedir. Bununla beraber, ekonomik kalkınma performansları başarılı olan ve sanayide katma değeri GSYH'a oranla daha yüksek olan Çin ve Güney Kore'de hava kirliliği en yüksek seviyelerde olduğu görülmektedir. Bu iki ülke aynı zamanda yüksek tutarda DYY de çekmiştir. Bununla beraber, yüksek tutarlarda DYY akışı sağlamayı başarabilmiş Türkiye ve Brezilya'da ise hava kirliliği en düşük seviyelerde olmuştur. Bu noktadan hareketle DYY ile hava kirliliği arasında doğrudan bağlantı kurulacak yeterli delile ulaşılamamıştır.

Sonuç olarak, UYA'ların ekonomik çıkarımlarının gelişmekte olan ülkeler için tatmin edici olmadığı görülmüştür. Hukuki çıkarımlarına bakıldığında ise bazı anlaşma maddelerinin beklenmedik riskler doğurduğu ve ülkelerin politika alanı daraltıcı etkiler yarattığı anlaşılmış, bu risk ve etkilerin ülkelerin geleceğe dönük kalkınma amaçlarına olumsuz etki yapabileceği görülmüştür. Ülkelerin karşılaştırmalı analizinin yapılması sonucunda ise ekonomik çıkarımlarda ulaşılan sonuçlara benzer bir biçimde UYA'lar ile hukuki güvence ve DYY arasında doğrudan bir bağlantı kurulamadığı, DYY'nin ekonomik kalkınma göstergelerini her zaman olumlu yönde etkilemediği görülmüştür. Ayrıca, literatürde ve uluslararası kuruluşların rapor ile anketlerinde sıkça vurgu yapılan politik istikrar ve hukuki iklim gibi faktörlerin DYY ve ekonomik kalkınma için ön şart olmayabilmektedir. Bununla beraber, UYA'ların söz konusu faktörlerin gelişimine katkı sağladığına ilişkin yeterli delil de bulunamamıştır. Sonuçta, UYA'lardan ekonomik kalkınmaya ulaşabilecek bağlantıların zayıf olduğu görülmüştür. Gelişmekte olan ülkelerin ilk adım olarak DYY çekmek, sonrasında ise ekonomik kalkınmayı sağlamak amacıyla imzaladığı UYA'lar ya beklenen sonuçları vermemekte ya da bu sonuçlara belli şartlar altında ulaşılmaktadır. Ayrıca, genel amacı kar elde etmek ve yüksek getiri sağlamak olan yatırımcılar ile amacı ekonomik kalkınmayı sağlamak olan devletler arasındaki çıkar çatışmasında UYA'lar yabancı yatırımcıların lehine işlemektedir. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin UYA'larda daha dengeli bir yatırımcı-devlet çıkar dengesi yakalamak üzere yapacakları müzakereler faydalı olacaktır. Bu noktada, gelişmekte olan ülkelerin, yürürlükte olan YKTK'ların belli bir doyumluğa ulaşması sebebiyle, günümüzde hala imzalanan TTYA'larda ekonomik kalkınma amaçlarına uygun şekilde yazılacak veya yeni ilave edilecek maddeleri müzakere etmeleri gerekmektedir.



KAYNAKÇA

- Aisbett, E. (2009). Bilateral Investment Treaties and Foreign Direct Investment: Correlation Versus Causation. *UC Berkeley: Department of Agricultural and Resource Economics, CUDARE Working Papers*, 1, 1-18
- Allee, T. ve C. Peinhardt (2011). Contingent Credibility: The Impact of Investment Treaty Violations on Foreign Direct Investment. *International Organization*, 65(3), 401–432.
- Baran, P. (1957). *The Political Economy of Growth*. Monthly Review Press, New York.
- Başarır, Y. (2013). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi (Türkiye Uygulaması)*. Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.
- Berger, A., M. Busse, P. Nunnenkamp and M. Roy (2013). Do Trade and Investment Agreements Lead to More FDI? Accounting for Key Provisions Inside the Black Box. *International Economics and Economic Policy*, 10(2), 247-275.
- Bonelli, R. (2015). *A Note On Foreign Direct Investment (Fdi) And Industrial Competitiveness In Brazil*. Discussion Paper, Institute for Applied Economic Research. Rio De Jenerio, Brezilya.
- Busse, M., J. Königer ve P. Nunnenkamp (2010). FDI Promotion through Bilateral Investment Treaties: More Than a Bit?. *Review of World Economics*, 146(1), 147–177.
- Büthe, T. and H.V. Milner (2004). *Bilateral Investment Treaties and Foreign Direct Investment: A Political Analysis*. A revised version of the paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association (Eylül, 2004), Chicago, IL.
- Büthe, T. ve H.V. Milner (2014). Foreign Direct Investment and Institutional Diversity in Trade Agreements: Credibility, Commitment, and Economic Flows in the Developing World, 1971-2007. *World Politics*, 66(1), 88-122.
- Carillo, J., (2001). Foreign Direct Investment and Local Linkages: Experiences and the Role of Policies. The Case of the Mexican Television Industry in Tijuana. *Globalism/Localism at Work*, 13(1), 99 - 124
- Chang H. (2003). *Trade and Industrial Policy Issues - Rethinking Development Economics*. London, Anthem Press.
- Clark, C. (1939), *The Conditions of Economic Progress*. Macmillian and Co., Ltd, London.
- Colen, L., D. Persyn and A. Guariso (2014). What Type of FDI Is Attracted By Bilateral Treaties?. *LICOS Discussion Paper Series* No. 346/2014.
- Coyle, J. F. (2012). Treaty of Friendship, Commerce and Navigation in the Modern Era, *Columbia Journal of Transnational Law*, 51, 302-359
- Cypher, James M. ve Dietz, J. (2004). *The Process of Economic Development*, 2nd Ed, Routledge, London.
- Dang, G., Sui L. (2015). *Infrastructure Investments in Developing Economies*, Springer Singapore

- De Mello L.R. Jr, (1999). Foreign direct investment-led growth: Evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, 51(1), 133–151,
- Desbordes, R. and V. Vicard (2009). Foreign Direct Investment and Bilateral Investment Treaties: An International Political Perspective. *Journal of Comparative Economics*, 37(3), 372–386.
- Dolun, L. (2006), *Kalkınma Teorileri ve Modern Kalkınma Bankacılığı Uygulamaları*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., Ankara.
- Dolzer, R. and C. Schreuer (2008), *Principles of International Investment Law*, Oxford University Press, Oxford and New York.
- Dunning, H. ve Lundan, S. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy (second edition)*, Edward Elgar, 2008.
- Dünya Bankası (1991). *World Development Report 1991: The Challenge of Development*. Washington, D.C.
- Dünya Bankası (2000). *Entering the 21st century—World development report 1999/2000*. New York: Oxford University Press.
- Dünya Bankası (2005). *Global Economic Prospects. Trade, Regionalism and Development*. Washington D.C.: World Bank
- Dünya Bankası (2015). *Investment Policy - Investment Reform Map Introductory Note*. World Bank Group Publications, Washington D.C.
- Dünya Bankası (2017), *2017/2018 Global Investment Competitiveness Report, Foreign Investor Perspectives and Policy Implications*, World Bank Group Publications, Washington D.C.
- Dünya Bankası (2019c). *Doing Business 2019 – Training for Reform*. World Bank Group Publications, Washington D.C., 2019
- Egger, P. ve M. Pfaffermayr (2004). The Impact of Bilateral Investment Treaties on Foreign Direct Investment. *Journal of Comparative Economics*, 32(4), 788–804.
- Egger, P. ve V. Merlo (2007). The Impact of Bilateral Investment Treaties on FDI Dynamics. *The World Economy*, 30(10), 1536–1549
- European Commission (2000). *Survey of the Attitudes of the European Business Community to International Investment Rules*, T. N. Sofres Consulting tarafından European Commission adına yapılan rapor, Brüksel.
- European Commission (2013). *Impact Assessment Report on the EU–China Investment Relations*, European Commission, Brussels.
- Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (2015). *Developing countries and the future of the international investment regime*, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Berlin.
- Gastrell, L. (2015). Procedural Requirements of ‘Denial-of-Benefits’ Clauses in Investment Treaties: A Review of Arbitral Decisions, *ICSID Review - Foreign Investment Law Journal*, 30(1), 78–97.

- Hagedoorn, J. ve R. Narula, (2001). *Evolutionary Understanding of Corporate Foreign Investment Behaviour: US Foreign Direct Investment in Europe*, R. Narula (ed.), *International Trade and Investment in a Globalising World* kitabından, New York.
- Hallward-Driemeier, M. (2003). Do Bilateral Investment Treaties Attract FDI? Only a Bit and They Could Bite, *World Bank Policy Research Paper*, WPS 3121. Washington, D.C. World Bank.
- Harrod, Roy F. (1939). An Essay in Dynamic Theory. *The Economic Journal*. 49(103), 14–33.
- Huang C., Teng K. ve Tsai P. (2010). Inward and outward foreign direct investment and poverty reduction: East Asia versus Latin America. *Review of World Economics*, 146 (4), 1-28
- IMF (1993). *Balance of Payments Manual: Fifth Edition (BPM5)*. Washington, D.C., International Monetary Fund, Washington D.C.
- İnternet: Dünya Bankası (2019a). Dünya Yönetişim Göstergeleri Veritabanı, <https://databank.worldbank.org/data/home.aspx> adresinden 15 Mayıs 2019 tarihinde derlenmiştir.
- İnternet: Dünya Bankası (2019b). Genel Göstergeler Veritabanı <https://info.worldbank.org/governance/wgi/#home> adresinden 22 Mayıs 2019 tarihinde derlenmiştir.
- İnternet: The Global Economy (2019), https://www.theglobaleconomy.com/rankings/trade_balance_dollars/ adresinden 1 Haziran 2019 tarihinde alınmıştır.
- İnternet: Türkiye - Birleşik Arap Emirlikleri Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (1998), <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/214/turkey> adresinden 1 Mayıs 2019’da alınmıştır.
- İnternet: Türkiye - Şili Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (1998), <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/214/turkey> adresinden 1 Mayıs 2019’da alınmıştır.
- İnternet: Türkiye Cumhuriyet Ekonomi Bakanlığı (2018). “*Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşmaları*”, <https://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/yatirim/anasayfa> adresinden 29/4/2018 tarihinde erişilmiştir.
- İnternet: UNDP (2019). <http://www.hdr.undp.org/en/data> adresinden 1 Haziran 2019 tarihinde derlenmiştir.
- Kaynak, M, (2014). *Kalkınma İktisadı*, Gazi Kitabevi, Ankara
- Klein M., Aaron C. ve Hadjimichael B. (2001). Foreign Direct Investment and Poverty Reduction. *Policy Research Working Paper* 2613, World Bank, Washington D.C.
- Kuznets, S. (1973). Modern Economic Growth: Findings and Reflections. *The American Economic Review*, 63(3), 247-258.
- Lall, S. ve Narula R. (2004). *FDI and its role in economic development: Do we need a new agenda?* MERIT Research Memorandum 2004-019.

- Magombeyi M.T. ve Odhiambo N.M. (2017). Foreign Direct Investment And Poverty Reduction *Comparative Economic Research*, 20(2), 18-36.
- Malhotra, K. (2004). Will a Trade and Investment Link in the Global Trade Regime Be Good for Human Development?. *The European Journal of Development Research*, 16(3), 716–736.
- Meyer K.E. (2004). Perspectives on Multinational enterprises in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 35(4), 34-51.
- Narula, R., (2004). *Understanding Absorptive Capacities in an Innovation Systems Context: Consequences for Economic and Employment Growth*, MERIT Research Memorandum 2004-003.
- Neumayer, E. ve L. Spess (2005). Do Bilateral Investment Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries?. *World Development*, 22(10). 1567– 1585.
- Newcombe, A. (2008). *General Exceptions in International Investment Agreements*, Draft Discussion Paper Prepared for BIICL Eighth Annual WTO Conference 13th and 14th May 2008, London.
- OECD (1996). *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*: Third Edition (BD3). Paris.
- OECD (2002). *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs*, Paris.
- Patrinos, H. ve Angrist, N. (2018). *Global Dataset on Education Quality : A Review and Update (2000-2017)*. Policy Research working paper; no. WPS 8592. Washington, D.C. : World Bank Group.
- Peinhardt, C. ve T. Allee (2008). *The Costs of Treaty Participation and Their Effects on U.S. Foreign Direct Investment*. American Society for International Law's International Economic Law Interest Group Meeting in Washington, DC, pp. 1-39.
- Peterson, L.E., (2004). *Bilateral Investment Treaties and Development Policy-Making*, International Institute for Sustainable Development, Winnipeg.
- Pinto, M.P., S.M. Pinto ve N. Stier-Moses (2010). *Regulating Foreign Investment: A Study of the Properties of Bilateral Investment Regimes*, Paper prepared for presentation at the Annual Meeting of the International Political Economy Society, Cambridge, MA, Kasım 12-13, mimeo, sf. 1-24
- Poulsen, L. (2010). *The Importance of BITs for Foreign Direct Investment and Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence*, Yearbook on International Investment Law & Policy 2009-2010. New York: Oxford University Press.
- Ranjan, P. ve Anand, P. (2017), The 2016 Model Indian Bilateral Investment Treaty: A Critical Deconstruction, *Northwestern Journal of International Law & Business* 38(1), 1-18.
- Reiter S.L. ve Steensma H.K. (2010). Human development and foreign direct investment in developing countries: the influence of foreign direct investment policy and corruption, *World Development*, 38 (12), 32-50.
- Rostow, W.W., (1960). *The Stages of Economic Development*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Salacuse, J. W. (2013). *The Three Laws of International Investment*. Oxford University Press
- Salacuse, J.W. and N.P. Sullivan (2005). Do BITS Really Work? An Evaluation of Bilateral Investment Treaties and Their Grand Bargain. *Harvard International Law Journal*, 46(1), 67–130.
- Santos, T.D. (1970). The Structure of Dependence, *The American Economic Review*, 60(2), 231-236.
- Seers, D. (1969). The Meaning Of Development. *International Development Review*, 11(4), 3–4.
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth, *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65–94,
- Spears, S. A. (2010). The Quest for Policy Space in a New Generation of International Investment Agreements. *Journal of International Economic Law* 13 (4), 1037–1075
- Sumner A. (2005). Is Foreign Direct Investment Good for The Poor? A Review And Stocktake. *Development in Practice*, 15, 269-285,
- Tienhaara, K. (2010). *Regulatory Chill and the Threat of Arbitration: A View from Political Science- Evolution In Investment Treaty Law And Arbitration*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tobin, J. ve S. Rose-Ackerman (2011). When BITs Have Some Bite: The Political-Economic Environment for Bilateral Investment Treaties?, *The Review of International Organizations*, 6(1), 1-32.
- Todaro, M., & Smith, S. (2009). *Economic development (10th ed.)*. Boston: Addison Wesley.
- Tortian, A. (2012). *The Impact of Bilateral Investment Treaties and Financial Development on Foreign Direct Investment: Evidence from Eurasia*, Paper Submission for Armenian Economic Association Conference, 13-14, October, Yerevan, Armenia, Haigazian University, Beirut, Lebanon
- UNCTAD (1998a). *World Investment Report, Trends and Determinants*. United Nations Publication. New York and Geneva, United Nations.
- UNCTAD (1998b). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s*. United Nations Publication New York and Geneva, United Nations.
- UNCTAD (2010). *Most-Favoured-Nation Treatment: A Sequel*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements. United Nations Publication. New York and Geneva, United Nations.
- UNCTAD (2012). *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Treaties*. United Nations Publication. New York and Geneva, United Nations.
- UNCTAD (2014). *The Impact of International Investment Agreements on Foreign Direct Investment: An Overview of Empirical Studies 1998–2014*. United Nations Publication. Geneva, United Nations.
- UNCTAD (2015). *World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance*. United Nations Publication. New York and Geneva, United Nations.

- UNCTAD (2017a). ***World Investment Report 2017: Investment And The Digital Economy***. United Nations Publication. New York and Geneva, United Nations.
- UNCTAD (2017b). ***UNCTAD's Reform Package for International Investment Regime***. United Nations Publication. New York and Geneva, United Nations.
- Williams, Z. (2014), ***Risky Business or Risky Politics: What Explains Investor–State Disputes?*** Investment Treaty News 5(3), International Institute for Sustainable Development, Geneva,
- Yackee, J. W. (2010). Do Bilateral Investment Treaties Promote Foreign Direct Investment? Some Hints from Alternative Sources of Evidence, ***Virginia Journal of International Law*** 51 (2), 397–441.
- Zaman K.. Khan M.M. ve Ahmad M. (2012). The relationship between foreign direct investment and pro-poor growth policies in Pakistan: The new interface. ***Economic Modelling***, 29(4), 1220-1227.
- Zhan, J., (2015) ***The FDI impact of IIAs - Can econometric studies help understand the relationship?***, Investment Policy Hub, UNCTAD, Geneva.



EK-1. Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması

I-49650

No. 49650* _____

Turkey and Czech Republic

Agreement between the Republic of Turkey and the Czech Republic for the reciprocal promotion and protection of investments. Prague, 29 April 2009

Entry into force: 18 March 2012, in accordance with article 12

Authentic texts: Czech, English and Turkish

Registration with the Secretariat of the United Nations: Turkey, 13 June 2012

*No UNTS volume number has yet been determined for this record. The Text(s) reproduced below, if attached, are the authentic texts of the agreement /action attachment as submitted for registration and publication to the Secretariat. For ease of reference they were sequentially paginated. Translations, if attached, are not final and are provided for information only.

Turquie et République tchèque

Accord entre la République turque et la République tchèque pour la promotion et la protection réciproque des investissements. Prague, 29 avril 2009

Entrée en vigueur : 18 mars 2012, conformément à l'article 12

Textes authentiques : tchèque, anglais et turc

Enregistrement auprès du Secrétariat des Nations Unies : Turquie, 13 juin 2012

* Numéro de volume RTNU n'a pas encore été établie pour ce dossier. Les textes reproduits ci-dessous, s'ils sont disponibles, sont les textes authentiques de l'accord/pièce jointe d'action tel que soumises pour l'enregistrement et publication au Secrétariat. Pour référence, ils ont été présentés sous forme de la pagination consécutive. Les traductions, s'ils sont inclus, ne sont pas en form finale et sont fournies uniquement à titre d'information.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

[CZECH TEXT – TEXTE TCHÈQUE]

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
İLE
ÇEK CUMHURİYETİ
ARASINDA
YATIRIMLARIN KARŞILIKLI TEŞVİKİ VE KORUNMASI
ANLAŞMASI

Türkiye Cumhuriyeti ile Çek Cumhuriyeti, (bundan sonra ‘Akit Taraflar’ olarak anılacaklardır.)

Özellikle bir Akit Tarafın yatırımcılarının, diğer Akit Tarafın ülkesindeki yatırımları ile ilgili olarak, aralarındaki ekonomik işbirliğini artırma arzusu ile,

Bu gibi yatırımlara uygulanacak muameleye ilişkin anlaşmanın sermaye ve teknoloji akımı ile Akit Tarafların ekonomik kalkınmasını canlandıracağını kabul ederek,

Yatırımlar için istikrarlı bir ortam ve ekonomik kaynakların etkin ve tam kullanımının sağlanması için, yatırımlara adil ve eşit muamele edilmesi gerektiğinde mutabık kalarak, ve

Yatırımların teşviki ve karşılıklı korunması ile ilgili bir anlaşmanın ihdasına karar vermiş olarak,

Aşağıdaki şekilde anlaşmaya varmışlardır:

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

MADDE 1

Tanımlar

İşbu Anlaşmanın amacı bakımından:

1. “Yatırımcı” terimi:

(a) her bir Akit Tarafın yürürlükteki mevzuatına göre vatandaşı sayılan gerçek kişileri,

(b) her bir Akit Tarafın yürürlükteki mevzuatı çerçevesinde kurulmuş veya teşekkül etmiş ve merkezi o Akit Tarafın ülkesinde bulunan şirketleri, firmaları veya iş ortaklıkları gibi tüzel kişileri ifade eder.

2. “Yatırım” terimi, Uluslararası Para Fonu’nun tanımlaması çerçevesinde, ülkesinde yatırım yapılan Akit Tarafın kanun ve mevzuatına uygun olmak koşuluyla, bir Akit Tarafın yatırımcısının diğer Akit Tarafın ülkesinde yaptığı doğrudan yatırımları ifade eder ve sınırlayıcı olmayacak şekilde, her türlü mal varlığını ve özellikle aşağıdakileri içerir:

(a) bir şirketteki hisseler ve şirket tahvilleri ve şirketlere iştirakın diğer her türlü şekli,

(b) yeniden yatırılan gelirler, para alacakları veya bir yatırımla ilgili mali değeri olan diğer haklar,

(c) taşınır ve taşınmaz mallar ve ipotek, tedbir, rehin gibi diğer haklar,

(d) patent ve ticari marka, ticari isim, teknik yöntem, sınai tasarım, know-how ve peştemaliye gibi sınai ve fikri mülkiyet hakları,

(e) doğal kaynaklar ile ilgili imtiyazlar da dahil olmak üzere, kanun veya sözleşme ile verilmiş iş imtiyazları.

3. “Gelirler” terimi bir yatırımdan elde edilen meblağları ifade eder ve özellikle, ancak bunlarla sınırlayıcı olmayacak şekilde kar, faiz ve temettüleri içerir.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

4. “Ülke” terimi :

(a) Türkiye Cumhuriyeti bakımından, ülkesi ve kara suları yanında uluslararası hukuka uygun olarak doğal kaynakların araştırılması, kullanılması ve korunması amaçlarıyla üzerinde yargılama yetkisine ve egemenlik haklarına sahip olduğu deniz alanlarını ifade eder.

(b) Çek Cumhuriyeti bakımından, uluslararası hukuka göre, Çek Cumhuriyeti’nin üzerinde egemenlik, egemenlik hakları ve yargılama yetkisini kullandığı Çek Cumhuriyeti ülkesini ifade eder.

MADDE 2

Yatırımların Teşviki ve Korunması

1. Her bir Akit Taraf diğer Akit Tarafın yatırımcılarını kendi ülkesinde yatırım yapmaları için teşvik edecek ve uygun koşulları yaratacak ve kanun ve yönetmelikleri çerçevesinde bu gibi yatırımları kabul edecektir.

2. Her bir Akit Tarafın yatırımcılarının yatırımları her zaman adil ve hakkaniyete uygun bir muameleye tabi tutulacak ve diğer Akit Tarafın ülkesinde tam koruma ve güvenlikten yararlanacaktır. Hiç bir Akit Taraf makul olmayan ve ayrımcı tedbirlerle bu gibi yatırımların işletilmesine, sürdürülmesine, kullanımına, faydalanılmasına, genişletilmesine veya elden çıkarılmasına hiç bir şekilde engel olmayacaklardır.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

MADDE 3

Milli Muamele ve En Çok Kayırılan Ulus Muamelesi

1. Her bir Akit Taraf kendi ülkesinde diğer Akit Taraf yatırımcılarının kurulmuş olan yatırım ve gelirlerine, hangisi daha elverişli ise, benzer durumlarda kendi yatırımcılarının yatırımlarına ve gelirlerine veya herhangi bir üçüncü ülkenin yatırımcılarının yatırımlarına ve gelirlerine tanıdığı muameleden daha az elverişli olmayacak şekilde adil ve hakkaniyete uygun muamele edecektir.

2. Her bir Akit Taraf kendi ülkesindeki diğer Akit Taraf yatırımcılarına, yatırımlarının işletilmesi, sürdürülmesi, kullanımı, faydalanılması veya elden çıkarılması bakımından adil ve hakkaniyete uygun ve kendi yatırımcılarına veya üçüncü bir ülkenin yatırımcılarına tanıdığı muameleden daha az elverişli olmayacak şekilde, hangisi daha elverişli ise, o şekilde muamele edecektir.

3. Akit Tarafların ülkeye giriş, geçici ikamet ve yabancıların istihdamı konularındaki kanun ve yönetmeliklerine tabi olarak;

(a) Akit Taraflardan her birinin vatandaşlarının, kendilerinin veya kendilerini istihdam eden Akit Tarafın bir yatırımcısının gerekli miktarda sermaye veya başka kaynak taahhüdünde bulunduğu veya bulunmak üzere olduğu bir yatırımın kurulması, geliştirilmesi, idaresi amacıyla veya işletilmesine ilişkin tavsiyelerde bulunmak üzere diğer Akit Tarafın ülkesine girmesine ve kalmasına izin verilecektir.

(b) bir Akit Tarafın yürürlükteki kanun ve yönetmeliklerine uygun olarak yasal şekilde kurulan ve diğer Akit Tarafın yatırımcılarının yatırımı olan şirketlere seçtikleri idari ve teknik personeli, milliyeti ne olursa olsun, istihdam etme izni verilecektir.

4. İşbu Maddenin Milli Muamele ve En Çok Kayırılan Ulus Muamelesine dair hükümleri, bir Akit Tarafın bir gümrük birliği, ekonomik veya parasal birlik, bir ortak pazar veya serbest ticaret bölgesi üyesi olarak, yükümlülükleri çerçevesinde tanıdığı avantajlara uygulanmayacaktır.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

5. Her bir Akit Taraf diğer Akit Tarafın bir gümrük birliği, ekonomik veya parasal birlik, bir ortak pazar veya serbest ticaret bölgesi üyesi olarak yükümlülüklerinin bu gümrük birliği, ekonomik veya parasal birlik, ortak pazar veya serbest ticaret bölgesinin bir uluslararası anlaşması veya karşılıklılık anlaşmasından kaynaklanan yükümlülükleri içerdiğini kabul eder.

6. İşbu Anlaşmanın hükümleri, bir Akit Tarafı, tamamen ya da kısmen vergilendirmeye ilişkin herhangi bir uluslararası anlaşma veya düzenlemeden kaynaklanan ve bu gibi bir anlaşmanın tarafı olan Akit Tarafça sağlanan herhangi bir muameleyi, önceliği veya ayrıcalığı diğer Akit Tarafın yatırımcılarına veya bu gibi yatırımcıların yatırımlarına veya gelirlerine sağlamakla yükümlü olduğu şeklinde yorumlanmayacaktır.

MADDE 4

Kamulaştırma ve Tazminat

1. Yatırımlar, kamu yararına ve ayrımcı olmayacak biçimde ve anında, yeterli, etkin tazminat ödenerek, hukuka ve işbu Anlaşmanın 2'nci Maddesinde belirtilen genel muamele prensiplere uygun olarak yapılanlar dışında kamulaştırılmayacak, devletleştirilmeyecek veya doğrudan ya da dolaylı olarak benzer etkisi olan uygulamalara maruz bırakılmayacaktır.

2. Tazminat, kamulaştırılan yatırımın kamulaştırma işleminin yapıldığı veya duyurulduğu tarihten önceki gerçek piyasa değerine eşit olacaktır. Tazminat gecikme olmaksızın ödenecek ve değiştirilebilir bir para birimi üzerinden serbestçe transfer edilebilir olacaktır. Gecikme olması halinde, ödeme faiz içerecektir.

3. Yatırımları, diğer Akit Tarafın ülkesinde savaş, ayaklanma, iç karışıklık, veya diğer benzer olaylar nedeniyle zarar gören Akit Taraflardan her birinin yatırımcıları, diğer Akit Tarafın bu gibi kayıplar bakımından aldığı tedbirler ile ilgili olarak, kendi yatırımcılarına ya da herhangi üçüncü bir ülke yatırımcılarına uygulanan muameleden daha az elverişli olmamak üzere, hangisi en elverişli ise, o muameleye tabi tutulacaktır.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

MADDE 5

Ülkesine İade ve Transfer

1. Avrupa Topluluğu'nca kabul edilecek tedbirler saklı olmak üzere, her bir Akit Taraf bir yatırımla ilgili bütün transferlerin serbestçe ve gecikme olmaksızın kendi ülkesinden içeri ve dışarı yapılmasına iyi niyetle izin verecektir. Bu gibi transferler, sınırlayıcı olmayan şekilde, özellikle aşağıdakileri içine alır:

- (a) gelirler,
 - (b) bir yatırımın tamamının veya bir kısmının satışı veya tasfiyesinden elde edilen kazançlar,
 - (c) Madde 4 çerçevesinde tazminat,
 - (d) yatırımlarla bağlantılı borçlardan doğan ana para ve faiz ödemeleri,
 - (e) diğer Akit tarafın ülkesindeki bir yatırımla ilgili çalışma iznini almış olan bir Akit tarafın vatandaşlarının elde ettikleri maaşlar, haftalık ücretler ve diğer ödemeler,
 - (f) bir yatırım uyumsuzluğundan doğan ödemeler.
2. Transferler, yatırımın yapılmış olduğu ya da yatırımcının rızası olması kaydıyla herhangi bir serbestçe değiştirilebilir para birimi üzerinden transferin yapıldığı tarihte geçerli olan döviz kuru esas alınarak yapılacaktır.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

MADDE 6

Halefiyet

1. Eğer bir Akit Taraf yatırımcısının yatırımı, ticari olmayan risklere karşı kanuni bir sistem dahilinde sigorta edilmişse; garantörün veya sigortalayanın bir garantinin şartlarından, sigorta sözleşmesinden veya yatırımcı ile garantör arasındaki diğer herhangi bir yasal işlemden kaynaklanan her türlü halefiyeti diğer Akit Tarafça tanınacaktır.
2. Garantör veya sigortalayan halefiyetten dolayı yatırımcının haklarını kullanmaya ve taleplerini öne sürmeye yetkilidir ve yatırım ile ilgili sorumlulukları da üstlenecektir. Halef olunan haklar ve talepler yatırımcının orijinal haklarını ve taleplerini aşmayacaktır.
3. Bir Akit Taraf ile garantör veya sigortalayan arasındaki uyuşmazlıklar işbu Anlaşmanın 8'inci Maddesinin hükümlerine göre çözümlenecektir.

MADDE 7

Danışma

Akit Taraflar, içlerinden birinin isteği üzerine, işbu Anlaşma ile ilgili herhangi bir uyuşmazlığı engellemek veya çözmek ya da Anlaşmanın yorumu veya uygulanması ile ilgili herhangi bir konuyu tartışmak üzere derhal danışmalarda bulunmaya rıza göstereceklerdir.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

MADDE 8

Bir Akit Taraf ile Diğer Akit Tarafın Yatırımcıları Arasındaki Uyuşmazlıkların Çözümü

1. Bir Akit Taraf ile diğer Akit Tarafın yatırımcısı arasındaki bir yatırım ile ilgili uyuşmazlıklar, yatırımcı tarafından ülkesinde yatırım yapılan Akit Tarafa yazılı olarak bildirilecektir. Bildirim uyuşmazlıkla ilgili ayrıntılı bilgi içerecektir. Mümkün olduğunca, yatırımcı ile ilgili Akit Taraf bu uyuşmazlıkları iyi niyetle danışma ve müzakereler aracılığıyla çözmeye gayret edecektir.

2. Eğer uyuşmazlıklar 1'inci paragrafta bahsedilen yazılı bildirim tarihini takip eden altı ay içerisinde bu şekilde çözümlenemezse, uyuşmazlık yatırımcının seçebileceği, aşağıdaki çözüm yollarına sunulabilecektir:

(a) uyuşmazlığa taraf olan Akit Tarafın yetkili mahkemesi veya idare mahkemesi;

(b) Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu (UNCITRAL)'nın Tahkim Kurallarına göre bu maksatla kurulacak bir hakem mahkemesi, uyuşmazlığın tarafları bu kurallarda değişiklik yapmaya yazılı olarak karar verebilirler.

(c) “Devletler ile Diğer Devletlerin Vatandaşları Arasındaki Uyuşmazlıkların Çözümü Sözleşmesi” ile kurulmuş Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümü için Uluslararası Merkez (ICSID).

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

MADDE 9

Akit Taraflar Arasındaki Uyuşmazlıkların Çözümü

1. Akit Taraflar işbu Anlaşmanın yorumu veya uygulanmasıyla ilgili aralarında çıkan herhangi bir uyuşmazlığa iyi niyet ve işbirliği ruhu içinde hızlı ve hakkaniyete uygun bir çözüm arayacaklardır. Bu bakımdan, Akit Taraflar bu gibi çözümlere varmak için doğrudan ve anlamlı müzakerelerde bulunmayı kabul ederler. Eğer Akit Taraflar uyuşmazlığın başladığı tarihten itibaren altı ay içerisinde yukarıda geçen yöntemler ile kendi aralarında bir anlaşmaya varamazlarsa uyuşmazlık, Akit Taraflardan herhangi birinin isteği üzerine, üç üyeli tahkim heyetine sunulabilir.
2. Talebin alınmasından itibaren üç ay içerisinde, her bir Akit Taraf bir hakem tayin edecektir. Tayin edilen bu iki hakem üçüncü bir ülke vatandaşı olan üçüncü hakemi Başkan olarak seçeceklerdir. Akit Tarafların belirtilen süre içinde hakemi tayin etmemesi halinde, diğer Akit Taraf Uluslararası Adalet Divanı Başkanı'ndan atamayı yapmasını isteyebilir.
3. Eğer her iki hakem atanmalarından sonraki iki ay içerisinde Başkan seçiminde anlaşmaya varamazlar ise, Başkan Akit Taraflardan birinin talebi üzerine Uluslararası Adalet Divanı Başkanı tarafından atanır.
4. Eğer, bu Madde'nin 2'inci ve 3'üncü paragraflarında belirtilen durumlarda, Uluslararası Adalet Divanı Başkanı söz konusu olan görevi yerine getirmekten alıkonursa ya da Başkan Akit Taraflardan birinin vatandaşı ise, atama Başkan Vekili tarafından yapılacaktır ve eğer Başkan Vekili de bu görevi yerine getirmekten alıkonursa ya da Başkan Vekili Akit Taraflardan birinin vatandaşı ise, atama Akit Tarafların vatandaşı olmayan en kıdemli Divan üyesi tarafından yapılır.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

5. Tahkim Heyeti Heyet Başkanının seçildiği tarihten itibaren üç ay içinde, işbu Anlaşmanın diğer maddeleriyle tutarlı olacak şekilde usul kuralları üzerinde anlaşmaya varacaklardır. Böyle bir anlaşmanın olmaması halinde, Tahkim Heyeti, genel kabul görmüş uluslararası tahkim usulü kurallarını dikkate alarak, usul kurallarını tayin etmesini Uluslararası Adalet Divanı Başkanından talep edecektir.

6. Aksi kararlaştırılmadıkça, Başkanın seçildiği tarihten itibaren sekiz ay içerisinde bütün beyanlar yapılacak, bütün duruşmalar tamamlanacak, ve tahkim heyeti, hangisi daha sonra gerçekleşirse, duruşmaların bittiği tarihten veya son beyanlardan sonra üç ay içinde karara varacaktır.

7. Tahkim Heyeti oy çokluğu ile karara varacaktır. Karar Akit Taraflar için nihai ve bağlayıcı olacaktır.

8. Her bir Akit Taraf kendi üyesinin ve tahkim duruşmalarındaki temsilinin masraflarını üstlenecektir; Başkanın masrafları ve yargılama ile ilgili diğer masraflar Akit Taraflarca eşit olarak ödenecektir. Bununla birlikte, Tahkim Heyeti giderlerin daha yüksek bir oranının Akit Taraflardan biri tarafından ödenmesine re'sen karar verebilir.

9. Eğer bir uyuşmazlık, işbu Anlaşmanın 8'inci Maddesi uyarınca bir uluslararası tahkim mahkemesine sunulmuşsa ve hala mahkeme önündeysen, aynı uyuşmazlık işbu Madde hükümleri uyarınca başka bir uluslararası tahkim mahkemesine sunulamaz. Bu, her iki Akit Taraf arasında doğrudan ve anlamlı görüşmeler yoluyla bağlantı kurmayı engellemeyecektir.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

MADDE 10

Önemli Güvenlik Hakları

1. İşbu Anlaşma Akit Taraflardan her birinin:

(a) kamu düzeninin korunması,

(b) uluslararası barış veya güvenliğin korunması veya yeniden tesisine yönelik yükümlülüklerinin yerine getirilmesi, veya

(c) Akit Tarafın bir gümrük birliği, ekonomik veya parasal birlik, ortak pazar veya serbest ticaret bölgesine üyeliğinden kaynaklanan haklarını içerebilecek önemli güvenlik haklarının korunması için gerekli tedbirleri almasını engellemez.

2. İşbu Madde'nin 1(c) paragrafına uygun olarak, Akit Taraflardan birinin, diğer Akit Tarafa karşı kendisinin bir gümrük birliği, ekonomik birlik veya parasal birliğe, bir ortak pazara veya bir serbest ticaret bölgesine üyeliğinden kaynaklanan haklarına dayanan herhangi bir eylemde bulunması veya tedbir alması durumunda, kendisine karşı bu gibi eylemler veya tedbirler alınan diğer Akit Taraf karşılıklılık ilkesi çerçevesinde ilk Akit Tarafa karşı benzer eylemlerde bulunabilir veya tedbirler alabilir. Böyle bir durumda, bu gibi tedbirlerden etkilenen ilk Akit Tarafın yatırımcıları bu gibi tedbirler neticesinde gördükleri zararların tazmini amacıyla işbu Anlaşmanın 8'inci Maddesi çerçevesinde uluslararası tahkime başvuramazlar.

MADDE 11

Uygulama Kapsamı

İşbu Anlaşma'nın hükümleri bir Akit Taraf yatırımcıları tarafından diğer Akit Tarafın ülkesinde gelecekte yapılacak yatırımlar yanında işbu Anlaşma'nın yürürlüğe girdiği tarihte Akit Tarafların kanunlarına uygun olarak mevcut bulunan yatırımlara da uygulanır. Bununla birlikte, işbu Anlaşma'nın hükümleri, Anlaşmanın yürürlüğe girmesinden önce meydana gelmiş olaylardan kaynaklanan hak talepleri veya Anlaşmanın yürürlüğe girmesinden önce çözüme kavuşturulmuş taleplere uygulanmaz.

EK-1. (devam) Türkiye – Çek Cumhuriyeti YKTK Anlaşması (devam)

I-49650

MADDE 12**Yürürlüğe Girme, Süre ve Fesih**

1. Her bir Akit Taraf, işbu Anlaşmanın yürürlüğe girmesi için kendi ülkesinde gerekli görülen anayasal gerekliliklerin tamamlandığını yazılı olarak diğerine bildirecektir. İşbu Anlaşma iki bildirimin sonuncusundan sonra altmışıncı günde yürürlüğe girecektir. Anlaşma on yıllık bir dönem için yürürlükte kalacaktır ve işbu Madde'nin 2. paragrafınca yürürlükten kaldırılmadığı sürece yürürlükte kalmaya devam edecektir.
2. Her bir Akit Taraf, diğer Akit Tarafa bir yıl öncesinden yazılı bildirimde bulunarak, ilk on yıllık dönemin sonunda veya bundan sonra herhangi bir zamanda İşbu Anlaşmayı feshedebilir.
3. İşbu Anlaşma Akit Taraflar arasındaki yazılı bir anlaşma ile değiştirilebilir. Bu gibi bir değişiklik, her bir Akit Tarafın diğerine böyle bir değişikliğin yürürlüğe girmesi için gereken tüm dahili işlemleri tamamladığını bildirdiğinde yürürlüğe girecektir.
4. İşbu Anlaşmanın fesih tarihi öncesinde yapılan veya edinilen ve bu Anlaşma'nın diğer bir şekilde uygulanacağı yatırımlar hususunda, işbu Anlaşmanın 1-11 Maddelerinin hükümleri fesih tarihinden itibaren bir on yıl daha geçerli olmaya devam edecektir.
5. İşbu Anlaşma'nın yürürlüğe girdiği tarihte, 30 Nisan 1992 tarihinde Ankara'da imzalanan "Türkiye Cumhuriyeti ile Çek ve Slovak Federal Cumhuriyeti arasında Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması" yürürlükten kalkar.

İşbu Anlaşmayı Tarafların yetkili temsilcileri, huzurlarında imzalamıştır.

Prag'da 29 Nisan 2009 tarihinde Türkçe, Çek ve İngilizce dillerinde, eşit derecede geçerli olmak üzere imzalanmıştır.

Yorumda farklılık halinde İngilizce metin geçerli olacaktır.

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ADINA

ÇEK CUMHURİYETİ
ADINA



Koray TARGAY
Türkiye Cumhuriyeti Büyükelçisi



Eva FILIPI
Çek Cumhuriyeti Büyükelçisi

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : TUZLU, Kerem
 Uyruğu : Türk
 Doğum tarihi ve yeri : 11/02/1990 – S. Arabistan
 Medeni hali : Evli
 Telefon : 0553 349 7949
 e-mail : ktuzlu@ticaret.gov.tr



Eğitim

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet tarihi
Yüksek lisans	Gazi Üniversitesi /İktisat Anabilim Dalı	Devam ediyor
Yüksek lisans	Barcelona Üniversitesi <i>Uluslararası Ekonomi Hukuku ve Politikası</i>	2018
Lisans	İstanbul Teknik Üniversitesi <i>Endüstri Mühendisliği</i>	2011
Lise	Pertevniyal Lisesi	2007

İş Deneyimi

Yıl	Yer	Görev
2019-Devam ediyor	Ticaret Bakanlığı - İhracat Genel Müdürlüğü	Ticaret Uzmanı
2012 –2018	Ekonomi Bakanlığı - Teşvik Uygulama Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye G.M	Dış Ticaret Uzmanı

Yabancı Dil

İngilizce, İspanyolca

Yayınlar

Tuzlu, K. (2015). Yenilenebilir Enerji Kaynaklarından Elektrik Üretimi Yatırımlarının, Devlet Destekleri de Göz Önüne Katılmak Suretiyle, Mühendislik Ekonomisi Prensipleri Çerçevesinde Mukayeseli Değerlendirilmesi

Hobiler

Basketbol, Fotoğrafçılık



GAZİLİ OLMAK AYRICALIKTIR..



Faint, illegible text or handwriting, possibly a signature or title, located in the middle of the page.

