

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK BİLİM DALI

**GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE TÜRKİYE’DE YATIRIM
YAPAN ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN, İSTİKRARSIZLIK DÖNEMLERİ
REAKSİYONLARININ ANALİZLERİ**

Yüksek Lisans Tezi

Rıdvan Bedirhan ÇAKAR

İstanbul, 2020

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İŞLETMECİLİK BİLİM DALI

**GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE TÜRKİYE’DE YATIRIM
YAPAN ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN, İSTİKRARSIZLIK DÖNEMLERİ
REAKSİYONLARININ ANALİZLERİ**

Yüksek Lisans Tezi

Rıdvan Bedirhan ÇAKAR

Danışman: Prof. Dr. Hakan YILDIRIM

İstanbul, 2020

GENEL BİLGİLER

İsim ve Soyadı	: Rıdvan Bedirhan ÇAKAR
Anabilim Dalı	: İşletme
Programı	: Uluslararası İşletmecilik
Tez Danışmanı	: Prof. Dr. Hakan YILDIRIM
Tez Türü ve Tarihi	: Yüksek Lisans – Aralık 2020
Anahtar Kelimeler	: Gelişmekte Olan Ülkeler, Doğrudan Yabancı Yatırımlar

ÖZET

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE TÜRKİYE’DE YATIRIM YAPAN ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN, İSTİKRARSIZLIK DÖNEMLERİ REAKSİYONLARININ ANALİZLERİ

Gelişmekte olan ülkelerin sahip olduğu ekonomik problemler tespit edilmiştir. Bu genel problemlerin, Türkiye’nin yaşadığı problemlere benzer olduğu tespiti yapılmıştır. Türkiye için en önemli problemlerden biri olan kur artışı probleminin ve diğer problemlerin, bu ülkelere gelecek doğrudan yabancı yatırımlar ile çözüme kavuşabileceği belirtilmiştir. Bu doğrudan yabancı yatırımların arttırılabilmesi adına ise, yatırımları etkileyen ekonomik faktörler tespit edilerek, karşılaştırmalı bir şekilde incelenmiş ve bu ekonomik faktörlerin yatırımlar üzerine etkileri yorumlanmıştır.

ABSTRACT

Name and Surname : Rıdvan Bedirhan ÇAKAR
Field : Business
Programme : International Business
Supervisor : Professor Hakan YILDIRIM
Degree Awarded and Date : Master – December 2020
Keywords : Developing Countries, Foreign Direct Investments

ABSTRACT

THE ANALYSIS OF THE INVESTOR MULTINATIONAL COMPANIES IN THE TERM OF INSTABILITY IN DEVELOPING COUNTRIES AND TURKEY

Economic problems of developing countries have been identified. These general problems, Turkey has made determined to be similar to those experienced by the problem. One of Turkey's most important problem the exchange rate increase problems and other problems, it has been stated that a solution can be achieved with foreign direct investments to these countries. These foreign direct investments increase, economic factors affecting the investments are determined, comparatively studied and the effects of these economic factors on investments are interpreted.

ÖNSÖZ

Sürecin başından beri, tezin konusunun belirlenmesinden, yapılacak araştırma türüne kadar, bütün süreç boyunca bilgi, birikim ve tecrübelerini, tüm samimiyeti ve özverisiyle aktaran ve bana zaman ayırmaktan çekinmeyen, tez danışman hocam olan çok kıymetli fakülte dekanımız Prof. Dr. Hakan YILDIRIM’a tüm içtenliğimle teşekkür ederim.

Üzerimde hakkı ve emeği olan tüm hocalarıma ve özellikle ilk eğitim aldığım insanlar olan, beni yetiştiren anne – babam Zennure ve İsa ÇAKAR’a, her zaman yanımda olup, beni destekleyen ablalarım Vildan ve Rabia Nurdan ÇAKAR’a da şükranlarımı sunmayı bir borç bilirim.

İstanbul, 2020

Rıdvan Bedirhan ÇAKAR

İÇİNDEKİLER

TABLO LİSTESİ	viii
ŞEKİL LİSTESİ	ix
GİRİŞ	1
1. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER	2
1.1. Gelişmekte Olan Ülkelerin Ekonomik Özellikleri.....	3
1.1.1. Kişi Başı Milli Gelir.....	4
1.1.2. Tüketim, Tasarruf ve Yatırım.....	7
1.1.3. Tarım ve Sanayi	11
1.1.3.1. Tarım Sektörü.....	11
1.1.3.2. Sanayi Sektörü.....	14
1.1.4. İç Piyasa	17
1.1.5. Enflasyon.....	21
1.1.6. Göç ve Konut Sorunu.....	22
1.1.7. Dış Ticaret	24
1.1.8. Ekonomik Hedefler	28
1.2. Gelişmekte Olan Ülkelerin Diğer Özellikleri	33
1.2.1. Demografik Özellikler.....	34
1.2.2. Sosyo – Kültürel Özellikler.....	39
2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER	44
2.1. Tanım	44
2.2. Çok Uluslu Şirketler İçin Kullanılan Diğer Kavramlar	52
2.2.1. Ulusal Şirket (National Company).....	53
2.2.2. Uluslararası Şirket (International Company)	53
2.2.3. Çok Uluslu Şirket (Multinational Company)	54
2.2.4. Küresel / Global Şirket (Global Corporation)	55

2.2.5. Ulus Ötesi Şirket (Transnational Company)	57
2.2.6. Uluslar Üstü Şirket (Supranational Company).....	58
2.3. Çok Uluslu Şirketlerin Tarihsel Açıdan Doğuşu ve Gelişimi.....	58
2.3.1. Genel Açıdan / Perspektiften (Dünya)	59
2.3.1.1. Ticaret Dönemi (1500-1850)	61
2.3.1.2. Sömürge Dönemi (1850 – 1914)	63
2.3.1.3. Ayrıcalıklar Dönemi (1914 – 1945)	65
2.3.1.4. Uluslararası Dönem (1945 – 1970)	69
2.3.1.5. 1973 – 1980 Arasında Uluslararası Ticaret	73
2.3.1.6. 1981’den Sonra Uluslararası Ticaret	74
2.3.2. Yerel Açıdan / Perspektiften (Türkiye)	76
2.4. Çok Uluslu Şirketlerin Ortak Özellikleri / Ortak Amaçları	77
2.5. Çok Uluslu Şirketlerin Yönetimsel Anlamda Sınıflandırılması	82
2.5.1. Tek Merkezli (Etnosentrik) Yönetim	83
2.5.2. Çok Merkezli (Polisentrik) Yönetim.....	85
2.5.3. Dünya Merkezli (Geosentrik) Yönetim.....	85
2.6. Çok Uluslu Şirketlerin Dünya Ekonomisine Etkileri, Yeri ve Önemi ...	86
2.6.1. Çok Uluslu Şirketlerin Spesifik Olarak, Dünya Ekonomisinin “Küreselleşmesi” Üzerine Etkileri	89
2.7. Çok uluslu şirketlerin Yatırım Yapmasını Etkileyen Faktörler	92
2.8. Çok uluslu şirket Yatırımlarının Merkez ve Ev Sahibi Ülke Üzerine Etkileri.....	95
2.8.1. Ev Sahibi Ülke Adına Pozitif Yönelimli Etkileri.....	97
2.8.2. Ev Sahibi Ülke Adına Negatif Yönelimli Etkileri.....	99
2.8.3. Köken Ülke Adına Pozitif Yönelimli Etkileri.....	102
2.8.4. Köken Ülke Adına Negatif Yönelimli Etkileri.....	102

3. ARAŞTIRMA	104
3.1. Grafiklerle Gösterim	104
3.1.1. GSYİH ve Nüfus	104
3.1.1.1. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla	105
3.1.1.2. Nüfus	106
3.1.2. İç Piyasa	108
3.1.2.1. İşsizlik.....	108
3.1.2.2. Asgari Ücret.....	111
3.1.2.3. İstihdam	112
3.1.3. Enerji	116
3.1.3.1. Kullanılabilir / Kullanılan Enerji Türü	116
3.1.3.2. Enerjinin Fiyatlandırılması	118
3.1.3.3. Enerjide İthalat Bağımlılığı	120
3.1.4. Gelir ve Yaşam Koşulları	121
3.1.4.1. Gelir Dağılımı	121
3.1.4.2. Gelir Yoksunluğu	123
3.1.5. Enflasyon.....	125
3.1.6. Döviz Kurları.....	127
3.1.7. Dış Ticaret (Ödemeler Bilançosu).....	128
3.1.7.1. Cari İşlemler Hesabı	128
3.1.8. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	131
3.1.8.1. Akım Veriler	132
3.1.8.2. Stok Veriler	134
3.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Oransal Değişimleri	136
3.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımların Regresyon Analizleri	138
3.3.1. Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler.....	139

3.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımların Yıllar Bazında Yönelimleri	144
3.3.2.1. Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Akım Veriler Regresyonu	144
3.3.2.2. Gerçekleşmiş Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Stok Veriler Regresyonu	144
3.3.2.3. Gerçekleşmiş Doğrudan Yabancı Yatırım Çıkışları – Stok Veriler Regresyonu	145
SONUÇ	146
EKLER	149
KAYNAKÇA	178

TABLO LİSTESİ

Tablo 1 :	Gelişmekte Olan Ülkelerin Tarihsel Gelişim Süreçleri	60
Tablo 2 :	Dünya Üzerinde Yıllara Göre Çok Uluslu Şirket Sayısı	73
Tablo 3 :	Çok Uluslu Şirketlerin Aktivite Tercihleri	81
Tablo 4 :	2019 Yılı En Büyük Çok Uluslu Şirketler (İlk 10)	88
Tablo 5 :	Yatırımın Amacı Doğrultusunda Önem Kazanan Özellikler	92
Tablo 6 :	Çok Uluslu Şirketlerin Doğrudan Yabancı Yatırım Kararlarını Etkileyen Faktörler	95
Tablo 7 :	Kaynak Ülke ile Ev Sahibi Ülke Arasındaki Farklılıklar	96
Tablo 8 :	Çok Uluslu Şirket Yatırımlarının Ev Sahibi Ülke Adına Olumlu ve Olumsuz Yönleri	101
Tablo 9 :	Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Akım Veriler (Oransal Değişim %)	137
Tablo 10 :	Yunanistan’a Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler	139
Tablo 11 :	Romanya’ya Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler	140
Tablo 12 :	Sırbistan’a Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler	142
Tablo 13 :	Ülkelerin Akım Giriş Verileri Regresyon Analizi Sonuçları	144
Tablo 14 :	Ülkelerin Stok Giriş Verileri Regresyon Analizi Sonuçları	145
Tablo 15 :	Ülkelerin Stok Çıkış Verileri Regresyon Analizi Sonuçları	145

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1 :	Tarım Sektöründe İşgücü Sermaye Yoğunluğu Eş Ürün Eğrisi Grafiği	14
Şekil 2 :	Sanayi Sektöründe İşgücü Sermaye Yoğunluğu Eş Ürün Eğrisi ..	15
Şekil 3 :	Tarım Sektöründe Gizli İşsizlik	35
Grafik 1 :	Örnek ülkelerin GSYİH rakamları (Milyon Euro).....	105
Grafik 2:	Kişi Başı GSYİH (Euro)	106
Grafik 3:	Örnek Ülkelerin Son 10 Yıllık Nüfus Miktarlarının Takibi	107
Grafik 4:	Son 10 Yılda İşsiz Kişi Sayısı (Bin Kişi)	108
Grafik 5:	Son 10 Yılda Toplam İşsizliğin, Aktif Nüfusa Oranı (%).....	109
Grafik 6:	Son 10 Yılın İşsiz Nüfusunun, Toplam Nüfusa Oranı (%).....	110
Grafik 7:	Euro Bazlı Asgari Ücret Grafiği	111
Grafik 8:	Yükseköğretimler İçin İstihdam Oranları (%)	112
Grafik 9:	Toplam İstihdam İçerisindeki İlköğretim Mezunları (%)	114
Grafik 10:	Toplam İstihdam İçerisindeki Yükseköğretim Mezunları (%)...	115
Grafik 11:	Toplam Enerji Tüketimi İçindeki Yenilenebilir Enerji (%)	116
Grafik 12:	Toplam Kullanılabilir Enerji İçinde Fosil Yakıtların Payı (%) ..	117
Grafik 13:	Elektrik Fiyatları (Kwh Başına Euro)	118
Grafik 14:	Doğalgaz Fiyatları (Gigajoule Başına Euro)	119
Grafik 15:	Kullanılabilir Toplam Enerjinin İthalata Bağımlılığı (%)	120
Grafik 16:	Gelirin Beşte Birlik Pay Oranı	121

Grafik 17:	Gini Katsayısı (Ölçek 0-100)	122
Grafik 18:	Ciddi Derecede Maddi Açıdan Mahrum İnsanlar (%)	124
Grafik 19:	Enflasyon Oranları (Yıllık %)	125
Grafik 20:	Yıllık Ortalama Fiyat Endeksleri–Tüm Kalemler (2015=100)..	126
Grafik 21:	Euro / Ulusal Para Birimi (Yıllık Ortalama)	127
Grafik 22:	Cari İşlemler Hesabı: Uluslararası Mal Ticareti Dengesi (Milyon Euro)	128
Grafik 23:	Cari İşlemler Hesabı: Uluslararası Hizmet Transferleri Dengesi (Milyon Euro)	129
Grafik 24:	Cari İşlemler Hesabı Dengesi (Milyon Euro)	130
Grafik 25:	Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Milyon Dolar)	132
Grafik 26:	Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Dünya (Milyon Dolar)...	133
Grafik 27:	Doğrudan Yabancı Yatırım Çıkışları (Milyon Dolar)	134
Grafik 28:	Ülkeye Giren Doğrudan Yabancı Yatırımların Değerleri (Milyon Dolar)	135
Grafik 29:	Ülkeden Çıkan Doğrudan Yabancı Yatırımların Değerleri (Milyon Dolar)	136

GİRİŞ

Gelişme durumunda bir ülke olan Türkiye'nin son zamanlarda içinde bulunduğu durum ve gidişatın, ülke hedefleri ve gelişme süreciyle olan bağlantısını belirlemek ve bu doğrultuda mukayeseli bir şekilde durduğumuz noktayı tahlil edip, olası çözüm yollarını belirleme amacıyla yazılmıştır.

Bu doğrultuda çeşitli ekonomik parametrelerden doğan sorunların ve özellikle Türkiye'nin son zamanlardaki en önemli sorunlarından biri olan kur artışı probleminin önüne geçebilmek için yegâne çözüm noktalarından biri olarak kabul edilen doğrudan yabancı sermaye yatırımları baz alınmıştır.

Bunun için öncelikle gelişmekte olan ülkelerin tanımları, hedefleri farklı boyutlarından ele alınarak, literatüre eklenmiş; sonrasında ise istenilen doğrudan yabancı sermaye yatırımları için, bu yatırımların diğer tarafındaki, yatırım yapacak meziyetlere sahip kurumlardan yani çok uluslu şirketlerden bahsedilmiştir.

Çalışma içerisinde yapılan karşılaştırmalar ve yorumlamalar için, öncelikle örnek ülkelerin benzer durumlarda olmasına dikkat edilmiş ve bu ülkelerin yatırım yapacak işletme için tercih edilebilir noktalarının ortak bir kümede buluşabilmesi baz alınmıştır. Bunlar, örnek ülkelerin ekonomik anlamda benzer durumda olmalarının yanı sıra, aynı zamanda coğrafik olarak da yakınlıklarından oluşmaktadır. Çünkü o zaman yapılan mukayese ve diğer ülkenin tercih edilebilirliği daha anlamlı bir hale gelmiş olacaktır.

Örnek dahilindeki ülkelerin öncelikle ekonomik verileri karşılaştırılmış; bu veriler ışığında bu ülkelere gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımları karşılaştırılıp, yorumlanmış; yatırımların oransal değişimleri incelenmiş; son olarak da bu yatırım rakamlarını etkileyen ekonomik faktörler ile yatırımların zamansal hareketlerini anlamak adına basit doğrusal regresyon analizi uygulanarak sonuçlar yorumlanmış ve 2020 yılı nihayeti için tahmini değerler hesaplanarak tez nihayete erdirilmiştir.

1. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER

Gelişme ve gelişmekte olma esasen birbirini izleyen süreçler gibi gözüксе ve mantıken öyle olması gerekse de; gelişmekte olan ülkeler için bu durum geçerli olsa bile, şu anki gelişmiş ülkeler için geçerli değildir. Çünkü bu ülkeler sanayi devrimi nihayetinde direk gelişmiş ülke sınıflandırılmasına dahil olmuşlardır¹.

Terim olarak gelişmekte olan ülkeler terimi, bir World Bank çalışanı tarafından, şu anki anlamından çok daha dar bir anlamı kapsayacak şekilde ifade edilmiştir². Kaldı ki, şu anki kapsam alanıyla bile sistemde kuvvetli değişikliklere sebebiyet vermedikleri için, sistemde göz ardı edilmeleri çok olağan bir hal almıştır³.

Önceleri bu durumdaki ülkeler için “geri ülkeler”, “üçüncü dünya”, “bakir toprak”, “bakir dünya”, “düşük gelirli ekonomiler” gibi terimler kullanılmış, sonrasında da “azgelişmiş ülkeler” gibi statik bir ifade tercih edilmiştir⁴. Lakin bu ülkeler bir dinamizm barındırdıkları ve az da olsa, yavaşta olsa bir ilerleme katettikleri için, azgelişmiş ya da geri ülkeler gibi sert ifadeler yerini “gelişmekte olan ülkeler” terimine bırakmıştır. Bu tercih bile, “sanki bu ülkeler ileri, sanayici ülkeleri taklit ediyor” ve “gelişmiş ülkelerin izinden gidiyor” gibi bir algı barındırdığı için eleştirilmekten kurtulamamıştır⁵.

Gelişmekte olan ülkeler ve gelişmiş ülkeler arasında bu ayrım ilk olarak 18. Yüzyılda sanayi devrimi sonrasında ortaya çıkmıştır. Sanayi devrimine kadar devletlerin üretim teknolojileri ve gelişmişlik düzeyleri arasında önemli farklar söz konusu değildir⁶. Bazı kapitalist ve emperyalist ülkelerin, önce kendilerine ekonomik ve askeri olarak bağlı bir kolonyal topluluğu yönetmeye başlayıp sonra da bu koloni ülkelerine vermiş olduğu

¹ Nuriye Sezer, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Özelleştirme Uygulamalarının İstihdam Üzerine Etkileri: Bangladeş, Nijerya, Arjantin ve Türkiye Örnekleri”, (**Doktora Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013), s.66.

² İpek Çolak, “Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Ekonomilerde Yenilikçilik ve Girişimcilik: Türkiye-Arjantin Karşılaştırması”, (**Yüksek Lisans Tezi**, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2017), s.2.

³ Çınar Özen, “Dünya Düzeni ve Gelişmekte Olan Ülkeler”, **Ekonomik Yaklaşım Dergisi**, Cilt.15, Sayı.52-53, (2004), s.201.

⁴ Gülay Hız, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Gösterişçi Tüketim: Türkiye ile İlgili Bir Araştırma (Muğla Örneği)”, (**Doktora Tezi**, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2009), s.56.

⁵ Duygu Bayat, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Nüfus Sorunu ve Türkiye Örneği”, (**Yüksek Lisans Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010), s.47.

⁶ Zeynel Dinler, **İktisada Giriş**, 18. Basım, Bursa: Ekin Kitabevi, 2012, s.571.

zararlar, bu farkın en önemli sebepleri arasındadır. Bu durumun yapıtaşı ise, bir uygarlaştırma ve Hristiyanlaştırma bahanesi etrafında şekillenen, ana ülkelerin koloni ülkelerinin kaynaklarından yararlanma isteği ve arzusudur⁷.

Yani gelişmekte olmak veya az gelişmiş olmak, salt bu ülkelerin beceriksizliklerinden veya gelişmemelerinden doğan sorunların dışında, kapitalist ve emperyal güçler tarafından sömürölmeselerdi varabilecekleri kalkınma seviyesinin, ne kadar gerisinde kaldıklarını da göstermektedir⁸.

Dünya ekonomisine yön veren gelişmiş ülkeler, sistemin kurallarını belirler ve sistemi kendi istedikleri gibi oluşturlarken, gelişmekte olan ekonomiler ise bu baş aktörlerin belirledikleri kurallara uyarak, sistem içinde onlardan etkilenirler⁹.

Genellikle sömürüldüğü, yönetimi altında kaldığı veya etkisine maruz bırakıldığı ülkenin siyasal sistemini de birebir alan bu ülkeler, yavaş yavaş bağımsızlıklarını ellerine almaya başladıkça kalkınmalarını hızlandırabilmek için birçok farklı siyasal sistemi deneyerek, en başarılı olduğu sistemi uygulamaya çalışacaktır. Bu durum da batıdaki siyasal yapı ve demokratik düzenin, vereceği en önemli sınavlardan olan “gelişmekte olma sorununu” veya “azgelişmiş olma problemini” çözüp çözemeyeceği konusundaki soru işaretlerini ortadan kaldırmamıştır¹⁰.

1.1. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN EKONOMİK ÖZELLİKLERİ

Ekonomik boyut olarak ise gelişmekte olan ülkeler tabiri, ekseriyetle düşük kişi başına reel gelire sahip olan ve gelişmiş ülkeler düzeyine ulaşmak için kalkınma engellerini aşmaya çalışan ülkeler için kullanılmaktadır. Dünya genelinde gelişmiş ülkelere nazaran, sayıları daha fazla olan gelişmekte olan ülkeler farklı konjonktürlere sahip olsalar da, ortak yönleri (kronik sorunları) azımsanmayacak kadar fazladır¹¹.

⁷ Muhteşem Kaynak, **Kalkınma İktisadı**, 4. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi, 2011, s.1-2-3.

⁸ Recep Erbay ve Miray Özden, “İktisadi Kalkınma Kuramlarına Eleştirel Yaklaşım”, **Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**, Sayı.3, (Haziran 2013), s.2.

⁹ Sezer, s.96.

¹⁰ İlham Akdağ, “Türkiye’deki Trafik Kazaları ile Ekonomik Kalkınma Arasındaki İlişkinin Analizi”, (**Doktora Tezi**, Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019), s.53-54.

¹¹ Michael Todaro ve Stephen Smith, **Economic Development**, Eleventh Edition, Harlow: Pearson Education Limited, 2011, s.57.

Gelişmekte olan ülkeler özellikleri bakımından incelendiğinde görülen tutarsız ve farklı durum, bu ülkelerin ekonomilerinin “düal karakterli” olduğunu gösterir. Yani hem gelişmiş ülkelerdeki bazı teknolojik olanaklara, benzer piyasa yapısı gibi özellikleri barındırır hem de geri kalmış ekonomilerde olması beklenen aile işletmeleri, teknolojik imkansızlar gibi özelliklere sahiptir. Bu farklılığın en net görülen hali ise, büyük şehirler ve başkent ile küçük şehirler arasındaki uçurumdur¹².

1.1.1. Kişi Başı Milli Gelir

Gelişmekte olan bir ülkenin gelişme yolundaki en önemli makroekonomik göstergesi “kişi başına milli gelir”dir. Bu gösterge ülkenin ekonomik karakterini refah bazında normatif olmayan bir sınıflandırmanın içine koyar. Salt ekonomik büyüklükten bahsetmekten ziyade, içerisine bir başka değişken olan nüfusun da eklenmesiyle göstergenin daha duyarlı hale getirilmesi amaçlanmaktadır¹³. Bu göstergede ekonomik düzenin, toplumsal refah seviyesini ne derecede artırdığı ve üzerinde ne derecede etkili olduğu gösterilmeye çalışılır¹⁴. Ancak bu gösterge, gelir dağılımı bozukluğu ve döviz dalgalanmaları gibi sebeplerden ötürü, tek başına yeterli olmayacaktır¹⁵.

GSYİH’dan, hesaplanırken göz önüne alınmayan üretim faktörlerinden sermaye mallarının aşınma ve yıpranma payı çıkarıldığında elde edilen Safii Yurtiçi Hasıladan ise dolaylı vergiler çıkarıldığında zaman “Yurtiçi Gelir” elde edilir. Gayri Safii Yurtiçi Hasıla ile Gayri Safii Milli Hasıla arasındaki fark tanımlanırken belirtilen, dış aleme giden faktör gelirleri ile dış alemde gelen faktör gelirleri arasındaki fark olan dış alem net faktör gelirleri (pozitif veya negatif olabilir), yurtiçi gelire ilave edildiği zaman, ülke vatandaşlarının bir yıl içinde elde ettikleri gelir anlamına gelen milli gelire ulaşılır¹⁶.

Bu durumu denklemlerle ifade etmek gerekirse, GSMH – Yurtdışı Net Faktör Gelirleri = GSYİH – Amortismanlar = Safii Milli Hasıla + Subvansiyonlar – Dolaylı

¹² Vural Savaş, **Kalkınma Ekonomisi**, 3. Baskı, İstanbul: Ar Basım Yayın ve Dağıtım A.Ş., 1982, s.20.

¹³ Kenneth K. Kurihara, **The Keynesian Theory of Economic Development**, New York: Columbia University Press, 1959, s.26.

¹⁴ Ergül Han ve Ayten Ayşen Kaya, **Kalkınma Ekonomisi: Teori ve Politika**, 5. Baskı, Ankara: Nobel Yayınları, 2006, s.10-11.

¹⁵ Sami Taban ve Muhsin Kar (Ed.), **Kalkınma Ekonomisi: Seçme Konular**, Bursa: Ekin Kitabevi, 2004, s.8-9.

¹⁶ Dinler, s.337-338.

Vergiler = Milli Gelir. Yani GSMH ile GSYİH arasındaki fark “Yurtdışı Net Faktör Gelirleri” olarak tanımlanır¹⁷.

Bir başka tanımlamaya göre ise milli gelir; üretim faktörlerinin “işgücü (emek), kapital (sermaye), girişimci (müteşebbis) ve doğal kaynak (toprak)”ın, gelirleri olan “emeğin geliri ücret, sermayenin geliri faiz, girişimcinin geliri kar ve toprağın geliri rant”ın toplamından oluşmaktadır¹⁸.

2018 yılında dünya bankası, kişi başına gayrisafi milli gelir bazında ülkeleri ayırmak için “düşük gelirli, orta gelirli ve yüksek gelirli” olarak ülke ekonomilerini sınıflara ayırmıştır. Burada dikkat edilmesi gereken husus, niceliksel bir sınıflandırma ölçütü olarak; 1025 dolar ve altı için düşük gelirli ülke, 1026 dolarla 12.375 dolar arasında orta gelirli ülke ve 12.376 dolar ve üstü kişi başına gayrisafi milli gelire sahip olan ülkeler için ise yüksek gelirli ülke şeklinde belirlendiğidir¹⁹.

Bu noktada herhangi bir uluslararası değerlendirme veya karşılaştırmanın, hali hazırda ulusal para birimi ile hesaplanan milli gelirleri benzerlik kurabilmek adına Dolar’a veya Euro’ya çevirmesi gerekmektedir. Bu hesaplama farklı gelişmişlik düzeylerini sadece reel döviz kuru ile ifade ettiği için, istenilen karşılaştırma adına etkisiz kalabilmektedir. Bu nedenle bu tip karşılaştırmalar için alternatif bir yöntem olabilecek, satın alma gücü paritesi değerlendirilebilir²⁰. Bu parite, gerek dış ticaret kalemlerini gerekse de dış ticaretle ilgisi olmayan ürünleri hesaba katarak, ülkeler arasındaki fiyat düzeyi farklarını etkisiz hale getirmeyi hedeflemektedir²¹.

¹⁷ Mahfi Eğilmez, “Kayıt Dışı Ekonomi”, *Radikal*, 21 Aralık 2003, <https://mahfiegilmez.com/2012/05/kayt-ds-ekonomi.html> (24 Nisan 2020).

¹⁸ Selim Ak, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Turizm-Kalkınma İlişkisi”, (**Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2000), s.8.

¹⁹ <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>

²⁰ İnci Tarı, “Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi ile Basın Özgürlüğü Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma”, **Ulakbilge Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt.6, Sayı.21, (Haziran 2018), s.135.

²¹ Sedat Alataş, “Ekonomik Kalkınmayı Belirleyen Faktörler: Ampirik Bir Analiz”, (**Yüksek Lisans Tezi**, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2014), s.9.

Çünkü kişi başına düşen milli gelir -petrol zengini ülkelerde olduğu gibi- yüksek olsa dahi, adil bir gelir dağılımına sahip olunmadığı için aynı gelir seviyesiyle, aynı satın alma gücüne sahip olunmayabilir²².

Bu tekdüze uygulamaya bir diğer alternatif ise; okur-yazar sayısı, okullaşma oranı ve gelir düzeyini belirten bileşenlerin tek bir endeks içinde bir araya getirildiği; farklı gelişmişlik seviyesi içinde bulunan ülkeleri karşılaştırmak veya belli bir ülkenin belli bir zaman içerisindeki değişimini görmeye yarayan, Birleşmiş Milletler tarafından hazırlanan, “İnsani Gelişme Endeksi”dir²³.

Gelişmiş ülkelerdeki sosyal devlet anlayışı gereği milli gelirin büyük bir kısmı, nüfusun çoğunluğu tarafından alınır. Bu durum da gelişmiş ülkelerdeki nüfusun daha çok orta kesim diye adlandırılan refah seviyesine sahip kesimden olduğunu gösterir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde durum böyle değildir. Nüfusun ufak bir bölümünün milli gelirin büyük bir kısmını alması, bir gelir adaletsizliği ortamının olduğunu gösterir²⁴. Aynı zamanda bu gelişmekte olan ülkelere yaşayan halkın ekseriyetinin, hali hazırda gerçekleşen kalkınmanın faydalarından olması gerektiği gibi faydalanamadığını gösterir²⁵.

Gelir dağılımı ile ilgili eşitsizlik değerlendirilmesi kapsamında, “Gini Katsayısı” sıklıkla kullanılmaktadır. Gini Katsayısı 0 ile 1 arasında bir değer alabilmektedir. Eşitsizlik azaldıkça değer sıfıra yaklaşmaktadır. Değer sıfır olduğu zaman tam anlamıyla gelir dağılımı eşitliği sağlanmış, Gini Katsayısı 1’e eşit olduğu zaman ise milli geliri tek başına 1 kişi alıyor demektir. 90’lı yıllar itibariyle gelişmiş ülkeler için bu değer 0,24 ile 0,35 arasında iken, gelişmekte olan ülkelere 0,45 ile 0,58 arasında yer almaktadır. Türkiye’de ise 2016 yılı itibariyle bu katsayı 0,404 oranındadır²⁶.

²² Osman Orhan ve Seyfettin Erdoğan, **İktisada Giriş**, 3. Baskı, Ankara: Palme Yayınları, 2008, s.583.

²³ Elizabeth Stanton, “The Human Development Index: A History”, **Political Economy Research Institute (PERI) Working Paper Series**, No.127, (February 2007), s.3.

²⁴ Erol Manisalı, **Gelişme Ekonomisi**, 3. Baskı, İstanbul: Ar Yayın Dağıtım, 1982, s.35.

²⁵ Cemil Süslü, “Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Getirilerine Etkisi: Türkiye ve Gelişmekte Olan Piyasalar Üzerine Bir İnceleme”, (**Doktora Tezi**, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010), s.8

²⁶ Mahfi Eğilmez, **Örneklerle Kolay Ekonomi**, 17. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi, 2014, s.45.

Gelişmiş ülkelerde bu daha adil olan gelir dağılımının oluşturduğu toplumsal anlamdaki sosyal uyum ve dayanışmanın, ekonomik sıkıntıları aşmak adına oluşturulmaya çalışılan ortama destek olmasa dahi, en azından engel olmamaktadır. Ancak gelir adaletsizliğiyle uğraşan gelişmekte olan ülkelerde bu durum toplumsal karışıklığa, suça, şiddete, huzursuzluk ortamına, hatta devrim, darbe gibi politik belirsizliklere kadar sebebiyet vererek ekonomik gelişme adına negatif yönlü etkiye neden olur²⁷. Gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkelerin bu farklılıkları yoksulluk temellidir. Çünkü, gelir dağılımını etkileyen en önemli faktör yoksulluktur²⁸. Bu gelişmekte olan ülkeler gelir dağılımında adaleti sağlayarak, aynı anda yoksulluğu da önlemiş olmaya çalışmaktadırlar²⁹.

Gelişmekte olan ülkelerde milli gelirin, gelir adaletsizliğiyle paralel olarak fert başına hesaplandığı zaman da gelişmiş ülkelere nazaran çok düşük olduğu görülür. Bu durum ise, düşük gelirden tasarruf eksikliğine, dolayısıyla yatırım azlığına, gelir artışının minimal düzeyde kalmasına ve tekrardan düşük gelire sebebiyet vereceği için Nurkse'nin de dediği gibi bir çeşit fasit daire oluşturmuş olur³⁰. Bu kısır döngüyü kırabilmek için artırılması gereken tasarruf miktarı olmaktadır, kalkınmakta olan bir ülkede gerçekleşen -belirli bir seviyeyi geçmeyen- gelir artışı önce tüketime gidecek ve dolayısıyla gönüllü tasarruflar da yeterli miktarlarda yapılamayacaktır³¹.

1.1.2. Tüketim, Tasarruf ve Yatırım

Bireylerin kullanabildikleri gelir çok düşük olduğu için tasarrufta bulunabilme imkanları neredeyse yok denecek kadar azdır. Bu azlık durumu tek başına yeteri kadar problem olmuyormuş gibi; tecrübeli ve rizikoyu göze alabilecek cesaretle olan müteşebbis eksikliği ve pazar şartlarının yetersizliği bireyleri tasarruflarının

²⁷ Howard Abadinsky, Rebecca Katz ve Keith Carrington, "Income Inequality and Crime: A Review and Explanation of The Time-Series Evidence", **Sociology and Crimonology Open Access**. Vol.1, Issue.1, (2013), s.1.

²⁸ Berna Balcı İzgi ve Ebubekir Alyu, "Yoksulluk ve Gelir Dağılımı Eşitsizliği: OECD ve AB Ülkeleri Panel Veri Analizi", **Gaziantep University Journal of Social Sciences**, Vol.17, No.3, (Temmuz 2018), s.987.

²⁹ A.B. Atkinson, "On The Measurement of Poverty", **Econometrica**, Vol.55, No.4, (July 1987), s.761.

³⁰ Savaş, s.29.

³¹ Fevzi Devrim, **Maliye Politikası**, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, 1983, s.114.

retkenliğinden geri bırakmaktadır. Yeterli miktarda sermaye birikimi olmadığı için prodüktivite ve milli gelir ykselmediğinden, kişi başına milli gelir deđiřmez³².

Bu kısır döngüden çıkabilmek için ise, kıt olan sermayeyi etkin biçimde kullanmak, üretim kaynaklarını doğru yerlere yapılmış yatırımlar haline getirmek, harekete geçmemiş âtıl tasarrufları harekete geçirmek ve en kısa zamanda kaynakları artırıcı önem ve politikaları uygulamak gerekir³³.

Kişi başı milli gelirin dengelenebilmesi önündeki esas problemlerden olan gelir artışı sorununun yanında bir diğer problem de gelir artışı ile orantısız bir nüfus artışıdır. Ancak bu hızla artan nüfus artışısıyla beraber paralel bir şekilde sermaye birikimi oranında da artış yapılamamaktadır. Çünkü tasarruf yetersizliğine neden olan düşük gelir düzeyi aynı zamanda sermaye birikiminin kıt, yatırımların ise yetersiz kalmasına sebep olmaktadır. Kıt sermaye ise düşük verimliliğe ve dolayısıyla tekrardan düşük kişi başı milli gelire sebep olacaktır³⁴.

Bu karamsar tabloyu değiştirmek ve bu döngüyü kırmak adına; vergilerin ekonomik birimler adına tasarruf, yatırım kararlarına ve çalışma gayretlerine negatif bir etki bırakmadan düzenlenmesi, kalkınmanın başlangıcında kamu yatırımları üzerinden devam edilmesi, doğrudan yabancı sermaye yatırımları teşviki ve yap-işlet-sahip ol veya yap-işlet-devret tarzı yöntemlerle yabancı yatırımcıyı ülkeye, yerli yatırımcıyı da parasını kullanmaya özendirilmesi, bu kısır döngü devlet müdahalesi olmadan düzelmeyeceği için devletin yapması gereken adımlar olarak söylenebilir. Özetle, gerek devlet olsun gerek yabancı sermaye sahibi yatırımcı olsun yapacağı belki bir yatırımla -gelir seviyesinin yükseltilmesi başarılabilirse- bu çember kırılacak ve Nurkse’n az gelişmişlik kuramı, kısır döngüsü, “fakir ülkeler fakir oldukları için fakirdirler” problemi ortadan kalkacaktır³⁵.

³² Arif Nemli, **Gelişmekte Olan lkelerde Vergi Politikası**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları, 1979, s.6.

³³ Emine Karaduman, **Ekonomik Kalkınmada Finansman ve Organizasyonu**, Ankara: Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1993, s.12.

³⁴ Ergül Han, **Kalkınma Planlaması**, 4. Baskı, Eskişehir, 1995, s.8.

³⁵ Hız, s.69-70.

Bu problemin çözümü için özellikle yabancı sermaye tarafından fonlanan gelişmekte olan ülkelere ilaç gibi gelecek olan yegâne hareket, kısa vadeli portföy yatırımlarından ziyade uzun vadeli doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekebilmektir. 1990'lı yıllara kadar yabancı sermaye hareketleri daha çok banka kredileri, resmi borçlar ve kalkınma kredileri ağırlıklıyken; 1990'lı yıllardan sonra liberalleşme sürecinin artmasıyla birlikte portföy yatırımları ve doğrudan yatırımlar tarafına geçmiştir. Yani bu ülkeler ekonomilerini dışa açtıkları sürece, doğrudan yatırımlar artmış ve resmi sermaye hareketleri yerini özel sermaye akımlarına bırakmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, bir gelişmekte olan ülkenin büyüme sürecinin istikrarlı bir hale gelmesi açısından kritik ve önemli bir yer teşkil eder³⁶.

Gelişmekte olan ülkelerde aynı zamanda, gerek ulaştırma ağı, gerek telekomünikasyon ağı ve gerekse de bunlara yapılan yatırımlar, yenilikler anlamında olsun gelişmiş ülkelerin oldukça gerisinde bir yerde konumlanmaktadırlar. Bu yüzden yatırım yapacak firmalar için, teknolojik gerilikle beraber, ulaşım ve iletişim ağı da oldukça masraflı bir hal almaktadır³⁷.

Teknolojik geriliğin ise giderilmesi için yapılması gereken Ar-Ge yatırımları gelişmekte olan ülkelerde gelir azlığından ötürü pek mümkün olamamaktadır. Çünkü teknolojik gelişme, gelişmişlik düzeyi ile doğru orantılıdır. Gelişmiş ülkeler her sene milli gelirden Ar-Ge harcamaları için, yüzde 2 ile yüzde 5 arası bir pay ayırırken, gelişmekte olan ülkelerin bu alana ayırdıkları pay yüzde 1'in dahi altındadır³⁸.

Gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın sağlanabilmesi adına yapılan stratejiler uygulanırken gelirin belli alanlara kanalize edilmesi gerektiği için, yukarıda da belirtildiği gibi gelir adaletsizliği gelişmiş ülkelerde olduğundan çok daha fazladır. Stratejilerin başarılı olması ve kalkınmanın ilerlemesiyle daha adil bir gelir dağılımı görmek mümkün hale gelecektir. Ancak bu gelir adaletsizliğinin ortadan kalkması için istenen şartlar sağlanıncaya kadar kalkınma, öncelikle gelir adaletsizliğinin artmasına sebep

³⁶ Yılmaz Akyüz ve Andrew Cornford, "Capital Flows to Developing Countries and The Return of International Financial System", **Unctad Discussion Papers**, No.143, (November 1999), s.28.

³⁷ William P. Wan ve Robert E. Hoskisson, "Home Country Environments, Corporate Diversification Strategies, And Firm Performance", **Academy of Management Journal**, Vol.46, No.1, (February 2003), s.34.

³⁸ Sezer, s.95.

olmaktayken, eşik noktası geçildikten sonra ise gelir adaletsizliğini düşürecek etkiye sebebiyet verecektir. Yani kısa dönemde gelir adaletsizliği ile kalkınma arasında aynı yönlü bir ilişki varken, uzun dönemde bu ilişki ters yönlü bir hale bürünecektir³⁹.

Bu gelir dağılımındaki adaletsizliğin getirdiği bir diğer sıkıntı da, geliri yüksek olan sayıca az kesimin harcamalarındaki rahatlığın getirdiği “gösteriş odaklı tüketim” şeklidir. Bu durumun gelişmekte olan ülkeler için tek sıkıntısı tasarruf adına oluşturmuş olduğu negatif durum değil, aynı zamanda eğitim seviyesi, bilgi – birikimi ve hatta maddi gelirleri yavaş yavaş yükselen insanları bu tüketim batağının içine, zengin sınıfı taklit etme niyeti içinde dahil etmesidir. Ancak bu taklit etme arzusu, gelir adaletsizliği yüzünden yerine getirilememekte olduğu ve gelirlerini artırma yolunda başarısız olunduğu için, tasarruf artışı yapamayan bu kesimin eskiden yapılmış hazır tasarrufları da tüketmek yoluyla aradaki uçurumu kapatma yolundaki niyeti, ülke ekonomisi adına tasarrufları artırmadığı gibi bir de tasarrufları azaltıcı bir sonuç doğurmuştur⁴⁰.

Gösteriş güdüsüyle, özentilik doğrultusunda yapılan bu harcamalar, tasarrufları ya spekülatif oyunlar tuzağına ya da gelişmiş ülkelerin ekseriyetle çok uluslu firmalarının üretmiş olduğu yeni model ürünlerinin ithalatına götürür. Bu tüketim malları odaklı ithalat, nihayetinde döviz sıkıntısı çeken bu tip gelişmekte olan ülke ekonomilerinin en büyük problemlerinden olan ödemeler dengesi adına negatif bir yönelim sağlayacaktır⁴¹.

Gelişmiş ülkelere oranla, tüketim harcamaları -spesifik olarak özel tüketim harcamaları- gelişmekte olan ülkelere daha fazladır. Buna rağmen düşük gelirin getirdiği tasarruf eksikliğinden kaynaklanan yatırım azlığı ise gelişmiş ülkelerle kıyaslanmayacak kadar kötü durumdadır. Bu durum, bu ülkeleri dış borca yönlendirmekte ve yetersiz tasarrufların sonucu olan kaynak yetersizliği yatırımların dış kaynaklardan fonlanmasını zorunlu kılıp, bu ülkelerin dış borç stoğunu artırmaktadır⁴².

Bununla beraber nüfus artış hızı tasarruf hızından daha fazla olduğu için emek ve kapital dengesi adına olumsuz yönde bir etkiye sebebiyet vermektedir. Haliyle ülke içi

³⁹ Kaynak, s.19.

⁴⁰ Savaş, s.28.

⁴¹ Berker Yaman, **Kalkınmakta Olan Ülkelerde İstihdam Sorunu ve Çözüm Yolları**, Bursa: Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, 1977, s.10.

⁴² Taban ve Kar, s.9-13.

yapılan yatırımlar için yeterli gelmeyen tasarruflardan dolayı oluşan açığın giderilmesi bu ekonomileri fon arayışına iter. Bu fon arayışı kapsamında ise kalkınma için potansiyel olarak mevcut ve fiili olarak kullanılabilir kaynakların ölçümü başlangıç noktası için doğru bir yer olacaktır⁴³.

1.1.3. Tarım ve Sanayi

1.1.3.1. Tarım Sektörü

Gelişmekte olan ülkelerin can damarı olan tarım sektörü, ekonominin ve üretimin dayanak noktasını oluşturmasının yanı sıra aktif çalışan nüfusun büyük kısmını da içinde barındırır. Tarım sektörü aynı zamanda milli gelir içinde de en yüksek paya sahip olmaktadır. Ancak fert başına milli gelirin düşük olması nedeniyle yapılan harcamaların büyük bir kısmı gıda maddelerine harcanmaktadır⁴⁴.

Hızlı nüfus artışı toprakları daha küçük parçalara bölmekte, verimsiz topraklara sebebiyet vermekte; kurumsal olmayan aile işletmeleri bulunması ise sermaye ve kredi olanaklarının yetersiz kalmasına ve dolayısıyla sektör verimliliğinin düşmesine etki etmektedir. Gerek iç gerekse dış pazarlamanın etkisinin az olması da bu duruma etkindir. Aynı zamanda bu küçük gelir durumu, üreticileri pazara üretim yapmak yerine kendi tüketimlerine yönelik üretim yapmaya yani tarımda otokonsomasyona yöneltir⁴⁵.

Gelişmiş ülkelerin tarımsal alanlarıyla, gelişmekte olan ülkelerin tarımsal alanları arasında niteliksel farkın tam tersi şeklinde mevcut olan niceliksel bir fark vardır. Yani gelişmiş ülkeler, tarımsal alanlar açısından daha verimli, daha modern tekniklere sahiplerken, gelişmekte olan ülkeler ise daha fazla tarımsal alana sahiplerdir. Ancak gerek teknoloji yetersizliğinden, gerekse de nüfus yoğunluğundan ötürü olsun tarımsal alanlar gelişmiş ülkelere daha büyük olsa da tarımsal verimlilik, prodüktivite düşüktür⁴⁶.

Nihayetinde bu ülkelere tarıma elverişli topraklar bulunmakla beraber, alınan çıktıdaki ürün kalitesi; işgücünün fazlalığı ve ucuz olmasından dolayı beklendiğinin

⁴³ Turgay Berksoy, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Kapasitesi ve Vergi Gayreti”, (**Doktora Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1982, s.10.

⁴⁴ Kaynak, s.21-22.

⁴⁵ Dinler, s.338.

⁴⁶ Süslü, s.10.

tersine olacak şekilde düşüktür. Bunun nedenleri tartışılması ve üzerinde durulması gereken bir konudur. Bu tarımsal prodüktivite sorununun en önemli sebeplerinden bir tanesi tabii ki, tarımdaki emek miktarındaki artışın bir noktadan sonra işe yaramamasından dolayı oluşan gizli işsizlik mefhumudur. Tarım sektöründe kullanılan tekniklerin ilkel olması ve tarım üretiminde bulunanların ya kendi tüketimleri için üretimde bulunmaları ya da işletme halinde olanların da küçük aile işletmeleri olması ise ana etkenin altındaki diğer etkenler olarak yazılabilir⁴⁷.

Bu tarım sektöründeki yetersiz ve kalitesiz çıktının diğer sebepleri; üretim tekniklerinin ilkel olmasıyla paralel olacak şekilde teknik bilgi ve teknik araçların yetersiz kalması, tarım sektörüne yapılan sermaye yatırımının eksikliği, toprak mülkiyetlerinin adeta feodalite şeklinde olması, toprak sahibi olmayan proletaryanın zenginlerin veya ağaların topraklarında çalışmaları ve kuraklık, sel, sağanak yağış, toprak kayması, kıtlık gibi doğa koşullarından, doğal afetlerden şiddetli şekilde etkilenilmesi şeklinde sıralanabilir⁴⁸.

Sanayi sektörünün çok fazla gelişmemesi sebebiyle adeta bir “sığınak sektör” haline gelen tarım sektöründe faaliyet gösteren işgücünde bir birikme durumu söz konusu olduğu için gizli işsizlik mevzubahistir. Çünkü makineleşme yanında toprağın sınırlı olma gibi işgücü adına negatif bir özelliği vardır. Bir yandan gelişen teknolojiyle birlikte yavaş yavaş makineleşen tarımda işgücü talebi azalırken, diğer yandan ise artış hızı azalmayan nüfusun getirdiği fazla işgücü, tarımda gizli işsizliği iki yönlü olarak sıkıştırmaktadır⁴⁹.

İşgücünün yoğun olduğu sektör ile ekonomik kalkınma arasında bir bağ olduğunu 1935 yılında Colin Clark “Üç Sektör Teorisi” ile iddia ve tespit etmiştir. Yani ekonomik kalkınma tarımdaki işgücünü, sanayi ve hizmet sektörüne aktaracaktır. Bu durum da tarım sektörü için negatif, tarım dışı sektörler için ise pozitif bir yönelim oluşturacaktır⁵⁰.

⁴⁷ Savaş, s.20.

⁴⁸ Cavit Orhan Tütengil, **Az Gelişmişliğin Sosyolojisi**, 3. Baskı, İstanbul: Ülken Yayınları, 1980, s.108-109.

⁴⁹ Nemli, s.7.

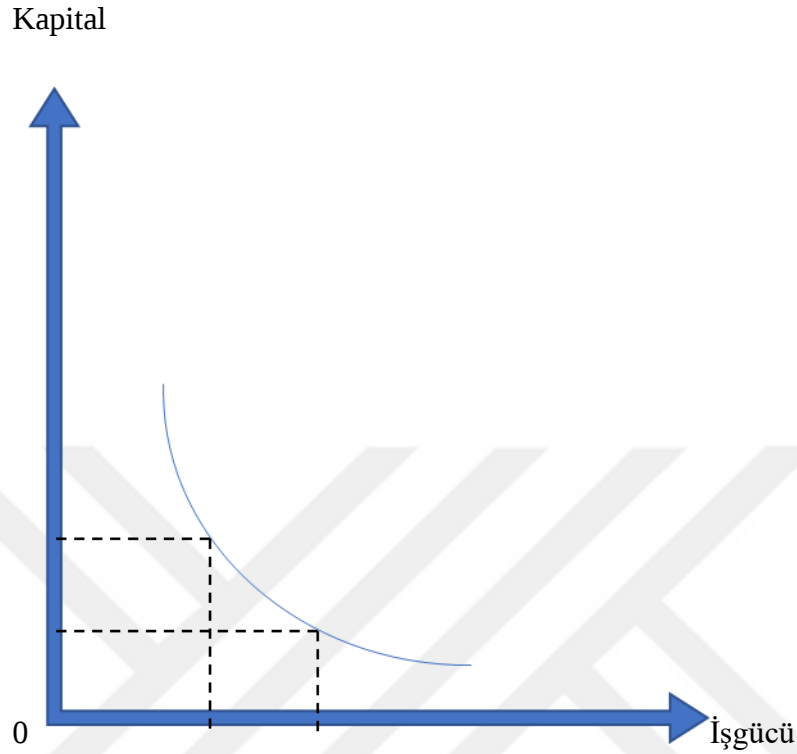
⁵⁰ Savaş, s.17.

Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümenin etkisiyle birlikte üretim ve istihdam yapısı değişecek ve bu değişim kaynakları produktivitesi düşük olan tarım sektöründen, yüksek verimli olan sanayi sektörüne transfer edecektir. Bu transformatif durum ekonomik büyüme ve kalkınmanın kaynağını, temelini, üzerinde durduğu dayanak noktasını oluşturur. Bu durumun bir sonucu olarak “sanayileşme eşittir kalkınma” demek çok da yanlış olmayacaktır. Yalnız bu sanayileşme durumunu emek yoğun bir şekilde değil, olması gerektiği gibi kapital ve teknoloji yoğun bir sanayi yapısı halinde tamamlamaları gerekmektedir. Yani tarım – sanayi transformasyonu yanında en az onun kadar önemli olan emek yoğun – sermaye yoğun üretim transformasyonu da ekonomik büyümeye eşit miktarda katkı verecektir⁵¹.

İşgücünün istihdamı esnasındaki sorun, tarım ve sanayi sektörleri açısından farklı çözüm yollarına gebedir. Teknolojinin bu sektörlerle entegrasyonu ise iki sektör için de ortak bir alternatiftir. Tarım sektöründe üretim esnasında emek yoğunluğu ile sermaye yoğunluğu arasında ikame durumu, sanayi sektörüne göre daha yoğundur.

⁵¹ Taban ve Kar, s.14.

Şekil 1: Tarım Sektöründe İşgücü Sermaye Yoğunluğu Eş Ürün Eğrisi Grafiği



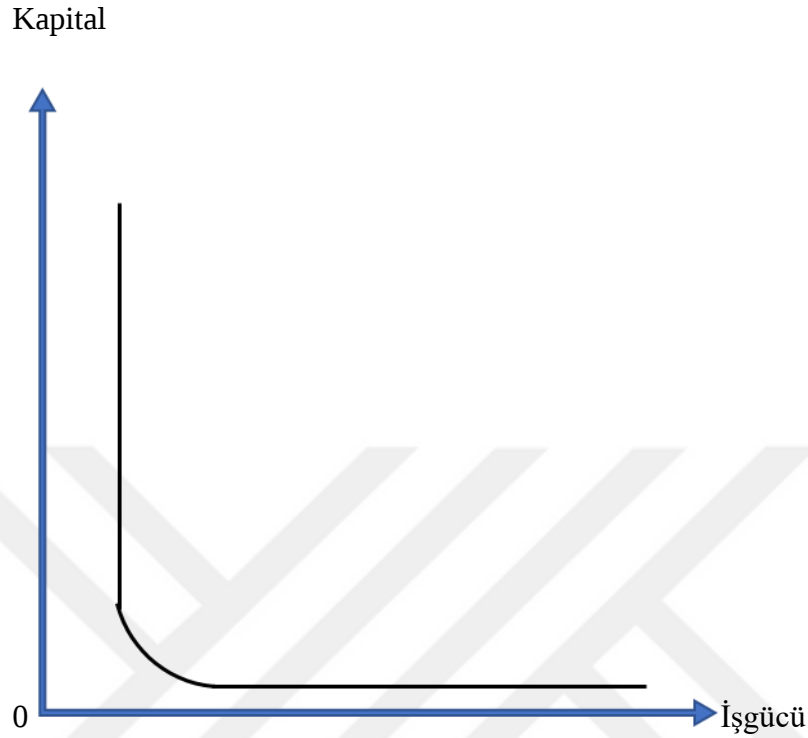
Kaynak: Erol Manisalı, **Gelişme Ekonomisi**, 3. Baskı, İstanbul: Ar Yayın Dağıtım, 1982, s.28.

Yukarıdaki eş ürün eğrisi grafiği tarım sektörü için yapılmış bir grafik olup, işgücü ve sermayenin nasıl ikame olduğunu göstermektedir. Tarım üretimi safhasında kullanılan emek miktarı arttıkça, sermaye oranı düşmekte; üretim adına kullanılan sermaye oranı arttıkça da, emek oranında azalma görülmektedir. Yani aralarında negatif yönlü bir ilişki vardır. Her durumda aynı miktar tarım ürünü çıktısı elde edilir.

1.1.3.2. Sanayi Sektörü

Sanayi kesiminde ise durum böyle değildir (Şekil 2). Emek ve sermayenin ikame durumu tarıma göre çok daha düşüktür. Sermayeyi veya işgücünü artırdıkça çıktıda pek fazla değişiklik olmaması, halihazırdaki fazla nüfusun getirdiği fazla işgücüne sahip olan gelişmekte olan ülkeler adına kurtarıcı role bürünemeyecektir.

Şekil 2: Sanayi Sektöründe İşgücü Sermaye Yoğunluğu Eş Ürün Eğrisi



Kaynak: Erol Manisalı, **Gelişme Ekonomisi**, 3. Baskı, İstanbul: Ar Yayın Dağıtım, 1982, s.29.

Sanayi sektöründeki kapital girişimi makine ve üretim tesisleri geliştirmek veya kullanmaya yönelik olduğu için, bu sermaye bazlı desteğin alınıp alınmadığına göre emek ve sermaye yoğunluğu çok keskin şekilde değişecektir. Kullanılan makine veya tesis çok fazla işgücünün yapabildiği çıktı sayısına erişebildiği için, o kadar işgücü dolaylı olarak atıl duruma geçecektir. Buradaki ikame yönelimi ise tercihten değil, sermaye yoğun üretim sistemine geçmek için kaynakların yeterli olmamasından kaynaklanmaktadır.

Öte yandan hızlı nüfus artışı devam ederken sanayi sektöründe ise, gelişmeyle doğru orantılı olarak makineleşme hızı artmaya başlayacak ve sermaye yoğun üretime doğru gidilmesi hali hazırdaki istihdam sorununu olumsuz yönde etkileyecektir. Bunda sermaye, doğal kaynak, teknoloji, gelir vb. gibi diğer faktörlerin hiçbirinin nüfus artışı kadar hızlı bir şekilde artmamasının etkisi büyüktür. Ancak zaten sanayinin istihdam için

asıl önemli katkısı, direkt olarak talep ettiği işgücü değil, dolaylı olarak diğer sektörlerde yaratacağı yeni istihdam olanakları olacaktır⁵².

Sanayi sektörünün gelişebilmesi adına ise kullanılacak olan ürünlerin ithali için gerekli olan döviz miktarı, bu ülkelerde ihracat mallarında en önemli paya sahip olan tarım sektöründen gelen para ile karşılanır. Ancak kalkınma süreci ilerledikçe gelişen sanayi ve hizmet sektörlerine, tarımdaki fazla işgücünün kayması beklenir. Çünkü bu tip geri kalmış ekonomilerde kaynaklar doğru kullanılmadığı zaman, azalan verimler kanununun işleyişi kaçınılmaz hale gelecektir⁵³.

Gelişmekte olan ülkelerin sanayi sektöründe, sanayileşme, endüstrileşme seviyesi ölçülürken şu kriterlere dikkat edilmesi gerekmektedir. Ülke genelindeki bu sektörlerde yatırım miktarı, çalışabilecek kalifiye ve işbilen işgücü, altyapı sorunları, kapital birikim seviyesi, teknolojik yeterliliğin ölçümü, üretilen ürünler için pazar potansiyeli, toplam istihdam içerisinde sanayi sektörünün yeri ve önemi, sanayi ürünlerinin milli gelir içerisindeki payı ve gerek devlet, gerek özel sektörün sanayi sektöründeki önemi ve ağırlığı⁵⁴.

İç fiyatları dengelemeye ve dış dengeyi sağlamaya çalışan gelişmekte olan ülkelerde tarım sektörü çok kilit bir görev üstlenir. Çünkü, nüfus artışı dolayısıyla artan tarım ürünü talebi, iç piyasada yapılan üretimle dengelenebilecek iken; iç piyasada yapılan üretim aynı zamanda döviz talebini karşılamak adına eldeki nadir alternatiflerdendir. Eğer iç piyasa dengelenmek isteniyorsa yani artan talep miktarı üretilen yerli ürünlerle karşılanmak isteniyorsa, o zaman dış satıştaki en büyük kalemi tüketme noktasına gidilip, ihracattan fedakarlık yapılması gerekir. Bu fedakarlık yapılana kadar iç ve dış piyasa arasında kalan tarım, yurtiçi fiyatların artışına engel olamamaktadır⁵⁵.

⁵² Yaman, s.9.

⁵³ Kurihara, s.27.

⁵⁴ Ahmet Ali Karaca ve Bahri Şahin, “Ekonomik Gerikalmışlık ve Ekonomik Dengesizlik Kavramları Üzerine Bir Deneme”, **Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi**, Sayı.17, (Ocak 2010), s.19.

⁵⁵ Karaduman, s.13.

1.1.4. İç Piyasa

Gelişmekte olan ülkelerin iç piyasalarındaki bazı gerek nicel gerekse nitel anlamdaki engeller ve sınırlar, bu ülkelerin temel problemlerinden olarak görülür. Bu engeller talep ve arzın sınırlı miktarda olması gibi verilere yönelik olmakla beraber, teknolojik yetersizlik veya altyapı yetersizliği gibi niteliksel bazda da olabilir. Ancak esasen bu engeller birbirleriyle bağlantılıdır⁵⁶.

Kişi başı milli gelir düşüklüğünden bahsederken söylenen gelir ve yatırım ilişkisinden yola çıkarak yatırım azlığının iç piyasadaki durgunluğa sebebiyet verdiğinden söz etmiştik. Bu piyasa bazındaki sınırlı durum yine gelir-yatırım ilişkisinde bahsedilen kısır döngüyle paraleldir. Bu paralellik ise gelir seviyesinin artırılmaması engeli üzerinden şekillenir⁵⁷.

Gelir eksikliğinin getirdiği talep azlığının yanında yatırım eksikliğinin de getirdiği bir üretim azlığı söz konusudur. Bu da piyasa hacminin darlığına sebebiyet verirken, gelişmeyi sağlayacak yapının kurulması önünde engel teşkil eder. Bu durumda gelişme önündeki engel, bir yandan taleple bir yandan ise üretimle varlığını hissettirir⁵⁸.

Talep konusunda ise zaten az olan gelir haliyle talebi de aşağıya çekecektir. Talebi yeterli miktarda olmayan ürünlerin ise üretimi de yeterli miktarda olmayacaktır. Bu durum özetle, gelir azlığından talep azlığına, talebi az olan ürünlerden üretim azlığına ve oradan da hem üretim hem de taleple beraber gelişmeyi sınırlandırmaya gidecektir. Bu sorunun sadece sermaye birikimi ile çözüme ulaşması mümkün değildir. Etkin kaynak kullanımı, dağılımı ve teknoloji gibi piyasaya nitelik kazandıracak unsurlar en az sermaye birikimi kadar etkili çözüm yollarıdır. Bir başka çözüm alternatifi ise kendileri gibi olan ülkelerle aralarında kurdukları birlikler, gümrük birlikleri ve serbest ticaret bölgeleri yoluyla pazar genişletilmesi yapmaktır⁵⁹.

Bu talep – üretim ilişkisi içerisindeki sıkıntının teknolojik boyutu ise daha farklı ve muhteviyatında iki farklı kesimi ihtiva edecek şekildedir. Bir kesimin olanaklarının

⁵⁶ Manisalı, s.32.

⁵⁷ Karaduman, s.12.

⁵⁸ Demir, s.115.

⁵⁹ Manisalı, s.16-17.

fazla olmasının getirdiği, bilgi ve birikim kolaylığı ve hatta bu bilgi, birikimi dış pazarlarla irtibat kurarak ülkeye getirebilme yeteneği, bu farkın temel etkenlerinden biridir. Çünkü gelişmişlik düzeyleri arasında fark olan iller arasında teknolojinin kullanımı da aynı oranda farklılık arz eder. Bu farklılık modern üretim teknikleri ve ilkel üretim teknikleri arasında konumlanır. Yani talebin hali hazırda nüfusun nicel yüksekliğinden ötürü fazla olduğu gelişmiş şehirlerde, çok ortaklı şirket tipinde olan işletmeler modern makineler ve teçhizatlar içeren son teknolojiye sahip üretim araçları kullanırlarken; milli gelire katkısı az olan sektörlerde yoğunlaşan kırsal kesim, el sanatlarıyla, geleneksel üretim modelleriyle, makineleşmemiş bir şekilde minimal düzeyde çıktı alarak bir üretim süreci belirlerler⁶⁰.

Gelişmekte olan ülkelerde bireylerin tasarrufları minimal düzeydedir. Bu yüzden de para ve sermaye piyasaları gelişmemektedir. Çiftçilerin üretimlerini tüketmek için yapmaları, piyasaya üretim yapmamaları, üretimleri için gerekli olan fonlamayı geleneksel yöntemlerle yapmaları gibi etkenler; üreticilerin çoğunluğuyla, bankalar arasındaki ilişkinin azlığını gösterir. Ancak sanayi üretiminde bankalar biraz daha işin içinde olup endüstri merkezleri ve şehirlerde daha aktif rol oynamaktadırlar⁶¹.

Gelişmekte olan ülkelerde finansal piyasalar, gelişmiş ülkelerdeki gibi işlemez. Öncelikle bu ülkelerde finansal piyasalar, birkaç kurum ve devletin hakimiyeti hatta neredeyse tekelliği altındadır. Bunda bu piyasaların yeni kurulmuş olmasının ve kurulup geliştirilmesinde devlet ve birkaç kurumun aktif olmasının rolü büyüktür. Ayrıca ekonomideki yapısal problemler (döviz, faiz, ödemeler bilançosu, kıt sermaye ve haliyle eksik yatırım hali, işsizlik gibi) bu piyasaların sırtında bir yük şeklindedir. Bu devlet ağırlığı bazı zamanlar, finansal piyasalar üzerinde finansal baskı şeklinde tezahür ederken; bazı zamanlar ise bu piyasaların gelişimine ön ayak olmuştur. Bu piyasaları kurması, düzenlemesi, denetlemesi ve en önemlisi içeride bir oyuncu şeklinde hazır bulunması, sermayeyi yönlendirme açısından güven vererek ekonomik istikrarın tetikleyicisi olabilmektedir⁶².

⁶⁰ Savaş, s.22.

⁶¹ Nemli, s.8-9.

⁶² Süslü, s.14-15-16.

Gelişmekte olan ülkelerde geleneksel finansman kaynakları kullanılırken, bu finansman hem kalkınma projelerine destek olması hem de yaşanmakta olan veya yaşanması kuvvetle muhtemel bir ekonomik sıkıntıyı bertaraf etmesi amacıyla kullanılacağı için, bu krediler çok düşük faizle, çok uzun vadeli olacak şekilde kullanılır⁶³.

Bir de gelişmekte olan ülkelerde kayıt dışı ekonomi sorunu vardır. Gelişmiş ülkelerde daha az görülen bu problemin, gelişmekte olan ülkeler için en büyük sıkıntısı yöneticilerin hareket alanlarının kısıtlanmasıdır. Bu yüksek kayıt dışı ekonomi; toplumun sosyolojik ve ahlaki değerleri yanında, devletin sosyal hayatı yönetmesi, vatandaş ve devletin birbirlerine olan güveni, siyasal iktidarların başarıları konularında da bilgiler vermektedir⁶⁴.

Gelişmekte olan ülkelerde artan emek arzı, piyasalarda bir diğer sorun olan işsizlik sorununa sebebiyet verecektir. Çünkü artan emek arzı, ücretleri düşürerek istihdam olanağı bulamayacaktır. Bunun önündeki engel ise, yapılan sözleşmeler, kurulan sendikalar ve genel yönetim tarafından belirlenen asgari ücret uygulamalarıdır. Eğer gerekli yatırımlar yapılmazsa, Klasik Teoride olduğu gibi ücret esnekliği işe yaramayacağı için, Keynesyen Teorinin kuralları gereği emek arzı direkt olarak işsizlik veya gizli işsizlik anlamına gelecektir⁶⁵.

Gelişmekte olan ülkelerde işsizlik, gelişmiş ülkelerde olduğundan çok daha büyük bir problem haline gelmiştir. İşsizlik sorunu gelişmiş ülkelerde de vardır. Ancak gelişmiş ülkelerde konjonktürel bir problemken, gelişmekte olan ülkelerde ise sosyal bir sıkıntı durumuna evrilmiştir. ‘Tarım ve Sanayi’ bölümünde bahsedilen tarım sektörünün sebep verdiği “gizli işsizlik”, tarım dışı sektörlerde ve metropollerdeki “açık işsizlik”, yıl boyu değişiklik gösteren türden olan “mevsimlik işsizlik” ve tarımda makineleşme,

⁶³ Nur Gülseven, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Sermaye Piyasaları: Türkiye-Arjantin Karşılaştırması”, (Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008), s.40.

⁶⁴ Hauri Bal, “Geçiş Ülkelerinde Yolsuzluk ve Kayıtdışı Ekonomi: Kırgızistan Bavul Ticareti Örneği”, **Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt.19, Sayı.219, (June 2004), s.172-173.

⁶⁵ Savaş, s.26.

gelişen teknoloji, yapay zeka gibi kavramların sebep olduğu “teknolojik işsizlik” bu ülkelerde görülen işsizliğin türleri olarak yazılabilir⁶⁶.

Teknolojik gelişmeler ise istihdamı iki yönlü olarak da değiştirebilir. Bir taraftan, maliyetleri düşürmek için teknolojik yeniliği işgücü tasarrufu olarak ikame ettirip, istihdamı düşürücü bir etkiye sebep olması sağlanabilir. Bir taraftan da, teknolojik yenilik yeni sektörler ve yepyeni bir sanayi kolu oluşturacağı için, boşalan işgücü ve belki de daha fazlası orada kompanse edilebilir⁶⁷.

İster gelişmiş olsun ister gelişmekte olan, ekonomilerin en önemli sorunlarından olan işsizliğin, iki haneli yüzdelere ulaştığı zaman bir numaralı toplumsal ve ekonomik sorun olması kaçınılmaz olacaktır⁶⁸.

İşsizlik hesaplaması yapılırken, iktisaden aktif olmayan bu gruba dahil olan, uluslararası arenada “umudunu yitirmiş işçiler (discouraged workers)” olarak tanımlanan ancak TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) tarafından “iş aramayıp çalışmaya hazır olanlar” diye sınıflandırılan kesim, sayısı net hesaplanamadığı için genel işsizlik rakamlarına dahil edilemediğinden, gerçek işsizlik rakamlarının hesaplanması mümkün olmayacaktır. Kaldı ki bazı durumlarda çalışan olmanın da pek bir anlamının kalmadığı sıkıntılı çalışma şekilleri mevcuttur. Saygın, düzgün, güvenilir olmayan ve hatta insan onuruna yakışmayan bir işte çalışılma durumu olarak ifade edilen “korunaksız istihdam” ve kendilerini ve ailelerini yoksulluk sınırının üstüne çıkaracak kadar para kazanamayan çalışanlar için kullanılan “çalışan yoksulluğu” tanımları bu durumlara örnektir⁶⁹.

Öte yandan gerek ekonomik anlamdaki gerekse de politikadaki değişkenlerin, aşırı belirsiz olması ve bu istikrarsız durum, birey, hane, devlet ve özellikle işletmelerin karar verirken dikkat ettiği değişkenlerde de belirsizlik doğuracağı için, bunları öngörmek fazlasıyla zor olacaktır⁷⁰.

⁶⁶ Tütengil, s.61.

⁶⁷ Sezer, s.106.

⁶⁸ Rudiger Dornbusch ve Stanley Fischer, **Makro Ekonomi**, 9. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi, 2007, s.87.

⁶⁹ Kaynak, s.13-14-16.

⁷⁰ Dean Xu ve Klaus Meyer, “Linking Theory and Context: Strategy Research in Emerging Economies”, **Journal of Management Studies**, Vol.50, No.7, (November 2013), s.1322-1323.

İç piyasadaki genel istikrarsızlık durumu ve kamu politikaları kendi içlerinde bir başka fasit daire daha oluşturur. Çünkü genel istikrarsızlık para ve maliye politikalarını etkilerken, para ve maliye politikaları da istikrarsızlığa yol açar. Bu istikrarsızlıkla beraber üretimdeki dar boğazlar enflasyonist baskının şiddetlenmesine sebep olur. Üretimdeki dar boğazlar, temel girdi eksikliği ve teknolojik yetersizlik gibi kronik sorunlarla gerçekleşebilir. Teknolojik gerilik, ölçek yetersizliği gibi aksaklıklar gerek kalitede düşürücü gerekse de fiyatta yükseltici yönde kuvvetli ve kümülatif bir etkiye sebebiyet verirken; enerji, ulaştırma, maden gibi temel mal ve hizmet girdilerinin yetersizliği veya bu girdilere sahip olan diğer ülkelere göre yüksek fiyatlı olması enflasyonu etkilemektedir⁷¹.

Gelişmekte olan ülkelerin iç piyasadaki en büyük ve en önemli problemlerinden bir diğeri de enflasyondur. Ve enflasyon ayrı bir başlık altında incelenecek kadar önemli bir konudur.

1.1.5. Enflasyon

Enflasyon denilen canavar, alım-satım işlerinin takasın ötesine geçip bugün para diye adlandırılan olgunun oluşmasıyla beraber insanların hayatına girmeye başlamıştır. Günümüzde dahi birçok ülke için korkulan en büyük ekonomik sorunlardan biridir. Enflasyon, bir ülkede fiyatlar genel düzeyinin sürekli artması şeklinde ifade edilir. Bir başka deyişle, paranın satın alma gücünün devamlı olarak düşmesinden başka bir şey değildir⁷².

Enflasyon talep enflasyonu veya maliyet enflasyonu şeklinde çeşitlendirilir. Maliyet enflasyonu, bütün maliyet kalemleriyle ilişkilendirilebilir. Üretim maliyetleri, faktör fiyatları, vergiler vb. Talep enflasyonu ise, yine gelişmekte olan ülkelerde sıkça görülür. Ekonomideki harcamaların, iç üretimden fazla olması veya ithalat artışından daha hızlı artması talep enflasyonunu oluşturur. Bu artış durumu, talebin artmasıyla veya fiyatların artmasıyla görülebilir. Talebin artması üretimin yetersizliğinden dolayı oluşan talep fazlasının fiyatları yükseltmesiyle enflasyonu artırırken, fiyatların artması ise para

⁷¹ Manisalı, s.33-34.

⁷² Dinler, s.467.

arzındaki genişlemeden dolayı enflasyonu artırır. Çünkü para arzı, iç piyasadaki ürün artışından yüksek ise bu durum fiyatları yükseltecektir⁷³.

Gelişmekte olan ülkelerde para arzı ekseriyetle iç piyasadaki ürün artışından yüksek olacaktır. Kamu kesiminin finansman kaynakları, hatta vergiler yetersiz olduğu için kamu kesimi finansman ihtiyacını para arzını artırıcı politikalar güderek karşılar. Bu durum da fiyatların artması açısından yeterli olacaktır. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerde kamu harcamalarının GSMH'ya oranında artış görülmesi kaçınılmaz hale gelecektir⁷⁴.

Gelişmekte olan ülkelerde ise zaten hali hazırda üretim arttırıcı politikaların yetersiz kalması sebebiyle oluşan talebe karşı duyarsızlık, dolayısıyla talep enflasyonuna sebebiyet verecektir. Bu talebe olan duyarsızlık ve hatta yetersizlik durumu en net tarım sektöründe görülür. Çünkü, “Tarım ve Sanayi Sektörü”nde bahsedildiği üzere hızlı artan nüfus bir zaman sonra tarım üretimi için atıl halde kalacaktır. Artan nüfus tarım üretimini daha fazla artıramamakta ama tarım talebini artırmaktadır. Tarım talebinin, tarım arzından büyük olması ise tarım sektörü adına talep enflasyonu oluşturacaktır⁷⁵.

Gelişmekte olan ülkelerin enflasyon yönünden en net ve kalıtsal özelliği, enflasyonist baskının artık kronikleşen bir hale gelmesidir. Bu durum ise bu ülkelerdeki fiyat artışlarının sürekli ve yüksek miktarlarda olmasına sebebiyet vermektedir.

Bu ülkeler 1980’lerden itibaren artış gösteren enflasyonla uğraşırlarken, 90’larda bu uğraş enflasyon oranlarının astronomik seviyelere çıkmasıyla imkansız bir hale gelmiştir. 90’ları böyle yaşadktan sonra neyse ki 2000’lerde enflasyon nispeten azalma göstererek daha altından kalkılabilir bir hale bürünmüştür⁷⁶.

1.1.6. Göç ve Konut Sorunu

Gelişmekte olan ülkelerin gelişme yoluna, gelişme sürecine girdikleri zaman görülebilecek ilk değişikliklerinden biri, yatırımların her yere eşit şekilde

⁷³ Manisalı, s.31.

⁷⁴ Manisalı, s.33.

⁷⁵ Dinler, s.476.

⁷⁶ Rüstem Yanar, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Döviz Kuru Rejimi Tercihi ve Makro Ekonomik Performans”, (**Doktora Tezi**, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008), s.30.

gidememesinden dolayı oluşan sanayileşme merkezlerinin belirli olmaya başlamasıdır. Bu geri kalmış bölgelere gelir aktaramadıkları için sanayileşme düzeylerini artıramamaktadırlar. Bu sorunu ise, kamu yatırımlarında bu bölgelere öncelik vererek ya da özel kesimi bu bölgelere yatırım yapmaya teşvik edip, muafiyetler sağlayarak çözüme yoluna girmektedirler⁷⁷.

Gelişmekte olan ülkelerde bir yandan gelişmiş ülkelerdeki ileri teknoloji özellikleri bir yandan da geri kalmışlık göstergeleri olan aile şirketleri, geleneksel organizasyon yapıları veya geri teknoloji öğeleri görülebilir. Mesela; büyük şehirlerde sanayi işletmeleri varken küçük şehirlerde aile işletmeleri olması, büyük şehirlerdeki kırsal kesimlere nazaran ulaşım kolaylığının yanında küçük şehirlerdeki altyapı sorunları, temel hizmetlerden yoksun olan geri kalmış illerin yanı sıra bu tarz sıkıntıları daha az olan başkent ve benzeri gelişmişlikteki merkezlerin bünyesinde bulundurduğu ulusal veya uluslararası firmalar sayesinde gelişen finansal sektörlerin varlığı ve en önemlisi de küçük şehirlerdeki eğitimsizlik durumu ve bununla beraber tetiklenen aile ekonomisinin getirdiği “üretimi kendi içinde tüketip, pazara çıkaramama” gibi temel problemler mevcuttur. Bu farklılık büyük kentler ile küçük kentler arasında net bir şekilde görülür. Bu fark o kadar büyüktür ki, gelişmekte olan bir ülkenin kalkınma düzeyi yüksek olan merkezinin gelişmiş bir ülkeyle arasındaki fark ile aynı gelişmekte olan ülkedeki kırsal yerleşimle arasındaki fark neredeyse birbiriyle yarışır düzeydedir. Bu eğitimden sanayiye, teknolojiye kültür düzeyine varıncaya kadar oluşan fark, kırsal kesimdeki insanları başkent veya ona yakın gelişmişlikteki diğer kentlere göç etmeye teşvik eder⁷⁸.

Bu durum birtakım zorluklar ve sıkıntılara gebedir. Bu sıkıntıların en önemlileri, kırsal kentlerin kalabalığından ve büyük kentlerin cazip fırsatlarından ötürü oluşan göç dalgaları ve nüfus patlamaları ile birlikte büyük kentlerin artan nüfus patlamasıyla oluşan sağlıksız kentleşme durumları ve konut yapacak kadar geliri olmayan göçmenlerin büyük kentlerin etrafına hatta devlet arazilerine varıncaya kadar yerleşme, tabiri caizse gecekondulaşmalarıdır⁷⁹.

⁷⁷ Manisalı, s.37-38.

⁷⁸ Savaş, s.21.

⁷⁹ Dinler, s.620.

Bu hızlı kentleşme durumunun, gelişmekte olan bir ülke adına doğurduğu en önemli olumsuzluklardan birisi de, o kenti yapılandırma sıkıntısıdır. Çünkü ısrarlı bir şekilde ve de bir o kadar da hızlıca göç alan kentleşme yolundaki bir lokasyonun, kentsel hizmet gereksinimleri doğar. Bu sanayileşme ve istihdamla doğru orantılı bir şekilde hareket etmeyen kentleşme, şiddetle altyapı ihtiyacı ve kamulaştırma harcamaları gereksinimi doğurmakta bu yüzden kalkınma bütçelerine yük olarak, daha üretken bir alanda kullanılabilecek olan az miktardaki yatırım kaynaklarının da bu işlerle uğraşmasına sebep olmaktadır⁸⁰.

Bir de kentleşmenin hatta “çarpık kentleşmenin” çevresel anlamda doğurduğu problem noktaları var. Sürekli artan ve devam eden kentleşmenin neticesinde doğal olarak kullanılan arazi artmış ve doğal yaşam alanları bozulması, uzun dönemli toprak kayıpları, sera gazı emisyonları, hava kirliliği, azalan ağaç ve orman sayısı gibi çevresel anlamdaki bozukluklar gitgide gün yüzüne çıkmıştır. Bu durum su, gıda, barınma ve enerji gibi gereksinimlerin de artmasıyla birlikte doğal kaynaklardaki tüketimi fazlasıyla artıracaktır⁸¹.

Bölgeler ve şehirler arasında oluşan bu farklılık hali, gelişmekte olan ülkeler için esasen kaçınılmaz bir durumdur. Ancak bu bazı bölgelere daha fazla dağılan kıt kaynaklar sebebiyle oluşan farkın zamanla azaltılması hatta giderilmesi gerekmektedir. Çünkü başta belki hoş görülen bu dengesizlik hali eğer zamanla ortadan kalkmazsa iyice yerleşir, adeta kronik bir hal alır ve sosyal – siyasal huzursuzluk ortamı için altyapı oluşturur⁸².

1.1.7. Dış Ticaret

İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra global düzeyde dış ticaret hacmi artarken ve ekonomik anlamda gelişmiş ülkeler dünya genelindeki ticarete pastadan aldıkları payları büyütürken, gelişmekte olan ülkelerin ise toplam dış ticaretteki payları gittikçe azalmaktadır. Yani, gelişmiş ülkelerin yaptıkları toplam dış ticaret işlemlerinin çok büyük bir kısmı yine gelişmiş ülkelerle yapılan dış ticaret tarafından oluşturulmaktadır⁸³.

⁸⁰ Yaman, s.11-12.

⁸¹ Ceren Aksu, “Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre”, **Ege Kalkınma Ajansı**, 2011, s.10.

⁸² Savaş, s.23.

⁸³ Manisalı, s.39-40.

Bu durumda bu ülkelerin dış ticaret oranları artamamakta ve toplam dış ticaretlerinin, gayri safii milli hasıllarına oranı çok düşük miktarlarda kalmaktadır. Bunun en etkili sebepleri ise, ihracatı bir türlü artıramamalarına, sürekli ithalat yapıldığı ve eldeki döviz rezervi tüketildiği için daha fazla ithalatın yapılabilmesi adına gerekli olan dövizin kazanılması noktasında yetersiz kalınmasına ve bu döviz talebini artıracak yöntemlere engel olmak adına izlenen ithal ikame politikalarına bağlıdır⁸⁴.

Bunun yanı sıra tarım sektöründe bahsedildiği gibi gelişmemiş sanayi, tarımı ekonomi içinde zirveye yerleştirirken dolayısıyla da bize bu ülkelerin en önemli ihrac kaleminin de tarım olduğunu gösterir. Dünya ticaretinde payları çok düşük olan bu gelişmekte olan ülkeler ekseriyetle sanayi ürünleri ithal ederken, ihracatları yalnızca tarım, gıda maddeleri ve maden gibi hammadde ağırlıklı sektörlerdendir. Bu durum da adeta eski kolonyal düzenin bir yansıması niteliğindedir. Çünkü koloniler nasıl ki, ellerindeki hammaddeleri merkezi ülkelere verip, onlardan nihai ürün talep ediyorlarsa; bugün gelişmekte olan ülkeler de ellerindeki hammaddeleri ihrac ederken, gelişmiş, kapitalist ülkelerden sanayi ürünlerini ithal etmektedirler⁸⁵.

Bu tarım ürünleri ihrac eden ve sermaye yoğun sanayi ürünleri ithal eden gelişmekte olan ülkeler, kalkınmaları devam ettikçe, belli bir mesafe kat ettikçe; ihracatlarındaki sanayi ürünlerinin payları yükselmekte ve gelişmiş ülkelere yaklaşmaktadır. Ancak burada dikkat edilmesi gereken husus bu ihrac ürünlerinin tekstil ürünleri, hazır giyim endüstrisi gibi kapital yoğunluğu daha az, emek yoğunluğu daha fazla olan ve katma değeri nispi olarak düşük sanayi mallarından oluşmasıdır⁸⁶.

Gelişmekte olan ülkelerin fitratı gereği sanayi malları arasından ilk kalkınacak olan tabii ki tüketim malları olacaktır. Ara malı ve özellikle yatırım malları endüstrisi, tüketim malları endüstrisinin oldukça gerisinde kalacaktır. Bu geri kalmışlığın giderilmesi için kamu kesiminin bu alanlara yatırım yapması gerekir. Aksi takdirde yani sadece tüketim mallarını geliştirip onların satılması durumunda ara malları ve yatırım mallarından alınacak yüksek gelir ve yüksek katma değer elden kaçırılmış olur. En büyük

⁸⁴ Manisalı, s.42.

⁸⁵ Kaynak, s.23.

⁸⁶ Taban ve Kar, s.14-15-16.

sorun ise bu ithal ikamesi niteliğindeki tüketim malları imalatı için yapılan ara malı ve yatırım malı ithalatı sanayinin dışa bağımlılığını artıracak ve cari açık adına olumsuz bir değer olarak kalacaktır⁸⁷.

Sanayinin dışa bağımlılığı, alışlagelen tüketim hali ve “Tüketim, Tasarruf ve Yatırım” bölümünde bahsedilen gösteriş odaklı tüketim şeklinin de etkisiyle; Türkiye’nin de dahil olduğu OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)’de bulunan bir sürü gelişmekte olan ülke statüsündeki üye devletin harcama miktarları ellerindeki kaynakları aşmış, bu durum bir çeşit tasarruf-yatırım bozukluğu meydana getirmiş ve sürecin sonunda dış borç artışının en önemli nedenlerinden biri olarak gösterilmiştir. Bu fazla dış borçlanma durumu döviz ihtiyacına sebebiyet vermekte, ulusal para değersizleşirken cari açık da artmakta, cari açığın artmasıyla da milli üretim ve istihdam durumu olumsuz bir şekilde etkilenmektedir⁸⁸.

Ancak bu ülkelerde kalkınmanın gerçekleşebilmesi için olabilesi en yüksek finansman kaynağı dış borçlanma üzerine kuruludur. Aksi takdirde sağlıklı bir kalkınma süreci içine girilmesi oldukça zordur. Dikkat edilmesi gereken husus, bu durumun sürekli bir gelir kaynağı haline getirmemektir. Bu borçlar amaca uygun olarak kullanılmazsa, doğru yatırımlar yapılmazsa; kalkınmanın gerekleri yapılamaz, bu borçlarla gelir elde etme ihtimali biter ve dolayısıyla borç ödenemediği için, içinden çıkılmaz bir borcu borçla ödeme tuzağına düşülür⁸⁹. Bu durum haliyle cari açığı artıracaktır. Fakat cari açık ekonomik kalkınma açısından salt kötü bir durum değil, en azından olmak zorunda değildir. Bu açık doğru yatırımlarda kullanılır, bu yatırım yüksek gelir getirir ve hem borcun anaparası hem de faizi ödenirse, kalkınma hızla devam eder. Ama eğer ödenemezse, kaçınılmaz olarak borçlar artmaya devam edeceklerdir⁹⁰.

⁸⁷ Taban ve Kar, s.17-18.

⁸⁸ Binhan Elif Yılmaz ve Sevinç Yaraşır. “Türkiye’de ve OECD Ülkelerinde Tasarruf-Yatırım Açıkları ve Dış Kaynak İhtiyacı”, **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt.27, Sayı.2, (Ocak 2009), s.124.

⁸⁹ Gülden Ülgen, “Türkiye’de Dış Borcun Sürdürülebilirliği”, **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt.20, Sayı.1, (Ocak 2005), s.30.

⁹⁰ Olga Vyshnyak, “Twin Deficit Hypothesis: The Case of Ukraine”, **National University “Kyiv-Mohyla Academy”**, (2000), s.1.

Gelişmekte olan ülkelerin içine düştüğü bir diğer dış ticaret sorunu ise dış ticaret hadleridir. Dış ticaret haddi, “bir ülkenin ihraç ettiği ürünlerin fiyatları ile ithal ettiği ürünlerin fiyatlarındaki değişikliğin, belirli bir dönem içindeki seyrinin karşılaştırılması” olarak tanımlanır. Yani, gelişmekte olan bir ülke için konuşursak, belirli bir dönemde ihraç mallarındaki fiyat artışı, ithal mallarındaki fiyat artışından küçükse; ihracat yapan ülkenin yaptığı ihracatı gittikçe değersizleştiriyor demektir. Bir başka deyişle böyle bir durumda kalan ülke, dışarıya sattığı aynı miktar mal karşılığında, dışarıdan giderek daha az mal satın alabilir hale gelecek demektir⁹¹.

Gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret hadleri bakımından negatif durumda olmalarına; gelişmiş ülkelerin inovatif bir şekilde hareket ederek hammadde ikamesi halinde olabilecek buluşlar üzerinde çalışması ve yine gelişmiş ülkelerin uluslararası arenada gerek pazarlık gücünü gerekse de kontrol organlarını elinde tutması gibi etkenler sebebiyet vermektedir⁹².

Ancak bu inovatif durumun gelişmekte olan ülkeler için şöyle bir handikapı vardır. Gelişmiş ülkeler yaptıkları teknolojik yenilikleri, birtakım tekeldi gruplar veya küresel çapta büyük, çok uluslu şirketler sayesinde ürün fiyatlarına yansıtmamayı başarırlar ve bu ürünleri ithal eden ülkeler bu yeniliğin sağladığı fiyat avantajından faydalanamazlar. Ancak bu durum gelişmekte olan ülkeler için böyle değildir. Çünkü gelişmekte olan ülkelere ihraç malları adına yaşanan herhangi bir verimlilik artışı, hemen etkisini fiyatlar üzerinde göstermekte olup, gelişmiş ülkelere ithalat kolaylığı sağlar hale gelmiştir. Yani, ticaret hadleri bir kez daha, yine gelişmiş ülkelere yaramıştır⁹³.

Özetle, uluslararası arenada genel kabul görmüş şekilde, bir gelişmekte olan ülkenin dünya ekonomisine entegrasyonu için bakılması gereken kriterler şöyle sayılabilir. Dış ticaret planlaması, dünya pazarlarındaki etki (özellikle endüstri malları ve katma değeri yüksek ürün ihracatı), ihracatının dünya ticaretindeki oranı, ithalatının dünya ticaretindeki oranı, ticaret hadlerindeki değişme, milli gelir içerisindeki ihracat

⁹¹ Dinler, s.564.

⁹² Manisalı, s.41.

⁹³ Han, s.11.

oranının yüzdelik dilimi, ithalatın milli gelir içindeki payı, dış borç problemi, merkez bankası döviz rezervi ve tabii ki ödemeler bilançosu -spesifik olarak cari işlemler-dengesi⁹⁴.

Ayrıca gelişmekte olan ülkeler gelişme yoluna girmeleri ve belli bir miktar büyüklüğe ulaşmalarıyla beraber, dış ticaretteki paylarını büyütmek, cari açıklarını kapatmak ve ihraç ettikleri ürünlerden elde ettikleri katma değeri artırmak için toplam ithalatlarının çoğunu yatırım malları ve sanayi ara mallarından oluşturup, sanayi üretimi yapıp, ürettikleri sanayi ürünlerini ise ihraç etmeyi hedeflemektedirler.

Aslında dünya nüfusunun %85'ini kapsayan gelişmekte olan ülkelerin, dünya GSMH'dan aldıkları pay olan %20, bu ülkelerin dünya ekonomisi adına ne kadar etkisiz olduklarını gösterir. Ancak Agtmael'e göre bu devran böyle devam etmeyecek ve gelişmekte olan ülkeler gayri safii milli hasıllarını, gelişmiş ülkelerin artma hızlarından çok daha fazla hızla artırarak, 2030 – 2050 yılları arasında dünya ekonomisinden aldıkları payları eşitlemiş hale geleceklerdir. Hatta 2040 yılında BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ülkelerinin Dünya ekonomisinden aldıkları payın, G7 ülkelerini (ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya ve Kanada) geçeceği tahmin edilmektedir. 2050'de ise Next 11 ve BRIC üyesi olan toplam 15 gelişmekte olan ülkenin, tüm gelişmiş ülkeleri fazlasıyla geçmesi beklenmektedir⁹⁵.

1.1.8. Ekonomik Hedefler

Gelişmekte olan ülkelerin yukarıda belirttiğimiz özelliklerini toparlayıp, hedeflerine ulaşmaya çalışırsak, birkaç temel ve ortak ekonomik hedefe ulaşmış oluruz. Bu hedefler içinden en temeli, büyüme oranını artırmaya çalışmak ve milli geliri artırarak veya nüfus artış hızını azaltarak kişi başı milli geliri artırmaktır. Sonrasında ise artırılan gelir ve beraberinde gelen kalkınmayla, gelir dağılımının daha adaletli bir şekilde

⁹⁴ Hayriye Başçı Nur, “Gelişme Sürecinde Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Belirleyen Temel Unsurlar: Türkiye Örneği”, (**Doktora Tezi**, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016), s.45.

⁹⁵ Antoine Van Agtmael, “The Emerging Markets Century Revisited”, **Indian Journal of Industriel Relations**, Vol.45, No.1, (July 2009), s.11.

yapılmasını sağlamak. Yani, “önce pastayı büyütmek, sonra eşit şekilde bölüştürmeye çalışmak” hedeflenir⁹⁶.

En temel hedef olan büyüme oranı aslında bir miktar başarılmıştır. Çünkü bu ülkeler zaten yüksek büyüme oranlarına sahiplerdir. Belirli bir yıl bazında bakıldığı zaman, ülkelerin büyüme hızlarının ortalama olarak yüzde 6 ila 7 oranları arasında seyrettiği görülür. Fakat zaten sıkıntı ve istikrarsızlık tek bir sene bazında değil, 1970 sonrası veya 1980 sonrası gibi 40-50 yıllık tarihler arasında bakıldığı zaman ortaya çıkar. Çünkü o zaman bu yüksek büyüme hızlarının sürekli olarak krizler tarafından bölündüğü görülmekte, bu da -büyük ölçüde- büyümenin yüksek dış girdilerle, likiditesinin yabancı sermayelerle finansesinden dolayı peydah olmaktadır⁹⁷.

Bu ülkeler, bu temel hedeflerden başka iki temel hedefe daha sahiplerdir. Öncelikle tüm dünyada iktisadın temel sorunu olan kıt kaynak sorunu bu ülkelerde daha fazla olduğu için, bu kaynakları etkili kullanmak da yine bu ülkeler için daha çok önem kazanır. Ve tabii ki en önemli hedeflerden birisi de, enflasyonla mücadele ve enflasyon hedeflemesi adına piyasa ile devletin birlikte hareket ederek, fiyat istikrarını sağlayabilmeleridir⁹⁸.

Gelişmekte olan ülkelerde, gündelik hayatı belli bir düzene oturtması gereken kurumlar (özellikle devlet kurumları) zayıftır⁹⁹. Hoskisson’a göre kurumların, bir ekonomi içerisinde taraflar arasındaki ilişkiyi kolaylaştırmak, belirsizlik durumunu ortadan kaldırmak ve dengeli bir yapı kurarak maliyetleri en aza indirmek gibi işlevleri vardır¹⁰⁰. Bu zayıflık bu alanda belli bir rant oluşmasına sebep olurken; bu rantı elde edebilmek ve kontrol edebilmek için, elitler ve politikacılar mücadele içerisindeyler.

⁹⁶ Berksoy, s.7-8-9.

⁹⁷ Yanar, s.26-27.

⁹⁸ Han, s.7.

⁹⁹ Tolga Kabaş, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Finansal Krizleri Belirleyen Faktörler ve Uluslararası Finans Sistemi”, (Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2004), s.2.

¹⁰⁰ Robert E. Hoskisson ve Diğerleri, “Strategy in Emerging Economies”, **Academy of Management Journal**, Vol.43, No.3, (June 2000), s.955.

Çünkü bu kurumlar aynı zamanda kontrol mekanizması olduğu için, bunları yönetmek çok büyük kazanç getirecektir¹⁰¹.

Bu noktada, ekonomik performansın geliştirilip, sürdürülebilmesi için gerekli olan ve yukarıda da bahsedilen kurumların seviyelerinden daha doğrusu kurumsal kaliteden de bahsetmek gerekir¹⁰². Ekonomik kalkınmanın desteklenir nitelikte olması ve hedeflenen seviyeye gelmesi için, bağımsız yargı, doğru ve efektif bir şekilde çalışan bürokratik düzen, toplumun gelir ve yatırımlarını kendi çıkarları için kullanmayan politikacı, sürdürülebilir, hesap verilebilir ve şeffaf işleyen bir siyasi yapı, özgür politika ve yolsuzluktan uzak, tam bağımsız hükümet gibi ülke içinde çalışır halde bulunan unsurların olması gerekmektedir¹⁰³. Çünkü bu unsurların kalite ve niteliklerini artırmaya çalışmak ekonomik performansı etkileyecektir. Hedeflenen daha güçlü kurumsal kalite, daha yüksek kişi başına gelir ve daha az ekonomik istikrarsızlığa sebep olmaktadır¹⁰⁴.

Peki bu ülkeler sadece ekonomik hedefler doğrultusunda mı, gelişme sağlayabilirler? Birleşmiş Milletler'in 2016 yılında 193 ülkenin kolektif bilinciyle hazırladığı ve 17 maddeye sahip "2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri" sadece ekonomik gelişmeyi değil, diğer parametreleri de hesaplamaya dahil eder. Bu 17 hedef aşağıda sıralanmıştır¹⁰⁵;

1. Yoksulluk: Birleşmiş Milletlerin bu çalışmayı yaptığı dönem itibariyle dünya genelinde aşırı yoksul ve en temel insani ihtiyaçlarını dahi karşılayamayan insan sayısı 836 milyon kişi olarak belirlenmiştir. Gelişmekte olan ülkeler ise, bu sorunun çözümü adına en efektif, en işlevsel çalışmaların merkezi konumundadır.
2. Açlık: Yine aynı şekilde dünya genelinde 795 milyon insan, yetersiz beslenme durumu ile karşı karşıyadır. Hedef ise; gelişmekte olan ülkeler

¹⁰¹ Daron Acemoğlu ve Diğerleri, "Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth", **NBER Working Paper Series**, No.9124, (September 2002), s.5.

¹⁰² Harry Bloch ve Sam Hak Kan Tang. "Deep Determinants of Economic Growth: Institutions, Geography and Openness to Trade", **Progress in Development Studies**, Vol.4, No.3, (June 2004), s.246.

¹⁰³ Faysal Gökalp ve Ercan Baldemir, "Kurumsal Yapı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi", **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt.8, Sayı.1, (2006), s.216.

¹⁰⁴ Bloch ve Tang, s.246.

¹⁰⁵ UNDP, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, <http://tr.undp.org/content/turkey/tr/home/sustainable-development-goals.html> (06 Ağustos 2020).

vasıtasıyla, tam anlamıyla insanlar arasında eşitlik sağlanamasa bile, en azından açlığı tamamen ortadan kaldırmaktır.

3. Sağlık: Son yıllarda, bulaşıcı hastalıklar, anne ölümleri ve özellikle 'önlenebilir' çocuk ölümlerinde başarılı çalışmalar olmasına karşın, halen yılda 6 milyon çocuk (5 yaşın altında), önlenebilir hastalıklardan dolayı yaşamlarını yitiriyor.
4. Eğitim Kalitesi: Kaliteden bağımsız bir şekilde eğitim alan çocuk sayısında ciddi anlamda artışlar söz konusu hale gelmiştir. Bu durumun istisnası ise gelişme döneminin başındaki, halen yoksulluk ve silahlı çatışma gibi sorunlarla boğuşan ülkelerdir.
5. Toplumsal Cinsiyet Eşitliği: Amaç global ekonomik büyüme için, kadın nüfusunu ekonomiye entegre etmek.
6. Temiz Su: Küresel düzeyde su kıtlığı baş göstermemekle birlikte, temiz su kaynaklarının ciddi anlamda azalması tedirgin edici boyutlara ulaşmıştır. Sıhhi tesisler, altyapı yatırımı gibi sanitasyon faaliyetleri ile bu sorunla baş etmek zorundayız.
7. Temiz Enerji: Fosil yakıt kullanımı ve sera gazı emisyonları tüm dünyada iklimsel sorunlara sebebiyet vermektedir. Bunun alternatifi ise teşvikleri devam eden, yenilenebilir enerji üretimi ve kullanımınıdır.
8. İnsana Yakışır İş: Uluslararası Çalışma Örgütü'ne göre, dünya genelinde 200 milyondan fazla insanın işsiz olduğu bilinmektedir. Hedef ise, bu insanları salt iş sahibi yapmaktan ziyade; zorla çalıştırılma, mesai saatleri fazlalığı, insan ticareti ve adeta kölelik sisteminden bağımsız, insana yakışan bir şekilde çalıştırmaktır.
9. İnovasyon: Sanayinin konvansiyonellikten uzak bir şekilde değişmesi, yeni sektörler ve yeni teknolojiler gerektirecektir.
10. Gelir Eşitsizliği: Yoksul kesimin, gelir adaletsizliğiyle mücadele etmek adına, tüm faktörleriyle beraber kalkınmayı destekleyen şekilde ekonomiye katılmaları gerekir.
11. Yaşam Alanları ve Şehirler: Dünya nüfusu hala giderek artan bir şekilde kentleşirken, bu kentleşme eğer sürdürülebilir bir şekilde planlanmaz ve yapılmazsa, kalkınma tahayyül edilemez. Bu kentler gecekondularından

arındırılarak, toplu taşımacılığa yatırım yapılarak ve kamusal yeşil alanlar inşa edilerek, kalkınmayı açısından sürdürülebilir duruma gelirler.

12. Sorumlu Tüketim-Üretim: Gelecek adına, özellikle üretim esnasında maksimum dikkatle çalışmalar yapılmalıdır. Taze su gibi doğal kaynakların azalıp yok olmaması için, atıkların azalması ve geri dönüşüme ağırlık verilmesi elzem niteliktedir.
13. İklim: Sera gazı emisyonları, sel ve kuraklık felaketleri, erimekte olan buz kütleleri ve temiz su kaynaklarındaki azalma, iklim problemleri olarak sayılabilir.
14. Su altı Hayat: Okyanusların faydalarından ve su altı canlılarından yararlanmaya devam etmek, geçiminin bir veya öteki şekilde denize, okyanusa bağlı olduğu toplumlar için gelişebilmenin tek şartıdır.
15. Karasal Yaşam: Ormanların azalması, yok olması, tarımsal faaliyetlerin sekteye uğraması ve çölleşme gibi sıkıntılar, insan hayatı açısından gerek beslenme gerek ticari olarak zorlayıcı bir durum oluşturacaktır.
16. Güçlü Kurumlar ve Adalet: Yönetimin istikrarlı ve hukukun üstünlüğünü kabul eden bir yapıya sahip olmaması durumunda o ülke adına sürdürülebilir kalkınma hayalden ibaret olacaktır.
17. Ortak Hedefler: Dünya ülkelerinin birbirleriyle iletişim sorunu kalmadıkça, entegrasyon arttıkça; karar alma, hedefleri belirleme ve uygulama daha küresel hale gelmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin kalkınmaları ve borç yükünden kurtulmaları için bu entegrasyonlar önemli bir hal almıştır.

Tüm bu maddeler gösteriyor ki, bir ülkenin gelişmesinin önündeki en büyük ve temel engel ekonomik gelişme iken, tek engel ve tek hedef ekonomi değildir. Gelişmekte olan bir ülkenin yapıtaşısı olan ekonominin yanında, gelişmesi elzem olan başka mefhumlar da vardır.

1.2. GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN DİĞER ÖZELLİKLERİ

Kısaca, bu ülkeleri, gelişmiş ülkelerden ayıran diğer özellikler olarak belirtilebilir. Çünkü bu ülkeler gelişmiş ülkelerden sadece ekonomik olarak ayrılmazlar. Gelişmekte olan ülkelerde sosyo-kültürel yapının tamamlanabilmesi için önce ekonomik yapının sağlam temellere oturması gerekir. Kalkınmanın temeli ekonomik gelişmedir. Bir ülkenin kalkınabilmesi için maddi refahın yükselmesi tek başına yeterli gelmezken, ekonomik gelişmeden sonra siyasal, sosyal, demografik, teknolojik ve kültürel olarak da gelişimini tamamlaması beklenir¹⁰⁶.

Gelişmişlik veya geri kalmışlık, rakamlarla veya ölçülerle mukayese edilerek anlaşılmasına rağmen tanımlanması biraz güçtür. H.W. Singer bu durumun karmaşıklığı için “az gelişmişlik görüldüğünde kolay tanınan ama tanımı, tarifi yapılması zor olan bir zürafa gibidir” demiştir. Bu kavramın genel geçer tanımının yapılması, içerisinde böyle güç bir durum barındırmaktadır¹⁰⁷.

Çünkü bu ülkeler dünyanın çok farklı bölgelerine dağılmış olduğu için, kendi içlerinde dahi sosyo-kültürel, politik ve demografik farklılıklar gösterir¹⁰⁸.

Kalkınma, ekonomik süreci etkilediği gibi, o ülkenin sosyal, politik, demografik, kültürel vb. yapısını etkilemediği ve başlangıç noktalarından farklı bir yere getirecek kadar önemli değişimlerde bulunmadığı sürece, tam anlamıyla bir kalkınma durumundan bahsedilemez¹⁰⁹.

Reel bir kalkınma durumu için, ekonomik büyümeyle paralel bir şekilde okuryazarlığın oransal olarak artması, işgücünün kendi alanında eğitimini tamamlaması ve alanında uzmanlaşması, hane halkının tükettiği enerji miktarının fert başına artış göstermesi, vatandaşların sosyal güvenlik şartlarından yararlananlarının oransal olarak artış göstermesi, demokratik anlamda hak ve özgürlüklerinin kısıtlanması gibi ekonomik

¹⁰⁶ Nehrin Tunalı ve Ayşegül Yılmaz, “Büyüme, Beşeri Sermaye ve Kalkınma İlişkisi: OECD Ülkelerinin Ekonometrik Bir İncelemesi”, **MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi**, Cilt.14, Sayı.4, (Aralık 2016), s.301.

¹⁰⁷ Ergül Han ve Ayten Ayşen Kaya, **Kalkınma Ekonomisi: Teori ve Politika**, 5. Baskı, Ankara: Nobel Yayınları, 2006, s.6.

¹⁰⁸ Şevki Özbilen, **Maliye Politikası: Teori-Ülkeler-Yöntemler ve Uygulama Sorunları**, 1. Baskı, Bursa: Hiperlink Yayınları, 1998, s.400.

¹⁰⁹ Akdağ, s.44-45.

büyümeden bağımsız diğer özelliklerinin de gelişmesi gerekmektedir. Yani sadece sayılarla ölçülebilen niceliksel farktan ziyade, niteliksel anlamda farklılık söz konusudur¹¹⁰.

1.2.1. Demografik Özellikler

Gelişmekte olan ülkelerde doğum oranları yüksek ve dolayısıyla da nüfus artışı hızlıdır. Bu ülkelerde nüfus artış hızı yaklaşık binde 40 civarlarında seyretmekteyken, gelişmiş ülkelerde bu oran binde 10 veya binde 15 civarındadır¹¹¹.

Bugün gelişmekte olan ülkeler olarak adlandırılan ülkelerin nüfus artış hızları; eskiden doğum ve ölüm oranlarının birbirlerine çok yakın olması ve daha sonrasında ölüm oranlarının azalmasıyla değişkenlik göstermektedir. Ancak neredeyse 1920'lere kadar geçen takriben 200 yıllık süre zarfında nüfus artış hızı binde 3 ila binde 5 aralığında seyrederken, 1920'den sonra tüm bunlardan çok farklı bir senaryo görmeye başlıyoruz. 1910-1920 yılları arasında binde 3 olan nüfus artış hızının, 1920-1930 yılları arasında yüzde 1.1'e çıktığını, 1950'ye kadar yüzde 1.2 seviyelerinde devam ettiğini ve 1950'lerden sonra ise yüzde 2.4 seviyelerine ulaştığını görüyoruz¹¹².

Bu hızlı artışın başlıca nedenleri, ekonominin dayanak noktası olan tarım için gerekli görülen işgücünü oluşturmak yani nüfus artışını bir üretim faktörü olarak değerlendirmek ve nüfus planlaması hakkındaki bilgisizliktir. Üretim faktörü olarak görülen ve bu yüzden de artırılmaya çalışılan nüfus, diğer üretim faktörü olan sermaye, doğal kaynak ve müteşebbise oranla çok daha hızla arttığı için, genel üretim açısından çok faydalı olamamaktadır. Bununla beraber henüz çalışacak yaşta olmayan veya çalışacak yaşı geçen nüfus, üretim potansiyelinden uzak sadece tüketen nüfus olduğu için bu sadece tüketen nüfus milli gelir açısından eksi değer teşkil eden bir unsur olarak kalacaktır¹¹³.

¹¹⁰ Fikret Başkaya, **Az gelişmişliğin Sürekliliği**, 4. Baskı, Ankara: İmge Kitabevi, 2001. s.31-49.

¹¹¹ Akdağ, s.51.

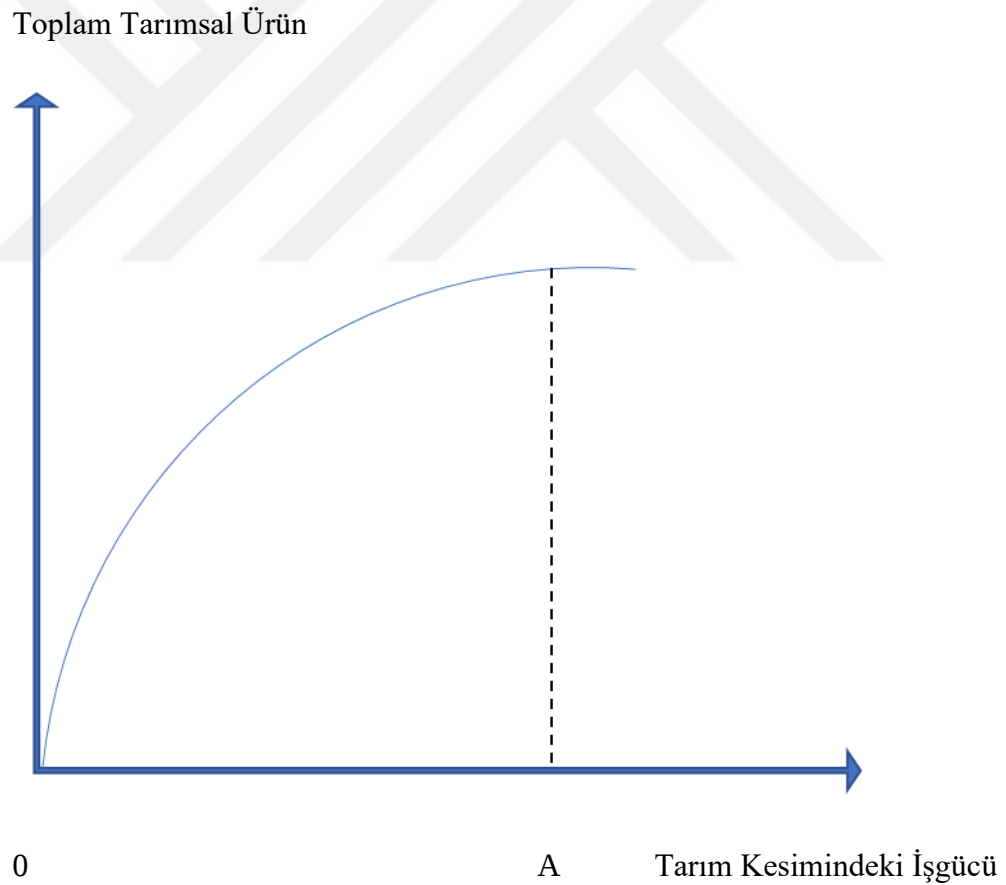
¹¹² Cemal Öztaş, "Gelişmekte Olan Ülkelerde Kırsal Kalkınma Sorunu Işığında Yerel Yönetim Birlikleri ve Türkiye Örneği", (**Doktora Tezi**, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001), s.23.

¹¹³ Manisalı, s.24-25.

Doğum oranlarının yüksek olması sonucunda artan 0-14 yaş grubu arası çalışamayan nüfus ve gelişmiş ülkelerden alınan destekle azaltılan ölüm oranları sayesinde artan 65+ yaşlı nüfusun da genelinin çalışmaması; gelişmekte olan ülkeler için zaten sayıları nispeten az olan 15-64 yaş aralığına, diğer yaş gruplarının iktisaden bağımlı olmasına sebep olur. Bu yüzden bağımlılık oranları yüksek seviyelerdedir¹¹⁴.

İş olanaklarının yetersizliği dolayısıyla artan nüfus işgücü olarak tarım sektörünü benimseyecektir. Bu işgücü fazlalığı durumu tarımsal üretimde emeğin marjinal produktivitesini düşürecek ve gizli işsizlik adına artırıcı yönde bir etki daha gösterecektir¹¹⁵.

Şekil 3: Tarım Sektöründe Gizli İşsizlik



¹¹⁴ Mustafa Erkal, **101 Soru-101 Cevap: Bölge Açısından Azgelişmişlik**, İstanbul: Boğaziçi Yayınları, 1982, s.124.

¹¹⁵ Nemli, s.7.

Kaynak: Erol Manisalı, **Gelişme Ekonomisi**, 3. Baskı, İstanbul: Ar Yayın Dağıtım, 1982, s.27.

Grafikten de anlaşıldığı gibi başlarda tarım kesimindeki işgücü arttıkça toplam tarımsal üründe kuvvetli bir artış durumu söz konusu iken zamanla artan işgücü daha az tarımsal ürün çıktısına sebebiyet verir. Bir noktada ise (A noktası) artık artan işgücü toplam ürün çıktısında bir değişikliğe sebebiyet vermez. Yani çalışır gibi görünüp, üretime herhangi bir katkıda bulunmayanlardır. A noktasından sonraki işgücü piyasadaki gizli işsizlik grubuna dahil olur. Çünkü daha az çalışan sayısı ile alınabilecek olan verim, bir üretim faktörü israfına dönüşerek işgücü verimsizliğine sebep olmaktadır. Sanayideki yatırım zaten az olduğu için, bu üretim faktörü israfına bir çözüm olamamaktadır. Dolayısıyla bu tarımdaki fazla işgücü ne sanayi sektörüne ne de hizmet sektörüne kaydırılmadığı için, bu sektörler de gizli işsizliğe karşı bir çözüm olamamaktadır.

Tarımsal üretime işgücü oluşturma isteği kadar kuvvetli olmasa da nüfus artış hızının yüksek olmasının başka sebepleri de vardır. Mesela, tarımsal üretimde bulunmasa da yeni gelecek olan işgücünün getireceği getirinin düşük olan aile geliri adına olumlu bir etkiye sebebiyet verme ümidi, bunlardan bir tanesidir. Çocuksuz evliliklerin olmaması - gerek doğum kontrolleri konusundaki bilgisizlik gerek toplumsal sebeplerden dolayı -, kız çocuklarının daha küçük yaşlarda evlendirilmesi, bu kız çocuklarının geçinme konusundaki tek ümitlerinin evlenme yolu olması da diğer sebepler olarak yazılabilir¹¹⁶.

Ayrıca bu ülkelerdeki halkın ağırlıklı kesimi gebelik önlemek için alınacak önlemler konusunda cahil ve eskaza bildiklerini de uygulayacak uygarlık seviyesinden entelektüel anlamda uzak olduğu için hamile kalan kadınlar çocukları düşürmektedir¹¹⁷.

Hızlı nüfus artışı; gelir seviyesi, tasarruflar ve yatırım yoluyla sermaye birikim hızını azaltır ve bir taraftan nüfus artış hızını düşüremeyen diğer taraftan ise sermaye birikim hızını artıramayan az gelişmiş ekonomileri darboğaza sokar. Zaten nüfus yoğunluğunun fazla olması kişi başına düşen milli geliri azaltacağı için, milli geliri artırma noktasında sıkıntı yaşayan bu gelişmekte olan ülkelerde nüfus yoğunluğunun

¹¹⁶ Savaş, s.24-25.

¹¹⁷ Bayat, s.55.

azalması adına nüfus planlaması yapılması gelişme yolunda en önemli adımlardan biri olacaktır¹¹⁸.

Yapılan bu planlama öncelikle nüfus artış hızını yavaşlatmayı hedefleyerek, doğum oranlarını azaltmaya uğraşacaktır. İvedilikle gerçekleştirilmeye çalışılan bu uygulama -pek mümkün olmamasına rağmen- başarılı bir sonuç verse ve doğum oranlarında bir düşme olsa dahi, işgücü arzındaki bu karamsar tablonun değişmesi kısa vadede mümkün olmayacaktır. Çünkü yeni doğanların işgücü arzına etkisi, o insanların iş hayatına atılmaya başlamasıyla yani en az 15 yıl içerisinde gözlemlenebilmektedir¹¹⁹.

Doğum oranlarını azaltmanın bu gelişmekte olan ülkeler için bir diğer etkisi de, kadın işgücü sayısında sebep verdiği artıştır. Çünkü sürekli doğurmayan kadın, iş hayatına atılmak için daha rahat ve cesaretli olacak, doğum iznine ayrılmayacak ve dolayısıyla da işveren için de tercih sebebi haline gelebilecektir. Aynı zamanda hem doğurmadığı için işgücü fazlasını artırmayacak hem de kendisi çalışarak işgücünü azaltıcı bir etki doğuracaktır¹²⁰.

Nüfus artış hızının, gelişmekte olan ülkelerdeki etkisini bir örnekle göstermeye çalışırsak; ceteris paribus kuralları dahilinde iki ülke düşünmemiz gerekir. Bu biri hariç tüm değişkenleri aynı olan iki ülkenin de, üretimi bir birim arttırmak için gerekli sermaye miktarı (marjinal kapital hasıla oranı) 2 birim ise; bu ülkelerin farklılık yaşadığı tek nokta olan nüfusta, birinci ülkenin nüfusu yılda %5 artarken, ikinci ülkenin nüfusu ise yılda %3 artar olarak şekillensin. Bu durum da birinci ülke hali hazırda kişi başına düşen milli gelirini devam ettirebilmek için, milli gelirinin %10'unu yatırıma ayırması gerekirken, aynı durumda olan ikinci ülkenin ise başlangıçtaki kişi başı milli gelir seviyesini devam ettirebilmek için milli gelirden yatırıma ayırması gereken payı %6'dır¹²¹.

Nüfussal anlamdaki problemler sadece gelişmekte olan ülkelerde yoktur. Gelişmiş ülkelerin bu anlamdaki sıkıntısıysa, nüfusun yaş aralıklarıdır. Çünkü gelişmiş ülkeler nüfuslarının yaşlılıklarıyla mücadele etmek durumundadırlar. Doğum oranları az

¹¹⁸ Manisalı, s.26.

¹¹⁹ Yaman, s.8.

¹²⁰ Beyhan İncekara, "Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye'de İşsizlik", (Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010), s.14.

¹²¹ Savaş, s.26.

olduğu için, gelecek adına genç nüfusu azaltacak, bu durum da nüfusun ileri yaşlarda birikmesine sebebiyet verecek ve bir zaman sonra ölüm oranları hızla yükselecektir. Ancak gelişmekte olan ülkelerde sağlık hizmetlerinin gelişmesiyle azalan bebek ölümleri, ölüm oranlarını azaltacak ve nüfusu genç bir yapıya kanalize edecektir¹²².

Hızla artan nüfus ihtiyaçların da hızla artmasına sebep olmaktadır, kaynakların kıt olması ve bu kıt kaynakların artan nüfus ile aynı oranda artmaması ileriye dönük olası salgın, savaş, kıtlık gibi problemlerin doğabilme ihtimalinin öngörülmesine sebebiyet verir. Ancak kalkınma süreci bu problemlerin çözülmesini hatta doğmasını dahi engeller niteliktedir. Refah seviyesi yükselmesiyle birlikte gelir, kültür ve eğitim düzeyi yükselen halkın yaşam standardı yükselirken sosyal yapı değişir ve eskisi oranda artmayan nüfus, gelişen teknoloji gibi etkenler, gıda eksikliğinden doğacak nüfussal problemleri çözebilecektir.

Aynı zamanda ortalama ömür kısa ve ölüm oranları da yüksektir. Gerek beslenme sıkıntıları gerekse aksayan sağlık hizmetleri bunu tetiklerken, modern tıp yanında kullanılan “medikal folk” yani kocakarı ilaçları ve batıl inançlar da oldukça yaygındır¹²³.

Yetersiz sağlık koşulları yüzünden gelişmekte olan ülkelerde çocuk ölüm oranlarındaki artış, nüfus artış hızı adına negatif gibi görünmekle beraber artış hızını azaltmak için yeterli olmayacaktır. Bu durumun sebeplerinden bir tanesi zamanla gelişen ülkeyle beraber sağlık sektörünün de gelişme katederek ölüm oranlarını azaltmasıyken, bir diğeri ve en önemlisi ise doğum oranının bebek ve çocuk ölümlerinden etkilenmeyecek kadar yüksek olmasıdır¹²⁴.

Aynı zamanda bireysel anlamdaki bu yetersiz sağlık koşulları, bulaşıcı veya mikrobik hastalıklar olarak bakıldığı zaman, toplumsal bir probleme dönüşecektir. Bu soruna sahip ülkelerin, aşılama gibi toplumsal bir çözüm yolu bularak mikrop imha programı oluşturması gerekmektedir. Bu ülkeler için önemli bir sermaye değeri olan sağlık faktörü, tamamen yitirildikten sonra tedavi yoluyla geri kazanılmaya

¹²² Bayat, s.53.

¹²³ Dinler, s.620.

¹²⁴ Savaş, 24.

çalışılmasından ziyade, yaşam standartlarının yükseltilmesiyle, beslenme şartlarının artırılması ve barınak olanaklarının güzelleştirilmesi gibi var olan sağlığı koruyacak ve olası hastalıkları daha doğmadan önleyecek tedbirler alınmasına ihtiyaç duymaktadır¹²⁵.

Ancak geçen yüzyılda gelişen ülkelerin geliştirmekte olan hallerinin ölüm oranlarıyla karşılaştırıldığı zaman, şu an geliştirmekte olan ülkelerin ölüm oranları daha düşüktür. Çünkü hali hazırda gelişmiş olan ülkelerin modern tıp buluşlarından, bilgi ve tekniklerinden faydalanabilmektedirler¹²⁶.

1.2.2. Sosyo – Kültürel Özellikler

Genel olarak geliştirmekte olan ülkelerin sosyal bağlamdaki ortak özelliklerine bakıldığı zaman bireysel yetkinlik, kişisel gelişim gibi kavramlar ön plana çıkmaktadır. Bu ortak özellikler geleneksel toplum yapısının tezahürü niteliğindedir. Cinsiyet eşitliği, toplumda kadının konumlanması, çocuk işçiler gibi toplumun gelenek ve inanışlarından doğan, bu ülkeler için ortak sorunlar mevcuttur¹²⁷.

Geliştirmekte olan ülkelerde toplum içinde ekonomik hayatta görülen uçurumun bir benzer hali de sosyolojik düzende görülür. Toplumun eğitim seviyesi yüksek, gelişmiş ülkelerle ilgili ilgisi, bilgisi ve hatta deneyimi bulunan ve en az iki dil bilen kesiminin yanında bir de kendi köyünden dahi çıkmamış, yabancı dilden önce kendi dilini şiveden arındıramamış ve hatta kendi öz dilini okuyabilme ve yazabilme yetisinden mahrum kalmış bir kesim de mevcuttur¹²⁸.

Bu durumda da bu tip ülkelerin bir diğer problemi olan, sosyal farklılaşma problemi gün yüzüne çıkmaya başlayabilir. Bu farklı gruplara ayrılma, bölünme kolaylığı; etnik sebepler, aktif konuşulan dil sayısı veya ekonomik seviye farklılığı gibi sebeplerden doğabilir¹²⁹. Çok yüzeysel olarak, etnik çeşitliliğin özelde ekonomik

125 Ömer Faruk Batırel, **Maliye Politikası ve Geliştirmekte Olan Ülkeler**, İstanbul, 1984, s.68-69.

126 Karaduman, s.13.

127 Han ve Kaya, s.24.

128 Savaş, s.22.

129 Todaro ve Smith, s.63.

performansa, genel olarak ise gelişmeye engel olup olmadığı bir tartışma konusu olacaktır¹³⁰.

Demografik yapının bu kadar çeşitli olması, okumuş, kültürlü veya okumamış, kültürsüz halkın aynı anda var olabilmesinin yanında, bu ülkelerin en büyük eksikliklerinden bir tanesi girişimci problemidir. Üretim faktörlerini bir araya getiren müteşebbisler, mal ve hizmet üretirlerken; toplumun ihtiyaçlarını tespit eder, konjonktürü doğru okur, geçmiş deneyimlerden ders çıkarır, kendi sezgi ve tecrübelerine güvenerek geleceği şekillendirmek adına risk alırlar. Gelişmekte olan ülkelerde bilgi-birikimi yüksek, okumuş, deneyim sahibi insan sayısı az olduğu için, gerek banka sistemi adına finansal girişimci gerekse de sanayileşme ve teknolojik buluşlar adına sınai girişimci türünde insan sayısı azdır¹³¹.

Halkın yeterli birikimi, yatırımı ve maddi imkanları olmadığı için, zaten devletin de yeterli ağırlığı veremediği eğitim kurumları ile halk arasındaki uçurum gittikçe artmaya başlar. Eğitim kurumları ve kapasiteleri zaten hızla artan nüfus karşısında yetersiz kalmaktayken, bir de fon sıkıntısı hem halk hem de kurum adına yeteri kadar handikap oluşturmaktadır. Bu durumun en net şekilde oluşturduğu ilk sorun, tabii ki okuma ve yazma konusundaki yetersizlik olacaktır. Çünkü okur- yazarlık ve eğitim seviyesi toplum içinde iletişim kolaylığı sağlayacak, ticari ilişkilere yansıtacağı için işverenle işçi arasındaki ilk köprü vazifesi görerek istihdam oluşturacak, dolayısıyla bireysel refah seviyesini de artıracığı için ekonomik büyüme adına olumlu bir etki gösterecektir¹³².

Gelişme yolundaki hedeflerden bahsederken, ekonomik olanların dışındaki hedeflerden en önemlilerinden olan eğitim; aynı zamanda gelişmenin tetikleyici unsurlarından olan beşeri sermayenin de merkezinde yer alır¹³³. Beşeri sermaye ise, insanların eğitim yoluyla kendilerini geliştirmelerini, bilgi ve beceri sahibi olmalarını ve adeta kendilerine yatırım yaparak gelirlerini artırmalarını hedeflemektedir. İyi eğitilmiş

¹³⁰ William Easterly ve Ross Levine, “Africa’s Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol.112, Issue.4, (November 1997), s.1218.

¹³¹ Kaynak, s.26-27.

¹³² Taban ve Kar, s.22-24.

¹³³ Abdulah Keskin, “Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye”, **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt.25, Sayı.3-4, (Ekim 2011), s.141.

vatandaşlara haiz yani beşeri sermayesini artırabilen ülkeler, gelişme yolunda gittikçe artan hızda bir büyümeye sahip olacaklardır. Eğitim kalitesi ise; nüfusun okur-yazarlığı, nüfusun ortalama eğitim süresi, nüfusun ortalama eğitim düzeyi, okullaşma oranı, öğretmen başına düşen öğrenci sayısı ve eğitim harcamalarının milli gelir üzerinden aldığı pay gibi değişkenlerle ölçülür¹³⁴.

İşgücü kalitesini artırmaya çalışmak ve ülke olarak sahip olunan bilgi ve yeteneklerin toplamı olarak tanımlanabilecek beşeri sermaye, kıt olan üretim faktörlerini daha efektif kullanıp, yeni teknoloji geliştirme ve inovasyon olanaklarını hızlandıracağı gibi, az gelişmiş ülkelere nazaran ileri teknolojiye sahip ürünler üretirken karşılaşılabilecek sıkıntı ve zorlukları minimize etmektedir¹³⁵.

Okumuş ve kültürel seviyesini artırmış kesim, beklentisi gereği kendini layık gördüğü gibi bir işte çalışamazsa, bunun sonucu sadece o kişilerin milli gelire katkı sağlamamaları olarak sınırlı değildir. Çünkü, hak ettiği işte çalışmadığını düşünen veya okumuş olmasına rağmen işsiz olmayı kabul etmeyen bu kesim, aynı zamanda sosyal anlamda bir huzursuzluk ortamına da sebebiyet verecektir¹³⁶.

Bu diplomalı işsizler durumuyla ilgili önemli bir problem daha vardır. Eğitilmiş işgücü işsizliği başlı başına bir problemken, yapacak bir şeyleri olmadığını düşünen veya daha cazip fırsatların peşinde koşmak isteyen bir grup eğitilmiş işsiz göç edecektir. Gelişmekte olan bu ülkelerdeki eğitim durumu -spesifik olarak üniversite eğitimi- gençleri gerçekçi olmayan yüksek istihdam umutları ve beklentileriyle mezun ederken, iş fırsatlarının kendi statüsüne veya eğitimine uymadığını düşünen mezunlar her işi kabul etmeyecekleri gibi; beklentileri boşa çıktıkça, umutları kırılan bu gençlerin iş bulma ümidi kalmayacak ve diğer ülkelere beyin göçü etmeye başlayacaklardır. Gelişmiş ülkelere -ekseriyetle ABD, Kanada ve İngiltere'ye- giden bu beyin göçü, gelişmekte olan ülkeler için nitelikli işgücü kaybı olarak gelişme yolunda önemli bir fırsat kaybıdır¹³⁷.

¹³⁴ Simon Appleton ve Francis Teal, "Human Capital and Economic Development", **African Development Report**, (1998), s.9.

¹³⁵ Deniz Özyakışır, "Beşeri Sermayenin Ekonomik Kalkınma Sürecindeki Rolü: Teorik Bir Değerlendirme", **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, Cilt.6, Sayı.1, (Haziran 2011), s.54.

¹³⁶ Batirel, s.65.

¹³⁷ İncekara, s.19.

Sadece zengin ve fakir kavramlarının varlıklarının kuvvetli olması, orta gelir sınıfının neredeyse yok denilecek kadar az olmasının ve bahsedilen eğitim sorunlarının hesaba katılmasıyla, bu eğitim olanaklarından uzak kalan çocuklar gelir adaletsizliğiyle de beraber çok küçük yaşta çalışmak zorunda kalırlar. Haliyle gerek okuyan gerekse de çalışan çocuklar genelde erkek oldukları için dolayısıyla kız çocuklarının pasif kalmasına ve toplum tarafından geri plana atılmasına sebebiyet verir. Nihayetinde toplumun geleneksel olmasının ve yeniliklerin ekseriyetine kapalı olmasının da bunun üzerindeki payı büyüktür¹³⁸.

Bu noktada en temel sıkıntılardan birisi de hali hazırdaki kıt kaynakların mevcudiyetinin adaletsiz dağılmasıdır. Kişi başı milli gelir konusunda da bahsedildiği üzere, gelir adaletsizliği bu ülkelerde fazladır. Nüfusun önemli miktarı gelirin büyük payından mahrum kalmaktayken, sayıları az olan kısım niteliksel ağırlığı ellerinde bulundurmaktadır. Milli gelirin çoğunu elinde bulunduran bu kesim, toprağın, ithalatın, ihracatın ve hatta toplam ticaretin çok büyük kısmını elinde bulundurur. Bu adaletsizliğin tek sebebi ekonomik yetersizlik değil; tarihsel, sosyolojik ve politik birtakım dayanaklara sahiptir¹³⁹.

Bu durum da bizi, demografik özellikler bölümünde de bahsedilen ve dahi beşeri sermayenin adeta ikinci ayağı olarak da kabul edilen sağlığa götürür. Çünkü sağlıklı bir bireyin, eğer öğrenciyse devam problemi yaşaması ve daha yavaş öğrenmesi; eğer çalışansa verim kaybı yaşaması ve potansiyel üretim kaybı yaşaması yani genel olarak kaynak israfına sebep olması muhtemeldir. Yukarıda anlatıldığı üzere, iyi eğitim almış, tabir-i caizse kendine yatırım yapmış insanların ülke ekonomilerine katkı yapabilmeleri için öncelikle sağlıklı olması gerekir¹⁴⁰. Bu durumun yapılacak olan altyapı yatırımlarıyla düzeltilmesi ve çalışanların daha verimli çalışmasının gerek fiziksel gerek zihinsel anlamda önlerindeki engellerin ortadan kaldırılması gerekmektedir. Sağlığın düzeltilmiş olmasıyla, çalışanların verimliliklerini etkileyerek yapacağı bu doğrudan etkiyle ve

¹³⁸ Taban ve Kar, s.22.

¹³⁹ Nemli, s.9.

¹⁴⁰ World Health Organization (WHO), **Report of the Commission on Macroeconomics and Health (CMH): Investing in Health For Economic Development**, Geneva, 2001, s.48-49.

dolaylı olarak da bu kişinin ileride daha fazla gelir kazanmasına sebebiyet vermesiyle beşeri sermayeyi artırması hedeflenmektedir¹⁴¹.

Sağlıklı olması gereken beşeri sermaye ve bunun tespitinin, değerlendirilmesinin yapılabilmesi için, hastaneler, hastanelerin kaliteleri, yatak sayıları, her bir yatak başına düşen nüfus, doktor sayısı, her bir doktor başına düşen nüfus, ölüm oranları, sağlık ocağı sayısı ve kişi başına düşen sağlık harcamaları gibi genel olarak ülke bütçesinden sağlığa ayrılan payın yeterli olup olmadığının bilinmesi gerekir¹⁴².

Neredeyse tüm gelişmiş ülkelerde bazı bölgeler daha hızlı, daha önce gelişmiştir. Çünkü kalkınma çabası ve uğraşı içinde olan bir ülke gerekli kaynaklara ulaşma konusunda yaşadığı sıkıntıları her yerde eşit yaşamayacaktır. Bununla beraber tabiidir ki bazı bölgelerde kaynak kıtlığının daha fazla olması, ilkel üretim araçlarının varlığı ve birtakım altyapı problemleri aynı anda kalkınmayı engelleyeceği gibi; bazı bölgelerde ise emeğin daha kalifiye olması, kaynaklara ulaşım kolaylığı ve gerek öğrenme, etkilenme gerekse alım – satım işlemleri için dış dünya ile bağlantının kolay olması da aradaki uçurumu artıracak ters yönlü hareketi tetikleyecektir¹⁴³.

¹⁴¹ David Bloom, David Canning ve Jaypee Sevilla. “The Effect of Health of Economic Growth: A Production Function Approach”, **World Development**, Vol.32, No.1, (January 2004), s.1.

¹⁴² Muhammed Karataş ve Eda Çankaya, “İktisadi Kalkınma Sürecinde Beşeri Sermayeye İlişkin Bir İnceleme”, **Mehmet Akif Ersoy Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Yıl.2, Sayı.3, (Aralık 2010), s.41.

¹⁴³ Savaş, s.23.

2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER

2.1. TANIM

Başlangıç olarak, küresel olan günümüz dünyasında şunu kabul etmek gerekir ki, sadece yerel piyasalarda faaliyet gösteren ve dışarıya açılmamış hatta açılma düşüncesi dahi olmayan bir firma bile, uluslararası piyasalardaki hareketlerden etkilenmektedir. Bununla ilgili olarak ise Marx “bir ülkenin kapitalist bölümünün dahi tamamı kendi kendine kar sağlayamamakta olup, diğer ülkelere ve piyasalara açılmak zorundadır” der¹⁴⁴.

Ürün, hizmet gibi nihai veya ara mal üretebilmek ve aynı zamanda bunların satış ve pazarlama faaliyetlerinin de yapılabilmesi adına, işgücü, doğal kaynak, sermaye ve bilgi kullanılarak, sistemsal bir şekilde ve bir plan dahilinde toparlanması, işletmenin tanımı olarak söylenebilir¹⁴⁵. Çok ulusluluk ise en az bir taneden fazla olan ülkeleri ve o ülkelerde de yapılan ticari faaliyetleri ifade etmektedir¹⁴⁶.

Çok uluslu şirketler için net bir tanım olmamakla beraber, tanımlamak için genelde değişik özellikleri dikkate alınır. Bu çok boyutlu tanımlama durumu esasen bu firmaların etkisinde kaldığı durumların ve en baştan beri gelen kronolojik olarak sürüklendikleri dönüşümlerin, küreselleşme potasından geçirilmesinin etkisiyle meydana gelmiştir¹⁴⁷. Çünkü bu şirketler kuruluş amacı, faaliyet planlamaları ve farklı zamanlarda farklı gündemleri benimsedikleri için tanımlarken de birçok tanımlama yöntemi vardır¹⁴⁸.

Dünyanın küçülmesi ve tek pazar haline gelmesi süreci işlerken, bu küreselleşme çalışma ve çabalarının merkezi konumunda, aynı zamanda bu sürece önceleri devir kazandıran sonrasında ise hükmeden çok uluslu şirketler bulunmaktadır. Kademeli olarak

¹⁴⁴ Giovanni Arrighi, **Uzun Yirminci Yüzyıl: Para Güç ve Çağımızın Kökenleri**, Recep Boztemur (çev.), Ankara: İmge Kitabevi, 2000.

¹⁴⁵ Göksel Ataman, **İşletme Yönetimi: Temel Kavramlar, Yeni Yaklaşımlar**, 3. Basım, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2009, s.5.

¹⁴⁶ Levent Başak, “Çok Uluslu Şirketler ve Bu Şirketlerin Vergilendirme Esasları”, **Vergi Sorunları Dergisi**, No.323, (Ağustos 2015), s.63.

¹⁴⁷ Melda Özten, “Çok Uluslu Şirketlerin Yaptığı Sosyal Yardımların Gelişmekte Olan Ülkelere Etkisi”, (**Yüksek Lisans Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019), s.16.

¹⁴⁸ Merve Turan, “Çok Uluslu Şirketlerde Eğitim Süreçlerinin Yapılanması”, (**Yüksek Lisans Tezi**, Bursa Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2017, s.2.

ilerleyerek yeni piyasalara giren, ucuz hammadde ve işgücünü kullanan bu şirketler yurtdışı piyasasında var olup, sonrasında ise çok uluslu bir hal almışlardır¹⁴⁹.

En temel haliyle, milli sınırların dışına taşan, oralarda yürütülen her türlü ticari şirket faaliyeti, çok uluslu şirket kapsamına girmektedir¹⁵⁰. Biraz detaya inmek gerekirse de, bu işletmeler doğrudan yabancı yatırımlar dahilinde üretim yapan, satış operasyonlarını organize eden ve bunları birçok ülkede icra eden ticari oluşumlardır¹⁵¹.

Sherman ve Bohlander ise, çok uluslu şirketlerin merkezi ve tanımlayıcı özelliklerinin hepsinin esasen şirketin büyümeye başlaması ve yeter miktarda büyüklüğe ulaşmasıyla oluştuğunu vurgular¹⁵².

Çok uluslu şirketler birden çok ülkede üretim uğraşında bulunan, yabancı ülkelerdeki aktivitelerinden bir miktarda kar elde eden ve bir kısım varlıklarını yurtdışında bulundurmakta bir beis görmeyen şirketlerdir. Yani çok uluslu şirketler, kendilerine bağlı şube ve firmalara, farklı uluslara ait topraklarda sahip olan şirketlerdir¹⁵³.

Bir grup şirketi olarak tanımlanabilecek olan çok uluslu şirketler, farklı uluslardaki kuruluşların birbirlerine bağlılığı ve merkezi sistem içerisinde farklı hedefleri aynı anda güden bir yapıya sahiptir¹⁵⁴.

¹⁴⁹ Osman Murat Koçtürk ve Meral Eker, “Dünyada ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Çok Uluslu Şirketlerin Gelişimi”, **Tarım Ekonomi Dergisi**, Cilt.18, Sayı.1, 2012, s.36.

¹⁵⁰ Riad A. Ajami ve Diğerleri, **International Business Theory and Practice**, New York: Macmillan Publishing Company, 1992, s.4.

¹⁵¹ Ufuk Başoğlu, Nalan Ölmezoğulları ve İlker Parasız, **Dünya Ekonomisi: Küreselleşme, Finansal Kurumlar ve Küresel Makro Ekonomi**, 2. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları, 2001, s.10.

¹⁵² Talha Erhan Özcan, “Çok Uluslu Şirketlerde Stratejik Planlama”, (**Yüksek Lisans Tezi**, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011, s.6.

¹⁵³ Macit Batuhan Batır, “Çok Uluslu Şirketlerde Pazarlama Uygulamaları: Havayolu Sektöründe Katar Havayolları ile THY Karşılaştırması”, (**Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019), s.12.

¹⁵⁴ Sumantra Ghoshal ve Christopher Bartlett, “The Multinational Corporation as An Interorganizational Network”, **The Academy of Management Review**, Vol.15, No.4, (October 1990), s.603.

İşte bu farklı ülkelerdeki ve kendine bağımlı olan şirketlerin aldıkları kararları, bir veya öteki şekilde, direkt merkezden çıkmasa da, kollektif bir bilinçle etkileyen şirketlerdir¹⁵⁵.

Basit olarak çok uluslu şirketler, kurulduğu ülke dışında en azından bir tane de olsa üretim birimi bulunan bir doğrudan yabancı yatırım türüdür¹⁵⁶. Literatüre bu terimi kazandıran kişi David Lilienthal ise, 1960 yılında bu şirketleri tanımlarken, daha çok yapılan ortaklıklar üzerine yoğunlaşmış ve bu ortaklıkları, yabancı ülkelerin sosyo-ekonomik ve sosyo-politik farklılıklarına veya değer farklılıklarına rağmen uyum içinde olan ortaklıklar olarak tanımlamıştır¹⁵⁷.

Bu önemli miktarlarda yapılan üretim ve dağıtım alanlarındaki küresellik, çok uluslu şirketlerin ölçek ekonomilerinin getirdiği imkanlar sayesinde oluşmuştur. Ölçek ekonomilerini kullanarak oluşturduğu düşük maliyetli üretim sistemi ise, bu çok uluslu şirketlerin karlarını fazlasıyla artırmıştır¹⁵⁸.

Richard E. Caves, çok uluslu şirketleri; birden fazla ülke sınırları içerisinde olan üretimlerini hem kontrol edip, denetleyen hem de organize edip, organizasyonun temelinde bulunan birimlere sahip şirket olarak tanımlar. Bu tanımın daha ileri boyutu olarak da firmaların yabancı ülkelerdeki varlık, kaynak ve operasyonların oranıyla tanımlayanlar da vardır¹⁵⁹.

Birden fazla ülkede tekeli bir zihniyet dahilinde faaliyetlerini sürdüren çok uluslu şirketler, farklı ülkelerde üretim, satış faaliyetlerini sürdürebileceği gibi, aynı

¹⁵⁵ Fethi Gürün, **Globalleşme ve Çok Uluslu Şirketlerin İnsan Kaynakları Yönetimine Etkileri**, Ankara: Kamu-İş Yayınları, 2001, s.12.

¹⁵⁶ Martina Steinbockova, "Multinational Corporations and Nation-States: Partners, Adversaries or Autonomous Actors?", (**Diploma Thesis**, Masaryk University Faculty of Social Sciences, 2007), s.14.

¹⁵⁷ Geoffrey Jones, **Multinational and Global Capitalism: From The Nineteenth to The Twenty-First Century**, Oxford: Oxford University Press, 2005, s.9.

¹⁵⁸ Pelin Mastar Özcan, "Çok Uluslu Şirketlerin Vergilendirilmesi: Transfer Fiyatlaması Açısından Bir Değerlendirme", (**Doktora Tezi**, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016), s.9.

¹⁵⁹ Richard E. Caves. **Multinational Enterprise and Economic Analysis**, Cambridge: Cambridge University Press, 1982, s.1.

zamanda şirketin idaresinin, yönetiminin ve hatta mülkiyetinin de birden fazla ülke vatandaşının elinde olması mümkündür¹⁶⁰.

İşletmelerin globalleşip, çok uluslulaşması ve yerel sınırların dışına yatırım, operasyon gibi sebeplerle çıkmasıyla doğan yeni ihtiyaçlar için de, finansal işletmeler ve bankalar da ulusal sınırların dışına taşmaya başlamışlardır¹⁶¹.

Çok uluslu şirketler, bir merkezin varlığı sabitken, o merkez tarafından yönetilip ancak farklı ülke sınırları içerisinde faaliyet icra eden şube veya bağlı firmalar bütünüdür. Merkez ülkedeki firma aynı zamanda yönetici firma olarak, sorumluluk, kontrol ve liderlik yapma gibi şirket strüktürünü aktaran bir yönetime sahiptir. Dünyanın neredeyse her yerinde üretim yapabilecek donanımda olan bağlı şirketler veya şubeler ise aldıkları bu kapital ve bilişim desteği sayesinde elde ettikleri karın, şirket yapısına göre tamamını veya bir kısmını merkez ülkeye göndermek durumundadır¹⁶².

Birleşmiş Milletler ise bu işletmeleri şöyle tanımlar; şirket birimlerinin gerek hukuksal gerek finansal şekillerinden ve işlevlerinden bağımsız bir şekilde, birden çok ülkede varolan ve faaliyetlerine devam eden, içinde bulunan birimler arasında küresel anlamda ortak bir strateji belirleyip, uygulamak için uyumlu bir şekilde ortak hedef belirleyen, bir merkezden ya da birkaç merkezden alınan kararları veren efektif bir karar merciiye sahip olan, kaynak ve bilgilerin, üzerine sorumluluk yüklenen birim ve yöneticiler arasında paylaşılarak devam edildiği ekonomik işletmelere sahip, bir ticari yönetim şeklidir¹⁶³.

Çok uluslu şirketleri tanımlarken ortak bir tanım olmadığı için, bu şirketlerin sahip olduğu farklı özellikler üzerinden tanımlandığını söylemiştik. Bununla paralel olarak, bu şirketleri diğer şirketlerden ayıran özelliklerden biri de, karar merkezleridir. Yani birden çok ülkede kar elde etme amacıyla faaliyetlerde bulunan bu firmalar,

¹⁶⁰ Coşkun Can Aktan ve İstiklal Yaşar Vural, “Globalleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketler”, 2004, s.5. <http://www.canaktan.org/ekonomi/cok-uluslu/aktan-makale.pdf> (03 Ağustos 2020)

¹⁶¹ Riad A. Ajami ve Diğerleri, **International Business Theory and Practice**, New York: Macmillan Publishing Company, 1992, s.3.

¹⁶² Batır, s.12.

¹⁶³ Turan, s.2.

ekonomik veya üretimle alakalı herhangi bir stratejik politikayı ya tek bir merkezden kararlaştırır ya da o kararı yavru şirketlere empoze ederler¹⁶⁴.

Yine tanım farklılıkları dahilinde, özellikle çok uluslu şirketlerin dünya ticaretindeki ağırlıklarının artmasıyla beraber, birden fazla ülkede merkezi karar alma sistemi dahilinde olan yavru şirketleri için, her türlü kaynağının sınır dışı operasyonlarda kullanabilme becerilerine haiz olan işletmeler şeklinde tanımlanabilir¹⁶⁵.

Birden fazla özelliğe değinerek, bir özellikler karması halinde yapılan tanımların, belli bir kısmını kapsayacak şekilde tanım yapan Perlmutter ise, “çok uluslu şirketleri birden fazla ülkede üretim yapmasına karşın, şirket faaliyetleri ile ilgili kararları tek merkezden alan ve birçok farklı şekilde şirket kararlarını etkileyen, merkezi yönetim anlayışıyla idarenin çok uluslulaştığı ve ortak hedeflere sahip şirketler bütünüdür” şeklinde tanımlamıştır¹⁶⁶.

Bu tanımlama farklılıklarına, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) bir endeks hazırlayarak, belirli kriterlerle bakış açıları kazandırmaya çalışmıştır. Dikkat çekmek istediği husus, mukayeseli olarak ülke farklılıklarının şirket politikaları ve şirket stratejileri üzerine etkileri şeklindedir. Bu farklılık durumu ana ülke ile ev sahibi ülke arasındaki varlıkların, satışların ve istihdamın oransal olarak değerlendirilmesini baz alır. Şöyle ki, bir şirketin toplam satışının en az %20’si, yine aynı şirketin toplam varlıklarının en az %20’si ve son olarak da şirketin toplam istihdamının da en az %20’si, bu şirketin kurulduğu ülke olan ana ülke dışında yabancı bir ülkedeyse, o zaman o şirket çok uluslu şirketler statüsüne dahil edilir¹⁶⁷.

Çok uluslu şirketlerin birden fazla ülkede faaliyette bulunması, toplam varlıklarının, satışlarının veya işgücünün de en az %20’sinin köken ülkeden farklı bir ev

¹⁶⁴ Scott Snell ve George Bohlander, **Managing Human Resources**, 14th Edition, Mason, Ohio (USA): Thomson, 2007, s.51.

¹⁶⁵ Celalettin Serinkan ve Zübeyir Bağcı. “Çok Uluslu İşletmelerin Faaliyet Şekilleri ve Organizasyon Yapıları”, **Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi**, Cilt.1, Sayı.2, Aralık 2012, s.94.

¹⁶⁶ Talha Erhan Özcan, s.5.

¹⁶⁷ Unctad, **World Investment Report 2002**, New York and Geneva, 2002, s.95.

sahibi ülkede olmasının, yatırımdan gelen ekstra katma değer yani yatırımın ilave karlılığı gibi bir sebebi daha vardır¹⁶⁸.

Çok uluslu şirketlerin strüktürünü uluslararası ticaret oluşturduğu için, uluslararası ticaretin parametreleri değiştiği zaman çok uluslu şirketin de bunlara hazırlıklı ve bu esneklikte olmaları gerekmektedir. Bu durum gümrük, kota, ambargo gibi uluslararası ticaretin temel yapıtaşları üzerinden şekillenir. Bu esnekliğin dayanak noktası ise, çok uluslu bir şirketin tamamı üzerinde tek bir kanun ve tek bir kamusal otoritenin bulunmamasından kaynaklanan, hukuksal farklılıkların doğurduğu sonuçlardır¹⁶⁹.

David Zenoff, çok uluslu şirketleri tanımlarken; iletişim kolaylıklarının, ulaşım imkanlarının zamanla kolaylaşması üzerinden devam ederek, yatırım yaptığı ülkeler arasında malların, hizmetlerin, üretim faktörlerinin ve en önemlisi know-how'ın transferini kolaylıkla ve sürekli bir şekilde yapan şirket grubu olarak ifade eder¹⁷⁰.

Çok uluslu şirketler ile ilgili olarak Jarblad ise, bu firmaların global düzeyde farklı lokasyonlar ve farklı kuralların getirdiği hengamenin, sistemleştirmesinin zorluğundan bahseder. Bunlar, küresel düzeyde yapılan üretimin tek bir merkez tarafından yönlendirilmesi ve denetlenebilmesi, bölgesel farklılıkların getirdiği üretim faktörleri avantajlarının kullanımı, kamusal düzeyde farklı politikaların sağladığı avantajların tespiti ve bu potansiyelin değerlendirilmesi ve en önemlisi de küresel anlamda tüm şirket faaliyetlerini yönlendirebilme meziyetlerine sahip olabilmeleri gibi karmaşık konuların fayda sağlar hale gelmesidir¹⁷¹.

Marjinal sınırlar etrafında dolaşan bir diğer tanım ise, şirketin vizyon ve misyonuyla ve hatta bakış açısıyla, perspektifiyle alakalıdır. Şirket yönetimi düşüncelerinin, davranışlarına etkisiyle, operasyonel anlamda hedef pazarının birden çok ulus olduğuna inanması ve öyle hareket etmesi, bir şirket için çok uluslu olması adına

¹⁶⁸ Talha Erhan Özcan, s.2.

¹⁶⁹ Haluk Kabaalioğlu, **Çok Uluslu İşletmeler Hukuku: Çok Uluslu İşletmelerin Gelişimi, Özellikleri, Türleri, Ortaya Çıkardığı Sorunlar ve Çözüm Yolları**, İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, 1982, s.406.

¹⁷⁰ David Zenoff, **International Business Management: Text and Cases**, New York: The Macmillan Press, 1971, s.1.

¹⁷¹ Andreas Jarblad, "The Global Political Economy of Transnational Corporations: A Theory of Asymmetric Interdependence", **Lulea University of Technology, C Extended Essay**, No.047, (2003), s.11.

yeterli olarak görülür. Bir diğer alışlagelmiş ve genel tanımların dışında kalan parametrelerle ilgilenen tanım ise, çok uluslu bir şirket ve onun hissedarlarıyla ilgilidir. Öyle ki şirket hissedarlarının önemli bir bölümünün birden fazla ülkede olması veya şirket yönetiminin üst kademe yöneticilerinin etnik kökenlerinin çeşitli olması onu çok uluslu yapar¹⁷².

Tanım yapılırken bahsedilmesi gereken, çok uluslu şirketler açısından mecburi ve çalışmanın ilerisinde de sık sık kullanılacak olan kavramlar şöyledir¹⁷³:

- Ana Ülke (Parent Country): Çok uluslu şirketlerin çıkış noktasını belirten, menşei ve merkezi konumunda olan ve köken ülke de denilen, yapıtaşıdır. Örnek vermek gerekirse de, Fiat'ın köken ülkesi İtalya, Microsoft ise ABD menşei bir çok uluslu şirkettir.
- Ev Sahibi Ülke (Host Country): Köken ülkedeki merkez şirketin yatırım yapmaya karar verdiği ve yaptığı, yatırımı kabul eden ülkedir.
- Üçüncü Ülke (Third Country): Çok uluslu şirketlerin yaptıkları üretim noktasında gerekli tedarik, transfer ve bilgi gibi faydaları olmakla beraber, ana ülke veya yatırım yapılan ülkenin haricinde bulunan ülkedir.
- Ana Şirket: Yavru şirket ve şubelerin yönetimlerine sahip olan ve en önemlisi bizzat yatırım faaliyetlerini yapan merkez şirkettir.
- Yavru Şirket / Şube: Çok uluslu bir şirket, yabancı yatırım yapacağı sırada ya bir şirket satın alır ya da yeni bir şirket kurar. Bu köken ülke dışında başka bir ülke topraklarındaki şirkete ise yavru şirket denilir. Yavru şirketlerin en önemli özellikleri, ana merkezden aldıkları destek ve imtiyazdır. Bu destek, ana şirketin yönetsel anlamdaki yapısı ve bilgileri, ekonomik olarak neredeyse sıfır maliyetindeki bilgiler, ulaştıkları yeni veya zor teknolojiler ve hatta ana şirketin ticari unvanının getirdiği tanınmışlık gibi şirket faaliyetleri açısından hayati öneme sahip konulardan oluşmaktadır. Tabii ki bu ayrıcalığın sağlanmasının sebebi

¹⁷² Ebru Terazi, “Avrupa Birliği’nde ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları”, (Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011, s.34-35-36.

¹⁷³ Ayfer Gedikli, “Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınması Üzerine Etkileri”, **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, Cilt.6, Sayı.1, 2011, s.104.

ise, firmanın elde ettiği kazancın tamamı veya bir bölümüne merkez şirketin sahip olmasıdır.

Küresel çerçevede toplam ticaretin yarısından fazlası, dünya genelinde en büyük ilk 500 çok uluslu şirket tarafından sağlanmaktadır. Unctad'dan edinilen bilgiler ışığında, günümüzdeki çok uluslu şirketlerin toplam sayısı 82.000 civarındadır¹⁷⁴. İhracat düzeyinde ise, bu niceliksel gücün doğal bir sonucu olarak, dünya toplam ihracatının üçte ikisi tek başlarına çok uluslu şirketlerin yapmış oldukları ihracatlardan oluşmaktadır¹⁷⁵.

Bu şirketlerin zamanla büyümeleriyle kazandıkları en önemli güçlerden biri, bazı önemli çok uluslu firmaların cirolarının, birçok ülkenin GSYİH'larından fazla olmasıdır¹⁷⁶.

Yukarıda da bahsedildiği gibi herkesin hemfikir olduğu bir tanım bulunmamakla beraber, tüm tanımlarda ortak olan, vazgeçilmez bir şekilde her tanıma dahil olan iki nokta mevcuttur. Birincisi, bu şirketlerin sektörlerinden bağımsız bir şekilde, direkt olarak üretim faaliyeti göstermeleridir. İkinci olarak ise, bu faaliyetleri, üretim organizasyonlarını en az 2 ülkede gerçekleştirme zorunluluğudur¹⁷⁷.

Şu ana kadar yapılan tüm tanımlardan çıkardığımız tanımlayıcı unsurları, özet bir şekilde toplarsak; (1) Ana ülkede yapılmakla beraber, yurtdışında da üretim yapan (2) Diğer ülkelerde hatırı sayılır seviyelerde gelir elde edebilen (3) Tüm çalışanlarının içinde yabancı çalışan sayısı ve tüm varlıkların içindeki yabancı varlık sayısı dikkat çekebilen (4) Üst kademedeki en az 2 farklı etnik ırka mensup yönetici barındıran (5) Dış yatırımlarının portföy yatırımı şeklinde olmasından ziyade doğrudan yabancı yatırım şeklinde olan şirketler, olarak toparlanabilir.

Bu konuyla ilgili bazı çarpıcı fikirler ise, bu tanımların hepsinin esasen kabul edilemez olduğunu ve reel dünyada böyle bir kavramın var olamayacağını söylerler. Buna

¹⁷⁴ Unctad, **World Investment Report 2009**. New York and Geneva, 2009, s.10.

¹⁷⁵ John Dunning, "Re-evaluating The Benefits of Foreign Direct Investment", **International Thomson Business Press**, 2003, s.77.

¹⁷⁶ Terazi, s.33.

¹⁷⁷ Erkal Fidan, "Çok Uluslu Şirketler ve Az Gelişmiş Ülkeler Üzerine Etkileri", **Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, Sayı.1, (2014), s.102.

dayanak olarak ise tüm şirketlerin bir ulusa ait olduğunu ve şirket yönetiminin üst kademelerinde yer alan yöneticilerin çoğunluğu hangi ülke vatandaşıysa, o ülkenin aynı zamanda şirketin milliyetini de belirleyeceğini öne sürerler. Bu da, hem toplam karın gideceği ülke hem de şirketin yönetim tarzına etki eden kültüre sahip olan ülkelerin aynı ülke olduğu anlamına gelir¹⁷⁸.

2.2. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER İÇİN KULLANILAN DİĞER KAVRAMLAR

Tanım yaparken ve çalışma devamında hepsi için genel bir ifade olsun diye çok uluslu şirketler diyeceğiz ama aslında uluslararası ticaret farklı kavramları da barındırır. Tanım yaparken de söylediğimiz gibi, kavramın tanımlanması biraz zor ve karışıktır. Haliyle bu karmaşanın sebebiyet verdiği kafa karışıklığı, kavram kargaşasına da yol açacaktır. Birbirlerine yakın olmakla beraber, sıklıkla aynı anlamda kullanılan kavramlar başta “uluslararası şirket” olurken, peşi sıra “küresel şirket”, “ulus ötesi şirket” ve “uluslar üstü şirket” olarak sayılabilir.

Ticaretin tarihi gereği, belli sınırlar dahilinde (ki genelde bunlar ülke sınırları olur) ticaret yapmanın kadim bir olay olduğu kabul edilmektedir. Ancak 20. yy dahilinde ve 2. Dünya Savaşı özelinde, ticari bir devrimin peydah olması sonucunda ortaya çıkan mucize çok uluslu şirketler olmuştur¹⁷⁹.

Bir şirketin yüzeysel ölçüde çok uluslu olarak tanımlanması, uluslararası anlamda nitelik kazanması; o şirketin yönetiminin, bakış açısının, görüşünün, karara varma aşamalarının küresel bazda olmasıyla alakalıdır¹⁸⁰.

Yurtdışı yatırımlarıyla çok uluslu şirketler olarak adlandırılan şirketler, farklı farklı kategorizasyonlara gebe kompleks ve birbirleriyle olan etkileşimlerinden ötürü

¹⁷⁸ Terazı, s.36.

¹⁷⁹ Aytekin Fırat ve Mustafa Mortaş, “Çok Uluslu İşletmelerin Yabancı Ülkeye Giriş Yollarından Biri: Ortak Yatırım (Joint Venture)”, *Mevzuat Dergisi*, 2005, Yıl.8, Sayı.89, <https://www.mevzuatdergisi.com/2005/05a/03.htm> (04 Ağustos 2020).

¹⁸⁰ Terazı, s.36-37.

girift bir yapıya sahiptir. Bu farklılıklar, yönetsel faaliyetlerle, yönetim tarzlarıyla, kaynak ülkeleriyle, faaliyet gösterdikleri yerlerle ilgili olabilir¹⁸¹.

2.2.1. Ulusal Şirket (National Company)

Kurulduğu ülkenin hudutlarını, aynı zamanda ticari anlamda da kabul etmiş şirket türüdür¹⁸².

Faaliyetlerini sadece yerel bazda devam ettirirken, ticari atılımlarını sadece merkez ülkesine yapan işletme türüdür¹⁸³.

2.2.2. Uluslararası Şirket (International Company)

Yerleşik düzeni sadece kurulduğu ülke olmak üzere, tek bir yerde bulunan, uluslararası anlamda sürekli aktif bir şekilde ithalat-ihracat aksiyonlarına giren, ancak tüm bunları çok uluslu bir şirket kadar veya global şirket seviyesinde yapmayan şirkettir¹⁸⁴.

Şu ana kadar çok uluslu şirketler için söylediğimiz yatırım ve üretim yapma, mecburiyeti “uluslararası şirket” için yoktur. Üretim yapıyor olması ise bu durum önünde bir engel değildir. Yani uluslararası şirketler için, “üretim yapmayan çok uluslu şirketlerdir” şeklinde bir tanım çıkarılamaz. Uluslararası bir şirketin önce kendi merkez ülkesinde güçlenmesi ve daha sonra başka ülkelerde yatırım faaliyetlerinde bulunması gereklidir¹⁸⁵. Diğerlerinden farklı ve ayırt edici bir şekilde, merkez yönetim tarafından kontrol edilmeleri gibi bir özellikleri vardır¹⁸⁶.

¹⁸¹ Turan, s.11.

¹⁸² Cihan Dura ve Zerrin Kılıçarslan, “Ulusötesi Şirketler ve Ulus Devlet: Güç Kayması Üzerine Bir Araştırma”, **Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt.1, Sayı.31, Aralık 2011, s.86.

¹⁸³ Özten, s.18.

¹⁸⁴ Semra Günay, “Çok Uluslu İşletmeler ve Liderliğin Değişen Yüzü: Ahlaki Liderlik”, Tamer Bolat ve Oya Aytemiz Seymen (Ed.), **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik** içinde, İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık, 2005, s.112.

¹⁸⁵ Kadir Şatıroğlu, **Çok Uluslu Şirketler: Strüktürel ve Fonksiyonel Bir Evrim Yaklaşımı**, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, 1984, s.11.

¹⁸⁶ Richard Robinson, “The Developing Countries, Development and The Multinational Corporation”, **The Annals of The American Academy of Political and Social Science**, Vol.403, No.1, (September 1972), s.73.

Kurulduğu ülke vatandaşları tarafından yönetilen ve sınırlı miktarda da olsa yurtdışı yatırımlarında ve faaliyetlerinde bulunan şirketlerdir¹⁸⁷.

2.2.3. Çok Uluslu Şirket (Multinational Company)

Çok uluslu da olsa, bir şirket kuruluyorken, kuruluş anlaşması ve formalitasyonu yapıyorken, ulusal bir sermaye de hazır olması gerekenler arasındadır. Yani adından çıkarılacağı üzere, birden fazla ulusa ait ya da birden fazla ulusun kurduğu şirket gibi bir durum söz konusu değildir. Yani şirketin çok uluslu olması, ulusal bir sermaye dahilinde kurulup, ulusal şirket olmakla beraber, uluslararası faaliyette bulunduğunu gösterir. Tüm bunlar aslında uluslararası şirketi tanımlarken de söylenebilir. Çünkü esasen yapıları itibarıyla, hukuki tanım olarak birbirlerinden çok da uzakta değillerdir¹⁸⁸.

Birden fazla ülkede, birbirleriyle aynı olan girişim türlerinin, bir araya gelmesiyle oluşan uluslararası şirket modelidir¹⁸⁹. Merkez kabul edilen bir ülke ve firmanın o ülkedeki yapı şeklinin, diğer ülkelerde de birebir uygulanması şeklinde bir yönetim anlayışı vardır. Her ülkedeki farklı pazar şekilleri, bu anlayışın önünde bir engel teşkil ederken, çok uluslu olmanın avantajlarıyla bu engeller ortadan kalkacaktır¹⁹⁰.

Köken ülkenin haricinde başka ülkelere yatırım yapan, kendine ait üretim veya hizmet araçlarına sahip olan ve bağlı şirketleri yönlendirerek, tüm üretim kararlarının tek merkezden alındığı şirket yapılanma şeklidir. Bu firmalara örnek verilecek olursa, Alman devi General Motors, Exxon, Royal Dutch ve akaryakıt sektöründe tüm dünyada tanınan Shell, bunlardan birkaçı olarak söylenebilir¹⁹¹.

Kurulduğu ülke dışına da yatırım yaparak, yatırım faaliyetlerini sürdüren, ancak üretimle veya başka durumlarla ilgili önemli kararların ya kurucu ülkeden yani merkezden geldiği ya da merkezin bağlı şirketlerini en azından etkilediği şirketlerdir¹⁹².

¹⁸⁷ Dura ve Kılıçarslan, s.86.

¹⁸⁸ Mustafa Kemal Akayın, “Küreselleşmenin Kentsel Politika Üzerine Etkileri”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2004), s.102.

¹⁸⁹ Şatiroğlu, s.9.

¹⁹⁰ Stephen Rhinesmith, **Yöneticinin Küreselleşme Rehberi: Değişen Dünyada Başarıya Götüren 6 Özellik**, Gülden Şen (çev.), İstanbul: Sabah Kitapları, 2000, s.22-23.

¹⁹¹ Dura ve Kılıçarslan, s.86.

¹⁹² Dilber Ulaş, “Çok Uluslu Şirketlerin Ortak Girişim Stratejisini Kullanma ve Sonlandırma Nedenleri”, **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları**, Cilt.59, Sayı.2, Şubat 2004, s.152.

Yani uluslararası anlamda üretim yapmakla beraber aynı zamanda, bu birden çok ülkede yaptığı iktisadi faaliyetleri merkezden yöneten firmalar olarak tanımlanabilir¹⁹³.

Genel manada şirket faaliyetlerini yerli-yabancı gibi standartizasyona sokmazlar¹⁹⁴.

Vernon ise bu şirketleri tanımlarken, 100 milyon dolarlık bir satış hasılat hedefi ve yan kuruluşların %25'ine sahip olunma zorunluluğunun yanı sıra, bir de en az 2 ülkede yatırım yapma şartını, 2'den fazla ülkede yatırım yapan şirketler, şeklinde günceller¹⁹⁵.

Aynı zamanda tanımlanırken, yapılan üretim yeri ve şekli, satış birimleri, kullanılan işgücünün milliyeti ve ana ülkede yapılan kârla, ev sahibi ülkede yapılan kârın karşılaştırılması gibi farklı yollar kullanılır¹⁹⁶.

Çok uluslu şirketler ile ilgili; merkez ülke ve merkez ülkenin girişimciliğinin önemli faydaları varken ve bu kabul edilirken, yatırım yapılan ülkelerle ilgili ise, o ülkedeki serbest ekonomi, teşebbüs rahatlığına ket vurmakla itham eden bir görüş de mevcuttur¹⁹⁷.

2.2.4. Küresel / Global Şirket (Global Corporation)

Dünya ekonomisi globalize oldukça ve bu küresel yapıya, iletişim, ulaşım gibi sektörler de destek oldukça, uluslararası şirketlerin faaliyette bulundukları her ülkede şirket açıp, bayi-şube gibi şekillerde onları kullanmalarına gerek kalmamıştır. Bu da tüm dünyadaki faaliyetlerin tek ülkeden, merkezden yönetilmesini mümkün hale getirmiştir¹⁹⁸.

Operasyonları yapan çalışanların ve operasyon yöneticilerinin farklı ülkelerden, farklı etnik ırka mensup, farklı dinden olduğu gibi, aynı zamanda haliyle faaliyetleri için bir ana ülke benimsemeyerek, kararlarını global bir zihniyet içerisinde veren yapılanmaya

¹⁹³ Coşkun Can Aktan ve İstiklal Yaşar Vural, *Globalleşme Sürecinde Çokuluslu Şirketler*, s.5.

¹⁹⁴ Robinson, s.70.

¹⁹⁵ Patrick Artisien ve Peter Buckley, "Joint Venture in Yugoslavia: Opportunities and Constraints", **Journal of International Business Studies**, Vol.16, No.1, (February 1985), s.5.

¹⁹⁶ Özten, s.18.

¹⁹⁷ Esin Can Mutlu, *Uluslararası İşletmecilik: Teori ve Uygulama*, 2. Basım, İstanbul: Beta Yayınları, 2005, s.10.

¹⁹⁸ Şatıroğlu, s.10.

sahip şirketlerdir. Faaliyetlerini küresel düzeyde planlayan bu firmalara örnek olarak ise, dünya kakao ve çikolata devi olan Nestle verilebilir¹⁹⁹.

En karakteristik özelliklerinden birisi, çok fazla ülkede yatırım yapıp faaliyet gösterdiği için, ürün farklılaştırma yerine bir çeşit ürünü globalize edip, aynı ürünü, aynı marka adı altında ve aynı görsellerle pazarlayan şirketlerdir (*). Ürünlerin tüm dünyada aynı olması kararı, bu şirketleri nisbî anlamda daha merkezîyetçi bir konuma sokar. Çünkü bu kararın verildiği yer, merkez/köken ülkedir²⁰⁰.

Gelişen iletişim ve ulaşım imkanlarının en bariz örneği olan bu şirket türü, dünyada tek tip üretim ve yönetim anlayışıyla ilerlerken, fikirlerin ve yöneticilerin dolaşımıyla ve serbestliğiyle daha kompleks ve girift bir yapıya bürünmüştür. Bu bağlamda, bu şirketler “çok kültürlü ve çok uluslu (multicultural multinational)” olarak da tanımlanabilir. Ancak ülke ve sınır mefhumlarından bağımsız gibi gösterilse de, esasen durum tam olarak öyle değildir. Çünkü, bu şirketlerin merkez ve köken ülkeleri, orada yatırımları, vergi koyucu, sınırlandırıcı bir güç ve belli bir millete mensup hissedar çoğunluğu mevcuttur.

Bu şirketlerin yönetimleri ise, konvansiyonel yönetim anlayışından farklı olarak, yeni, gelişmiş ve daha karmaşık operasyon zincirine sahiptir. Haliyle bunu yapabilmek için de, yönetim kadrosunun ve şirket kültürünün bu yeni sisteme adapte olabilen ve geleneksel yapıya ait düzenden kurtulmuş olması gerekmektedir. Hatta merkezi anlamda bile, gerek duyulduğu zaman, merkezlerini değiştirebilecek vasfa sahiptirler. Gerektiği durumda, eldeki farklılıkların iktiza ettiği şekilde, birden fazla merkeze dahi sahip olabilirler. Çünkü, coğrafya gözlerinde o kadar değersizdir ki, giriş yapacakları pazar için yerli-yabancı gibi tanımlamalardan uzak kalarak, küresel ekonomi içerisinde bir pazar olarak ele alırlar²⁰¹.

¹⁹⁹ Dura ve Kılıçarslan, s.86.

²⁰⁰ Caner Arslan, “Stratejik Plan Çerçevesinde Pazarlama Planının Kurgulanması”, (Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016), s.62.)

²⁰¹ Gürün, s.18..

2.2.5. Ulus Ötesi Şirket (Transnational Company)

Kurulduğu köken ülkenin haricindeki ülkelere yaptıkları yatırımlarla, adeta o ülkenin varlıklarına etki eden, hatta bir miktar kontrol eden ve çok sayıda ülkede faaliyet gösteren firmalardır. Bu yapıya sahip firmaları örneklerdirsek, birbirinden farklı sektörlerde dünyada adını duyuran Caterpillar ve teknoloji ağırlıklı sistemleriyle Philips örnek gösterilebilir²⁰².

Merkezinde birden fazla ülkenin, farklı vatandaşlıklara mensup yöneticilerin olduğu ve hiçbir ülkeyi merkez ülke olarak kabul etmeyen şirketlerdir. Ülkelerin siyasi veya ekonomik gündemlerinden bağımsız yapılardır²⁰³.

Belli pazarlar yerine tüm dünyayı hedef tahtasında bulunduran, ev sahibi ülkedeki ulusal kuruluşlarla sağlam ilişkiler kuran ve riski onlara da dağıtmasıyla beraber, birden fazla ulusun hakimiyetiyle yönetilen işletmelerdir²⁰⁴.

Aynı zamanda sadece yöneticilerinin değil, hissedarlarının da çeşitli ülke vatandaşlarından olduğu şirketlerdir²⁰⁵.

Ulus ötesi şirketler küresel düzeyde kabul ettirdikleri ve başarıya ulaştıkları ürünleri, bazı millet ya da bölgeler için farklılaştırma stratejisini kullanarak hem müşteri odaklı bir pazarlama benimsediklerini hem de ulusal ve milli değerlerden uzak olduğunu göstermiş olur²⁰⁶.

Yani bu kavramın böyle adlandırılmasının sebebi, uluslararası ticaretin her türlü politik, ekonomik, ideolojik sınır ve kısıtlamalardan bağımsız olduğunu belirtmek içindir.

²⁰² Dura ve Kılıçarslan, s.86.

²⁰³ Robinson, s.75.

²⁰⁴ Özten, s.18.

²⁰⁵ Elçin Uykun, “Çok Uluslu Şirketlerin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Anlayışı ve Çevre Politikaları”, (Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010, s.3.

²⁰⁶ Ömer Esener, **Stratejik Ortaklıklar: Türk Şirketleri İçin Büyüme ve Global Pazarlara Açılma Teknikleri**, İstanbul: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları, 1997, s.68.

2.2.6. Uluslar Üstü Şirket (Supranational Company)

Ülkeler boyutunda varlığı olmaksızın süregelen, denetlenme, kontrol edilme, vergilendirme gibi işleri uluslararası kurumlar tarafından gerçekleştirilen, ancak uluslararası bir anlaşma gerektiği zaman kuruluşu yapılan şirketlerdir²⁰⁷.

Bir başka tanım ise; uluslararası bir kuruluş tarafından kabul edilen, tescillenen, bunlardan dolayı o kuruluş tarafından denetlenmesi, kontrolü, vergilendirilmesi gibi işlemleri o kuruluşa bağlılıkla yapılan, milliyetini kaybettiği için, herhangi bir ülkeye mensup olmayan ve hazır bir şekilde mevcutta var olmayan işletmelerdir²⁰⁸.

Teoride ulus ötesi şirketin zamanla buna dönüşeceği veya en azından dönüşmek isteyeceği söylenir²⁰⁹.

2.3. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN TARİHSEL AÇIDAN DOĞUŞU VE GELİŞİMİ

Çok uluslu şirketler için, tanımı yapılırken de denildiği gibi, tarihsel açıdan kronolojik olarak bir ilerleme ve gelişim sağladıkları söylenebilir. Ancak doğuşları ve gelişimleri ile ilgili, tanımlarda da olduğu gibi, birden fazla düşünce vardır.

Bu farklı kaynaklardan bazıları, bu firmaların doğuşunu, “İngiltere ve sahip olduğu koloniler arasındaki ticari işleri yapan ve düzenleyen, devlet dışı oluşumların yapmış olduğu yenilikçi atılımlar” şeklinde tanımlamışlardır. Kolonicilik akımlarının sonlarına doğru da, bu firmalar edindikleri tecrübelerle faaliyetlerine devam ederek II. Dünya Savaşı sonrasında iyice dolaşım rahatlığı getiren iktisadi serbestlik ile beraber, çok uluslu şirketler olarak anılmaya başlanmışlardır²¹⁰.

İlk zamanlarda, milli serbestlik, bağımsızlık ve kalkınma karşıtı olarak görülen ve bu yüzden iyi bakılmayan çok uluslu şirketler; ilerleyen yıllar içerisinde, kaynak olarak

²⁰⁷ Rhinesmith, s.25.

²⁰⁸ Dura ve Kılıçarslan, s.86.

²⁰⁹ Uykun, s.3.

²¹⁰ Paul Hirst ve Grahame Thompson, **Globalization in Question**, 3. Baskı, Ankara: Dost Kitabevi, 1996, s.46.

önemli olmasının anlaşılmasıyla, ülkeye gelen yatırımların artırılmaya çalışılmasına sebep olmuştur²¹¹.

Şirketler, çok ulusluluk durumuna başlarda sadece Avrupa merkezinden doğru dağılırken, zamanla köken ülke olarak ABD merkezli şirketler de ortaya çıkmaya başlamıştır. Dünya genelinde gelişmeleri ise; ABD için II. Dünya Savaşı sonrası olurken, İngiltere ve genelinde Avrupa için de 1950'lerden sonra olarak belirlenmiştir. Son zamanlarda ise Güney Amerika ve Asya kökenli çok uluslu şirketler; Brezilya'dan, Güney Kore'den veya Japonya'dan doğru doğmuşlardır²¹².

2.3.1. Genel Açıdan / Perspektiften (Dünya)

Tam olarak bilinmemekle birlikte, görüş birliğinden bağımsız bir şekilde çok uluslu şirketlerin 19. yy'ın yarı dönemlerinde ortaya çıktığı ve II. Dünya Savaşına kadar kurumsal olma yolunda evrildikleri düşünülür²¹³.

Çok uluslu şirketlerin tanımlarındaki farklı görüş bolluğu, tarihsel gelişmelerini incelerken, ilk çıkışları, varoluş süreçleri konusunda da devam etmektedir. Genel kabul görüldüğü şekli, II. Dünya Savaşı'ndan sonra değişen sosyal hayat ve ekonomik farklılaşmanın sonucu olarak çok uluslu şirketlerin varlıklarının netleştiği düşüncesidir²¹⁴.

Genel kabul görülenden farklı bir şekilde, bir başka düşünce ise, bu firmaların, İtalyan firmalar ve bankaların Rönesans zamanlarındaki uluslararası faaliyetlerinin, çok uluslu bir mentaliteye sahip olması ve ilerleyen zamanlarda gelişerek başka bir boyuta evrilmesiyle oluştuğudur. Bu düşünce yapısına göre ise çok uluslu şirketlerin temeli 14. Yy. zamanlarına kadar uzar²¹⁵.

²¹¹ Ali Alp, **Finansın Uluslararasılaşması**, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, 2000, s.206.

²¹² Zafer Akgül, "Çok Uluslu Şirketlerde İşletme Sermayesi Yönetimi", (**Yüksek Lisans Tezi**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008), s.6.

²¹³ Batır, s.15.

²¹⁴ Talha Erhan Özcan. "Çok Uluslu Şirketlerde Stratejik Planlama", **Yüksek Lisans Tezi**, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011, s.18.

²¹⁵ John H. Dunning ve Sarianna M. Lundan, **Multinational Enterprises and The Global Economy**, Second Edition, Wokingham: Addison-Wesley, 2008, s.97-98.

Genel kabul görülen şekliyle, çok uluslu şirketlerin dünya genelinde gelişimleri 4 farklı ve birbirlerini kümülatif bir şekilde etkileyen dönemler dahilinde gerçekleşmiştir. “Ticaret Dönemi” 16. Yüzyıl itibarıyla başlayıp, 19. Yüzyılın ortalarına kadar devam ederken; “Sömürgecilik Dönemi” I. Dünya Savaşı’na kadar olan süreyi kapsamaktadır. Sonrasında gelen “Ayrıcalıklar Dönemi” iki dünya savaşı dahilindeki süreyi kapsar ve son olarak da II. Dünya Savaşı’nın bitimiyle, günümüze kadar gelen süre zarfını takip eden “Uluslararası Dönem” vardır.

Bu dönemlerle ilgili detaylı bilgi vermeden önce, genel hatlarıyla dönemlerin yapıtaşlarından ve başat aktörlerin ilişkilerinden bahsedebilmek için ‘Tablo 1’den yararlanılabilir.

Tablo 1: Gelişmekte Olan Ülkelerin Tarihsel Gelişim Süreçleri

Dönem İsimleri	Özellikleri	Dönemin Siyasi ve Ekonomik Yapılarının Koordinasyonları
Ticaret Dönemi (1500-1850)	Yeni ticari pazarlar ve ürünler keşfetme	Devlet politikalarıyla hareket eden şirketler
Sömürge Dönemi (1850-1914)	Yatırımın ekonomik faydasından başka, siyasi iktidara yönelmesi	Devletlerin sömürüsüne uygun yapılanmalar
Ayrıcalıklar Dönemi (1914-1945)	İki Dünya Savaşı arasında, bir ekonomik kriz barındırması	İktisadi milliyetçilik söylemleriyle, nasyonal şekillenme
Uluslararası Dönem (1945-1980)	Yatırımların artırılabilir hale gelmesi ve geliştirilmesi	Çok uluslu şirketlerin bugünkü hallerine gelmeleri
Uluslararası Dönem (1980 ve Sonrası)	Rekabetin ciddi seviyelere ulaşması	Rekabet durumun ticari savaş şekline bürünmesi

Kaynak: Temizel, Handan, Erol Turan ve Metehan Temizel. “Küresel İşletmecilikte Ülkelerin Sosyo-Kültürel Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Yayınları**. Cilt.19, 2008, s.464.

2.3.1.1. Ticaret Dönemi (1500-1850)

Sanayi Devrimi öncesinde, feodalizmin de etkisinin artmasıyla, ürettiğinin tamamını tüketemeyen tarım toplumu, elindeki ürün fazlasıyla beraber, toprağın değerini anlamış ve toprak sahibi olmak eskisinden çok daha kıymetli bir hale gelerek, toprağı ortak mülkiyetten, bireysel mülkiyete taşımıştır. Bu daha fazla toprağı sahip olma hedefi, emek talebine sebep verirken, kölelik mefhumunun oluşmasına sebep olmuştur²¹⁶.

Ayrıca üretimdeki bu artış hali ve tükettiğinden fazla üretme durumu, bugüne kadar kullanılan konvansiyonel tercihlerin, yerini kapitalizme bırakmasına neden olmuştur²¹⁷.

Sanayi Devrimi'ne kadar (yani 1500'lü yıllarda Colombus'un deniz maceralarından, 1850'lere Sanayi Devrimi ve onun sonuna kadar), devletlerin baskın olmasının bir etkisi olarak, uluslararası ticaret de devlet kontrolünde olup, devlet politikaları uluslararası ticareti de şekillendirir vaziyettedir²¹⁸ (*). Yani, uluslararası ticaretin başat aktörü özel sektör değil, devlettir²¹⁹.

Devletin ticaret hayatındaki aktifliğinin bu dönemdeki en bariz örneklerinden biri, İngiltere ile Çin arasındaki, haşhaş üretimi, ticareti ve dahi pazarlaması üzerinden doğan gerginliklerdir. Bu gerginlikler, İngiltere'nin Bengal'de (Bangladeş) ürettiğı haşhaşı, Çin topraklarında yasak olduğu için, muhtelif paravan şirketler aracılığıyla, kaçakçılık faaliyetleri dahilinde, Çin topraklarına hukuksuz yollardan sokmasıyla başlar. Çin hükümetinin bu duruma karşı olarak aldığı net tavır ve önlemler durumun sertleşmesine ve hızlı bir şekilde tırmanmasına sebep olurken, sonucunda ise gerginlik olarak başlayan durum, İngiltere'nin Hong Kong'a el koymasına kadar varmıştır²²⁰.

Gerek Columbus ve diğerlerinin yapmış oldukları coğrafi atılımlarla olsun gerekse de bankacılığın önem kazanmasıyla olsun, bazı Avrupalı tüccarlar yurtdışı

²¹⁶ Özten, s.23.

²¹⁷ Joyce Appleby, **Amansız Devrim: Kapitalizm Tarihi**, Ali Cevat Akkoyunlu (çev.), İstanbul: Alfa Basım Yayın, 2012, s.1.

²¹⁸ Oğuz Kaymakçı, "Küresel Ekonomide Çok Uluslu Şirketler ve Türkiye'deki Yansımaları", **Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yayınları**, Cilt.11, Sayı.1, Nisan 2013, s.227.

²¹⁹ Mutlu, s.15.

²²⁰ Karl Marx, "The East India Company-Its History and Results", *New-York Daily Tribune*. June 1853, Vol.12. <https://marxists.org/archive/marx/works/1853/07/11.htm> (04 Ağustos 2020).

maceralarına atılarak, yabancı ülkelerde bazı ürünler satın alıp Avrupa'ya göndererek önemli kârlar kazanmışlardır. Kârlı olduğu kadar da riskli bir şekilde yapılan, kıta dışı ticaretler, bu dönemin mühür ve yapıtaşı olmuştur²²¹. Bu riskli ve ancak üst düzey denizcilik bilgisiyle yapılabilecek ticarete; egzotik mamuller, önemli yeraltı zenginlikleri, güherçile, haşhaş, kumaşlar, kürk, ipek, pamuk, çeşitli baharatlar ve hatta köleler dahi konu olmuştur²²².

Yani, coğrafi keşiflerin, Colomb'un ve yavaş yavaş gelişen teknoloji ile beraber, tüccarlar deniz aşırı bölgelere, daha önce ulaşamadıkları, hatta belki de daha önce kimsenin ulaşmadığı topraklara gitmeyi başarmışlardır. Ancak yukarıda da söylendiği gibi, bu ticareti yapacak tüccarların 'hem denizcilik bilgilerine vakıf olması hem de yüksek riskli ticareti göze alan girişimcilerden olması' neden bu tüccarların sayılarının az olduğunun göstergesidir²²³.

Dönemin karakteristik özelliklerinden biri de, gerek politik anlamdaki baskılardan olsun, gerek uluslararası iletişim şekillerinden olsun ve gerekse de eser miktarda olan sermaye yapılarının yetersizliğinden olsun, uluslararası ticaretin yüksek miktarlarda yapılamamış olmasıdır²²⁴. Ancak yine de dönemin revaçta ekonomilerine sahip ülkelerinden olan İngiltere, Fransa, İspanya, İtalya, Portekiz ve Hollanda menşei şirketler, ayrıcalık sahibi konumunda olmuşlardır²²⁵. Genelde bu ülkeler menşei olmakla beraber, çok ulusluluğu temsil eden ve uzun yıllar bu bağlamda çalışmalarını sürdüren bu şirketlere, Muscovy Company, The East India Company, The Ostend Company ve Hudson's Bay Company gibi şirketler örnek verilebilir²²⁶.

²²¹ Handan Temizel, Erol Turan ve Metehan Temizel, "Küresel İşletmecilikte Ülkelerin Sosyo-Kültürel Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar", **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Yayınları**, Cilt.19, 2008, s.464.

²²² Beliz Dereli, "Çok Uluslu İşletmelerde İnsan Kaynakları Yönetimi", **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yayınları**, Cilt.4, Sayı.7, Bahar 2005/1, s.61.

²²³ Esra Pala, "Çok Uluslu Enerji Şirketlerinin Uluslararası Ekonomi ve Politikadaki Yeri: ABD ve Rusya Karşılaştırması", (**Yüksek Lisans Tezi**, Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016), s.20.

²²⁴ Steven Muhlberger, "Seventeenth-Century Imperialism", *Nipissing University History Department*. 1999, <https://uts.nipissingu.ca/muhlberger/2155/17THIMP.HTM> (04 Ağustos 2020).

²²⁵ Dereli, s.66.

²²⁶ Ali Erdoğan, "Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Etkinliği: Türkiye İçin Ekonometrik Bir Uygulama", (**Doktora Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011), s.35.

Bu şirketler arasında Hudson's Bay Company, gerek kuruluşuyla olsun, gerek de Amerikan yerlilerine avlattığı hayvanlardan aldıkları deri ve kürklerle yapmış olduğu ticari hamleleriyle olsun, önemli bir yer tutmaktadır²²⁷.

Aynı zamanda yine bu dönemde Anadolu toprakları, şark menşeli ürünleri Karadeniz ve Avrupa'ya ulaştırılması açısından, İpek ve Baharat Yollarının da önemiyle beraber, adeta bağlayıcı bir unsur olmuştur²²⁸.

2.3.1.2. Sömürge Dönemi (1850 – 1914)

1850'li yıllarda gerek ulaşım ve haberleşme alanlarındaki yenilikler gerekse de yurtdışı yatırımlarının önem kazanmasıyla çok uluslu şirketlerin sayıları artmaya başlamıştır. 1850'den ve coğrafi keşiflerin yavaşlaması hatta bitmesiyle beraber, ta ki 1914'e yani I. Dünya Savaşı'na kadar geçen süre 'Sömürge Dönemi' olarak adlandırılır²²⁹. Bunun en önemli sebebi, ihtiyaç duyulan hammaddelerin hem ucuz hem de güvenli bir şekilde tedarik edilme ve bu süreci hızlandırma isteğidir. Bu amaç için sömürge yönetimleri oluşmaya başlamıştır²³⁰.

Sanayi Devrimi sayesinde gerek endüstriyellemenin gerekse de artan üretimin sonucu olarak, dünyanın da neredeyse hepsinin keşfedildiğinin düşünülmesiyle yeni yeni başlayan uluslararası ticaret, artık serbestleştirme çalışmalarına tabii tutularak kurumsal şirketlerin kurulmasına zemin hazırlamıştır. Dönemin, ticari olarak çok uluslu şirketlerin ilgisini çeken unsuru, değerli maden yataklarıdır. Maden ve petrol çıkarma çalışmaları için bazı Avrupa'lı firmalar, Asya ve Latin Amerika ülkelerine, yatırımlarda bulunmuş ve böylece dış yatırımlar da bu dönemde yapılmaya başlanmıştır. Bu dönem dahilinde değerli maden yatakları kadar olmasa da, tarım da çok uluslu şirketlerin çalışma alanları arasındadır²³¹.

Bu dönemin karakteristik özelliklerinden biri de, geri kalmışlığın mihenk taşlarından insan ve hayvan gücü yerine, Sanayi Devrimi'nin sağladığı imkanlar

²²⁷ Uykun, s.9.

²²⁸ Halil Seyidoğlu, *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*, 18. Baskı, İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2013, s.10.

²²⁹ Dereli, s.61.

²³⁰ Gedikli, s.117.

²³¹ Turan, s.4-5.

dahilinde, makinenin ikame ettirilmesi ve bunun sonucu olarak da işletmelerin büyümesi ve hatta çok uluslu hale gelmesidir²³².

Gelişen teknoloji ve yeniliklerle beraber, iletişim araçlarının genişlemesi, ülkelerin diğer ülkelerdeki gelişmelere, ekonomik ve siyasal konjonktüre dair bilgi sahibi olabilmelerine zemin hazırlayarak, bu ülkelerin alternatif pazar bulma sorununa çözüm sağlamıştır²³³.

Bu dönemde dahilinde artan yurtdışı yatırımları ve bu durumun cazibesinin artmaya başlamasının; firmaların gümrük kısıtlamalarından kurtulması, ucuz işgücüne ulaşılması, muhtelif vergi muafiyetlerinden yararlanmaları, üretim için hammadde yakın fabrika kurulmasının avantajları ve ana ülkede, bir başka ev sahibi ülkede veya doğrudan yatırım yapılan ülkede üretilen ürünler için alternatif pazar kazanılması gibi sebepleri vardır²³⁴.

Ticaret Dönemi'nin aşırı riskli ve maliyetli hammadde kazanımından sonra, endüstride ilerleyen ve adeta sanayi hükümdarlığına zemin hazırlayan şirketler, ihtiyaç duydukları hammaddelere hem güvenilir yollardan, risksiz veya az riskli bir şekilde hem de bu kaynaklara daha az maliyetli bir şekilde ulaşmayı istemişlerdir. Artan Ar-Ge faaliyetlerinin getirdiği yeni sektörler için yeni hammadde arayışları ve bunu ucuz ve güvenilir şekilde yapma isteği sömürge anlayışını peydah etmiştir. Çekici topraklar olarak Afrika revaçtadır²³⁵.

Dünya genelinde sanayi ağırlıklı olan kapitalizm, bu dönem içerisinde sömürgecilik üzerine yoğunlaşmıştır. Avrupa ülkeleri bu kapitalist düzenin başını çektiği için, sömürge zihniyetini de benimsemiştir. Özellikle İngiltere, geri kalan bölgelere yatırım maksadıyla giderek, hem yeraltı hem de yerüstü zenginlikleri sömüren, bir sömürge imparatorluğu hedeflemiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları adına temel

²³² Talha Erhan Özcan, s.20.

²³³ Uykun, s.11.

²³⁴ Kudret Emiroğlu, Bülent Danişoğlu ve Binnur Berberoğlu, **Ekonomi Sözlüğü**, 1. Basım, Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları, 2006, s.157-158.

²³⁵ Dereli, s.62.

olan bu faaliyetler, aynı zamanda dünya genelinde ise bu zihniyet dünya savaşları açısından etken olmuştur²³⁶.

Sömürgecilik anlayışının getirdiği adeta kolonyal yatırım şekli olarak, dönemin öncülüğünü sırtlayan özellikle İngiliz firmalar, Güney ağırlıklı olmak üzere Amerika’da, peşi sıra Asya, Afrika ve hatta Avustralya’da yaptıkları yatırımlarla, doğrudan yabancı yatırımların da öncülüğünü yapmıştır. Bu doğrultuda, bu dönem dahilinde ortaya çıkan çok uluslu şirketler; üretim, pazarlama gibi alanlarda ölçek ekonomileri anlamında fazlasıyla avantaj sağlar duruma gelmişlerdir²³⁷.

Bu dönemde yapılan yatırımların amacı, çoğunlukla şirket büyütüp, kapital anlamda fayda elde etmekten ziyade, yatırım yapılan ülkede siyasal anlamda egemen olmak ve bu yüzden sömürge anlayışıyla paralel devam etmektedir. Bu bağlamda dönemin ileri gelen gücü İngiltere’dir. İngiltere’den sonra ise, Almanya, Fransa, Hollanda gibi ülkeler vardır²³⁸.

19. yy sonlarına doğru ise Amerika Birleşik Devletleri, çok uluslu şirketler piyasasına yavaş yavaş giriş yapmakta olup, iç savaşın bitmesiyle de ekonomik olarak düzene girmeye başlayacaktır. Ulaşım ve iletişim olanaklarındaki artışla beraber önce Kanada ve Güney Amerika’ya daha sonra Avrupa’ya yatırımlarını kaydıracaktır. ABD adına bu öncü firmalar Singer, Westinghouse, Western Electric ve International Bell gibi firmalardır²³⁹.

2.3.1.3. Ayrıcalıklar Dönemi (1914 – 1945)

Sömürge anlayışının çökmesiyle bir dönemin kapanması ve yerine gelen dönemin yapıtaşının hammaddesel anlamda ‘ayrıcalıklar’ tanınması üzerinden şekillenmesi, Kongo’da Lever imtiyazı ile, Ortadoğu’da ve hatta Arap Yarımadası’nda

²³⁶ Karl Marx, **Kapital: Ekonomi Politikin Eleştirisi**, Mehmet Selik ve Erkin Özalp (çev.), İstanbul: Yordam Kitap, 2017, s.718.

²³⁷ Gürün, s.18.

²³⁸ İnan Özalp, **Çok Uluslu İşletmeler: Uluslararası Yaklaşım**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1998, s.40.

²³⁹ Erdoğan, s.36.

ilk petrol imtiyazları ile ve Latin Amerika ve Orta Amerika’da United Fruit Birlikleri le kendini göstermiştir²⁴⁰.

1914’ten, I. Dünya Savaşından itibaren, o güne kadar varolmuş ve dış ticarete sıklıkla kullanılan engelleyici politikaların azalmaya başlamasıyla girilen bu döneme ‘Ayrıcalıklar Dönemi’ denmiştir²⁴¹. 1929 Ekonomik Buhranından ötürü elde kalan ürünler, stokları şişirirken, çok uluslu şirketler bu ürünler için alternatif pazar ve piyasalar bulmaya çalışmışlardır²⁴². Aynı zamanda da bu yıllarda ev sahibi ülke vatandaşları, yavru şirketlere personel ve hatta yönetici olarak da girebilme, çalışabilme imkanları bulmuşlardır. Bunun getirisi yine, kendi gelişmiş ülkelerinin vatandaşları olan işçilere yüksek ücretler ödemek yerine, yatırım yaptıkları ülkelerdeki emek sahiplerine ucuz işgücü ödemesi yapan çok uluslu şirketlere olmuştur²⁴³.

Sadece basit işgücü alımının haricinde, ev sahibi ülkenin yetişmiş, kalifiye elamanlarının/yöneticilerinin de çok uluslu şirketlerde istihdamı bu dönemde başlamıştır. Özellikle yönetici istihdamı açısından, bu durum bir iltir²⁴⁴.

Bu dönemde çok uluslu şirketler bir nevi ortaya çıkmak zorunda kalmışlardır. Bunda, dünyanın küreselleşerek tek bir pazar haline gelmesinden ziyade, 1929 krizi daha etkili ve tetikleyici unsur olmuştur. Çünkü artan üretimi tüketecek nüfustaki gelir azlığı, üretimi artıran firmaları alternatif pazar bulmaya itmiştir²⁴⁵. Kriz sonunda kurulan uluslararası örgütler, dış ticaret serbestliği için II. Dünya Savaşı’ndan sonra etkili olmuşlardır²⁴⁶.

I. Dünya Savaşı etrafında şekillenen, iki büyük savaş arasında duran ve bir de küresel ekonomik kriz barındıran bu dönemde, geçen dönemin yıldız ülkesi olan İngiltere’nin eski gücünü kaybettiğini ve bahsedilen diğer tüm olumsuzlukların dünya

²⁴⁰ Dereli, s.60-64.

²⁴¹ Gürün, s.38.

²⁴² Kaymakçı, s.227-228.

²⁴³ Temizel, Turan ve Temizel, s.463.

²⁴⁴ Pala, s.22.

²⁴⁵ Mutlu, s.18.

²⁴⁶ Gürün, s.35.

genelinde uluslararası ticareti de etkilediğini, büyüme oranlarını düşürdüğünü görüyoruz²⁴⁷.

Bir başka deyişle, bu dönemin en büyük özelliği, iki dünya savaşı arasında olması ve küresel savaşların küresel ticaret üzerinde etkisinin gözlemlenebilmiş olmasıdır. I. Dünya Savaşı'ndan sonra değişen küresel ticaret ve onun merkez üsleri, ilk etkisini Londra'da göstermiş ve Londra'yı eski ihtişamından uzaklaştırmıştır. Bölgeselden bağımsız, global çapta da hem yatırım miktarları azalmış, hem de yatırım şekilleri portföy yatırımlarından, doğrudan yabancı yatırım şekline bürünmüştür²⁴⁸.

Bu yetersiz iç talep eksikliği yüzünden doğan stok artışı problemi, zaten dönemin şartlarının iyileşmesiyle üretimlerini artırabilmeye başlayan firmalar için, alternatif pazar bulmayı zorunlu kılmış, bu firmaları yabancı ülkelere yöneltmiştir²⁴⁹. Bu milli sınırların dışına çıkma hedefini, tam anlamıyla gerçekleştiren ilk firma İngiliz "Lever Brothers" firması olmuş ve ilk modern anlamda çok uluslu şirketler olarak kabul edilmiştir. Daha sonra Hollanda'nın "Dutch Margarine Union" firması ile birleşerek "Unilever" ismiyle ticari yaşantısına devam etmiştir. Sonrasında ise 'Nestle', 'Philips' ve 'General Motors' gibi firmalar ilk çok uluslu şirketler olarak tanımlanmaktadır²⁵⁰.

Bu dönemin uluslararası ticaretine konu olan merkezi ürünü ise otomotiv sektörüdür. Çok uluslu şirketler, yatırımlarını geçen dönemlerde olduğu gibi tarım ve maden ağırlıklı olmaktan, otomotiv sanayi ağırlıklı hale getirmiştir. Bunların arasında kendi ülkelerinde üretim yapan birçok firma olsa da, çok uluslu mantığıyla bu üretimi yapan ilk firma olan ve Almanya, Fransa, İngiltere'de üretim merkezleri oluşturan ilk çok uluslu şirket, ABD merkezli General Motors sayılabilir²⁵¹.

Bu dönemde savaşta olmayan gelişmekte olan ülkeler ile sömürge ülkeler, kapitalist yolculuklarının başlarında olmalarına rağmen, dünya genelinden farklı bir seyir alarak, savaşta ülkelere gerek duydukları malzemeleri ihraç edip sağladıkları gelirlerle ise iç yatırım yaparak sanayilerini geliştirme uğraşındadırlar. Gelişmekte olan ülkelerin

²⁴⁷ Özten, s.26.

²⁴⁸ Seyidoğlu, s.553.

²⁴⁹ Mutlu, s.18.

²⁵⁰ Gürün, s.38-39.

²⁵¹ Temizel, Turan ve Temizel, s.463.

ve Türkiye'nin, ithalat yapamadıkları için doğan ihtiyaçlarının karşılığında, ithal ikameci ekonominin yükselişi başlamıştır²⁵².

Başlangıcındaki I. Dünya Savaşıyla ve sonrasında da gelen II. Dünya Savaşıyla birçok Avrupalı çok uluslu şirket, değişen ülke sınırları veya rejimleri veya politikaları yüzünden yatırımlarından vazgeçmiş veya vazgeçmek zorunda kalmışlardır. Bu durumdan etkilenmeyen ülkeler ise, ABD ve Sovyetler Birliği'dir²⁵³.

Dönemin özellikle ekonomik buhran yıllarında, tüm dünyada üretim, satış, pazar ve dış borç gibi sorunlarla boğuşması yanında bir de Sovyetler Birliği ve onların krizden, buhrandan etkilenmeyen yapısı vardır. Hatta o kadar ki, Sovyetler Birliği, bu dünya genelinde en iyi ihtimalle resesyonla kendini gösteren kriz esnasında, sanayisini katlamayı başarmıştır. Haliyle dış dünya da odağını Sovyetler Birliğine çevirirken, kapitalizmi ise sorgulama niyetine bürünmüşlerdir²⁵⁴.

Bu dönemle ilgili olarak şunun da bilinmesi gerekir ki, 1929 krizinin de etkisiyle köken ülke ve ev sahibi ülke bazında birtakım değişiklikler meydana gelmiştir. Yani, bazı Asyalı, Afrikalı veya Latin Amerikalı şirketler, Batı'da yatırım yapmaya başlamışlardır²⁵⁵.

Son olarak da, bu dönem dahilinde uluslararası ticaretin, yatırımların etkilendiği akım ve görüşlerden bahsetmek gerekirse; I. Dünya Savaşı'nın bitmesi ve ekonomik krizin gelip geçmesiyle birlikte, ticareti uluslararası bağlamda etkileyecek iki önemli görüş, bu dönemde aktif hale gelmiştir. Bunlardan ilki, daha sonra II. Dünya Savaşı'na da zemin hazırlayacak nitelikte olan milliyetçi hareketlerin iktisadi dünyaya da sıçramasıyla oluşan, iktisadi milliyetçilik akımıdır. Bir diğeri de, yoğun miktarlarda olacak şekilde koruyucu politikalardır. Ki bu da daha sonra, savaş sonrasında eleştirilecek, dünya

²⁵² Özten, s.28.

²⁵³ Mustafa Aykaç, Zeki Parlak ve Süleyman Özdemir, **Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler**, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2009, s.39.

²⁵⁴ Özten, s.28.

²⁵⁵ Dereli, s.62.

ticaretinin serbestleşme hareketleri ile beraber ortadan kalkacaktır. Ancak bu zaman içinde uluslararası iş birliği önünde engel olarak kalacaktır²⁵⁶.

Yani, dönem nasyonalist söylemlerin yaygınlaşmasıyla sona ermiştir.

2.3.1.4. Uluslararası Dönem (1945 – 1970)

II. Dünya Savaşından sonra gelişen teknolojiyle beraber, iletişim sorunları gittikçe azalmakta ve bu durum da çok uluslu şirketlerin yatırım yapacakları ülkelerin daha da uzak ülkeler olabilmesini sağlamıştır. Ana şirket ile yavru şirket arasındaki iletişimin sıkıntı olmadan devam edebileceği mesafe gittikçe artan hale gelmiştir²⁵⁷. Bu durumla beraber çok uluslu şirketler, özellikle 1950'lerden itibaren fazlasıyla önemli bir ekonomik gücü yönetmeye başlamışlardır²⁵⁸.

Bu dönem artık ulaşım ve iletişim açısından doğan yeniliklerle, mesafeden kaynaklı sorunların ortadan kalktığı bir dönem olmuştur. Bu da dış ülkelerdeki yatırımların, firmaların, şubelerin, ulaşım eksikliğinden kaynaklı otokontrollerinin azaldığı anlamına gelmektedir. Böylelikle faaliyetler uluslararası karar mekanizmaları tarafından ve toplu bir şekilde yönlendirilmektedir²⁵⁹.

1950'lerde toparlanmaya başlayan Avrupa ve Japonya, ekonomik olarak da bir büyüme trendine girmiştir. ABD ise büyümeye devam ederek, kurumsallaşmaya ve böylelikle istediği kontrol mekanizmasına ulaşmaya başlamıştır. Bunun nihayetinde ise dünya iktisadi yapısı olarak, ABD'ye benzemeye başlayacaktır²⁶⁰.

1950 – 1960'lı yıllar arasında çok uluslu şirketlerin bir Amerikan olayı haline gelmesiyle, dünyada bu anlamda önde gelen firmalara sahip olmaya başlamıştır. Bu firmalar uzmanlaşıp, farklılaştıkları teknik, finansal ve yönetim aktivitelerini, edindikleri pazarlama avantajlarıyla beraber, ucuz işgücüne sahip denizaşırı ülkelere taşıyarak ve adeta eski sistemleri dekonstrüksiyona uğratarak, kendi yeni sistemlerini kurmuşlardır.

²⁵⁶ Gürün, s.19.

²⁵⁷ Temizel, Turan ve Temizel, s.466.

²⁵⁸ Kaymakçı, s.228.

²⁵⁹ Turan, s.7.

²⁶⁰ Özten, s.29.

Avrupa menşeli şirketlere üstünlük kuran ABD’li şirketler, Batı Avrupa’daki insanların yüksek gelirleri ve zevklerinin ABD insanıyla benzerliğinden ötürü, aynı zamanda ihracatta yaşadıkları sorunlar ve Avrupa ülkelerinin de davetiyle beraber, Batı Avrupa’ya yatırımlar yapmışlardır. İhracatta yaşadıkları sıkıntıları, doğrudan yabancı yatırım yaparak aşmış ve dünya genelinde doğrudan yabancı yatırımların %60’ını oluşturan bir güç imparatorluğu kurmuştur²⁶¹.

Uluslararası dönem için çok uluslu şirketlerin küresel anlamda, tam anlamıyla hacim kazandıkları dönem denilebilir. Özellikle 1945-1970 yılları arasında, genişlemeleri ilerlerken alternatif üretim şekilleri ve yeni pazarlara açılmaları hasebiyle bu yıllar ‘Global İşletme Yılları’ olarak adlandırılır²⁶².

Global İşletme Yılları dahilinde, şirketlerin yapıları da değişiklik göstererek, ‘global yapı’ halini almıştır. Bu yapı değişikliği, ulaşım ve haberleşme alanlarının, bu dönemde ve özellikle savaş yılları arasında yapılan yeniliklerle birlikte değişmesi ve bu durumun ana firmanın, yavru firmalara ulaşma, yönlendirme gibi etkilerini artırmasıyla beraber, yavru şirketlerin bağımsız, otonom yapılarını değiştirerek, ana şirketin çok daha rahat bir şekilde firmanın tamamını yönlendirebilme yeteneği kazanmasına sebep olmuştur (*). Bu da, sabit bir ürün ve endüstri odaklı üretimden, çok bölümlü ve birçok sanayi dalında aktif şirket şeklinde örgütlenmelerini sağlamıştır²⁶³.

Bu raddede uluslararasılaşma, şirketlerin uluslararası gelişmelerden ve uluslararası piyasa hareketlerinden etkilenmelerine ve onlara göre konumlanmalarına sebep olurken, şirket içinde kurumsallaşmanın da etkisiyle, uluslararası departmanlar oluşturarak, ulusal ve uluslararası alanları iki farklı faaliyet alanı olarak ayırmışlardır²⁶⁴.

Bu dönemin bir diğer özelliği, çok uluslu şirketlerin sistemine yabancı olan ve henüz adapte olamamış olan dünyanın bazı kesimleri, özellikle ‘ev sahibi ülke’ konumunda olan Asya, Afrika ve Latin Amerika ülkeleri, ülkelerinde yatırım yapan Batı

²⁶¹ Erdoğan, s.37.

²⁶² Mutlu, s.25.

²⁶³ Talha Erhan Özcan, s.23.

²⁶⁴ Pala, s.23.

menşeli firmalara ve hatta o firmaların işgücünde bulunan insanlara adeta “davetsiz misafir” muamelesi yapılmıştır²⁶⁵.

II. Dünya Savaşı’ndan sonra geçen bu dönemde, artık sömürgeciliğin bitmesiyle uluslararası ticaret serbestleşecek ve çok uluslu şirketlerin çoğalmasına imkân sağlayacak seviyeye gelmiştir. Bunun en önemli mimarları, bu dönem oluşan yeni kurumlardır. Bu kurumlar arasında da, anlaşmayı kabul eden ülkeler arasında uluslararası ticaret açısından kolaylıklar sağlanan ve sınırlandırmaların azaltılmasını söyleyen anlaşma olan GATT, yani Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması öne çıkmaktadır²⁶⁶.

Bu dönem II. Dünya Savaşı’nın bitmesiyle başlamasına rağmen, bir diğer kutup yönelimine, taraf tercih etmeye sebep olan, Soğuk Savaş dönemini barındırır. Ancak bunun aksine, beklenenin tersi şekilde uluslararası ticaretin serbestleşmesi için önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. En önemli adım yukarıda da söylendiği gibi, çok uluslu şirketlerin yaygınlaşması adına yaptığı etkiyle, GATT’ın kuruluşudur²⁶⁷.

Tarihsel anlamda GATT’ın kuruluşu bir çeşit olaylar silsilesi halinde tetiklenmiştir. 1929 küresel ekonomik krizin etkisiyle, uluslararası ticarete kısıtlama, tarife gibi daraltıcı önlemler alınmaya başlamıştır. Ülkeler sermaye çıkışlarını engellemek adına ithalatı kısıtlamak için tarifeler koymuşlardır. Ancak resesyonun düşürdüğü fiyatlardan ötürü, tarifeler bir zaman sonra efektifliğini yitirmeye ve yetersiz gelmeye başlamıştır. Tarifelerle de engel olunamayınca, miktar kısıtlamalarının devreye girmesiyle uluslararası ticaret yapılması zorlu bir hale gelmiştir. Bu güçlüğü, zorluğu ortadan kaldırmak için 1947 yılında 23 ülke imzalı GATT kurularak, uluslararası ticaret canlandırılmıştır²⁶⁸. Kalkınmayı hızlandırmak ve mali sistemleri düzenlemek adına önceleri kurulan iki önemli kurum olan Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu

²⁶⁵ Temizel, Turan ve Temizel, s.466.

²⁶⁶ Seyidoğlu, s.559.

²⁶⁷ Pala, s.22-23.

²⁶⁸ Lester Thurow, **The Future of Capitalism: How Today’s Economic Forces Shape Tomorrow’s World**, 1. Basım, New Jersey: Penguin Group, 1997, s.98.

(IMF)’ndan sonra, şimdi de uluslararası ticareti serbestleştirmek adına GATT kurulmuş ve daha liberal bir dünya ekonomisine doğru ilerlenmeye devam edilmiştir²⁶⁹.

Burada çok kısa bir şekilde GATT’ın işleyişi ve prensiplerinden bahsetmek gerekirse; öncelikli olarak iç piyasayı koruma aracı olarak sadece gümrük tarifelerinin kullanılması, üye ülkelerin ticari etkinliklerinin herhangi bir şekilde ayrımcılığa uğramadan devam etmesi, görüşme esnasında karşılıklı ödün sistemi ve mensupları tarafından doğacak olan anlaşmazlıklar için tarafsız bir şekilde arabuluculuk yapılması, son olarak da yapılan tarife indirimlerinin bağlayıcı nitelikte olması, gibi kurallar bütünü içerisinde hareket eder²⁷⁰.

Toparmak gerekirse, anlaşmanın genel amacı, üye devletler adına, refah seviyelerinin yükseltilmesi, gelir, arz, talep gibi parametrelerin büyümeye hizmet etmesinin sağlanması, kıt kaynakların tam anlamıyla ve efektif şekilde kullanılması ve yüksek üretimle beraber geniş bir dış ticaret hacmine sahip olunması. Anlaşmanın daha basit, özel amaçları ise, genel amaçlara ulaşmak adına tarifeler veya her türlü engelleyici politikaları dizginlemek olarak söylenebilir.

Bu uluslararası akışı hızlandıran etkenlerden biri de diğer kurumlardır. GATT ve Dünya Bankasından başka bir de 1958 yılında AB’nin kurulması, burada bahsedilmesi gereken diğer önemli kurumdur²⁷¹. Bu dönem içinde AB’nin de etkisiyle, ABD kökenli firmaların Batı Avrupa topraklarında yaptıkları yatırımların da sebep olduğu artışla beraber, dünya genelindeki toplam doğrudan yabancı yatırımların %60’ı ABD’li firmalara ait hale gelmiştir²⁷².

Avrupa dışında ise önemli maden yataklarına sahip olan ülkelerle, önemli iç pazar büyüklüğüne sahip gelişmekte olan ülkelere yatırımlar yapılmıştır. Bu yatırımların

²⁶⁹ Süha Atatüre, “Tarihsel Gelişim Sürecini Anlamak”, **Stratejik Araştırmalar Dergisi**, Yıl.1, Sayı.2, Eylül 2003, s.71.

²⁷⁰ Uykun, s.15.

²⁷¹ Cahit Aydemir, İbrahim Arslan ve Funda Uncu, “Doğrudan Yabancı Yatırımların Dünya’daki ve Türkiye’deki Gelişimi”, **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt.23, (2012), s.73.

²⁷² Gürün, s.40.

petrol zengini olan ülkeler haricinde kalanları olan ve kuvvetli iç pazar talebine sahip olan ülkeler ise, Güney Kore, Arjantin, Meksika ve Brezilya gibi ülkelerdir²⁷³.

Bu döneme kadar, güçlü ülkelerin çok uluslu şirket sayılarının, bir fikir vermesi açısından karşılaştırılması için ‘Tablo 2’ oluşturulmuştur.

Tablo 2: Dünya Üzerinde Yıllara Göre Çok Uluslu Şirket Sayısı

Yıl/Ülke	ABD	İngiltere	Kıta Avrupası	Tüm Avrupa	Japonya	Toplam
1914 Öncesi	122	60	167	227	0	349
1914-1918	71	27	51	78	0	149
1920-1938	614	217	361	578	4	1191
1939-1945	172	34	44	78	40	290
1946-1958	1108	351	377	728	21	1857
1959-1967	2749	1111	993	2104	247	5100

Kaynak: Erdoğan, Ali. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Etkinliği: Türkiye İçin Ekonometrik Bir Uygulama”, **Doktora Tezi.** İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011, s.37.

2.3.1.5. 1973 – 1980 Arasında Uluslararası Ticaret

Bu yılları uluslararası dönemin içinde olmasına rağmen ayrıca incelemek maksatlı ayırmamızın sebebi, doğrudan yabancı yatırımlar devam ederken, yaşanan petrol krizi nihayetinde artış hızlarının düşüşe geçmesidir. Yine sektörde ağırlığı olan firmalar ABD merkezli firmalar olurken, artık yavaş yavaş Avrupa (özellikle Batıda kalan

²⁷³ Seyidoğlu, s.559.

lkeleri) ve Japonya'dan doğan çok uluslu şirketler küresel çapta ABD'den doğan firmaları dengeye çekmeye bařlamıřtır²⁷⁴.

Amerikan menşeili çok uluslu şirketlerin ise, ilk yatırım tercihi olan Avrupa, zamanla özellikle Amerika için çekiciliğini yitirmeye başlamıştır. Bu durumun iki dayanağı, Avrupa lkelerinde kullanılan para birimlerinin Amerikan doları karşısında değer kazanması ve ücretlerin artması dolayısıyla artan maliyetler olarak belirlenir. Bunun akabinde bu dönemde hızla yükselen gelişmekte olan ülkelerin, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına açık hale gelmesi dahilinde, o ülkelere kayan yatırımların hızla artması kaçınılmaz olacaktır²⁷⁵.

1979 yılında ise, şu anki durumun adeta başlangıcını oluşturacak, temeli maiyetinde bir olay vuku bulmuştur. Çin'in mevzuat değişikliği yapmasıyla, yabancı sermaye özendirilmiş ve Çin'e yapılan doğrudan yabancı yatırımlar artmıřtır²⁷⁶.

2.3.1.6. 1981'den Sonra Uluslararası Ticaret

Uluslararası dönem içerisinde, rekabetin artık iyice artmaya başladığı ve uluslararası ticaretle birlikte, çok uluslu şirketlerin de günümüzdeki karakteristik özelliklerinin oturmaya başladığı dnemdir²⁷⁷. Rekabetin arttığı bu dönemde, dış alım ve dış satımdan ziyade, dış piyasalarda yapılan yatırım, üretim ve satış faaliyetleri, global firma olmak adına önem kazanmıřtır²⁷⁸. Bu globalizasyon firmaların gerek tecrübe, gerek standart üretim ve en önemlisi de yığın üretim şekliyle maliyetleri düşürmesine olanak saęlamıřtır²⁷⁹.

Kültürel anlamda ise bu dönem, son zamanlardaki oluşan durumlarla beraber, uluslararası ticaretin çok daha karmaşıklaşmasına ve gerek büyük, çok uluslu olsun gerek küçük ölçekli firma olsun, gerek üretim gerek hizmet sektöründe faaliyet göstersin, gerek kâr amacı gtsn gerek gtmesin, gerek gelişmiş bir ülkede gerek gelişmekte olan bir

²⁷⁴ Temizel, Turan ve Temizel, s.466.

²⁷⁵ Erdoğan, s.38.

²⁷⁶ Seyidoğlu, s.559.

²⁷⁷ Kaymakçı, s.228.

²⁷⁸ Gedikli, s.119.

²⁷⁹ Gülten Kazgan, **Küreselleşme ve Ulus Devlet: Yeni Ekonomik Düzen Ne Getiriyor? Ne Götürüyor? Nereye Gidiyor?**, 6. Basım, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2015, s.179.

ülkede doğsun, tüm çok uluslu şirketler ve yöneticileri için, politikalarını kültürel farklılıkları gözетerek oluşturmasına neden olmuştur²⁸⁰.

1993 yılında AB adını alan ve 12 Avrupa ülkesinden oluşan AET'nin, kurulma amacı ve politikaları da büyük ölçüde yine dış ticaret ve çok uluslu şirketler ile ilgilidir. Almanya, Fransa ve Birleşik Krallık gibi emperyalist ve kapitalist Avrupa ülkelerinin, dünyanın diğer kapital güçlerine karşı, gerek rekabet ve güç kazanımı gerekse de dünya ticaretindeki paylarını artırma hedefleri bu bağlamda motivasyon kaynağı olmuştur²⁸¹.

Avrupa ile Amerika'nın arasında sık sık değişen ve gelişen yatırım farklılıkları 1980'ler itibariyle, bu sefer de Avrupa'nın yatırım olarak öne geçtiği bir hale evrilmiştir. Yani, ABD sınırları içerisinde yatırım yapan Avrupa şirketlerinin yatırımları, Avrupa'da yatırım yapan Amerikan şirketlerinin yatırımlarını geçmiştir. Bunun sonucu olarak da Amerika, kendine yeni yatırım alanları olarak, üretim maliyetlerinin daha düşük olduğu Latin Amerika, Orta Doğu, Uzak Doğu gibi bölgeleri seçmiştir²⁸².

Bu yıllar arasında Japonya'nın da denkleme girme çabaları vardır. En önemli yatırım hareketi olarak, Endonezya'ya petrol yatırımları yapmış ve peşi sıra Tayvan, Tayland ve Filipinler gibi Doğu Asya ülkelerinde sermaye-yoğun olmayan tekstil gibi sektörlere yatırım yapmıştır²⁸³.

1990'lı yıllar dahilinde, çok uluslu şirketler hem nicelik hem de nitelik bakımından fazlasıyla güçlenmiştir. 2000'lere doğru artık dünya ticaretinin takriben yarısı, sayıları 500 civarında olan çok uluslu şirketler tarafından yapılır hale gelmiştir²⁸⁴.

Tahminler, milenyumun başlarında dünya ticaretinin yaklaşık olarak %50'sinin çok uluslu şirketler tarafından yapıldığı yönündedir²⁸⁵.

²⁸⁰ Mutlu, s.32.

²⁸¹ Uykun, s.12-13.

²⁸² Erdoğan, s.38.

²⁸³ Erdoğan, s.38.

²⁸⁴ Turan, s.8.

²⁸⁵ Ali Güner Tekin, "Kapitalizmin İpini Çok Uluslu Şirketler mi Çekecek?", *Ekonomistler Bülteni*. Ocak 2003, <http://www.angelfire.com/ok4/aligunertekin/200301KapitalizminIpi.pdf> (05 Ağustos 2020).

20. yy'ın son yıllarına gelindiğinde ise gelişmiş ülkelerden çıkan çok uluslu şirketler, artık uluslararası ticareti yönlendirirken, merkez ülkeleri ile aralarında bir ticari savaş durumu peydah olmuştur²⁸⁶. Sonrasında ise giderek artan yatırımlar 21. yy itibariyle dünyayı tek bir hedef piyasa haline getirmiştir. Bu yıllarda küresel iktisadın baskın hale gelmesiyle, geçen yüzyılın en önemli problemi olan 2 dünya savaşında da olduğu gibi, doğan gerginliklerin çözüm arama şekli konvansiyonel bir şekilde askeri veya siyasi savaşlara gebe olmak yerine, ticari savaşlara dönüşmüştür²⁸⁷.

2.3.2. Yerel Açıdan / Perpektiften (Türkiye)

II. Dünya Savaşı'nın da bitmesiyle ve çok uluslu şirketlerle birlikte, uluslararası anlamda sermaye hareketliliğinin artmaya başlaması, gelişmekte olan ülkelerin de bu hareketliliğe dahil olma niyetleri, istekleri ve haliyle çabalarıyla sonuçlanmıştır. Bu bağlamda, dönemin yapısına bakıldığı zaman iktisadi olarak da bazı gereksinimlere sahip olan Türkiye için, dış kaynak ve döviz ihtiyacı azımsanmayacak seviyelerdedir. Türkiye haliyle bu ihtiyacı giderebilmek için bazı özendirici politikalara başvurmak durumunda olup, iktisadi kalkınmayı desteklemek amacıyla 18 Ocak 1954 tarihli 'Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu'nu uygulamaya geçirmiştir. Zamanla, dünyadaki gelişmelerle birlikte, ticari ve ekonomik anlamdaki yenilikler doğrudan yabancı yatırımları ve haliyle de çok uluslu şirketi etkiler hale gelmiştir. Dünya ticaretinde oluşan değişikliklerle ve bu alanlarda doğan yeni kavramlarla birlikte, farklılıklar meydana gelirken, Türkiye hala 1954 yılında yürürlüğe koyulan ve özendirici hükümler barındıran kanunla yabancı sermayeyi yönlendirmekteydi. Tüm bu kavramsal anlamda, uygulama anlamında, yatırım ve yatırımcının haklarını koruma anlamındaki eksiklikler, 5 Haziran 2003 tarihli 'Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu' ile değiştirilmeye çalışılmıştır²⁸⁸.

Resmî Gazete'de yayınlanan hükümlere göre, bu Kanunun amaçları; öncelikle eski hükümde de olduğu gibi doğrudan yabancı yatırımların özendirilmesine, yatırım ve yatırımcının gözetilip, korunması ve bu hususta tanımlanırken olduğu gibi uluslararası standartlara uyulmasına, bu yatırımlarla ilgili eskiden izin, onay gibi aşamaların artık

²⁸⁶ Kaymakçı, s.228.

²⁸⁷ Temizel, Turan ve Temizel, s.466.

²⁸⁸ Levent Başak, **4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu Çerçevesinde Yabancı Sermaye Mevzuat Rehberi**, Ankara: Türmob Yayınları, 2008, s.36.

sadece bilgilendirme şeklini almasına ve bu dönemden itibaren belirlenen politikaların doğrudan yabancı yatırımları artıracak şekilde düzenlenmesine, imkan sağlar niteliktedir²⁸⁹.

2.4. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN ORTAK ÖZELLİKLERİ / ORTAK AMAÇLARI

Bir firmanın, ülkesinde kurulup, sevilip belli bir güç sahibi olduktan sonra, yurtdışına açılmaya karar vermesiyle karşısına çıkan ilk engel, hangi ülkeye açılacağına karar vermesi olacaktır. Bir ülkeyi belirledikten sonra o ülkeye yatırım yapmasının artılarını ve eksilerini bir başka deyişle avantajlarını ve dezavantajlarını düşündükten sonra, o ülkenin değerlerine ve kaynaklarına bakarak karar verecektir²⁹⁰.

Yatırım yaparken seçilen ülkeler, genelde işgücüne erişim kolaylığından ve ucuzluğundan ötürü, gelişmekte olan ülkeler olmaktadır. Böylelikle üretim daha ucuza geleceği için artan kâr oranı, o ülkenin yatırım yapmaya değer olduğunu gösterir²⁹¹. Tabii bu, başta emek olmak üzere üretim faktörlerine rahat ulaşma durumunun, kâr marjını artırması ceteris paribus dahilinde belirtilmektedir.

Ulusal sınırların dışına çıkan çok uluslu şirketler, ekonomik anlamdaki ağırlığını korumak, devam ettirmek ve yüksek kâr elde edebilmek için, ihtiyacı olan üretim faktörlerine ulaşım kolaylığı alternatifleri peşindedirler. Böylelikle maliyetleri kısarak, kar maksimizasyonuna ulaşabilmeye çalışırlar²⁹².

Temel anlamda üretimin ilk aşamalarını, standart prosedür ile yapılabilecek kısımlarını, uzman işgücü ve yöneticiye ihtiyaç duymadığı için ve kalifiye olmayan işgücü tarafından üretilebileceği için, bu tip üretimi niteliksiz işgücünün olduğu ülkelerde

²⁸⁹ Resmi Gazete, 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, 2003, <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2003/06/20030617.htm#1> (03 Ağustos 2020).

²⁹⁰ Batır, s.23.

²⁹¹ Oya Aytemiz Seymen ve Tamer Bolat (Ed.), **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik**, İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık, 2005, s.61.

²⁹² Hüseyin Çeken, “Küreselleşmenin Çok Uluslu İşletmelerde İstihdam ve Ücret Politikalarına Etkisi”, Oya Aytemiz Seymen ve Tamer Bolat (Ed.), **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik** içinde, İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık, 2005, s.244.

ucuza imal ettirerek ve montaj için başka yere ihraç edip nihai ürün haline getirerek, pazara sürerler²⁹³.

Yatırımın artıları düşünülürken, avantajların başında, nihayetinde yatırımın merkez ülkeden daha fazla kâr getirecek bir ülkede yapılması gelmekteyken; eksileri düşünüldüğünde ise en büyük dezavantaj risk unsuru olacaktır. Çünkü yatırımın yapıldığı merkeze ve yapıldığı esnada olan ekonomik ve siyasal faktörlere göre risk oranı değişecektir²⁹⁴.

Bu noktada genel anlamda çok uluslu şirketlerin amaçlarından bahsetmek gerekirse, “hisselerini elinde bulunduran kişilerin kazançlarını en üst düzeylere ulaştırarak, onların yapmış oldukları yatırımlarından ötürü pişman olmamalarını sağlamak” olarak genellenebilir²⁹⁵.

Merkez ile çok uluslu şirketlerin arasındaki bu bağlantı durumu, esasen merkezdeki ülkenin sağladığı getiri ve ekonomik üstünlükle globalde söz sahibi ülkelerden biri olmasını sağlamaktır. Bu sayede iç odaklı veya dış odaklı herhangi bir kriz durumundan doğan istikrarsız tablonun, bu şirketlere zarar vermesi düşük ihtimal olacaktır²⁹⁶.

Genel olarak çok uluslu şirketlerin hepsini kapsayacak şekilde olan özellikleri sayılmaya çalışılsa, tanım farklılıklarından ve sürekli benzer kavramlarla karıştırılmasından ötürü, en fazla 2-3 tane özellik yazılabilir (*). Bunların başında en az 2 ülkede faaliyette bulunma mecburiyeti gelir. Bu merkez ülkeyle beraber, o ülkenin sınırları dışına çıkıldığını ve dışarıda üretim, satış veya dışarıdan tedarik yapıldığını gösterir. Bu durumla paralel olarak da tüm bu faaliyetlerin merkezden denetlenmesi, bir diğer ortak özellik olarak yazılabilir. Merkezi denetimin doğal bir sonucu olarak ise,

²⁹³ Dominick Salvatore, **International Economics**, 10th Edition, Hoboken: Wiley Publishing, 2010, s.354-356.

²⁹⁴ Seyidoğlu, s.570.

²⁹⁵ Rajneesh Narula ve John Dunning, “Industrial Development, Globalisation and Multinational Enterprises: New Realities For Developing Countries”, **Oxford Development Studies**, Vol.28, No.2, (February 2000), s.25.

²⁹⁶ Şatıroğlu, s.24.

merkez ile şubeler arasındaki koordinasyon gereksinimi, bu şirketlerin ortak bir politika dahilinde çalışmalarına olanak sağlayacaktır²⁹⁷.

Barletth ve Ghoshal bu özelliklere sermayeyi de ekleyerek, en az 2 ülkeye sermayenin dağıtılmış olması gerektiğini söyler. Bunun sonucu olarak da birden çok ülkede ulaşılan üretim miktarı, toplam üretim içerisinde önemli yer kaplamaktadır. Dünyanın birçok yerinde yapılan, bu üretim esnasında ise, o ülkelerin iktisadi veya gelişme problemlerini önemsemezler. Sadece kendi ajandaları için uğraşırlar²⁹⁸.

Sahiplik açısından ise farklı ülkelerin sahip olduğu bir şirketten ziyade, farklı ülkelerde üretim başta olmak üzere, dağıtım, planlama gibi faaliyet gösteren şirketlerdir. Özellikle sahip olduğu bilgi, birikim ve en önemlisi teknolojiyi, bu ülkelerdeki tüm yavru şirketlerine dağıtarak ve merkezden de bunları yöneterek monopolist politikalarını güçlendirirler. Bu politikalar da sermaye sahipleri tarafından değil, profesyonel yönetici ekibi tarafından idame ettirilir²⁹⁹.

Bu noktada çok uluslu şirketlerin özelliklerini toparlarken, kategorize etmekte fayda olacaktır. İlk olarak iktisadi başarılarından bahsederek, bu gücün diğer ülkelerdeki üretim zenginliğinin getirdiği global destekle beraber gelen maddi, gelirsel güce dayandığı söylenebilir. İkinci olarak ise, şirketin her türlü kararına etki eden merkezi gücün aynı zamanda bir üst akıl edasıyla denetleme işlevini de üstlendiği söylenebilir³⁰⁰.

Yine Bartlett ve Ghoshal'a göre çok uluslu şirketler, küresel anlamda, yerel anlamda ve öğrenim anlamında elde ettiği kazanımları dahilinde başarıya ulaşırlar. Küresel kazanımlarının temelinde uluslararası çeşitliliğin getirdiği ölçek ekonomileri yer alırken, yerel bazda yatırım yapılan her ülkedeki gereksinimlerin doğru tespit edilerek, nihai ürünün şekil almasını sağlamak amaçlanır. Son olarak öğrenim tecrübeleri ise,

²⁹⁷ Özgür Saraç, **Küresel Vergi Rekabeti ve Ulusal Vergi Politikaları: Türkiye Değerlendirmesi**, 1. Baskı, Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları, 2006, s.23-24.

²⁹⁸ Arslan, s.61.

²⁹⁹ Aygöl Dönmez, "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret Üzerine Olan Etkileri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama", (**Yüksek Lisans Tezi**, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2009, s.11.

³⁰⁰ Cenk Ecevit, "Küreselleşen Dünyada Çok Uluslu Şirketler ve Politik Risk", (**Yüksek Lisans Tezi**, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008), s.41.

global ve lokal tecrübelerin bir potada eritilerek, şirket hedeflerine hizmet etmenin öğrenilmiş olmasıdır³⁰¹.

Çok uluslu şirketlerin bu kadar geniş bir coğrafyaya hizmet verebilmelerinin ve bu geniş alandan faydalanmalarının en işlerine gelen tarafı ölçek ekonomileridir. Çünkü ölçek ekonomileri sayesinde, mukayeseli üstünlükler teorisi gereği, üstün olduğu sektör ve üründe maliyetleri düşürme imkânı bularak, kâr marjını fazlasıyla artıracaktır³⁰².

Çok uluslu şirketler, dış yatırımlarla dünyada söz sahibi olmaya başladıkça, teknoloji ve Ar-Ge faaliyetlerinin de artmasıyla kazandığı güç ile birlikte, o ürün pazarında tekelleşmeye ve monopol güç olmaya bakarlar. Bu da fiyat mekanizmasının kontrolünü kendilerine vereceği için, tavan fiyatlarla astronomik kârlar elde ederek, uluslararası pazarlarda bu üstünlüğü kaybetmemeye çalışırlar³⁰³.

Çağdaş anlamda kapitalizmi kendi etrafında çevirtiren çok uluslu şirketler, bunu; ihracata ve istihdama sağladıkları direkt etkiyle, teknolojik çalışmaları hem ilerletmesiyle hem de hareket ettirip, nakil ettirmesiyle ve şirketsel anlamda ise, yönetsel tecrübelerini aktarmasıyla gerçekleştirirler³⁰⁴.

Çok uluslu şirketler küresel anlamdaki başarılarını, üretim zincirini ve dağıtım ağını, rekabet gücü ve monopol kazanç olarak değerlendirirler. Bu rekabeti iki farklı yönden, iki farklı şekilde destekleyerek, artırır. İlk olarak yatay şekilde birleşmelerle üretim bandında yerel olarak başarılı ve standardizasyonunu iyi konumlandırarak, kalite artırıcı bir eğilim göstererek yaparlar. İkinci olarak da dikey birleşmelerle sağladığı ve üretim adına avantaj sağlayan hammadde ve türevleri olarak üretim organizasyonları sayesinde, piyasasal sorunları tedarik, üretim, dağıtım gibi aksaklıklara sebebiyet

³⁰¹ Michael Porter, **The Competitive Advantage of Nations**, London: Macmillan Press, 1998, s.82.

³⁰² Murat Ali Durupçu, **Küresel Rekabet Gücü: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme**, 1. Baskı, Ankara: Nobel Yayınları, 2001, s.63.

³⁰³ Haldun Soydal, “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Verimlilik Analizi: Otomotiv Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, (**Doktora Tezi**, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2007), s.26.

³⁰⁴ Deniz Özyakışır, “Küreselleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketlerin Rolü ve Ulus-Devletin Aşınma Argümanı Olarak Mai Anlaşması”, (**Yüksek Lisans Tezi**, Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2007, s.38.

vermeden atlatmalarına imkân tanımalarıdır. Bunun en önemli yardımcı faktörü, faydalanılan ölçek ekonomileri olmuştur³⁰⁵.

Bu noktada çok uluslu bir şirketin yatırım yapacağı ülkedeki lokasyonla ilgili hakimiyeti ve şirketleşme noktasında piyasa anlamında bilgisi, ağırlığını koyabilmesi gibi faktörlerle farklılık kazanan aktivitelerin karşılaştırılabilmesi adına ‘Tablo 3’ dikkate değer olacaktır.

Tablo 3: Çok Uluslu Şirketlerin Aktivite Tercihleri

	Lokasyona Hakimlik (Olumsuz)	Lokasyona Hakimlik (Olumlu)
Kendine Benzetebilme ve Piyasaya Hakimlik (Olumsuz)	Yalnızca Dış Satım (İhracat)	Lisans Sözleşmeleri
Kendine Benzetebilme ve Piyasaya Hakimlik (Olumlu)	Lojistik Destek (Dağıtım Faaliyetleri)	Doğrudan Yabancı Yatırım

Kaynak: Ataman, Muhittin (Ed.). **Küresel Güç ve Refah: Uluslararası Ekonomi Politik Teorileri ve Alanları.** Ankara: Nobel Yayınları, 2007, s.237.

Çok uluslu şirketlerin gittikleri ülkelere faydalı oldukları, bu yüzden de ev sahibi ülkeler tarafından doğrudan yabancı yatırımların talep gördüğü bilinirken, aynı zamanda bu yatırımların ekonominin bir gereği olduğu da kabul edilmelidir. Bu faydalar ise, sadece maddi olmakla kalmayıp, manevi olarak da fayda sağlar nitelikte olabilirler. Tartışmasız en önemli ve en direkt faydası beraberinde getirip, ülkeye soktuğu döviz transferidir. Haricinde ise makine vb. üst düzey teknoloji ürünleri sayılabilir. Manevi anlamda da, maddi olmayan şekilde şirket kültürü, üst düzey bilgi aktarımı ve en önemlisi know-how aktarımı yapmalarıdır. Tüm bunları o ülkedeki bir şirketle ortak teşebbüs yaparak (joint

³⁰⁵ Salvatore, s.356.

venture), direkt oradan bir şirketi satın alarak veya onunla birleşerek (şirket evliliği – mergers and acquisitions) ya da sıfırdan oraya özel yeni bir şirket kurarak yapabilir³⁰⁶.

Ana şirket ile bağlı şirketler nihayetinde aynı sistemin parçaları olduğu için, genellikle ana şirket ile bağlı şirket arasında, bazen de iki bağlı şirket arasında sadece sermaye ve çıktı ile sınırlı kalmayıp, teknoloji ve yönetici transferi de gerçekleşir. Bu transferler ışığında edinilen tecrübe ise, kolektif bilincin ortak kümesi içinde yer alır. Haliyle zamanla tüm çalışmalar (Ar-Ge faaliyetleri, finans, üretim, pazarlama gibi) güncel veya retroaktif bir şekilde paylaşılarak, şirketlerin entegrasyonunu artırır³⁰⁷.

Son olarak da, çok uluslu şirketlerin yaptıkları üretim için kullandıkları ve hepsi adına ortak olan üretim şekillerini sayacak olursak, bunlar; geriye bağıntılı üretim yani kendilerine veya dünyaya hammadde yapmak için çıkartılan ve işlenen doğal kaynakların, kullanılması veya satılması; ileriye bağıntılı üretim yani kaynak ülkenin üretim fazlalığı yaşaması veya o sektör bazlı tüketim azlığı yaşanması durumunda, dünyaya açılarak bir ev sahibi ülkede bu faaliyetlere devam edilmesinin gerekmesi ve yatay bağıntılı üretim yani ev sahibi ülkeye sadece yatırım yapmakla kalmayıp, o ülkeye üretim için know-how (gerek olan teknoloji, teknik yardım ve işgücünün) transfer edilmesi olarak söylenebilir. Böylelikle üretim masraflarını kısararak ve yeni pazarlar yaratarak kar maksimizasyonuna ulaşmayı hedefler³⁰⁸.

2.5. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN YÖNETİMSEL ANLAMDA SINIFLANDIRILMASI

Çok uluslu şirketlerin gerek tanımlamadaki zorluklarından, gerek özellik farklılıklarından dolayı, sabit bir şekilde tek bir argüman üzerinden tür sınıflandırılması mümkün değildir. Ancak genel kabul görmüş sistem dahilinde, yatırım yaptıkları ülkeler üzerinden 3 ayrı tür olarak belirtilebilirler. Bunlar; yalnızca ana ülkeden, tek merkezli olacak şekilde yönetilen (etnosentrik), yabancı ülkelerdeki oluşumların da aktif ve merkezi olduğu, çok merkezli yönetim şeklini benimseyen (polisentrik) ve son olarak da

³⁰⁶ Ali Şen ve Murat Karagöz, “Türkiye’deki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Büyüme ve İhracata Etkisi”, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Cilt.0, Sayı.50, (Ekim 2010), s.1070.

³⁰⁷ Deniz Arıkan, *Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları*, 1. Basım, İstanbul: Hiperlink, 2006, s.17.

³⁰⁸ DPT, *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, Ankara, 2000.

dünya merkezli yönetsel ayrıcalıklara sahip olan (geosentrik), olarak türlerine ayrılabilirler³⁰⁹.

Çok uluslu bir şirketin bu yönetim tarzlarından birini benimsemesi, diğerini benimseyemeyeceği ya da sadece birini seçmesi gerektiği anlamına gelmez. Yani, faaliyetlerini birbirlerinden farklı şekillerde idame ettiren çok uluslu şirketler, bahsi geçen modellerle kendilerini konumlandırmak zorunda değildirler³¹⁰. Şirketin farklı departmanları, farklı türleri benimseyebilir. Etnosentrik yönetilip, polisentrik şekilde satınalma sistemini kullanıp, geosentrik bir pazarlama ağına sahip olabilirler³¹¹.

Çok uluslu şirketlerin sınıflandırılmasında farklı özellikler dikkate alınarak tanım yapılabileceği gibi, bu özellikler; satış, satın alma, tedarik, personel ve hatta bunların uluslararası anlamda karşılaştırılıp oranlanmasına bakılarak yapılabilir. Ancak daha önemli ve sıklıkla başvurulmuş sınıflandırma parametresi, 1969 yılında Perlmutter'in ortaya attığı yönetim ve yönetici kadrosu üzerinden şekillenen ve bunları, tek merkezli, çok merkezli, dünya merkezli olacak şekilde sınıflandıran sistemdir³¹².

2.5.1. Tek Merkezli (Etnosentrik) Yönetim

Tek merkezli şirket, ana ülkenin yönetimiyle ve ona her konuda tam bağımlı şekilde karar mekanizmasını işleten şirket türüdür. Her konuda tam bağımlı olunması, dağıtımdan İK'ya, tedarikten finansmana hatta Ar-Ge çalışmalarına kadar her türlü karar veya yeni fikri kapsamaktadır³¹³.

Bağlı şirket yani yavru şirket veya şubeler ana şirketin adeta bir kopyası niteliğinde olup, öyle hareket ederek, işleyiş tarzı ve tekniklerini benimseyen bir yapı halini almışlardır³¹⁴.

³⁰⁹ Seymen ve Bolat, s.64.

³¹⁰ Cavit Yavuz ve Deniz Sivrikaya. "Küreselleşmenin Aktörlerinden Çok Uluslu Şirketler ve Yönetim", **II. Uluslararası Davraz Kongresi**, Isparta, (Eylül 2009), s.1232.

³¹¹ Gülden Kutal ve Ali Rıza Büyükuslu, **Endüstri İlişkileri Boyutunda Çok Uluslu Şirketler ve İnsan Kaynağı Yönetimi: Teori ve Uygulama**, İstanbul: Der Yayınları, 1996, s.12.

³¹² Raj Aggarwal ve Diğerleri, "What Is A Multinational Corporation? Classifying The Degree of Firm-Level Multinationality", **International Business Review**, Vol.20, No.5, (Mart 2010), s.558.

³¹³ Seymen ve Bolat, s.64.

³¹⁴ Jale Sağlar ve Kadir Tuan. "Çok Uluslu Şirketlerin Muhasebe Yapıları ve Muhasebe Uygulamalarını Etkileyen Yapısal Faktörler", **Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt.5, Sayı.5, (Haziran 1998), s.27.

Ayrıca bu şirket türünde, sadece karar ve fikirler merkeze bağlı olmamakla beraber, bunları uygulayacak yöneticiler dahi, merkezden yetiştirilip yollanan yöneticilerdir. Böylelikle merkeze karşı sorumluluk artırılmış olacaktır. Tabii olarak bu yüzden de yabancı uyruklu ama kalifiye olan yöneticilerden hiçbir zaman yararlanamayacak ve daha da önemlisi yatırım yaptığı ülkeler tarafından en azından hoş karşılanmayacaktır³¹⁵.

Bir çok uluslu şirket türü olarak Etnosentrik çok uluslu şirketler, kelime kökeninden de anlaşılacağı üzere, kendi sistemlerine o kadar çok güvenmektedirler ve kendini beğenmişlik durumu o kadar çok hakimdir ki, bu yönetim anlayışının tüm dünyada başarılı olacağını düşünürler³¹⁶. Merkez ülkenin egemenliğiyle beraber, altında yatan manalardan birisi de, merkez ülkenin kullandığı sistemi en doğru ve en başarılı sistem olarak görme ve bunu dayatma kibriidir. Bununla paralel olarak, milliyet vurgusu ve merkez ağırlığı o kadar kuvvetlidir ki, uluslararası arenada “İngiliz Şirketleri, Amerikan Firmaları” gibi ulus veya ülke isimleri dahilinde belirtilirler³¹⁷.

Merkezi yönetimin, yavru firmalara yaptığı yatırımın başına illa kendi uyuğundan ve kendi şirketinden yetiştirdiği elemanları koyması, o ülke vatandaşlarına karşı bir peşin hükümden ziyade, şirketin tecrübe eksikliği veya riskten kaçınma hamlesi olarak da yorumlanabilir³¹⁸.

Bu yönetim tarzının, merkez ülkedeki çalışanların tecrübe ve yeteneklerinden gelen faydanın, ev sahibi ülkelere de aktarılması suretiyle, yavru şirketlerin de hızlı şekilde karar verebilmeleri gibi faydaları varken; bu yöneticilerin merkez ülkeye dair bağlılıkları ve milliyetleri, o merkez ülkeden olmayan az sayıda çalışanların dışlanmasına ve/veya şirkete olan itimatlarının kaybolmasına yol açabilmektedir³¹⁹.

³¹⁵ Gürün, s.32-33.

³¹⁶ Esra Sevim, “Küresel Şirketlerde İnsan Kaynakları Yönetiminde Ana-Firma Yavru-Firma Etkileşimi: Otomotiv Sektörü Örneği”, (Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006), s.31.

³¹⁷ Terazi, s.42.

³¹⁸ Arslan, s.63.

³¹⁹ Kutal ve Büyükuslu, s.12.

Bu sistem dahilinde belli başlı bazı sakınca ve kısıtlar olmasıyla beraber, ekonomik olanların haricinde bir de sosyo-politik ve sosyolojik sıkıntılar mevcuttur. Merkez ülkeden yollanan yöneticinin ve ailesinin, uyumu ve alışma zorlukları etrafında şekillenen bu sıkıntıların en önemlileri ise, o yöneticilerin eğitilip yollandıktan sonra ona ve ailesine rahat bir yaşam sunmanın zorluğu, masrafı ve yine bahsi geçen yöneticilerin özellikle çalışmayan eşlerinin yaşadığı zorluklar olarak gösterilebilir³²⁰.

2.5.2. Çok Merkezli (Polisentrik) Yönetim

Yatırım yaptıkları ülkeler olan, ev sahibi ülkelerdeki yönetim şekillerini benimseyerek, yavru şirketlerine belli miktarlarda özerklik tanıyan, gücü ve hükmü belli lokal merkezlere dağıtan ama onları finansal düzeyde denetlemeyi ihmal etmeyen ve yöneticilerini yine etnosentrik sistemde olduğu gibi merkez ülkeden yollayıp, farklı olarak da emek-yoğun personelin, ev sahibi ülkenin işgücünden olmasına izin veren çok uluslu şirket türüdür³²¹. Politika olarak ise ana şirketten bağımsız ama ana ülkeyi destekleyen şekle sahip olabilirler³²².

Yönetimi sabit ve tek olan bir merkez yerine, en az birkaç tane ve lokal yerlere dağılmış halde olan, çok merkezli yönetilen çok uluslu şirketlerde, yavru şirketler bulunduğu ülkelerle ilgili bir müdahale yapacağı zaman, genel merkezin belirlediği lokal merkezle iletişime geçip, emir alırlar³²³.

Ana ülkenin yöneticileri aracılığıyla yapılan yatırıma müdahale etmesi, mali anlamda sınırlı olduğu için, eğer bir başarısızlık durumu vuku bulmadıysa, dolayısıyla müdahale de söz konusu olmayacaktır. İç ilişkilerinde daha rahat olan şube yöneticileri, ev sahibi ülkeden personel seçerken söz sahibi olmakla beraber, yetiştirilmeleri de yine kendilerine aittir³²⁴.

2.5.3. Dünya Merkezli (Geosentrik) Yönetim

Bir çok uluslu şirket olarak, yönetiminin ayrı tutulup, bağımsız bir şekle büründüğü, köken ülke veya ev sahibi ülkenin baskısından muaf ve yatırım yaptıkları

³²⁰ Özalp, s.157.

³²¹ Seyidoğlu, s.567.

³²² Gürün, s.33.

³²³ Pelin Mastar Özcan, s.10.

³²⁴ Turan, s.14.

lkelerle ekonomik, siyasi ve sosyolojik olarak ilgilenen çok uluslu Şirket yapılanmasıdır³²⁵. Çünkü, yönetmel anlamda idareci tercihinde herhangi bir milliyeti tercih etmek yerine, salt baŐarıyı esas alırlar. Eğer bu baŐarı yavru Şirket adına yeterli büyüklüklere denk gelirse, baŐarı sahibi yabancı yönetici, ana Őirkette merkezi pozisyonlarda dahi görev alabilir³²⁶.

Gerek yapılan hizmetler, gerekse de reklam politikaları sadece merkez veya yavru ülkede geçerli olacak Şekilde değil, küresele hitap edecek Şekilde ayarlanır³²⁷.

2.6. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN DÜNYA EKONOMİSİNE ETKİLERİ, YERİ VE ÖNEMİ

Küresel dünyada ekonominin kazandığı önemle birlikte, uluslararası ticari ve finans işlerinin serbestleŐmesiyle beraber, çok uluslu Şirketler önem kazanmaya baŐlamıŐ ve yaptıkları yatırımlarla, tercih ettikleri faaliyet alanlarıyla, uluslararası ekonominin kuzey yıldıızı olmuş, iktisadi faktörleri ynlendirmiŐtir³²⁸. Hatta o kadar ki, ekseri kaidede dünya ticaretindeki ilerlemelerin kaynağı, çok uluslu Şirketlerin yaptığı doğrudan yabancı yatırımlardan gelmektedir³²⁹.

Yatırım yapılan gelişmekte olan ülkeler için, ulusal ekonomiden global ekonomiye geçerken başat aktör olan doğrudan yabancı yatırımlar; sermaye, yönetim, know-how, teknoloji gibi önemli tecrübelerin aktarımını sağlayarak ve yatırım yapılan ülkeye pazarlama, ihracat, işsizlik gibi faydalarda bulunarak, gelişme adına yaşanan sıkıntıları tasarruf ve teknolojilerini artırarak çözme ynelimindedir³³⁰.

Çok uluslu Şirketlerin dünya ekonomisini, spesifik olarak gerek siyasi anlamda, gerek kültürel anlamda, gerekse de ekonomik anlamda yönlendirme durumu öyle bir hal

³²⁵ Yavuz ve Sivrikaya, s.1232.

³²⁶ Gürün, s.34.

³²⁷ mer Akat, **Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi**, Bursa: Ekin Kitabevi, 1998, s.21.

³²⁸ oŐkun Can Aktan ve İstiklal Yaşar Vural, **ok Uluslu Şirketler Global Sermaye ve Global Yatırımlar**, 1. Baskı, Konya: izgi Kitabevi, 2006, s.9.

³²⁹ Batır, s.29.

³³⁰ zgr alıŐkan, "Dünya Yatırım Raporu-2002 er evesinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar zerine Değerlendirmeler", **Dış Ticaret Dergisi**, Yıl.8, Sayı.27, (Ocak 2003), s.1.

almıştır ki, (*) bazı çok uluslu şirketler ile birtakım ulus devletlerin kıyaslaması yapıldığında dahi çok uluslu şirketlerin daha büyük rakamlara ulaştığı görülmektedir³³¹.

Çok uluslu şirketlerin dünya çapındaki başarısının temellerinden biri, kurulan başarılı iletişim ağının getirdiği ve statiklikten uzak bir şekilde birçok farklı noktadaki dinamizmi yakalayıp, kendi çıkarları doğrultusunda kullanabilmesidir³³².

Çok uluslu şirketlerin yatırım yaptığı ülkelerde faaliyet halinde bulunan yavru şirketleri, mali anlamda sıkıntıya düştükleri zaman, ana şirketten sermaye desteği alırlar. Bu durum, doğrudan yabancı yatırımların bir sonucu olarak, doğal olmasıyla beraber, uluslararası düzeyde kredi işlemlerini dekonstrüksiyona uğratmıştır³³³.

Çok uluslu şirketlerin global anlamdaki ekonomik etkilerinin, kendilerinin dünya ekonomisindeki yerlerini netleştirmesi açısından, teknolojiyle doğru orantılı bir şekilde küreselleşmeyi de artırması, gelişmekte olan ülkelerin bu yatırımları talep etmesine sebebiyet verir. Bu serbestleşme ve ekonomik liberalleşmenin özellikle gelişmekte olan ülkeler adına büyüme rakamlarına yansıtacağı beklentisi, çok uluslu şirketler için yatırım sahasını fazlasıyla genişletmiştir³³⁴.

Çok uluslu şirketlerin yatırım yaptığı ülkeye, sektör bazlı bir rekabet anlayışı getirebileceği malumken, bu rekabeti hangi şartlar altında getireceği belirsizdir. Çünkü, bu rekabet fiyatlar bakımından gelebileceği gibi, ürün farklılaştırmasıyla da veya yepyeni bir muadil ürünle o sektördeki firmalara ket vurarak da gelebilir. Bu rekabet endüstrisinin gelişmesi adına verimli bir durum oluştururken, bu rekabetin gerçekleşmeyip de çok uluslu şirketlerin tekel düzeyde olması ve sektörü ele geçirmesi, gerek tüketici faydasına gerekse de endüstriyel bakımdan büyümeye katkı sağlamayacaktır³³⁵.

³³¹ Kaymakçı, s.229.

³³² Derya Taner, “Türkiye’de İletişim Tekeli ve Türk Telekomünikasyon A.Ş.’nin Özelleştirilmesi”, (**Yüksek Lisans Tezi**, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006), s.39.

³³³ Talha Erhan Özcan, s.26.

³³⁴ Mustafa Mıynat, “Liberalizasyon Sürecinde Uygulanan İstikrar Politikalarının Gelir Dağılımına Etkisi (1980 Sonrası Türkiye Örneği)”, (**Doktora Tezi**, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2003), s.14.

³³⁵ Talha Erhan Özcan, s.26.

Çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisi üzerindeki en önemli faydalarını sıralayacak olursak; (1) Kâr maksimizasyonu açısından, yeni ürünler piyasaya sürerek, ürün farklılaştırması yapıp, bugüne kadar edindikleri pazarlama yetenekleri, reklamcılık becerileri sayesinde yeni talepler yaratır ve yapmış oldukları Ar-Ge çalışmalarıyla edindikleri teknolojik avantajları maliyeti kısmak adına kullanırlar, (2) Yapmış oldukları yatırım faaliyetleriyle, gelişmekte olan ülkeler adına milli gelirlerini artırıcı sonuçlar doğurarak, ekonomik gelişmeye de olumlu yönde etki ederlerken, bu ülkelere yeni teknoloji ve know-how gibi tecrübelerini aktarırlar. Böylelikle tüm dünya devletleri açısından, ortak ticaret adına barışçıl bir konjonktür oluştururlar³³⁶.

Son olarak da kısa kısa bu şirketlerin dünya ekonomisi adına sebebiyet verdiği negatif yönlü etkilerden de bahsetmek gerekirse; köken ülkelerin üretimlerini ucuz işgücü olan gelişmekte olan ülkelere kaydırması sonucu kendi ülkelerindeki basit işgücünü işsizliğe sürüklerler, yatırım yaptıkları ülkedeki ekonomik ve siyasi güçlerini kullanarak kendi rahatlıkları adına siyasi tarafsızlıklarını bozarlar, yavru şirketlerini sermaye ve teknoloji faktörleri açısından kendilerine muhtaç hale getirirler ve son olarak yatırım yaptığı sektörün birçok aşamasını (üretim – dağıtım) elinde bulundurarak oluşturmaya çalıştığı tekel güç ile (veya istemeden, gündem dışı edindikleri tekellik ile) enflasyon arttırıcı politikalara, tüm dünyada popüler kültür etkisiyle tek tip ürün talebi doğmasına, reklam gücü ile alt kültürlerin yerini evrensel kültürün almasına sebebiyet verirler³³⁷.

Tablo 4: 2019 Yılı En Büyük Çok Uluslu Şirketler (İlk 10)

SIRA	Çok Uluslu Şirket İsimleri	Gelir (M \$)	Kar (M \$)	Karın Değişimi (%)	Geçen Sene ile Sıralama Farkı	Köken Ülke
1	Walmart	514.405,00	6.670,00	-32,4	-	ABD

³³⁶ Erdoğan, s.30.

³³⁷ Aykan Candemir, *Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama*, Cilt-1, İstanbul: Yased Yayınları, 2006, s.15-16.

2	Sinopec Group	414.649,90	5.845,00	280,1	1	Çin
3	Royal Dutch Shell	396.556,00	23.352,00	79,9	2	Hollanda
4	China National Petroleum	392.976,60	2.270,50	-	-	Çin
5	State Grid	387.056,00	8.174,80	-14,3	-3	Çin
6	Saudi Aramco	355.905,00	110.974,50	46,9	-	Suudi Arabistan
7	BP	303.738,00	9.383,00	176,9	1	Britanya
8	Exxon Mobil	290.212,00	20.840,00	5,7	1	ABD
9	Volkswagen	278.341,50	14.322,50	9,3	-2	Almanya
10	Toyota Motor	272.612,00	16.982,00	-24,6	-4	Japonya

Kaynak: Fortune Global 500. <https://fortune.com/global500/2019/search/> (16 Ağustos 2020)

2.6.1. Çok Uluslu Şirketlerin Spesifik Olarak, Dünya Ekonomisinin “Küreselleşmesi” Üzerine Etkileri

Küreselleşme süreci 20. yy’ın sonlarına doğru bazı yapıtaşlarının değişmesiyle hızlanan ve kuvvetlenen bir gelişim göstermektedir. Bu önemli değişiklikler; Sovyetler Birliğinin dağılması, biten Soğuk Savaş, güçlenen AB, GATT ve muhtelif ticari anlaşmalar ile küresel ticaretin serbestleşmesine yönelik ve önemli bir coğrafi alana

yayılmış değişikliklerdir. Gelişen teknolojiyle beraber mesafelerin kısalması, bilgi alış-verişindeki kolaylıklar da destek olmuştur³³⁸.

Yüksek miktarlarda sermaye sahibi olan, son teknolojileri içeren üretim bandına sahip olan ve geniş bir alana hizmet ederek, faaliyetlerini yayan çok uluslu şirketler için küreselleşme olmazsa olmaz derecede ehemmiyete sahiptir³³⁹. Çok uluslu şirketlerin global düzeyde önem kazanmasıyla da, sebep oldukları etkilerin sonucunda küreselleşme adına strüktürel değişiklikler yaşanmaktadır. Uyguladıkları planlar dahilinde, uluslararası piyasalarda yeni ticari yönelimler, yatırım yapılacak yerler, yatırım düzeyleri gibi ekonomik planlamaları yönlendirmektedir³⁴⁰.

Dünya ticaretinin büyük bölümünü ellerinde tutan ve buna bağlı olarak yüksek miktarlarda üretim hacmine sahip olan çok uluslu şirketlerin, küreselleşmeyi yönlendirme araçları ise üretim konusundaki buluşları tekeline alması, yeni üretim teknolojileri keşfedecek tek güç olmasıdır. Sahip oldukları teknoloji gücüyle ve karar verdikleri yatırım sahalarıyla, yeni teknolojileri kullanacak lokasyonları da seçme yetisine sahip olacaktır³⁴¹. Çünkü ellerinde bulundurdıkları teknolojiyi, güçlerini artırmak, tekel pozisyonlarını kaybetmemek ve rekabeti kontrollerinde tutarak devam ettirmeye yönelik kullanmak isterler³⁴².

Yeni teknolojiler ve yeni gelişmelerle çok uluslu şirketlerin, küreselleşmeyi yönetip, yönlendirdiğinden daha önceki bölümlerde de, tanımlarken de bahsetmiştik. Bir bilişim işletmesi olan Hewlett Packard'ın (HP) zamanında yapmış olduğu kontrol ağı, buna iyi bir örnek olarak yazılabilir. Çünkü HP, binlerce şube ve yüzbinlerce bilgisayarı, geliştirdiği sistem dahilinde kontrol ederek, koordinasyonlarını sağlamıştır. Dünya

³³⁸ Hüseyin Işık, “Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye”, (Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2005), s.19.

³³⁹ Hasan Tağraf, “Küreselleşme Süreci ve Çok Uluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt.3, Sayı.2, (2002), s.34-35.

³⁴⁰ Serinkan ve Bağcı, s.95.

³⁴¹ Abdullah Özkan, “Stratejik Rapor”, **Küreselleşme Sürecinin Medya ve Kültür Üzerindeki Etkileri**, İstanbul: Tasam Yayınları, 2006, s.5.

³⁴² Kazgan, s.74.

üzerine muhtelif yer ve şekillerde dağılan şirket parçalarını, esnek bir yapı dahilinde, iş birliği içerisinde çalıştırmıştır³⁴³.

Küreselleşmenin ilerlemesi ve çok uluslu şirketlerin dünya üzerindeki etkilerinin artarak, uluslararası ticaretle uğraşı olmayan yerlere dahi küreselleşmenin girmesiyle, yerel piyasadaki üreticiler bir anda karşılarında rakip olarak çok uluslu şirketleri bulmuşlardır. Çok uluslu şirketlerin ticari faaliyetlerinin ve teknoloji transferlerinin kolaylaşmasıyla doğan bu rekabet esnasında, yerel piyasa içerisindeki küçük esnafın çok uluslu şirketler ile mücadele edebilmeleri, en azından birçoğu için pek mümkün gözükmemektedir³⁴⁴.

Çok uluslu şirketler bir zaman sonra küreselleşmeyi öyle etkiler noktaya gelmiştir ki, 19. yy'ın sonlarında veya 20. yy'ın ilk yarısında devlet desteğini alarak dünya üzerinde ticaret temelli hükümdarlık yapmaya çalışan çok uluslu şirketler, 20. yy sonları itibarıyla devlet gelirlerinden daha fazla ciro elde ederek, devletler üstü kurumlar haline gelmişlerdir³⁴⁵.

Son olarak küreselleşmeyle, çok uluslu şirketlerin etkileşiminin en önemli faydalarından bahsetmeye ve onları genel manada bir toparlamaya çalışalım. (1) Sürat: Milli sınırlamaların ve engelleyici faktörlerin azalmasıyla, yeni pazar ve yeni ürünler için hızlı müdahale şansı artmıştır. (2) Maliyet Azaltıcı Etki: Süratli olabilmenin etkisiyle beraber, en ucuz hammaddeye veya en ucuz işgücüne ulaşabilme imkanları artmış ve nihai ürünü daha az maliyetle tüketiciye taşıma fırsatı çoğalmıştır. (3) Sınıflandırılmış Üretim: Dünyanın çeşitli yerlerinde, birbirlerinden farklı insan ve insan gruplarının, bir noktada ortak bir tüketim anlayışı çerçevesinde denk geldiğini anlayan çok uluslu şirketler, onlara yönelik tek tip veya belli sınıf içerisine dahil paket üretim yaparak, farklı ihtiyaçları preslenmiş bir ihtiyaç paketi haline getirmiştir. (4) Etkinliklerin Dağıtılması: Dünyanın ulaşım bazlı olarak küçülmesiyle, çok uluslu şirketler edindikleri her fayda için, o faydanın temel olacağı faaliyet merkezini oraya taşıyabilir. Hammaddeyi bir ülkeden alır, bir diğer ülkede onu işler, nihai üretime götürür, apayrı bir ülkeye satar ve

³⁴³ Talha Erhan Özcan, s.35-36.

³⁴⁴ Tağraf, s.34-35.

³⁴⁵ Talha Erhan Özcan, 36.

hiçbiri olmayan merkez ülkeden de hepsini koordine eder. (5) Merkeze Bağlılık: Dağınık durumda olan etkinlik ve faaliyetleri, yukarıda örneklendirilen HP gibi, yeni teknolojiler sayesinde, hepsini aynı anda ve tek merkezden kontrol edilebilmeleri³⁴⁶.

Bu çift taraflı kısır döngünün nihayeti ise, hem çok uluslu şirketlerin küreselleşme arttıkça bundan faydalanmaları ve büyümeleri, hem de çok uluslu şirketlerin yaptıkları aktivitelerle küreselleşmeyi artırıcı etkilere sebep olması şeklinde devam etmekte olan sonsuz bir fasit daire halini almıştır³⁴⁷.

2.7. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERİN YATIRIM YAPMASINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Çok uluslu şirketler, ellerinde bulundurdıkları doğrudan yabancı yatırım gücünü global düzeyde, kârlarını artırmak için kullanırlar³⁴⁸. Bunu yaparken öncelikli hedef aktif değerlendirme yaparak, ellerinde bulundurdıkları faktörleri daha efektif şekillerde kullanarak, kazanç elde etmektir. Bunu daha fazla doğal kaynağa sahip olmaya çalışarak veya yeni pazarlara ulaşma çabaları şeklinde yaparlar. İkincil hedef ise, hali hazırdaki çok uluslu şirketlerin elinde bulunan aktifleri artırmak için verdikleri uğraş üzerine bina edilir³⁴⁹.

Çok uluslu şirketlerin yapacakları yatırımın, ev sahibi ülkedeki faktörlerden etkilenmesi yatırımın amacına göre değişiklik kazanır. Bu kısmı ‘Tablo 5’ yardımıyla özetlemeye çalışalım.

Tablo 5: Yatırımın Amacı Doğrultusunda Önem Kazanan Özellikler

Yapılan Yatırımın Amacı	Ev Sahibi Ülkeden Beklenen Özellikler
Pazarı Baz Alan	Pazar Büyüklüğü Piyasanın Büyümesi

³⁴⁶ Ali Naci Karabulut, “Küreselleşmenin Ticari Hayat Üzerindeki Etkileri”, *Mevzuat Dergisi*. Nisan 2004, Yıl.7, Sayı.76. <https://mevzuatdergisi.com/2004/04a/01.htm> (12 Ağustos 2020).

³⁴⁷ Tağraf, s.46.

³⁴⁸ Dilber Ulaş, “AB’ye Yönelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Çok Uluslu İşletmelerin Üretim Yeri Seçimi Kararları”, *Avrupa Çalışma Dergisi*, Cilt.8, Sayı.2, (Nisan 2008), s.78.

³⁴⁹ Talha Erhan Özcan, s.13.

	Yerel ve Global Piyasalara Ulaşım Ev Sahibi Ülkenin Spesifik Tüketici Tercihleri Pazarın Strüktürü Yerel Emeğin Durumu
Verimliliği Baz Alan	İşgücünün, üretkenlik karşısında maliyeti Diğer Girdi Maliyetleri (Ulaşım, Ara Ürünler) Bölgesel Birliklere, Ölçek Ekonomileri Adına Üyelik
Kaynakları Baz Alan	Hammaddeler Düşük Maliyetler ve Vasıfsız İşgücü
Varlığı Baz Alan	Vasıflı İşgücü Mevcudiyeti Kaliteli Üniversiteler ve Araştırma Enstitüleri Yükseköğretim Mezunu İşgücü Varlığı Yenilikçi Kapasite, Teknolojik Benimseme, Pazarlama Ağları, Teknik Beceriler, Çalışma ve Kültürel Tutumlar Konularında Yeniliğe Açık Ar-Ge ve Doğrudan Yabancı Yatırım Konularında Kümelenme

Kaynak: Loewendahl, Henry ve Ebru Ertugal Loewendahl. “Turkey’s Performance In Attracting Foreign Direct Investment Implications of EU Enlargement”, **European Network of Economic Policy Research Institutes, Working Paper**. No.8, November 2001, ss.17

Çok uluslu şirketler yatırım kararını verirken, yatırım yapacağı ülkenin bu duruma bakış açısıyla da ilgilenirler. Çünkü, sömürgecilik anlayışının kalıntılarıyla inşa edilen ve iktisadi düzeyde milli bakış açısına sahip olan ülkeler, doğrudan yabancı yatırımlar için ellerinden geldikince kısıtlama uygulamaları yapmaktadır. Bu da yabancı yatırımcı açısından güven kırıcı ve tedirgin edici bir durum haline dönüşür³⁵⁰.

³⁵⁰ Suat Tekin, **Dünyada ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler**, İstanbul: Yased Yayınları, 1988, s.232.

Çok uluslu şirketler doğrudan yabancı yatırım kararlarını verirken dikkat ettiği, üretim faktörlerine ulaşım, ucuzluk, iletişim ve dağıtım kolaylığı gibi maliyet düşürücü ve kâr maksimize edici argümanlar haricinde, bir de bu yatırımın istikrarlı bir şekilde devam edebilmesi vardır. Bu istikrarı da ekseri kaideye yatırımı alan ülke konumunda olan ev sahibi ülkenin siyasi ayağı ve hükümeti sağlayacaktır. Bu istikrar risk korkusunu azaltarak, güven verecektir³⁵¹.

Şirketleri dış yatırım yapma, daha doğrusu genel anlamda dışarıya açılma konusunda tetikleyen bir diğer unsur da iç piyasaların yaşadığı tıkanıklık ve adeta o ürüne doymuşluk hissini yaşamalarıdır. Yaptıkları yatırımlarla o ürünleri elden çıkararak, iç piyasa adına bitmiş bir sektörden tekrar kâr elde ederler³⁵². Yeni yerler ve yeni insanlarla, tüketici heyecanını geri getirmeyi hedeflemektedirler. Böylelikle aynı zamanda ülke içinde büyüyüp, dışarıya rekabete açık bir şekilde ve güçlü dinamiklerle giderek, satışlarının dolayısıyla da kârlarının büyük bölümünü oradan elde ederler³⁵³.

Yani çok uluslu şirketler, yatırım yapacakları ülkeler için iktisadi, siyasi veya sosyal anlamda gidişatlarına bakarak, karar vermeye çalışırlar. Bu durumun ekonomik ayağı, yatırım teşviği, kur dalgalanmaları, yıllık büyüme rakamları, enflasyon gibi değerlerin karşılaştırılması üzerine bina edilir (*). Yabancı yatırımcının ülkede kalabilmesi adına, rekabet üstünlüğü için yerli firmalarla arasında bir ayrımcılık durumu olmaması gerekir. Bu ise; hukuki ve idari çarpıklıklar, yabancı şirketlere sektörel kısıtlama, yerel rakiplere vergi ve sübvansiyon gibi kolaylıklar, yabancı firmalara getirilen ithalat-ihracat kotası, yabancı şirketlerin patent, telif, marka gibi özgül haklarının korunmaması, bürokrasi anlamında karmaşık bir sistematığının olması, gibi olumsuz faktörlerden kaynaklanmaktadır³⁵⁴.

³⁵¹ Gökhan Dökmen ve Ahmet Aysu, “Hükümet İstikrarının Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkelere İlişkin Ampirik Bir Çalışma”, **Yaşar Üniversitesi Dergisi**, Cilt.5, Sayı.18, (Haziran 2010), s.3031.

³⁵² Özten, s.31.

³⁵³ Merve Doğruç Murtezaoglu, “Çok Uluslu Şirketler ve Finansal Raporlama Sorunları-Bir Uygulama”, (**Yüksek Lisans Tezi**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008), s.18.

³⁵⁴ Soydal, s.31.

Yukarıda bahsedilen ve onlar gibi, çok uluslu şirketlerin yatırım kararlarında dikkat ettiği diğer hususlar da genel manada ‘Tablo 6’ üzerinde özetle gösterilebilir.

Tablo 6: Çok Uluslu Şirketlerin Doğrudan Yabancı Yatırım Kararlarını Etkileyen Faktörler

Tedarikle İlgili Olanlar	Taleple İlgili Olanlar	Siyasetle İlgili Olanlar
Üretim anlamında maliyetleri kısmaaya yönelik	Yeni pazarlarda, yeni müşterilere erişim	Ev sahibi ülkenin ticari engellerinden kaçınmak
Lojistik maliyetleri	Dinamik yapısıyla müşteri mobilitesi	Ev sahibi ülkenin siyasi ve ekonomik istikrarı
Kaynakların uygunluğu	Yeni pazarlama stratejileri oluşturabilme	Ev sahibi ülkenin göstergeleriyle paralel olarak, yaptığı teşvikler
Nadiren de olsa teknolojiiden faydalanabilmek	Rekabet adına yerli firmalarla ayrımcılık yapılmaması ve marka adı, teknoloji gibi avantajlarını kullanabilmesi	

Kaynak: Griffin, Ricky W.. ve Michael Pustay. **International Business A Managerial Perspective.** Massachusetts: Addison-Wesley, 1996, s.169.

2.8. ÇOK ULUSLU ŞİRKET YATIRIMLARININ MERKEZ VE EV SAHİBİ ÜLKE ÜZERİNE ETKİLERİ

Basit bir düzlemde temel olarak çok uluslu şirketler, gittikleri, yatırım yaptıkları topraklarda işgücü arzı ve üretim gibi faydalar sağlayarak, ev sahibi ülke için iktisadi anlamda vazgeçilmez olacaktır³⁵⁵.

Ancak çok uluslu şirketler yaptıkları yatırımlar dahilinde, birtakım pozitif yönelimli veya negatif yönelimli etkiler bırakmakta olup, bu etkileri hem merkez ülke

³⁵⁵ Gedikli, 105.

adına hem de yatırım yapılan ev sahibi ülke adına gerçekleştirebilir. Bu bölümde gerek merkez ülkeye etkileri, gerekse de ev sahibi ülkeye etkilerini incelemeye çalışalım.

Olumlu ve olumsuz yönlerinden ayrı ayrı bahsetmeden önce, bu firmaların köken ülke ve özellikle gelişmekte olan ülkeler bazındaki ev sahibi ülkelerle olan farklılıklarını ‘Tablo 7’ yardımıyla özetleyelim.

Tablo 7: Kaynak Ülke ile Ev Sahibi Ülke Arasındaki Farklılıklar

Kontrol Göstergesi	Köken (Merkez) Ülke	Ev Sahibi Ülke
Konuşulan Dil	Ülkenin kendi dili veya İngilizce	Ekseriyetle yerel dil
Politik Güç	İstikrarlı bir yönetim	Değişken bir yönetim
İktisadi Güç	Politik güç kadar olmasa da yine de istikrarlı	Yatırım yapılan ülkeler arasında da, tek bir ülkenin bölgeleri arasında da fazlasıyla değişken
Devletin Ekonomiye ve Şirketlere Müdahalesi	Minimal şekilde ve önceden beklenen düzeyde	Tahmin edilemez bir şekilde ve sürekli olarak
İşçilik	Genelde vasfı yüksek	Alt kademedен vasıfsız
Finans Sistemi	Gelişmiş bir piyasa	Devlet kontrolünde ve gelişme düzeyinde
Piyasa Araştırması Yapmak	Sağlıklı bilgilere ulaşmak kolay	Güvenilir bilgilere ulaşmak hem zor hem de pahalı
Tanıtım, Medya ve Reklam	Çeşitli araçlara sahip, özgür ve liberal bir sistem	Özgürlükten uzak, sınırlandırılmış bir sistem
Para Birimi	Çoğunlukla (dış ticaret dahil) kendi ülke parası geçerli	Her yurtdışı faaliyeti için, para değişimi mecburi ve değişken

İletişim ve Ulaşım	Sorun çıkarmayacak şekilde	Rutin faaliyetler için bile bazen yetersiz
Sözleşme Güvenilirliği	Taraflar adına bağlayıcı	Tutarlılığı ve hükmün devamlılığı değişken

Kaynak: Batır, Macit Batuhan. “Çok Uluslu Şirketlerde Pazarlama Uygulamaları: Havayolu Sektöründe Katar Havayolları ile THY Karşılaştırması”, **Yüksek Lisans Tezi.** İstanbul Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019, s.32.

Genel manada bu şirketler, ILO’nun belirttiği üzere, refah artışı, kaliteli yaşam, gereksinimlerin karşılanması, işsizlik sorununa alternatif olma gibi faydaları olmakla beraber; çok uluslu şirketlerin dış yatırımlarıyla birlikte edindiği güç, karmaşık stratejiler, iktisadi olarak elinde bulundurdıklarının kullanımı, ev sahibi ülkeyle arasında gerginliğe sebebiyet verirse, bu durum çok uluslu şirketler ile ev sahibi ülke arasında veya kaynak ülke arasında veya her iki ülkeyle de arasında problem noktaları oluşturarak, negatif etkilere sebebiyet verebilir³⁵⁶.

2.8.1. Ev Sahibi Ülke Adına Pozitif Yönelimli Etkileri

Ulusal ekonomi adına sermaye birikiminin, yine ülke ekonomisi için efektif bir faktör olduğu bilinmekle beraber, çok uluslu şirketlerin yatırım yaptığı ülkelere sermaye götürdüğü de bilinir. Gelişmekte olan ülkelerin ise yaşadıkları sermaye yetersizliği sorunu için, en faydalı çözüm olan sermaye birikimi, çok uluslu şirketlerin doğrudan yabancı yatırım yaparak ülkeye soktuğu yabancı sermaye ile çözülebilmektedir. Bu durum yatırım yapılan ülkenin milli gelirini artırır, kalkınmasını hızlandırır ve üretimi artı yönlü etkileyerek, ekonomik göstergeleri düzenler. Yani, doğrudan yabancı yatırım ile iktisadi kalkınma arasında pozitif yönlü ve çift taraflı etkilenen bir ilişki durumu söz konusudur³⁵⁷.

Bir gelişmekte olan ülke için çok uluslu şirketler, gelişmenin devam edebilme açısından en kuvvetli yardımcı adaydır. Özellikle ülke stratejileri gereği piyasaların;

³⁵⁶ Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), **Çok Uluslu Şirketler ve Sosyal Politika ile İlgili İlkeler Üçlü Bildirgesi**, Cenevre, 2000, s.1.

³⁵⁷ Özten, s.43.

tekellilikten uzak, rekabet ortamına sahip, sağlam temeller üzerine bina edilmiş olmasıyla beraber, çok uluslu şirketlerin büyüme adına etkisi paha biçilmez olacaktır³⁵⁸.

Çok uluslu şirketlerin yatırım yaptıkları ülke adına yapacakları en büyük fayda, oradan yaptıkları ihracat ile ülkeye döviz girişi sağlamalarıdır. Bunun tam tersinde duran ve yatırım yapabilmek adına sağladıkları hammaddeleri ithal etme problemiyle beraber doğan, ülkeden çıkan döviz sorunu vardır. Ancak nihayetindeki döviz girdisi, döviz çıktısından yüksek olduğu sürece, ödemeler bilançosu pozitif yönlü etkilenecektir³⁵⁹.

Çok uluslu şirketlerin ödemeler bilançosu adına doğurduğu bir diğer fayda ise, yatırım yaptıkları ülkede, iç piyasaya satış yapsalar dahi, ürün temelli olarak adeta ithal ikamesi niteliğinde olduğu için, ödemeler bilançosunda bir negatif kalemi devre dışı bırakacaktır³⁶⁰.

Daha önce de söylendiği gibi çok uluslu şirketlerin yatırım yaptığı ülkelere öncelikli faydaları istihdam adına yarattığı olanaklar ve kalkınma düzeyine etkisi olacaktır. Ayrıca bu şirketlere üretim yapabilmeleri için, her türlü tedariki sağlayan yerli firmalarla, sadece yaptıkları tedarik ile değil, yaparak öğrenmenin faydalarıyla da, ülke ekonomisine katkı sağlamaktadırlar. Bu yerli firmalar aynı zamanda, çok uluslu şirketlerin ülkeye getirdiği yeni teknolojilerle, global ticaretle yarışabilir seviyelere yükselmektedirler³⁶¹.

Gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkelerin işgücünde yaşadığını, üretim faktörlerinden sermaye kaleminde yaşamaktadır. Azalan getiri kanunu devreye girer ve artık sermaye, kalkınma adına önemli bir değişiklikte bulunmamaya başlar. Artık iktisadi büyüme adına önemli değişiklikler, teknoloji entegrasyonu ve üretimde kullanılan teknoloji miktarı ile gerçekleşecektir. Ancak gelişmekte olan ülkeler için ise durum böyle değildir. Gelişmekte olan ülkelere sermaye arttıkça, ülkenin kalkınması etkilendir ve

³⁵⁸ Sibel Yılmaz Türkmen, “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme”, (**Doktora Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006), s.19.

³⁵⁹ Candemir, s.16.

³⁶⁰ Pelin Mastar Özcan, s.13.

³⁶¹ Çoşkun Can Aktan ve İstiklal Yaşar Vural, *Çok Uluslu Şirketler Global Sermaye ve Global Yatırımlar*, s.14-15.

artan sermaye aynı oranda geliri de artıracaktır. Yani gelirin artan etkisi gelişmekte olan ülkeler adına devam etmektedir³⁶².

Çok uluslu şirketler yatırım yapmadan önce ülke analizi sırasında tercihini, istikrarlı bir hükümeti bulunan, kuvvetli bir altyapıya sahip ve yasal olarak sağlıklı bir hukuk sistemi olan ülkelere yana kullanacağı için, yatırımlara talip olan ülkeler bu sayılanlarla beraber ekonomik göstergelerini de düzeltme çabası içine girerek, bir nevi teşvik olacaktırlar³⁶³.

Çok uluslu şirketlerin ev sahibi ülkeye diğer bazı faydaları; siyasi iktidarların devam etmesinin çok uluslu şirketlerin işlerine yaraması, yerel pazarlarda rekabeti artırarak tekelleşmeye müsaade etmemesi, fiyatlar genel düzeyinin stabilize olması ve enflasyonun düşüklüğüyle risksiz bölge olması, çok uluslu şirketlerin yerel işgücüne eğitim vermesi, çok uluslu şirketlerin cazip gelebilmek adına işgücü fiyatlarını yerel piyasadaki fiyatlardan yüksek tutması, olarak yazılabilir³⁶⁴.

2.8.2. Ev Sahibi Ülke Adına Negatif Yönelimli Etkileri

Çok uluslu şirketlerin olumsuz etkileri, en başta; emeğin ucuzluğunun fırsat bilinerek, bunun o çalışanların sömürülmesi için kullanılması, fabrika atıkları gibi çıktılarla doğal anlamda kirliliğe yol açılması ve ev sahibi ülkede ticari faaliyetlerini sürdüren yerel firmalar açısından adeta bir haksız rekabet ortamının oluşturulmasına sebebiyet vermesi olarak söylenebilir³⁶⁵.

Bir gelişmekte olan ülkede faaliyette bulunan çok uluslu şirketlerin ülkenin dış ticaretiyle ilgili olarak, üretim ihracat yapması cari açık adına olumlu bir hareket olacaktır. Ancak zaten ithale dayalı bir üretim sistemi oluşturulmuşsa ve bunun üzerine çıktı da yerel piyasalar hedeflenerek satışa çıkarılırsa, bu sefer ödemeler bilançosu negatif yönlü etkilenecektir³⁶⁶.

³⁶² Erdoğan, s.172.

³⁶³ Talha Erhan Özcan, s.41.

³⁶⁴ Özten, s.44.

³⁶⁵ Kaymakçı, s.228-229.

³⁶⁶ Özten, s.45.

Çok uluslu şirketlerin, yatırım yaptığı gelişmekte olan ülke adına ve onun kalkınması için bir fırsat olduğunu söylemiştik. Ancak firma bu yatırımın peşine, hammadde gibi üretim elemanlarını dışarıdan getirirse, yatırım yapılan ülkenin büyümesi adına faydalı bir hareket olmamakla beraber, dışa bağımlı bir sektör oluşumuna sebebiyet verir. Çünkü, yaptığı yatırım dahilinde, hammaddeyi kendi ülkesinden getirmesiyle ve sektörde adeta bir tekel haline gelmesiyle, sektörün dışa bağımlılığını artırarak, yatırım yaptığı ülkeye zarar vermese dahi, sürdürülebilir büyümesine ket vurduğu aşıkardır³⁶⁷.

Yapılan yatırım sıfırdan bir şirket kurma ve onun için işgücü bulma şeklinde değil de, şirket satın alma ya da başka bir yerel şirketle birleşme şeklindeyse, kendi yanında getireceği çalışanları istihdam edeceği için, bir kısım yerel işçinin işten çıkarılması durumuna sebep olacaktır³⁶⁸.

Ayrıca her ne kadar çok uluslu şirketler, gelişmekte olan ülkeler adına bir kalkınma aracı olarak görülse de, yaptıkları yatırımlar dahilinde, o ülkedeki ucuz işgücünün sömürüldüğü ve doğal çevreye zarar verici eylemlere dahil olduğu, çevre sorunlarına sebebiyet verdiği kabul edilir³⁶⁹.

Çok uluslu şirketlerin diğer bazı zararlarını kısa kısa geçmek gerekirse; gelişmekte olan ülkeler kalkınmaları için çok kıymetli olan çok uluslu şirketlerin, ülkelerinde yatırım yapmaları isteğiyle vergi oranlarını düşürerek, vergi yükünü ev sahibi ülkedeki insanların sırtlanmalarına sebep olmaları, yatırım yapan çok uluslu şirketlerin olası bir kötü ekonomik durum içerisinde kalmasının bir sonucu olarak, diğer firmalarda bırakılan kötü intiba neticesinde, yeni yatırım gelmemeye başlaması ve son olarak da faydaları sayılırken tekelleşmeye rakip olan çok uluslu şirketler, gücü ellerine almaları ve teknolojik ve ekonomik farklılıklarıyla kendilerini tekelleştirmeye müsait duruma getirmesi, bunlardan bazıları olarak sayılabilir³⁷⁰.

³⁶⁷ Talha Erhan Özcan, s.44-45.

³⁶⁸ Erdoğan, s.182.

³⁶⁹ Coşkun Can Aktan ve İstiklal Yaşar Vural, **Globalleşme Fırsat mı, Tehdit mi?**, İstanbul: Zaman Kitap, 2003.

³⁷⁰ Özten, s.46.

Ev sahibi ülke adına olumlu ve olumsuz yönleri toparlamak ve daha net görmek açısından ‘Tablo 8’ bize daha yardımcı olacaktır.

Tablo 8: Çok Uluslu Şirket Yatırımlarının Ev Sahibi Ülke Adına Olumlu ve Olumsuz Yönleri

	Çok Uluslu Şirket Yatırımlarının Olumlu Yönleri	Çok Uluslu Şirket Yatırımlarının Olumsuz Yönleri
Kaynak Kullanımı	Yatırım yaptıkları ülkelerde atıl durumda olan mevcut hammadde, maden gibi kaynakların değerlendirilmesi	Bu kaynakları benimsemediği için, israf olmasına sebep olabilir.
Sermaye Stoğu	Çok uluslu şirketler getirdikleri sermayeyi, yatırım yaptığı ülke adına tasarruf sağlamak ve döviz mevduatını artırmak şeklinde kullanabilir.	Bu sermaye birikimi, ev sahibi ülke adına ekonomik yığılmaya ve o birime ekonomik ve siyasal bağımlılığa yol açabilir.
İstihdama Yönelik	Hem o ülkedeki atıl işgücünü ekonomiye kazandırarak hem de işgücünü kalifiye hale getirerek, iki yönlü fayda sağlarlar.	İşgücü ucuz olduğu için bu durumun istismara uğramasına ve fiyatlar konusunda dengesizliklere sebep olabilir.
Teknoloji Avantajı	Kendi ileri teknolojilerini ev sahibi ülkelere getirerek, kullanımını sağlarlar.	Son teknoloji yerine daha eski, modası geçen teknolojileri ev sahibi ülkelere satarlar.
Ödemeler Bilançosu	Yanlarında getirdikleri döviz, yapılan girdi sayesinde,	Yapılan teşviklerle gelen çok uluslu şirketler, ev sahibi ülkenin ihracat potansiyelinin

	ödemeler bilançosuna artı değer olarak yazılır.	düşüklüğünün de etkisiyle, ödemeler bilançosu açıklarına sebep olabilirler.
Sosyo-Politik Durum	Ev sahibi ülke adına ekonomik, siyasal ve hukuksal anlamda fayda sağlayacak şekilde üretim yaparak, çift taraflı fayda sağlayabilirler.	Ev sahibi ülkenin sosyal refahından bağımsız bir şekilde, sadece kendi karlarını ve ülkesinin çıkarlarını maksimize edecek şekilde üretim yapabilirler.

Kaynak: Özten, Melda. “Çok Uluslu Şirketlerin Yaptığı Sosyal Yardımların Gelişmekte Olan Ülkelere Etkisi”, **Yüksek Lisans Tezi**. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019, s.42.

2.8.3. Köken Ülke Adına Pozitif Yönelimli Etkileri

Ev sahibi ülke adına olumsuzluk olarak söylediğimiz gibi, eğer yerel piyasadaki şirketler yok veya güçsüzse, köken ülkenin çok uluslu şirketi adeta tekel haline gelecek ve küresel düzeyde fayda sağlayacak, tecrübelenecektir.

Merkez ülke açısından bir diğer faydası ise, ihracatı yapılamayacak bir mamul veya ihracat yapılamayacak bir ülke problemi hasıl olduğu zaman, o ülkede o mamulü üretecek bir doğrudan yabancı sermaye yatırımı yaparak veya o ülkeye ihracat yapabilecek başka bir ülkeye aynı yatırımı yaparak, hedef ülkeyi üçüncü ülke konumuna getirmek suretiyle, problemi çözer. Böylelikle kaynak ülke elindeki ürünü piyasaya, bir veya öteki şekilde fark etmeksizin sürmüş olur³⁷¹.

2.8.4. Köken Ülke Adına Negatif Yönelimli Etkileri

Çok uluslu bir şirketin yatırım tercihi olarak, başka ülkede üretim yapıp, bir de üzerine oradan doğru ihracat yapmasının, kaynak ülke adına; bir ihracat kaleminden

³⁷¹ Türkmen, s.36.

olma, potansiyel bir yatırım kaybetme ve istihdamdan ötürü işsizlik azaltıcı bir etkeni elden kaçırma, gibi negatif yönlü etkileri vardır³⁷².

Yatırım yaptığı ülke ile alakalı doğru bilgiye ulaşamayarak, üretim faktörlerine hatta spesifik olarak işgücüne daha fazla ödeme yapacağı duruma kendini düşürebilir. Eğer başka bir yerden bu zararı dengeleyemiyorsa, haliyle maliyet artırıcı bir etkiye sebebiyet vereceği için, çok uluslu şirketler ve köken ülke açısından negatif yönelimli bir etki bırakmaktadır³⁷³.



³⁷² Talha Erhan Özcan, s.43.

³⁷³ Özten, s.48-49.

3. ARAŞTIRMA

Araştırmada elde edilen verilerle 3 farklı işlem yapıp, değerlendirilmiştir. Öncelikli olarak grafik metot kullanılarak, gelişmekte olan ülkelerin “GSYİH, kişi başına düşen GSYİH, nüfus, işsiz kişi sayısı, işsizliğin aktif ve toplam nüfusa oranları, asgari ücret rakamları, yükseköğretimler için istihdam oranları, toplam istihdam içerisindeki ilköğretim ve yükseköğretim mezunu oranları, kullanılan/kullanılabilir enerji içerisindeki yenilenebilir enerji/fosil yakıt oranları, elektrik ve doğalgaz fiyatlandırmaları, enerjide ithalat bağımlılığı, gelirin beşte birlik pay oranı, gini katsayısı, ciddi derecede maddi açıdan mahrum insanların oranı, yıllık enflasyon ve yıllık ortalama fiyat endeksi, Euro/ulusal para birimi paritesi, uluslararası mal ticareti, uluslararası hizmet transferleri, cari işlemler hesabı ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları akım ve stok veriler giriş-çıkışları” karşılaştırmalı olarak gösterilmiş ve grafikler yorumlanmıştır. Daha sonra ülkelere yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yıllara göre artış ve azalış oranları hesaplanarak, karşılaştırmalı değişimleri incelenmiş ve yorumlanmıştır. Son olarak da doğrudan yabancı yatırım akım verilerinin, etkisinde kaldıkları değişkenlerin bulunabilmesi ve yine bu doğrudan yabancı yatırım akım ve stok verilerinin yıllar bazında yönelimini belirlemek amacıyla basit doğrusal regresyon tekniği kullanılmış ve yorumlanmıştır.

3.1. GRAFİKLERLE GÖSTERİM

Tezimizin araştırma kısmına başlarken öncelikle yapılacak çalışma, örnek gelişmekte olan ülkelerin tespiti ve bu ülkelerin detaylı bir anlatımı şeklinde olacaktır.

3.1.1. GSYİH ve Nüfus

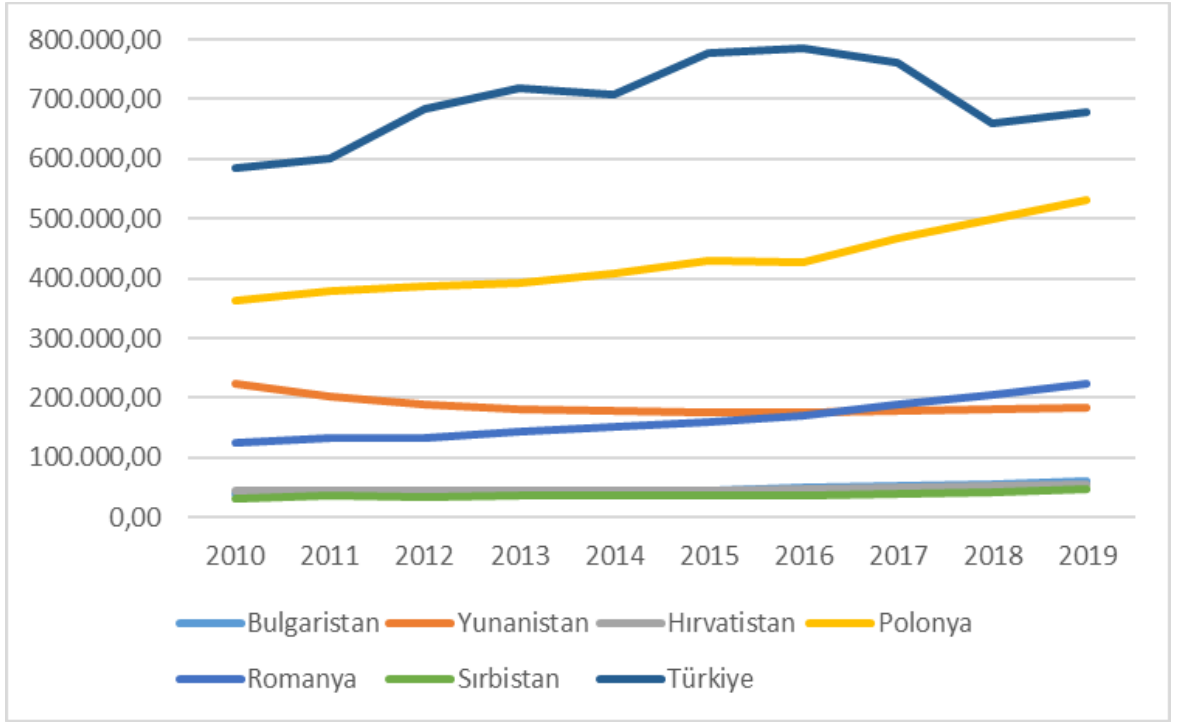
Çalışmanın ilk bölümünde gelişmekte olan ülkelerin ekonomik özelliklerinden bahsederken milli gelir ve GSYİH konularından özellikle ve önemle bahsetmiştik. Ancak ‘Nüfus’ konusunu, gelişmekte olan ülkelerin diğer özelliklerinin içinde, demografik özellikler başlığı altında incelemiştik.

Şimdi de bu iki mefhumun girift hale bürünmeleri, bize zaten nispeten yüksek nüfus artış hızına sahip olan bu tip ülkelerin, gelirleriyle paralel olarak fert başına hesaplanmasının ehemmiyetini gösterecektir.

3.1.1.1. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

Örnek bir ülke için, o ülkenin sınırları dahilinde üretilen tüm nihai ürünlerin, piyasa fiyatları baz alınarak ve belirli bir dönemin gözleme dahil edilmesiyle oluşan toplam değer, ‘Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)’ olarak adlandırılır³⁷⁴.

Grafik 1: Örnek ülkelerin GSYİH rakamları (Milyon Euro)



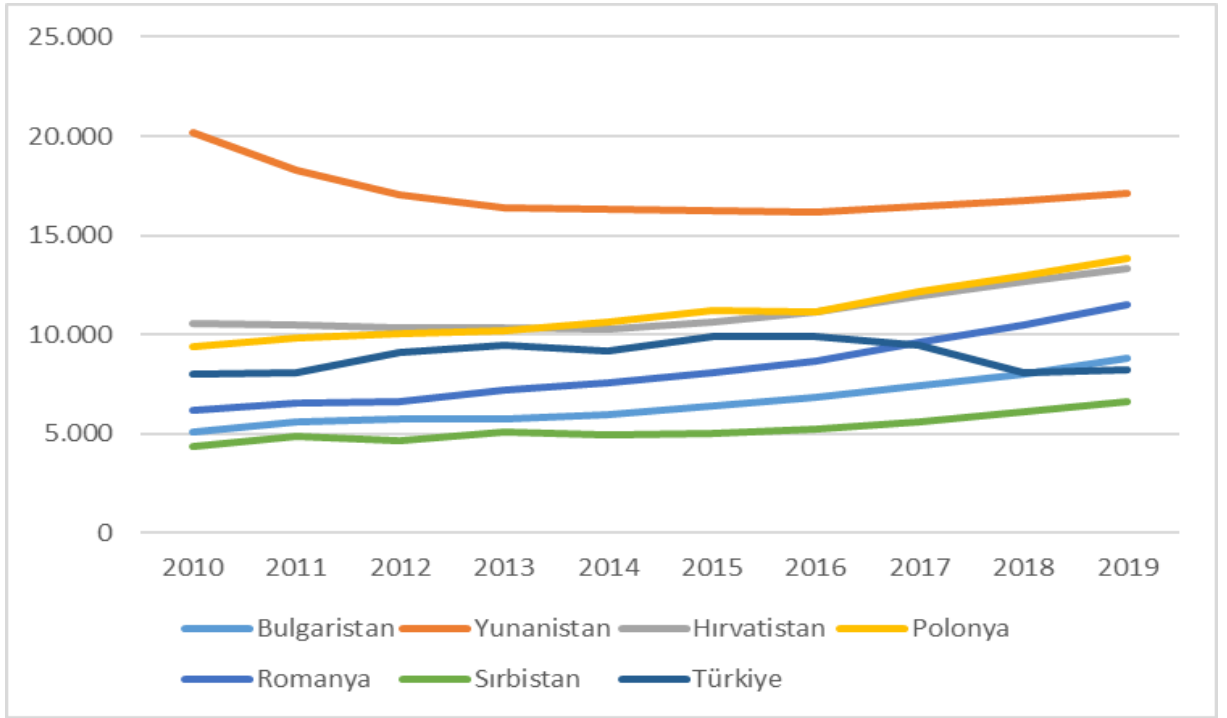
Kaynak: Eurostat

**EK 1'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Grafik 1'e bakıldığında şunu görüyoruz ki, milyon Euro bazında GSYİH hesaplamaları yapıldığı zaman, Türkiye genel itibariyle iyi durumda olmaktadır. Polonya'nın istikrarlı yükselişinin, son yıllarda Türkiye ile arasındaki farkın fazlasıyla kapanmasına yol açtığı görülmektedir.

³⁷⁴ Mahfi Eğilmez, **Örneklerle Kolay Ekonomi**, 17. Basım, İstanbul: Remzi Kitabevi, 2014, s.38.

Grafik 2: Kişi Başı GSYİH (Euro)



Kaynak: Eurostat

*EK 2'deki verilerden oluşturulmuştur.

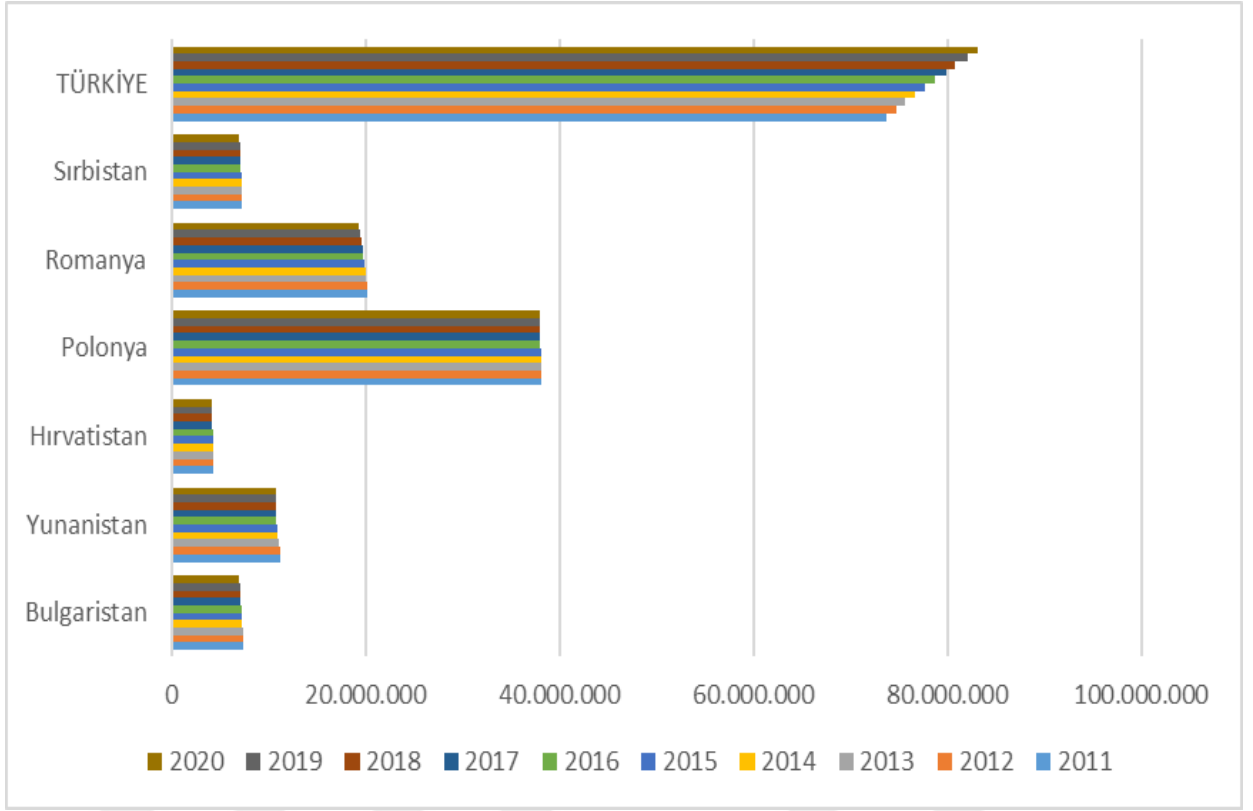
Grafik 1'deki lider durumunda olunan tablonun, Grafik 2'de fazlasıyla değiştiğini görüyoruz. Türkiye'nin aynı ülkelerden bu sefer geri kalması, hatta son yıl özelinde sondan bir önceki ülke konumunda olması tablonun ne kadar değiştiği konusunda net bir göstergedir.

Gelişmekte olan ülkeler adına en önemli göstergelerden biri olan kişi başına düşen GSYİH, Türkiye için iyi görünürdeki tablonun tam tersi şekle dönmesine sebep vermiş ve bunun nedeni bir sonraki grafikte daha anlaşılır hale gelip, yorumlamaya daha müsait olacaktır.

3.1.1.2. Nüfus

Grafik 1 ve Grafik 2'deki değişikliğin sebebi, Grafik 3'deki farklılıktan kaynaklanmaktadır.

Grafik 3: Örnek Ülkelerin Son 10 Yıllık Nüfus Miktarlarının Takibi



Kaynak: Eurostat

**EK 3'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Son 10 yılın nüfus grafiğine bakıldığı zaman, GSYİH'nın kişi başı hesaplamasında, Türkiye adına gelirin azalma sebebi olan nüfus göstergesinin, basamak şeklinde sürekli olarak arttığı gözlemlenmektedir. Ancak örnekleme dahil edilen diğer ülkelerde bu durum söz konusu olmamakla beraber, tam tersi bir şekilde birçoğunda azalma dahi gözlemlenmektedir.

Bu bölümün toparlanması ve değerlendirilmesini yapmak gerekirse; toplam GSYİH rakamlarının, nispeten olumlu gözüken halinin içine nüfusun dahil olmasıyla olumsuz bir hale evrilmiştir. Bu grafiklerden anlamamız gereken, Türkiye'nin esasen GSYİH hesaplamalarında herhangi probleminin olmadığı hatta zengin dahi sayılabilecek bir ülke olduğunun anlaşılmasıdır. Ancak yüksek nüfus ve nüfus artış hızı, bu zenginliği ortalama değerlere çekmektedir. Yapılması gereken ise, kısa vadede nüfusun

azaltılmasının mümkün olmamasından ötürü, GSYİH'nın hızlı ve sürdürülebilir bir şekilde artırılmasıdır³⁷⁵.

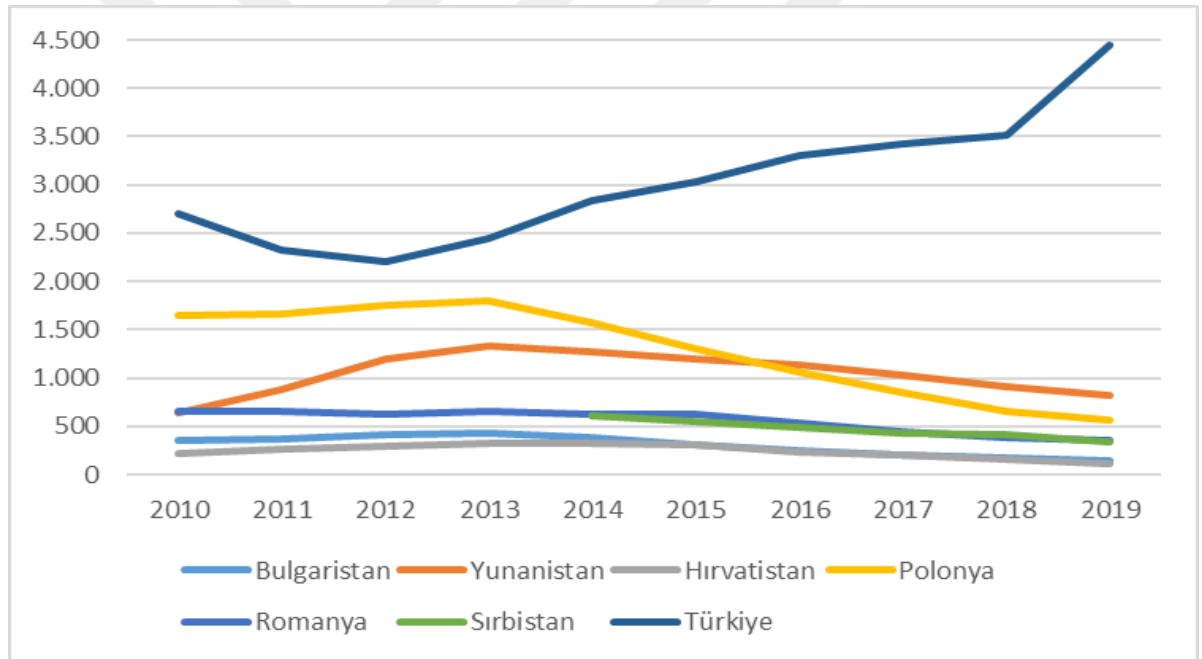
3.1.2. İç Piyasa

Gelişmekte olan ülkelerin iç piyasadaki en büyük problemlerinden biri olan istihdam sorunu yani işsizlik mefhumuna değineceğiz.

3.1.2.1. İşsizlik

İşsizliği incelerken kaç kişinin işsiz olduğuna öncelikle bakmakta fayda olacaktır. Bu durum 'Grafik 4'te gözlemlenecektir.

Grafik 4: Son 10 Yılda İşsiz Kişi Sayısı (Bin Kişi)



Kaynak: Eurostat

**EK 4'deki verilerden oluşturulmuştur.*

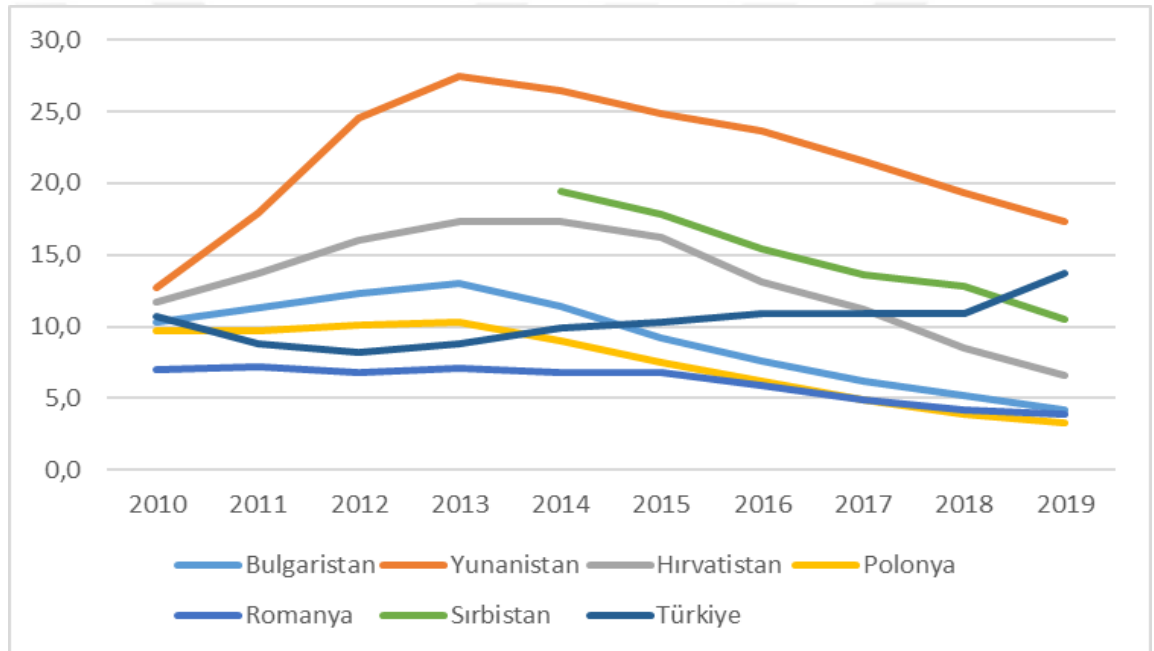
İşsiz kişi sayısı rakamlarına bakıldığı zaman, Türkiye'deki işsiz kalan kişi sayısındaki fazlalık göze çarpmaktadır.

³⁷⁵ Mahfi Eğilmez, "Türkiye Ekonomisi Dünyada Kaçınıcı Sırada?", Ağustos 2017, <https://www.mahfiegilmez.com/2017/08/turkiye-ekonomisi-dunyada-kacinc-srada.html> (27 Ağustos 2020).

Dikkate değer bir başka husus ise diğer ülke grafiklerinin azalmaya meyilli olması iken, Türkiye'nin 2013 yılına kadar olan azalma eğiliminin, sonrasında sürekli olarak artar düzeyde olması ve son yıl olan 2019'da neredeyse bir milyon kişi eklenmesidir.

Peki bu işsiz kişi sayısı “Tek başına yeterli bir gösterge midir? Başka parametrelerle oranlandığı zaman da, tablo yine benzer sonuçlar verecek midir?” diye bakıldığı zaman, iki tablo daha oluşturmak faydalı olacaktır.

Grafik 5: Son 10 Yılda Toplam İşsizliğin, Aktif Nüfusa Oranı (%)



Kaynak: Eurostat

**EK 5'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Toplam işsiz sayısının aktif nüfusa oranı ise bize Türkiye'nin durumunun biraz daha iyileştiğini göstermekle beraber, açık ara kötü durumun biraz daha düzeldiğini hem de kendisiyle benzer durumlarda olan Sırbistan ve Yunanistan gibi ülkeler olduğunu göstermektedir.

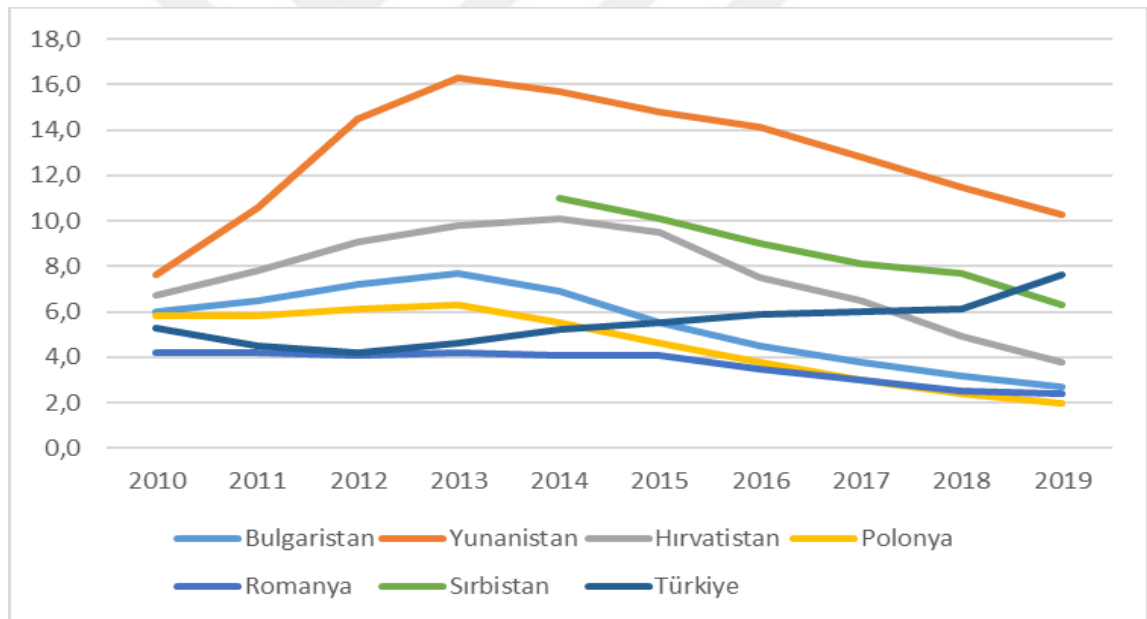
Ancak yine son yıllardaki artış görülmekte ve öncesindeki iyimser tablonun bozulduğu anlaşılmaktadır.

Ancak bu tablodaki olumsuz durum ise, kendisinden daha kötü durumda olan Yunanistan ve hatta Sırbistan, Hırvatistan gibi ülkelerin dahi oranlarının sürekli iyiye gitmesiyle son yıllarda bazı ülkelerin farkı azaltmasına, bazı ülkelerin ise daha iyi seviyeye gelmesine sebep olmuştur. Buna karşın Türkiye'nin ise benzer rakamlar arasında sabit kaldığı ve son olarak da göstergenin yaklaşık %3'lük bir artış üzere olduğu görülmektedir.

Hırvatistan özelinde ise, son 4-5 yıldaki iyimser tablonun, 2013 yılında alınan Avrupa Birliği tam üyeliğinden sonra gelmesi dikkate değerdir.

Son olarak ise işsiz nüfusun, toplam nüfus arasındaki yerine de bir bakalım.

Grafik 6: Son 10 Yılın İşsiz Nüfusunun, Toplam Nüfusa Oranı (%)



Kaynak: Eurostat

**EK 6'daki verilerden oluşturulmuştur.*

Yine aktif nüfusa oranlandığı zaman gibi gösterge Türkiye adına biraz daha iyimser hale geliyor. Ancak ısrarlı bir şekilde artışa devam etmesi nüfus çoğunluğundan dolayı kaynaklanan iyimser tablonun, ona rağmen yine de özellikle son yıl bazında Yunanistan'ın arkasında sondan ikinci sıraya yerleştiriyor.

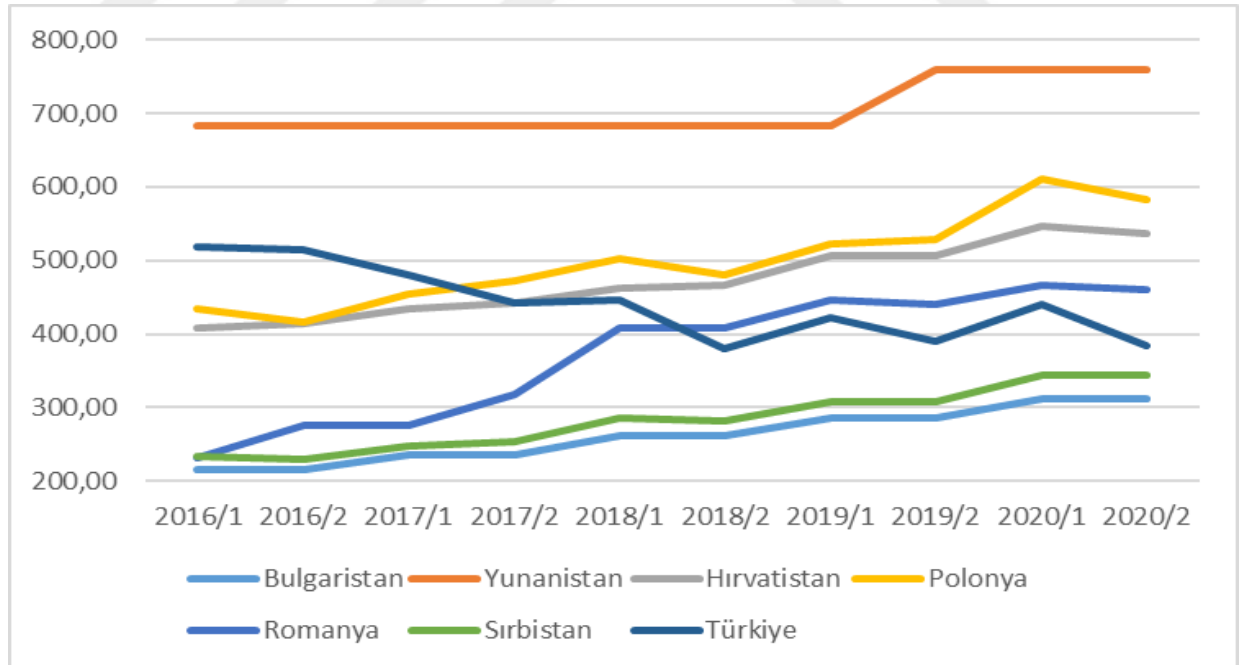
İşsiz kesimin toplam nüfusa oranlanmasıyla beraber Türkiye'nin örnek ülkelerden daha iyi durumdayken, diğer ülkelerin istikrarlı bir şekilde iyiye gitmesiyle buna karşın Türkiye'nin de aynı şekilde kötüye gitmesi, aradaki farkın açık olduğu Bulgaristan, Hırvatistan, Sırbistan gibi ülkelerin bu farkı kapatmasına, tabiri caizse arada uçurum olan Yunanistan'ın da son yıl özelinde farkı bir hayli kapamasına neden olmuştur.

3.1.2.2. Asgari Ücret

Bu noktaya kadar işsizliğin kendisinden, aktif nüfusa oranından ve toplam nüfusa oranından bahsederek, bir çok uluslu şirketin bu ülkeleri tercih ederken şirket aktiviteleri dahilinde istihdam edeceği çalışanların kümesinden bahsedilmeye çalışılmıştır.

Tam olarak burada devletin, kapital güçlerin halk üzerindeki fiyat gücünü kullanmalarının önüne set çekmesinin yolu olan 'asgari ücret' belirlemesi devreye girmektedir.

Grafik 7: Euro Bazlı Asgari Ücret Grafiği



Kaynak: Eurostat

**EK 7'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Asgari ücret miktarlarına bakıldığı zaman, diğer ülkeler bazında tutarlı ve ekseriyetle artan bir durum mevcutken; Türkiye için tahmin edilmesi güç ve seyir olarak tutarsız olduğu söylenebilir.

Bu durum tabii ki, göstergenin ‘Euro bazında’ oluşturulmuş olmasıyla ilgili olmakla beraber, doğrudan yabancı yatırımı yapacak olan dış yatırımcı için ise önemli olan tablo buradaki tablodur.

Grafikten daha da net anlaşılacağı üzere ilk yıllarda üst sıralarda yer alan ve hatta ikinci sıraya yerleşen Türkiye, ilerleyen yıllarda sürekli bir azalış eğilimi dahilinde hareket etmiştir. Aynı zamanda yukarıda da belirtildiği gibi, diğer ülkelerde sürekli bir artış durum söz konusu iken Türkiye için durum pek de öyle değildir.

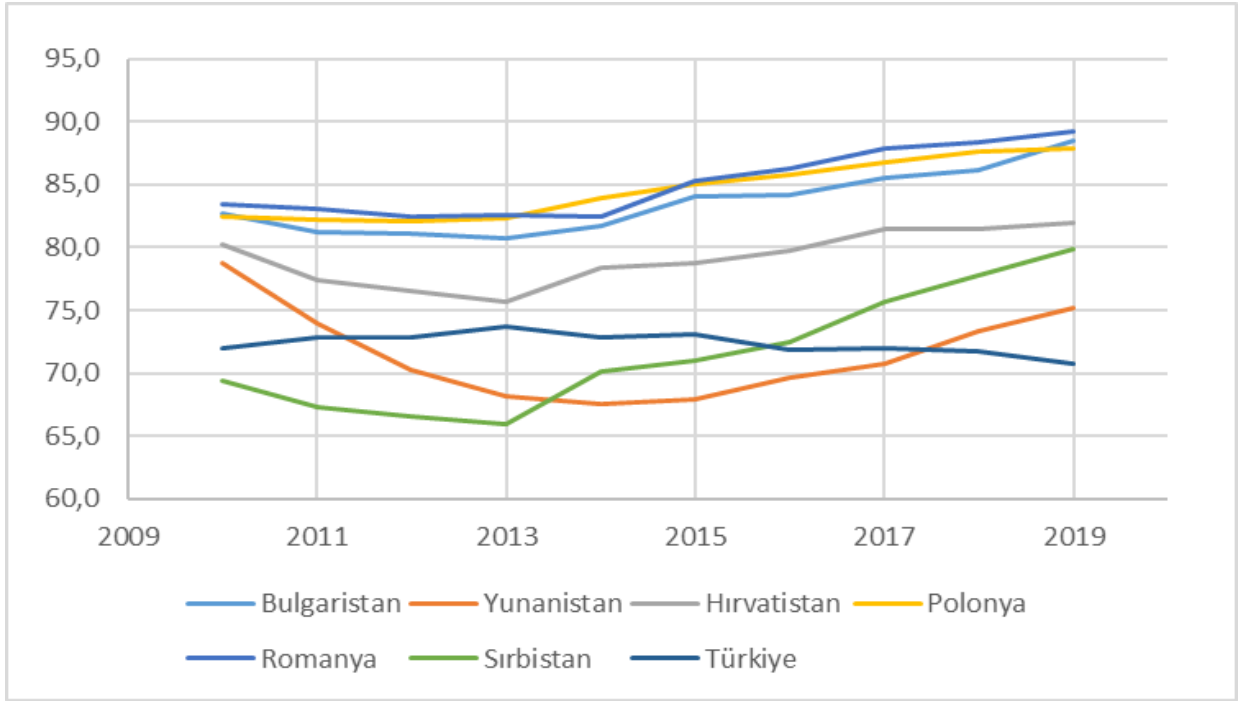
Bu durumun en merkezi sebebi ise, son yıllardaki kur hareketliliğidir. Çünkü Türk Lirası bazında her yıl eklenen asgari ücret zammı, bu tablo dahilinde kur dalgalarının arasında yok olarak, bazı noktalarda verilen ücretin (Euro bazında) azalmasına bile sebep olmuştur.

3.1.2.3. İstihdam

İşsizlik rakamlarıyla ve asgari ücretin miktarıyla ilgili incelemeler yapılmış, iç piyasadaki en önemli faktörlerden biri olan emek fiyatıyla ilgili belli bir miktar fikir sahibi olunmuş ve sıra istihdam rakamlarını incelemeye gelmiştir.

Buradaki grafikler, belirli bir eğitim seviyesine ulaşmış 20-64 yaş grubundaki istihdam edilen kişi sayısının aynı yaş grubundaki ve aynı eğitim düzeyindeki toplam nüfusa bölünmesiyle hesaplanır. Yani amaç, yükseköğretim düzeyindeki insanların yüzde olarak ne kadarının iş sahibi olduğunu belirtmektir.

Grafik 8: Yükseköğretimler İçin İstihdam Oranları (%)



Kaynak: Eurostat

**EK 8'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Grafik 8, ISCED standartları dahilinde 5 ila 8 seviyeleri arasındaki eğitim birimlerini dahil eder. Bu seviyeler ise, yüksek öğretim olarak genellenebilecek şekilde ön lisans, lisans ve yüksek lisans programlarıdır.

Burada ise Türkiye, Yunanistan ve Sırbistan ile benzer durumlarda olsa da, o ülkelerde ilerleme kaydedilirken, Türkiye ya sabit kalmış ya da geriye gitmiştir. Bu da diğer ülkelerle karşılaştırıldığında yüksek öğretim mezunları adına ciddi bir oran olarak yansımaktadır.

Türkiye'nin son yıl özelinde en geri noktadaki ülke olduğu aşikâr iken, başlangıç noktası olan 2010 yılında da kendisinden geride sadece Sırbistan bulunmaktadır. Ancak asıl dikkate değer kısım diğer ülkelerde de birkaç yıl için gerileme durumu söz konusu olmuşken, bu durum Türkiye için hem daha fazla miktarlarda hem de sürekli bir şekilde mevcut hale gelmiştir. Şu an için, grafikte gözlemlenen 10 yıl içerisindeki başlangıç pozisyonundan daha kötü durumdadır.

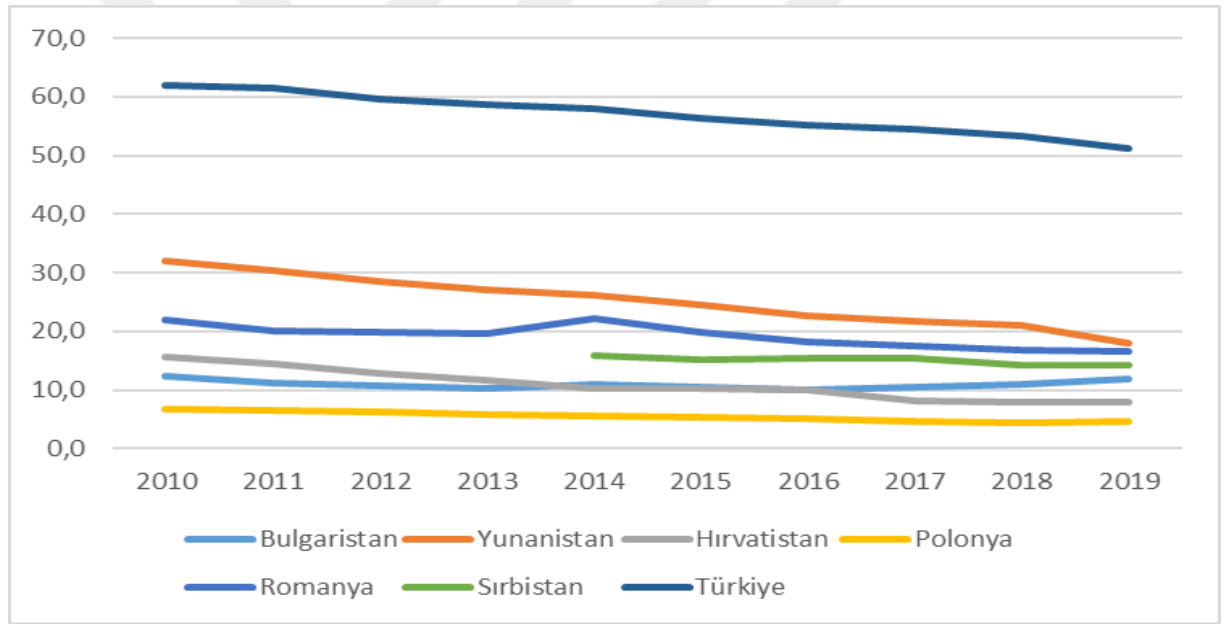
Bu karamsar tablonun nedeni bu mezunların istihdamını sağlayacak yerlerin bulunmaması veya bu kıstaslara sahip mezun kişi sayısının çok daha fazla olması olabilir,

ancak nihayetinde gelinen noktadaki en önemli kısım Türkiye için yüksek eğitim mezunlarının işsizlikleri diğer ülkelerden çok daha fazladır.

Peki bu durum tek başına yeterli midir? İstenilen eğitim düzeyi için yüzdelik olarak mezunların ne kadarının istihdama dahil edildiği öngörülürken, toplam istihdam içerisindeki insanların hangi eğitim düzeylerine sahip olduğu da önemli bir yer tutacaktır.

Bu noktadan sonra sırasıyla ilköğretim ve yükseköğretim için toplam istihdam içerisindeki yüzdelik dilimleri incelenirken, yine 20 ila 64 yaş arası grup dikkate alınacaktır.

Grafik 9: Toplam İstihdam İçerisindeki İlköğretim Mezunları (%)



Kaynak: Eurostat

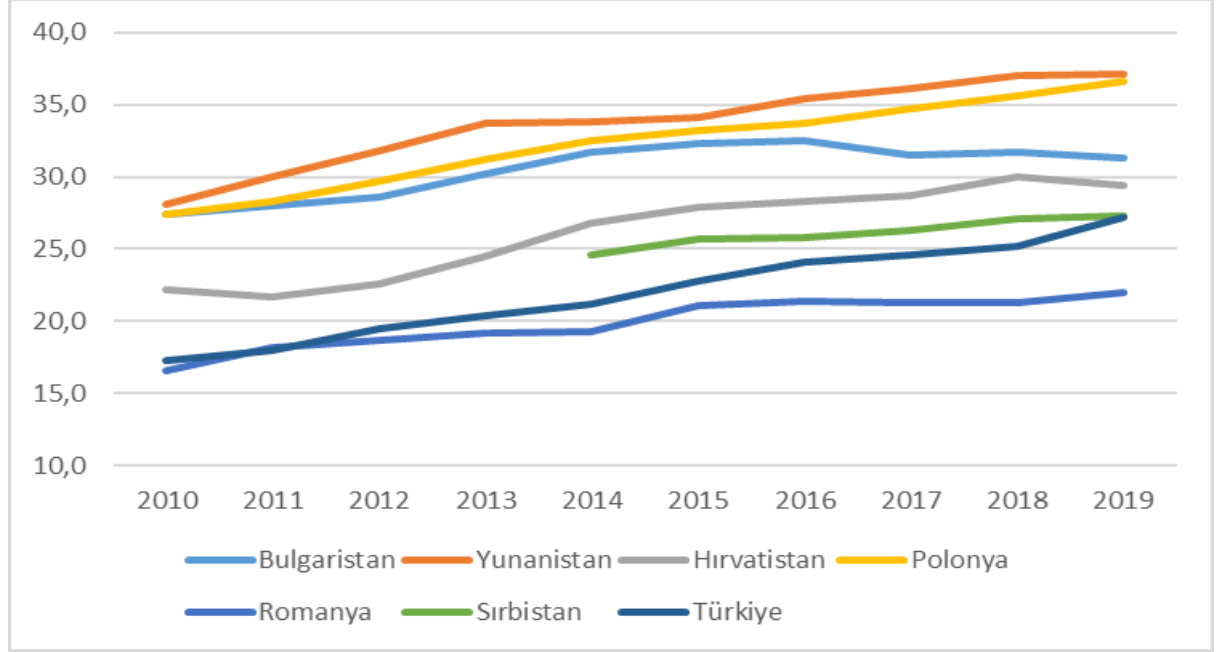
**EK 9'daki verilerden oluşturulmuştur.*

ISCED eğitim standartları için ilk 3 seviyeye denk gelen, ilköğretim öncesi ve ilköğretim (ilk ve orta okul) kapsam alanı içerisinde.

Son 10 yıla bakıldığı zaman, 2010 yılında %62 seviyelerinden gelen Türkiye, 2019 yılı dahilinde toplam istihdamı içerisindeki ilköğretim mezunlarının payını %51 seviyelerine kadar getirmiş ve önemli miktarda azaltmıştır. Ancak diğer ülkeler ile kıyaslandığı zaman, sadece son 5 yıl gösteriyor ki Türkiye istihdamının yarıdan fazlasına

tekabül eden ilköğretim mezunları, diğer ülkeler için %10 - %15 seviyeleri arasında, sadece Polonya için ise %5'in de altındadır.

Grafik 10: Toplam İstihdam İçerisindeki Yükseköğretim Mezunları (%)



Kaynak: Eurostat

**EK 10'daki verilerden oluşturulmuştur.*

Bu tabloda ise ISCED eğitim seviyelerinden 5-8 arasında olan, ön lisans, lisans ve yüksek lisans seviyelerinin mezunlarının, istihdam içerisindeki payları belirtilmiştir.

Türkiye bu sefer de, diğer ülkelerin gerisinde kalmış ve sondan ikinci olarak başladığı döneme yine sondan ikinci sırada devam etmiştir. Ancak bu sefer azalma veya sabit kalma probleminden ziyade, devamlı olarak artış sağlanmış ama yapılan artış yeterli gelmemiştir. Çünkü diğer ülkelerde de aynı şekilde oransal artış durumu söz konusudur.

Bu durum özetle, Türkiye adına genel olarak istihdam içerisindeki ilköğretim mezunlarının fazlalığından ötürü, "Türkiye'de okul okumaktan ziyade, mesleki tecrübenin daha ağır bastığı" yorumuna sebebiyet verebilmektedir.

3.1.3. Enerji

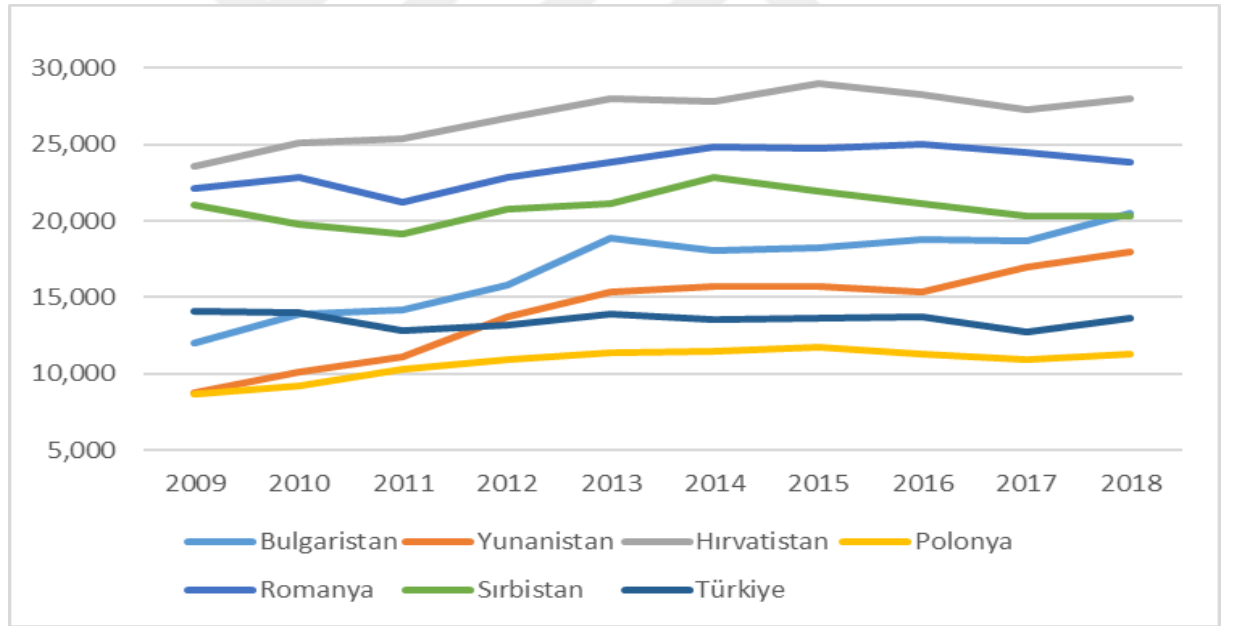
Bu bölümde, çok uluslu bir şirketin yatırım yapılacağı ve tesis kuracağı ülkede yapılacak üretim için kullanılacak enerji ile ilgili kıyaslamalar yapılmaya çalışılacaktır.

3.1.3.1. Kullanılabilir / Kullanılan Enerji Türü

Bu konudaki ilk tablomuz, toplam enerji tüketimindeki yenilenebilir enerjinin paylarını karşılaştırmak olacaktır. Çünkü yenilenebilir kaynaklardan gelmeyen enerjinin (fosil enerji) gelecekteki varlıklarının tahminini yapmak oldukça güçtür. Ancak yenilenebilir kaynaklar için, artırıldığı sürece, oranları devamlı olarak yükselecektir.

Buradaki toplam enerji ise, brüt nihai enerji tüketimi olarak belirtilmelidir. Yani kullanılabilirlikten ziyade, hali hazırdaki sene içerisinde tüketilmiş olması gerekmektedir.

Grafik 11: Toplam Enerji Tüketimi İçerisindeki Yenilenebilir Enerjinin Oranı (%)



Kaynak: Eurostat

*EK 11'deki verilerden oluşturulmuştur.

Grafiğe bakıldığı zaman Türkiye'nin en gerideki ülke olmadığını, hatta ilk yıllarda, karşılaştırılan yedi ülke arasında dördüncü sırada olduğunu görüyoruz.

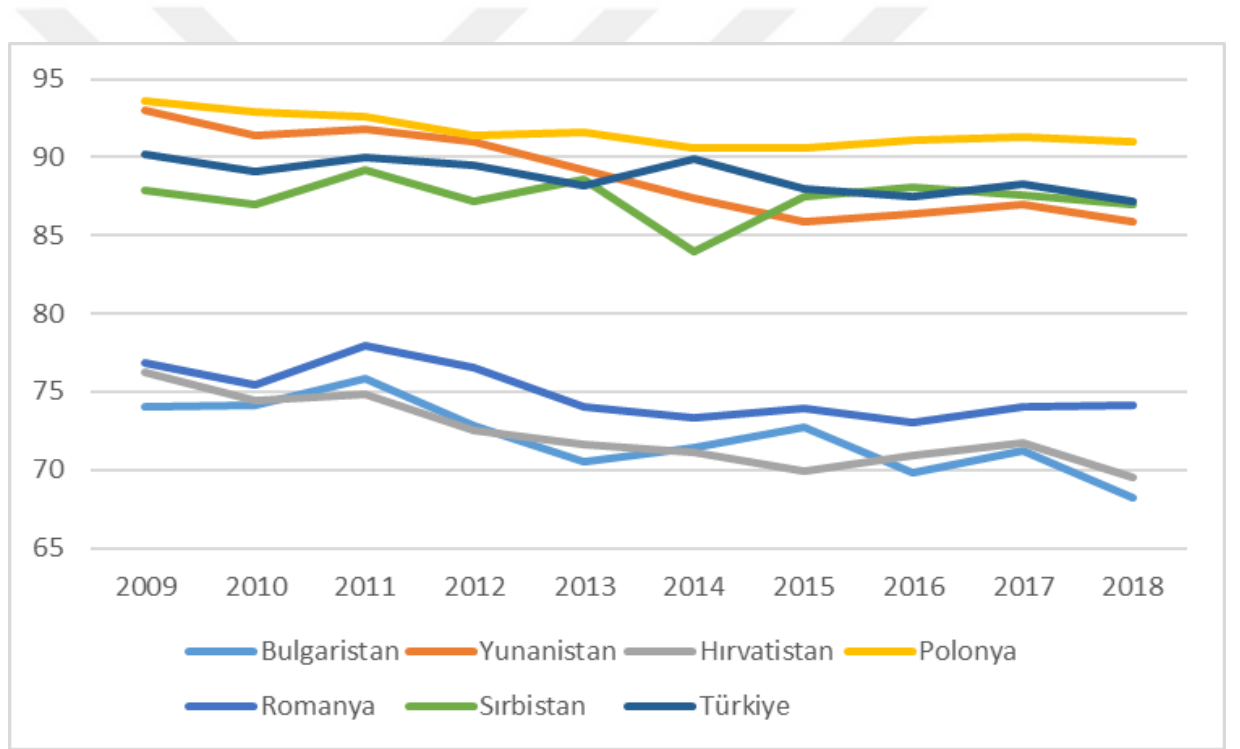
Ancak yine diğer ülkeler toplam enerji tüketimleri içindeki yenilenebilir enerji oranını artırırken, Türkiye bu oranı artırma noktasında başarılı olamamış ve aynı durumda

kalmıştır. Oranlarını artıran diğer ülkeler de, Türkiye'yi geçerek, üst sıralara doğru ilerlemişlerdir.

Peki tüketilen olarak değil de, tüketilsin veya tüketilmesin daha genel anlamda kullanılabilir enerji açısından değerlendirme yapalım.

Toplam kullanılabilir enerjiye bakılırken, yine brüt hesaplama yapıldığını unutmamak ve bu sefer karşılaştırmanın yenilenebilir kaynaklardan değil, fosil yakıt kaynaklarından hesaplandığını gözden kaçırmamak gerekir.

Grafik 12: Toplam Kullanılabilir Enerji İçindeki Fosil Yakıtların Payı (%)



Kaynak: Eurostat

**EK 12'deki verilerden oluşturulmuştur.*

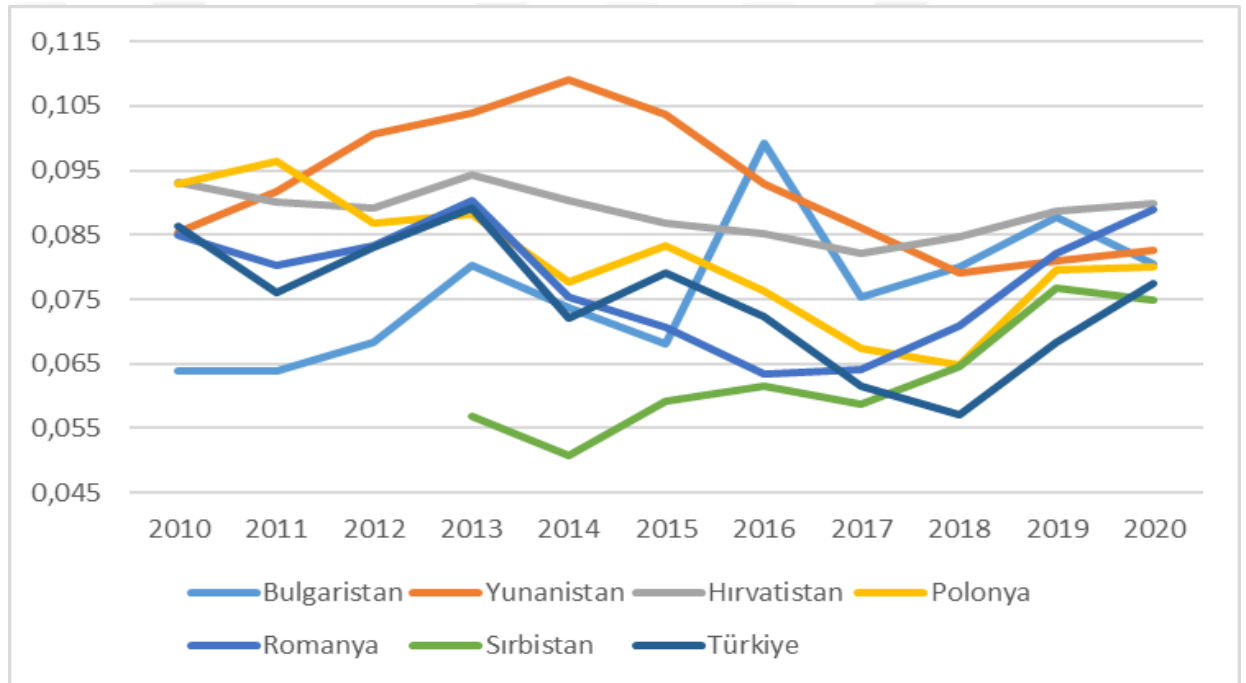
Toplam kullanılabilir enerji içindeki fosil yakıtların payını ülkeler gittikçe azaltmaya çalışmakta ve yerine yenilenebilir enerji kaynaklarını transfer etmektedirler. Ancak bu grafikte görüldüğü üzere örneklem içerisindeki ülkeler adeta iki farklı grup halini almışlardır. Yüzdelik hesaplama dahilinde, Romanya, Hırvatistan ve Bulgaristan'ın diğerlerinden ayrılarak, fosil yakıt kaynaklarını azalttığı görülmektedir.

3.1.3.2. Enerjinin Fiyatlandırılması

Çok uluslu bir şirketin yapacağı doğrudan yabancı yatırım için, tercih edeceği ülkede kullanmak zorunda olduğu enerjiye ödeyeceği fiyatların karşılaştırılması, üretim maliyetleri açısından önemli bir yer tutacaktır.

Burada dikkat edilmesi gereken iki nokta vardır. Birincisi bu hesaplamanın hane halkı tüketicileri için değil, endüstriyel tüketiciler için hesaplandığı; ikincisi ise hesaplamanın tüketilen her kilowatt saat başına Euro cinsinden hesaplandığıdır.

Grafik 13: Elektrik Fiyatları (Kwh Başına Euro)



Kaynak: Eurostat

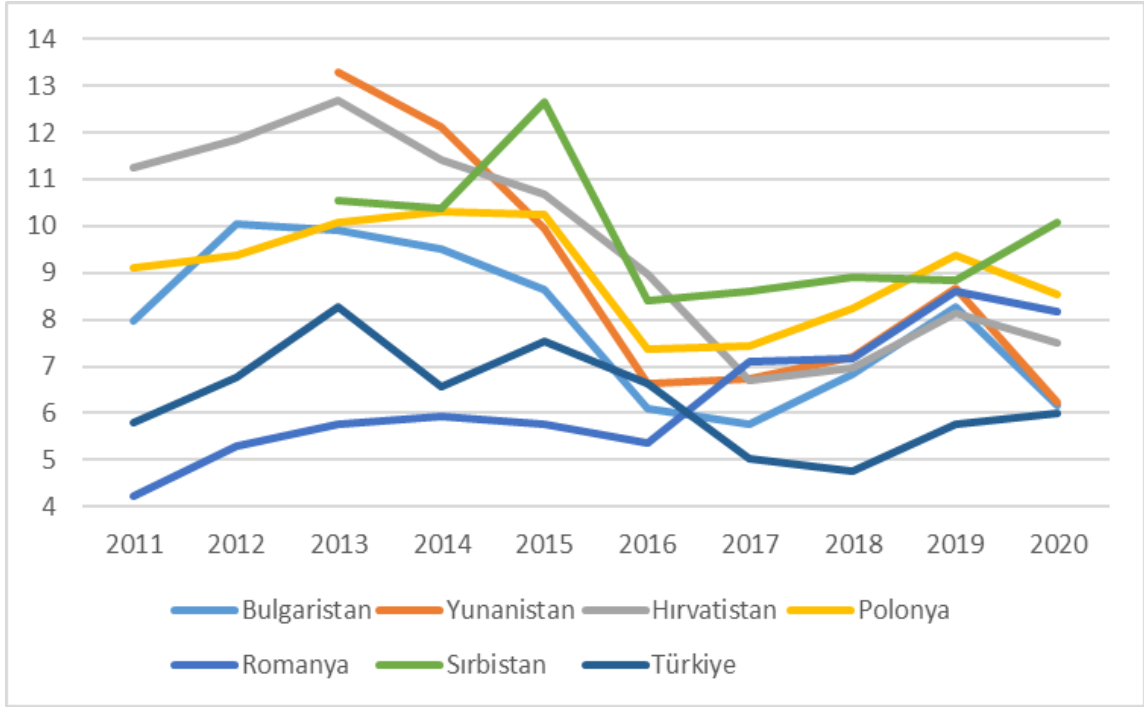
**EK 13'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Grafiğe bakıldığı zaman, birbirlerine yakın fiyatlar dikkat çekmekte ve Türkiye'nin birçok sene için en uygun fiyatlı ülke olduğu göze çarpmaktadır. Tabii ki bu durumun, hesaplama dahil edilen yabancı para faktörüyle fazlasıyla alakası vardır. Çünkü özellikle son 2 yıl içerisinde Türkiye'de yükselen Euro, ulusal parayla hesaplanan fiyatların çevrilmesi halinde değerin düşük çıkmasına sebep olacaktır.

Son 10 yıllık inceleme yapıldığı zaman, neredeyse her ülke için elektrik fiyatlandırılmasının fazlasıyla dalgalı olduğu görülmektedir. Her ülke belli dönemlerde

ani yükselişler ve düşüşler görmek olasıdır. Türkiye ise neredeyse her sene için, en ucuz ülkeler arasındadır.

Grafik 14: Doğalgaz Fiyatları (Gigajoule Başına Euro)



Kaynak: Eurostat

**EK 14'teki verilerden oluşturulmuştur.*

Yine elektrik fiyatlandırmasında olduğu gibi, burada da hesaplamalar hane sakinleri için değil, endüstriyel tüketim için olan fiyatlandırmalardır. Ayrıca bu hesaplar tüketilen her gigajoule enerji başına Euro bazından hesaplamalardır.

Tablo yine elektrik fiyatlandırmasında olduğu gibi birbirlerine yakın fiyatlandırmalar olmakla beraber, Türkiye'nin özellikle son yıllar dahilinde hem liderliği ısrarla elinde bulundurduğunu hem de bazı ülkelerle aralarındaki farkı dahi açtığını göstermektedir. Tekraren bu durumun da, tablonun Euro bazından hesaplanmasıyla alakalı olduğunu hatırlatmakta fayda olacaktır.

Yine dalgalı bir seyir ve belli süre zarflarında ani düşüşler ve yükselişler mevcuttur. Elektrik fiyatlamasında da olduğu gibi Türkiye'nin en uygun yerlerden biri olması ve son 3-4 yıl içerisindeki en uygun ülke olması devam etmektedir. Son 3-4 yıl

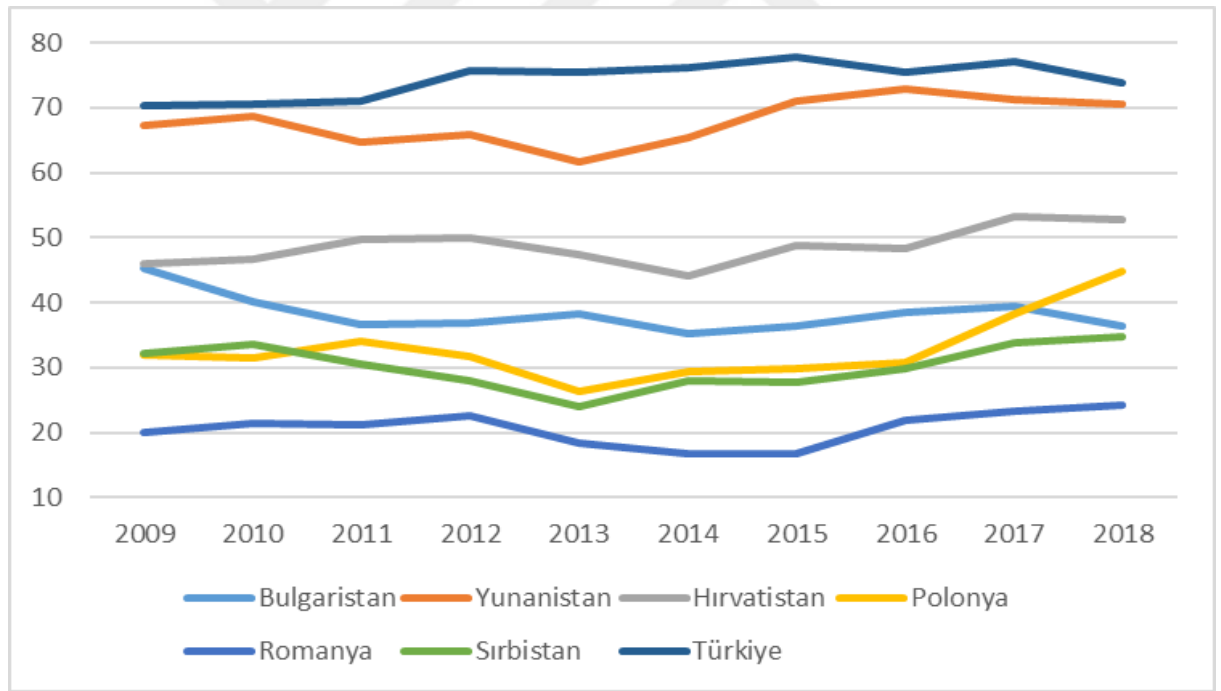
dahilindeki kur artışları, Euro bazında hazırlanan bu tür tablolar için çok önemli bir yer tutmaktadır.

3.1.3.3. Enerjide İthalat Bağımlılığı

Yatırım yapılmak adına karar verilmeye çalışılan ülkede, kullanılabilir enerjinin çeşidi, kullanım fiyatı önemli yer tutmaktadır. Ancak bunlarla beraber bu ülke içerisindeki bu toplam enerjinin kaynağı da önemli yer tutar. Bu enerjinin ülkede üretilmesiyle, ithal edilmesi, o ülkenin ihtiyacı olan enerji miktarı açısından bağımlılığıyla ilgili bir durumdur.

Bu karşılaştırma dahilinde hesaplanan toplam enerjinin, brüt kullanılabilir toplam enerji olduğu unutulmamalıdır.

Grafik 15: Kullanılabilir Toplam Enerjinin İthalata Bağımlılığı (%)



Kaynak: Eurostat

**EK 15'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Grafik 15, enerjinin ithal bağımlılığı açısından göstermektedir ki, Türkiye ve Yunanistan örnek ülkelerden çok farklı bir durumdadır. Ülke içerisindeki toplam kullanılabilir enerjinin yaklaşık 3/4'ünün ithalat kalemi olması, o ülkeler için olumsuzluk

belirten bir gösterge olacaktır. Bu durum uzun vadede enerji fiyatlarında tutarsızlıklara veya mahrumiyetlere sebebiyet verebilecektir.

Türkiye ve Yunanistan diğer ülkelerden farklı bir şekilde, toplam kullanılabilir durumdaki enerjilerinin fazlasını ithal etmektedir. Romanya ise tam tersi şekilde diğerlerinden farklı olarak çok az ithal enerji yüzdesine sahiptir.

Türkiye hariç hiçbir ülkenin, son 5 yıl özelinde ithalat yüzdesinin azalmadığı, hepsinin sürekli artış içerisinde olduğu ve Türkiye'nin yine özellikle son 5 yıl içerisinde oranı sabit tutmakta ve bir miktarda olsa azaltmakta başarılı olduğu göze çarpmaktadır.

3.1.4. Gelir ve Yaşam Koşulları

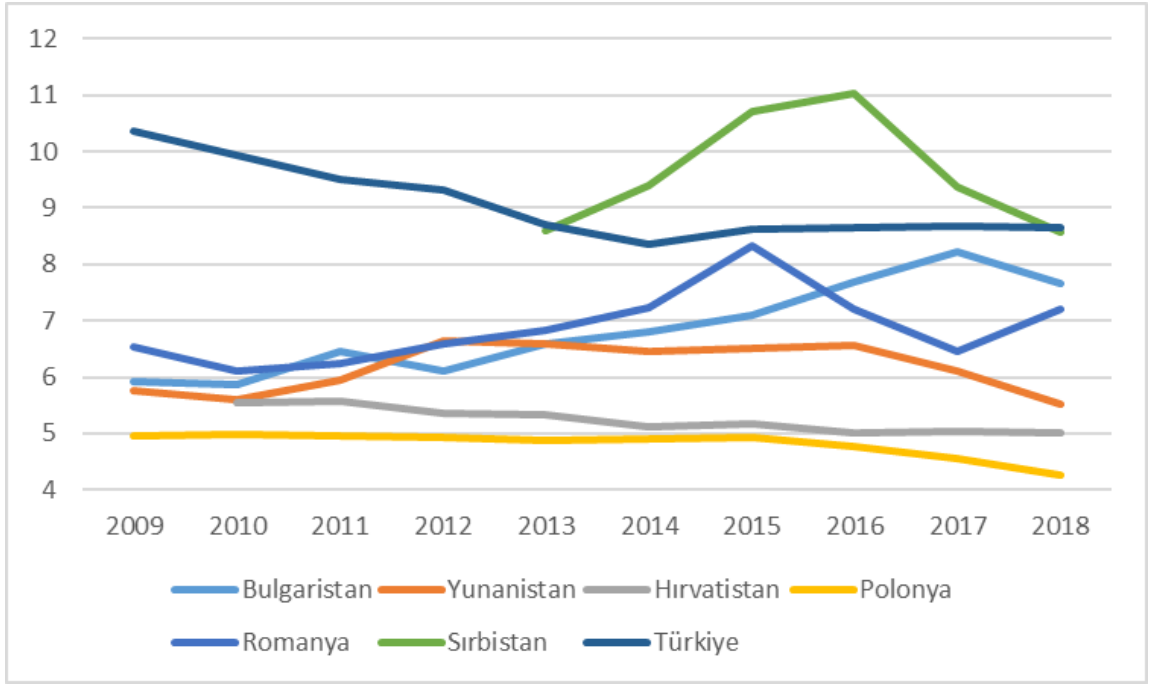
Yine yatırımcı işletme için yatırım kararı almasıyla ilgili bir değerlendirme ölçütü daha, yatırım yaptığı ülkedeki yerleşik halkın gelirleriyle ilgili bilgilerdir. Buradan alınacak bilgiler yatırım sahibi firma için, üretim giderleri veya sosyolojik çıkarımlar adına önemli olmaktan ziyade, asıl olarak üretilen ülkede satış yapma niyetiyle yakinen ilgili olacaktır.

3.1.4.1. Gelir Dağılımı

Gelişmekte olan ülkeler tanımlanırken, bu ülkeler için gelir dağılımının adaletsiz bir konumda yer aldığından bahsetmiştik. Hatta kişi başına milli gelirle ilgili de, düşük olmasının yanı sıra çok değişken olduğundan ve gelirin büyük kısmını az sayıda insanın aldığı gerçeğinden söz edilmişti.

Şimdi ise, örnek ülkelerin gelir dağılımlarını karşılaştırarak, bizi nasıl bir tablonun beklediğine bakalım.

Grafik 16: Gelirin Beşte Birlik Pay Oranı



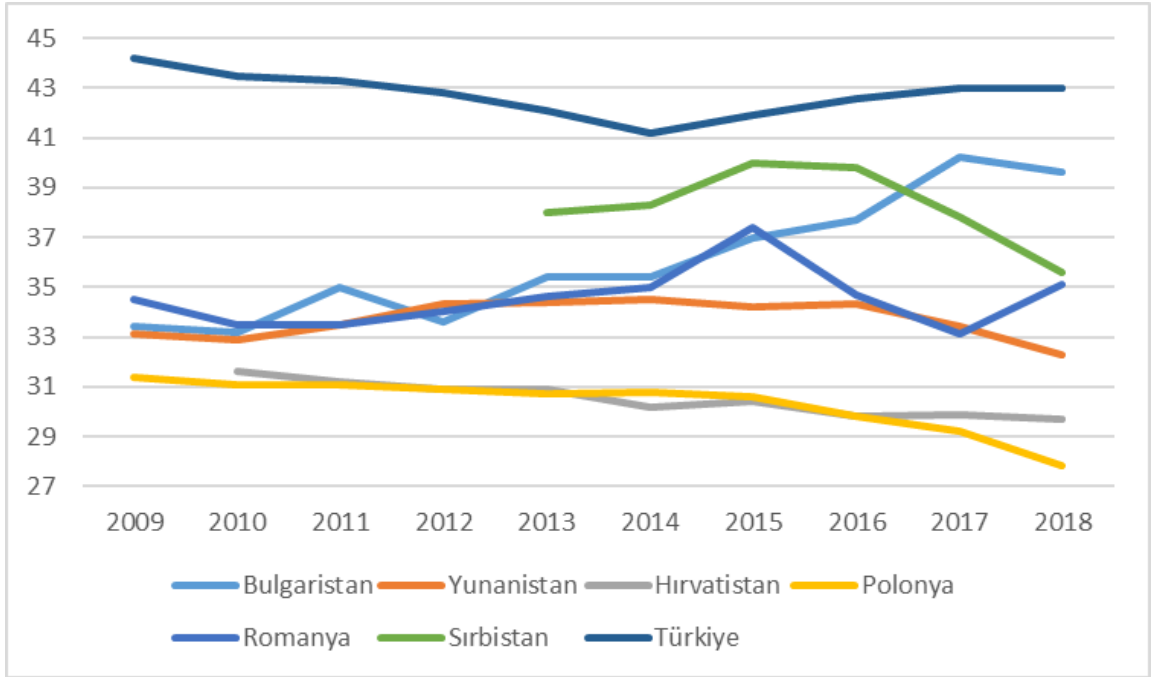
Kaynak: Eurostat

**EK 16'daki verilerden oluşturulmuştur.*

Bu hesaplama ülkede yerleşik durumdaki vatandaşların içerisindeki, en yüksek gelire sahip beşte birlik (%20) kesimin elde ettiği toplam gelirin, en düşük gelire sahip beşte birlik (%20) kesimin elde ettiği gelire oranlanmasıyla bulunur.

Gösterge dahilinde Sırbistan'dan sonra en olumsuz sonuçlara sahip ikinci ülke olan Türkiye'nin, son sene itibariyle Sırbistan'ın da gerisinde kalarak, son sıraya yerleştiği görülmektedir. Diğer ülkeler özellikle son 5 sene dahilinde, her geçen yıl bu değişkeni azaltırlarken, Bulgaristan ve Sırbistan tutarsız seyretmekte, Türkiye ise çok minimal düzeyde farklılıklar oluşturarak, neredeyse sabit kalmaktadır.

Grafik 17: Gini Katsayısı (Ölçek 0-100)



Kaynak: Eurostat

**EK 17'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Yine gelişmekte olan ülkeler tanımı esnasında, kişi başına gelirden bahsedilirken 'gini katsayısı'nın öneminden ve kullanıldığından bahsetmiştik. Hatırlatmak adına gini katsayısı, 0 ila 1 arasında değer alan ve 0'a yaklaştıkça gelir eşitsizliğinin azaldığını gösteren bir parametredir. Değer noktası 0 olduğu zaman, gelir tam anlamıyla herkese eşit şekilde bölünüyor; değer 1 olduğu zaman ise, ülkedeki tüm geliri bir kişi alıyor demektir. Burada ise örnek ülkelerle karşılaştırılması yapılmıştır.

Gelirin beşte birlik pay oranında olduğu gibi, yine Türkiye'nin son sırada yer aldığını görüyoruz. Bulgaristan ve Türkiye hariç diğer tüm ülkeler, hem azalma sağlamışlar, hem de bu iki ülkeye nazaran daha düzenli bir hal almışlardır. Ancak Türkiye ve Bulgaristan azalma sağlayamadıkları gibi, pozisyonlarını da koruyamayarak, artışın olduğu bir duruma evrilmişlerdir.

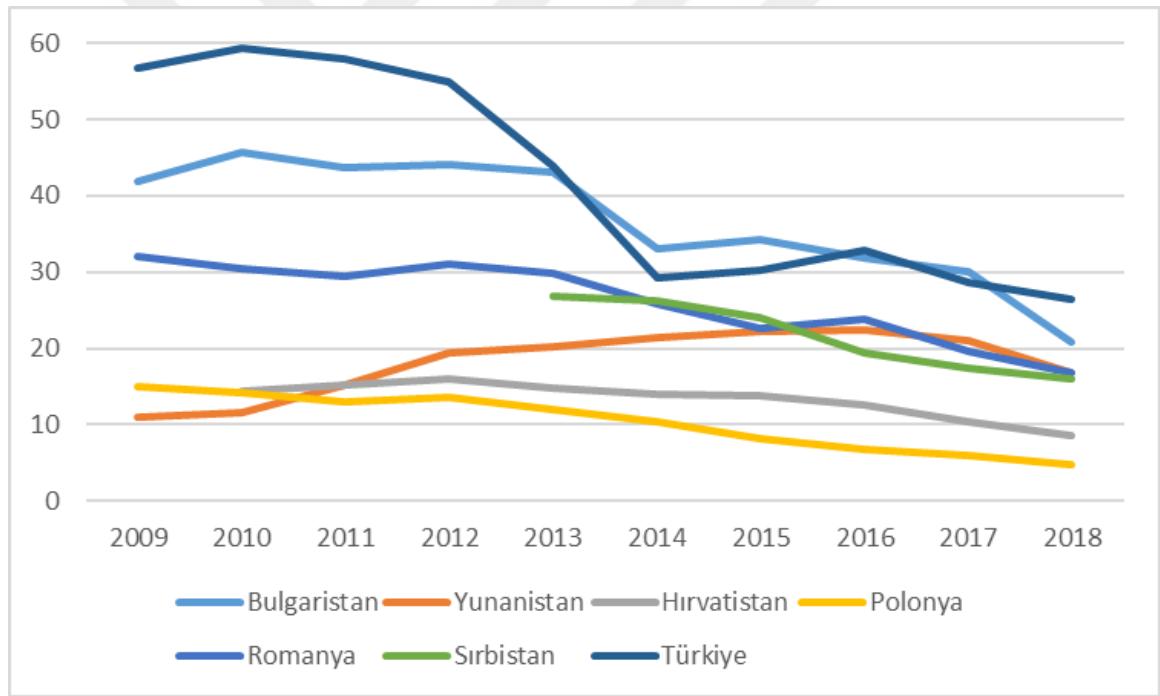
3.1.4.2. Gelir Yoksunluğu

Gelir dağılımından ve bunun farklı hesaplanmalarından (gelirin beşte birlik pay oranı ve gini katsayısı) bahsettik. Şimdi de, bu dağılımdaki adaletsizliğin yoksun kalan kısmına bir bakalım.

Önemli düzeyde maddi mahrumiyet veya ciddi seviyelerde yoksunluk olarak bahsedilebilecek bu tabloda, mahrumiyetin kıstasları nelerdir? Bu yoksunluk hali hangi kriterler baz alınarak belirlenir? Öncelikle bunları aydınlatmakta fayda olacaktır.

Bu tablo dahilindeki kişiler, şu dokuz maddenin en az dördüne, yaşadıkları kaynak eksikliklerinden ötürü sahip olamamaktadırlar. Bu dokuz madde ise, “(1)kira veya faturaları ödemek, (2)evi yeterli miktarda sıcak tutabilmek, (3)beklenmedik masraflarla yüzleşmek, (4)her iki günde bir kere et, balık veya eşdeğerde protein tüketebilmek, (5) evden uzakta bir haftalık tatil, (6)bir adet araba, (7)bir adet çamaşır makinesi, (8)bir adet renkli televizyon, (9)bir adet telefon.

Grafik 18: Ciddi Derecede Maddi Açıdan Mahrum İnsanlar (%)



Kaynak: Eurostat

**EK 18'deki verilerden derlenmiştir.*

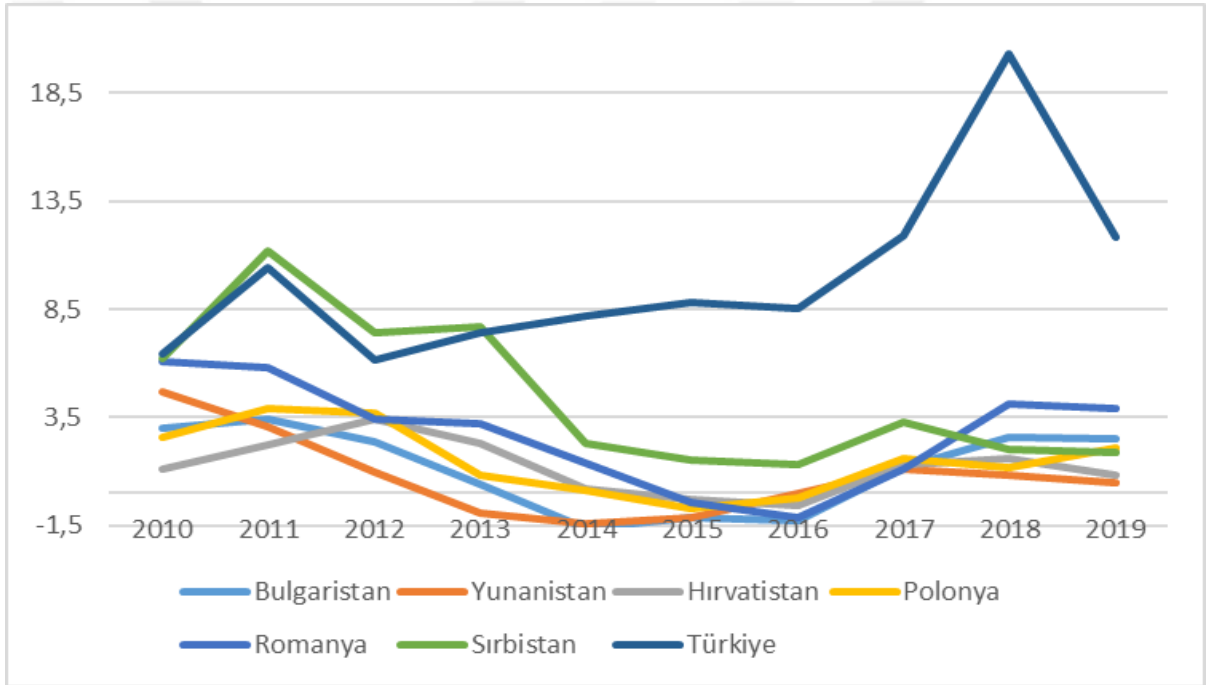
Yine aynı dokuz madde içerisinde en az dördünün kaynak eksikliği sebeplerinden ötürü yerine getirilememesi kriteri dahilinde hazırlanan ciddi anlamda maddi mahrumiyet durumunun, nüfusa oranlanarak yüzdeleri alınmış ve Türkiye'nin azalma eğiliminde de olsa son sıradan kurtulamadığı görülmüştür.

3.1.5. Enflasyon

Gelişmekte olan ülkelerin tanımlaması yapılırken, iç piyasanın hemen peşinde önemiyetinden dolayı ayrı bir başlık altında incelenen enflasyon; o ülke vatandaşlarını ilgilendirdiği kadar, o ülkeye doğrudan yabancı yatırım yapmak isteyen çok uluslu şirketleri de alakadar etmektedir.

Bu yüzden de, yıllık bazlı olarak örnek ülkelerimiz için enflasyon oranlarını karşılaştıralım.

Grafik 19: Enflasyon Oranları (Yıllık %)



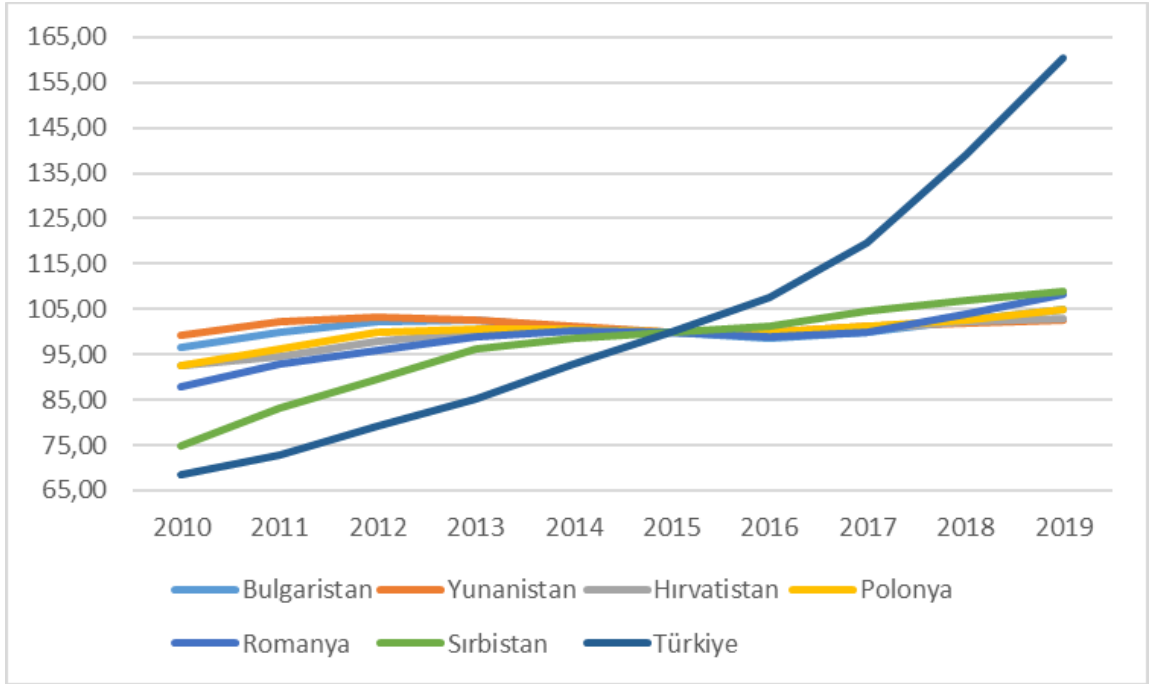
Kaynak: Eurostat & TCMB

**EK 19'daki verilerden oluşturulmuştur.*

Örnekteki 7 ülke enflasyon yüzdeleriyle kıyaslandığı zaman Romanya ve Bulgaristan'ın son yıllar özelinde enflasyonlarının biraz arttığı görülmekte ve Türkiye'nin diğer tüm ülkelerden çok daha fazla enflasyon oranına sahip olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye özelinde ise, 2018 yılı diğer yıllardan çok daha farklı olarak %20'ler seviyesine çıkmıştır.

Uluslararası düzeyde karşılaştırmaları daha sağlıklı bir şekilde yapabilmek için, örnek bir yıl baz alınarak hesaplanan bu verilerde, 2015 yılı tüm ülkeler için esas yıl olarak kabul edilmiş ve farkı daha net görebilmek adına her yıl yapılan değişiklikler baz yıl üzerinde oynanmalara sebebiyet vermiştir.

Grafik 20: Yıllık Ortalama Fiyat Endeksleri – Tüm Kalemler (2015=100)



Kaynak: Eurostat

**EK 20'deki verilerden oluşturulmuştur.*

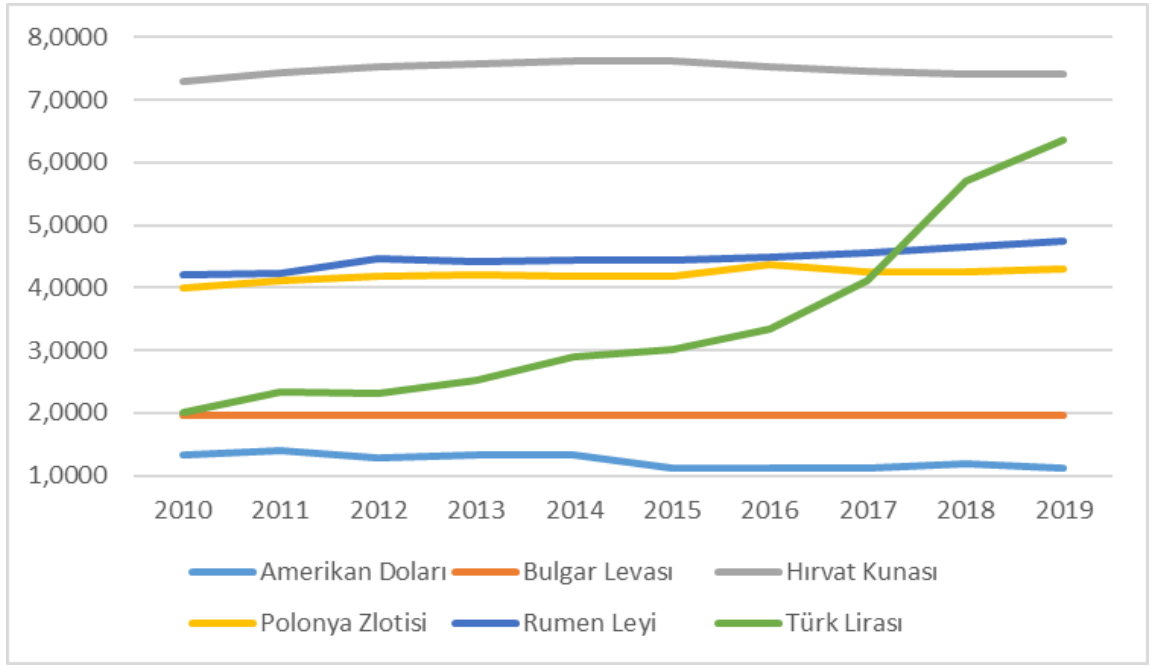
Türkiye hariç incelendiği zaman, diğer ülkeler birbirlerine benzer durumlarda olmakla beraber, özellikle son 2 yıl özelinde Romanya ve Sırbistan'ın ön plana çıktığı görülmektedir. Ancak Türkiye'nin de dahil olduğu bir tablo oluşturulduğu zaman, Türkiye'nin hepsinden çok daha fazla değerlere sahip olduğu ve en olumsuz duruma net bir farkla yerleştiği görülmektedir.

Grafik 20, Türkiye adına her sene için çok büyük farklarla ilerlediğini ve asla istikrarlı, sabit, tahmin edilebilir ve sürdürülebilir olmadığını net bir şekilde göstermektedir.

3.1.6. Döviz Kurları

Bir ülkeye gelen çok uluslu şirketin, yapacağı doğrudan yatırım için elinde getirdiği döviz ile, iç piyasada neleri yapabileceğini görmek için, o paranın iç piyasadaki alım gücünü bilmek gerekecektir. Örnek ülkeler için bu durumu karşılaştırmaya, en azından seyri hakkında bilgi edinmeye çalışalım.

Grafik 21: Euro / Ulusal Para Birimi (Yıllık Ortalama)



Kaynak: Eurostat

**EK 21'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Yatırım temelli olarak elindeki Euro'yu getiren bir yatırımcının, o ülkede elindeki yabancı para birimine karşılık gelen ulusal para birimleri listelenmiş ve yıllara göre ortalamaları alınmıştır. Bu tabloya özel olarak, uluslararası geçerliliğinden ötürü Amerikan Doları da tabloya eklenmiştir.

Son 5 yıl özelinde söylenebilir ki, diğer ülkelerdeki değişimler minimal boyutlarda ve yıllara göre belli bir istikrar dahilinde hareket ederken, Türkiye'de durum diğerlerinden çok daha farklıdır. Özellikle son 2 yıl içerisindeki artış, 5 sene önceki verilerinin 2 katına çıkmasına neden olmuştur.

3.1.7. Dış Ticaret (Ödemeler Bilançosu)

Ödemeler bilançosu, kaba bir tanımla, bir ülkenin mal, hizmet ve sermaye bakımından diğer ülkelerle olan ilişkilerini ve bunları kullanarak sağladığı gelirler ile harcadığı giderlerin eşit olup olmadığı, dengede olup olmadığının hesaplanmasına yarar ki böylelikle durum değerlendirilmesi yapmak da daha kolay olacaktır³⁷⁶.

3.1.7.1. Cari İşlemler Hesabı

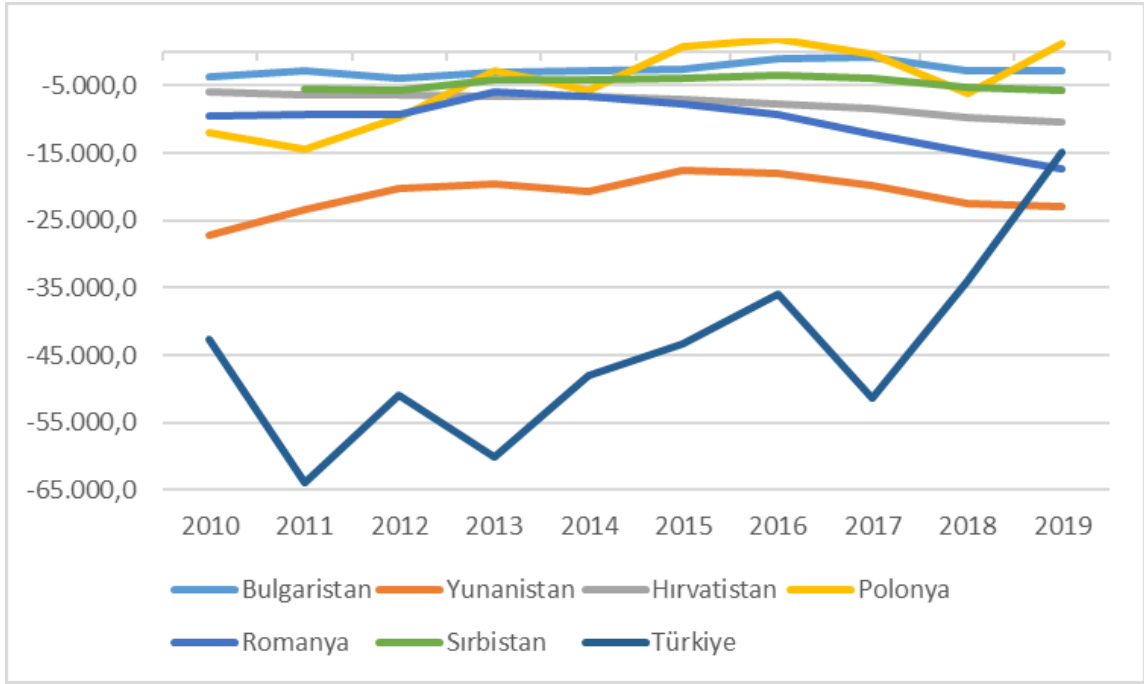
Ödemeler bilançosunun en önemli hesabı olan cari transferler hesabı ise; uluslararası mal ticareti, hizmet ticareti, uluslararası faktör gelirleri ve tek yanlı transferlerden oluşmaktadır. Bu cari transferler hesabının takibi esnasında ulaşılan sonuç, bizi bu hesabın dengede olması (current transactions balance), alacak vermesi ya da borç vermesi şeklinde üç farklı sonuca götürür³⁷⁷.

Genel olarak cari işlemler hesabının grafiğini eklemekten önce, bu hesabın iki önemli kalemi olan ‘uluslararası mal ticareti’ ve ‘hizmet ticareti’nden bir miktar bahsetmek genel tabloyu açıklamak noktasında daha faydalı olacaktır.

Grafik 22: Cari İşlemler Hesabı: Uluslararası Mal Ticareti Dengesi (Milyon Euro)

³⁷⁶ Seyidoğlu, s.327-328.

³⁷⁷ Seyidoğlu, s.334-337.

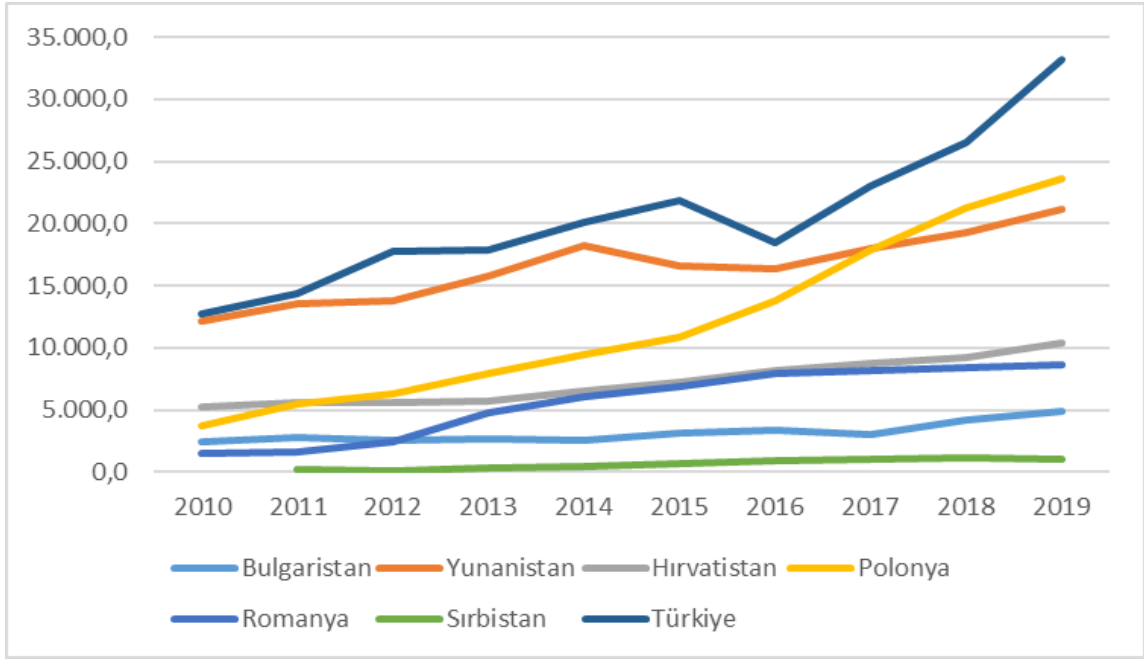


Kaynak: Eurostat

**EK 22'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Ödemeler bilançosunun ilk kalemi olan cari işlemler hesabının, uluslararası mal ticareti dengesine bakıldığı zaman, Türkiye'nin son sene hariç yine son sırada olduğunu görüyoruz. Son sene dahilinde en alt sırayı Yunanistan'ın alması, Yunanistan'ın farklılığından değil, Türkiye'nin son sene özelinde denge açığının azalmasıyla ilgili olduğu gözükmemektedir.

Grafik 23: Cari İşlemler Hesabı: Uluslararası Hizmet Transferleri Dengesi (Milyon Euro)



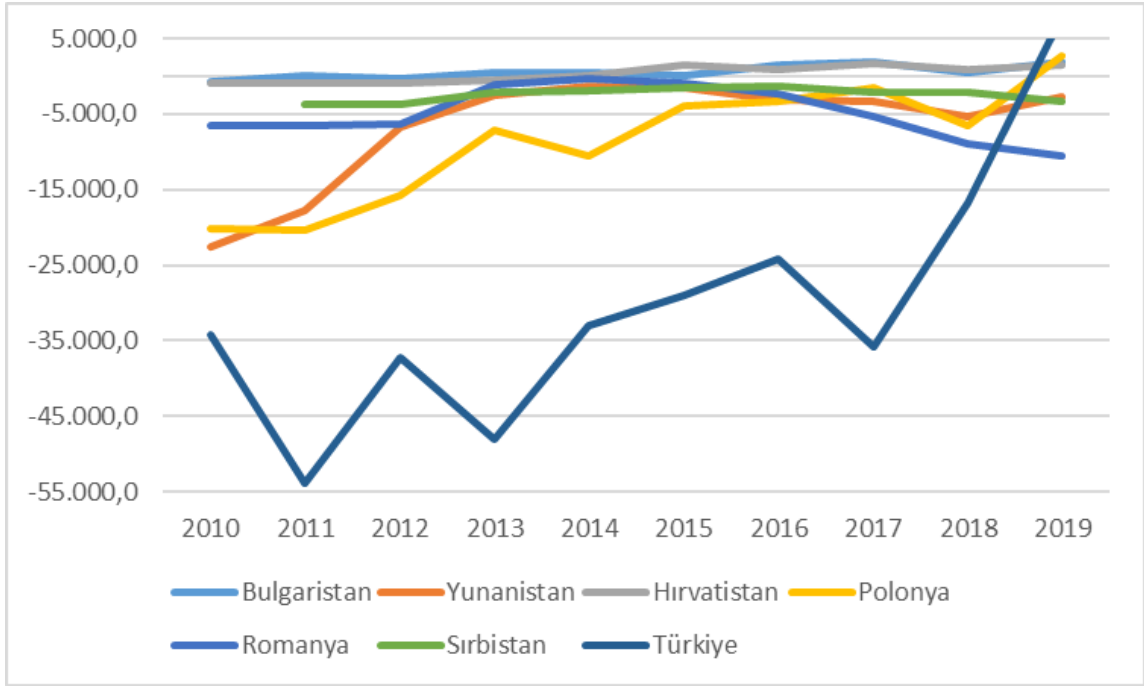
Kaynak: Eurostat

**EK 23'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Uluslararası mal ticaretinin dengesinde olduğu gibi tüm ülkelerin borçlu olduğu, açık verdiği tablo, bu sefer de hiçbirinin negatif olmadığı, hepsinin fazla verdiği bir şekle bürünmüştür. Yalnız bu sefer de, Türkiye'nin her sene için lider olduğu, Türkiye'nin diğerlerinin çok daha ilerisinde olduğu göze çarpmakta, sadece Yunanistan ve Polonya'nın, Türkiye'ye biraz yaklaşabildiği görülmektedir.

Yani örnek ülkeler arasında, diğerlerinden fazla olacak şekilde hizmet ihraç eden bir ülke konumunda bulunmaktayız.

Grafik 24: Cari İşlemler Hesabı Dengesi (Milyon Euro)



Kaynak: Eurostat

**EK 24'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Cari işlemler hesabının genel gözüktüğü şekli olarak, tüm kalemlerin toplandığı bu tabloda, son sene haricinde Türkiye'nin yine açık bir farkla son sırada olduğu görülmektedir. Ancak son sene dahilinde aldığı kuvvetli değerle birlikte, ilk sıraya yerleşmiştir.

Yunanistan ve Polonya da, zamanla diğer ülkelerden uzaklıklarını kapatarak aynı zamanda kendi açıklarını da kapatarak, ortak kümeye dahil olmayı başarmışlardır. Son yıl haricinde o aralığın dışında kalan tek ülke Türkiye olmuştur.

3.1.8. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

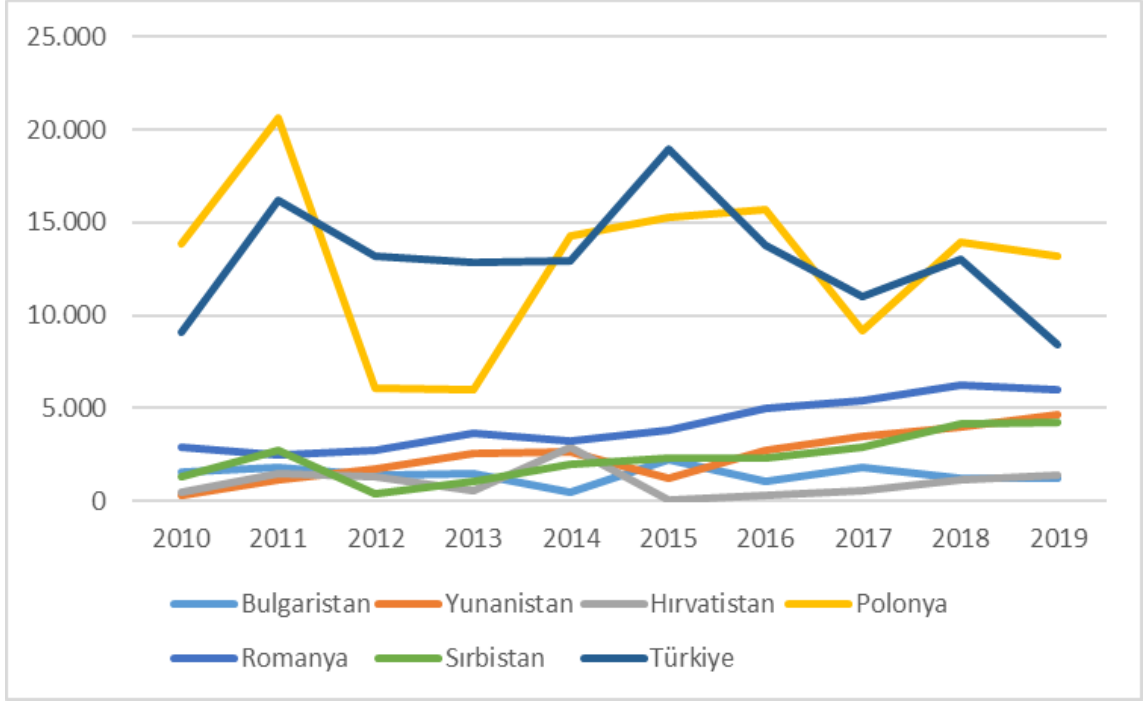
Bu bölümde “bir ekonomide yerleşik yatırımcının diğer bir ekonominin yerleşik olan bir işletmeye, kalıcı ilişki kurmak amacıyla yaptığı sınır ötesi yatırımlar” olarak tanımlanan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının incelenmesi ve örnek ülkeler ile mukayeseleri yapılacaktır.

Uluslararası düzeyde bu tip yatırımlar, 2 farklı şekilde değerlendirilirler. Bunlar ‘akım veriler’ ve ‘stok veriler’ olarak kabul edilir.

3.1.8.1. Akım Veriler

Bu tip veriler, sermaye yatırımında bulunmak amacıyla, belirli bir dönemde yurtdışına çıkan veya yurtiçine giren nakdi ya da aynı sermaye tutarı, olarak tanımlanmaktadır.

Grafik 25: Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Milyon Dolar)

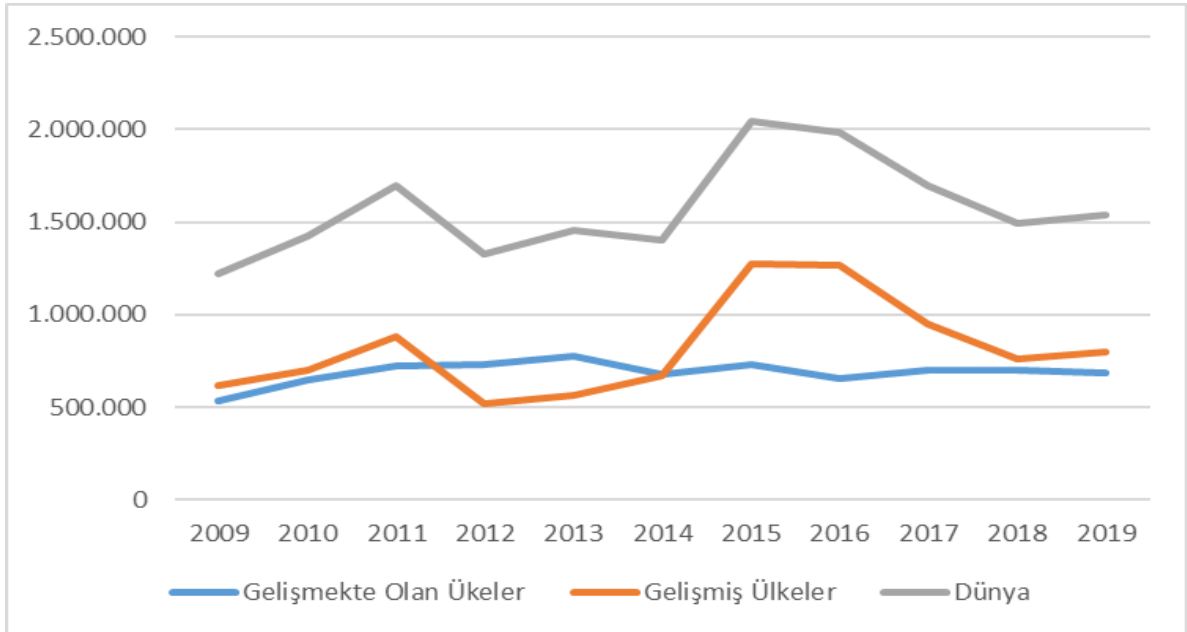


Kaynak: Unctad

**EK 25'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Türkiye'nin ve Polonya'nın, doğrudan yabancı yatırım girişleri tablosunda adeta birbirleriyle rekabet içinde oldukları görülmektedir. Türkiye 2019 senesi itibarıyla bu yarıştan biraz geri kalmış ama yine de ikinci sırayı muhafaza edebilmiştir. Diğer ülkelerin ise, bu iki ülkeden geri kalmalarına rağmen, yavaş yavaş yaklaştıkları görülmektedir.

Grafik 26: Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Dünya (Milyon Dolar)



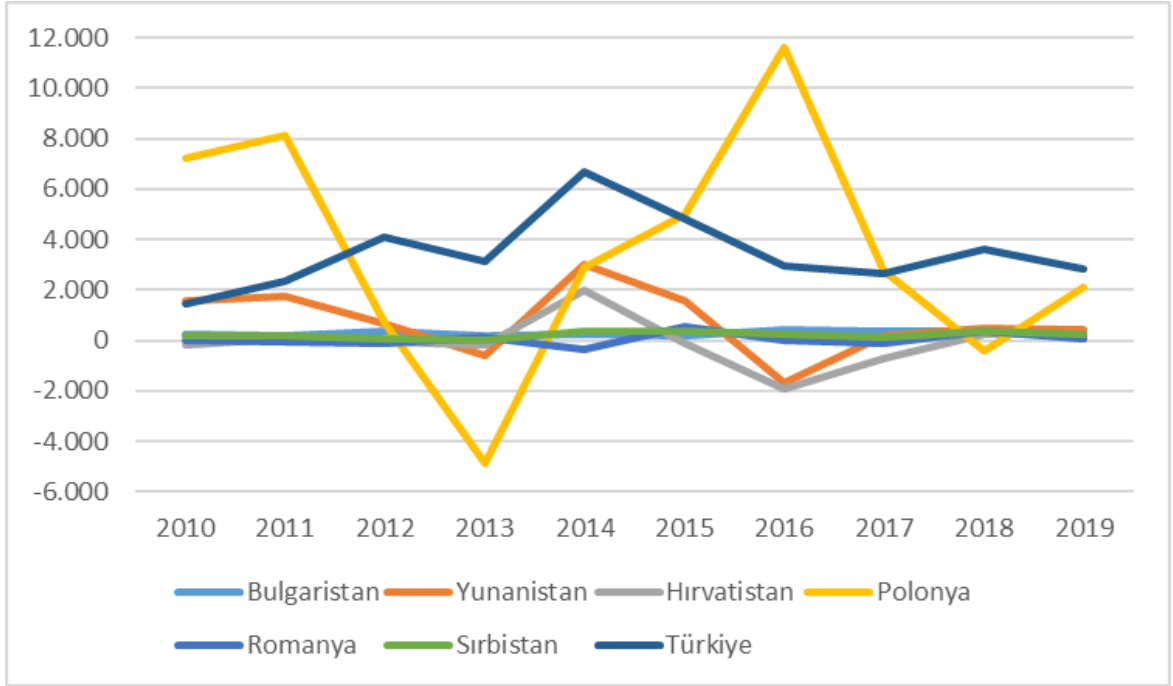
Kaynak: Unctad

**EK 25'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Ülke bazlı bakılmasından ziyade, daha genel bir hale çekilerek, ülke sınıflandırmalarının dikkate alındığı Grafik 26'da dünyadaki genel yatırım hareketliliği dikkate alınmıştır. Dünya genelinde yatırımların bazen artıp, bazen azaldığı görülmekle birlikte, esas ilginç durum ise son 5 yıl gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkelere daha fazla yatırım çeker hale gelmeleridir. Son 2 yıl özelinde bu fark kapansa dahi, yine de gelişmiş ülkeler hala daha fazla tercih edilmektedirler.

Dikkate değer bir diğer husus ise gelişmiş ülkelere yapılan yatırım çizgisi ile dünya çizgisinin benzer hareket ettiği. Yani gelişmekte olan ülkeler benzer aralıklarda dalgalanırken, dünya bazında yatırım dalgalanmalarını gelişmiş ülkelere gelen yatırımlar belirlemektedir.

Grafik 27: Doğrudan Yabancı Yatırım Çıkışları (Milyon Dolar)



Kaynak: Unctad

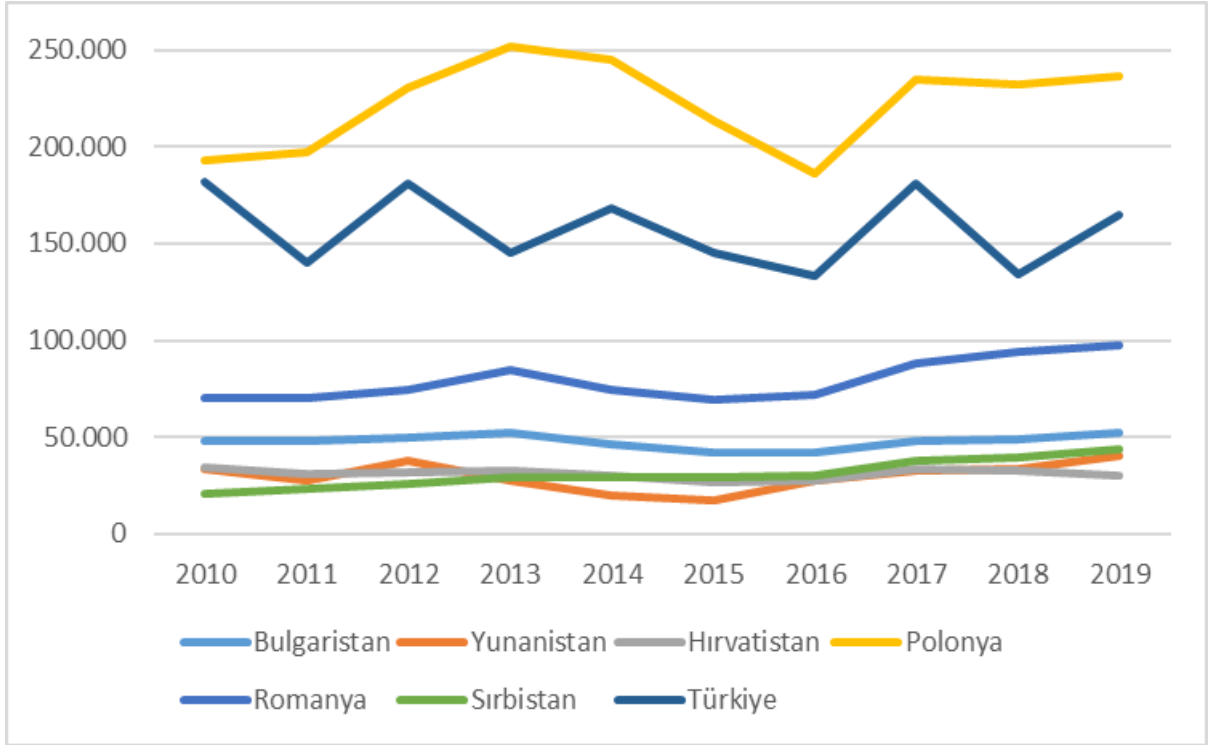
**EK 26'daki verilerden oluşturulmuştur.*

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının çıkışlarına bakıldığında ise, yine ilk iki sırada Polonya ve Türkiye'nin var olduğunu görüyoruz. Ancak Türkiye, Polonya'ya göre nispeten daha istikrarlı bir seyir izlerken, Polonya'nın verileri çok dalgalı hareket etmektedir.

3.1.8.2. Stok Veriler

Stok veriler ise, gerçekleşmiş yatırımların belirli bir an itibarıyla değerini ifade eder. Şimdi ise stok veriler için, giriş ve çıkış hareketlerini inceleyelim.

Grafik 28: Ülkeye Giren Doğrudan Yabancı Yatırımların Değerleri (Milyon Dolar)



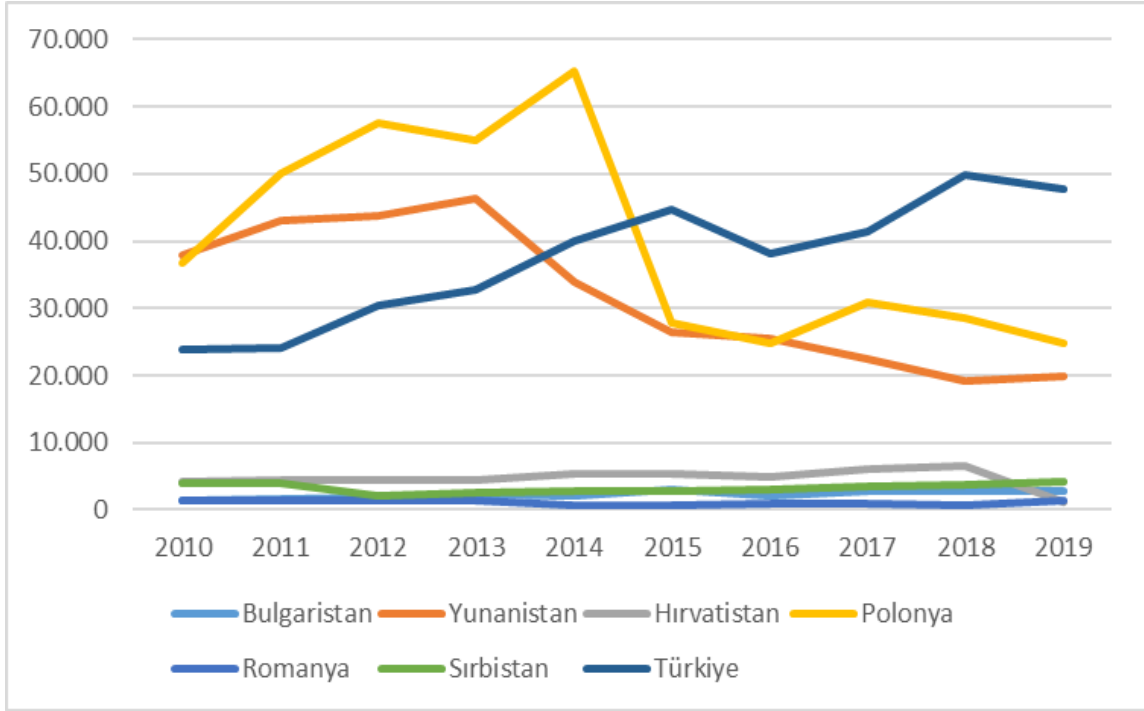
Kaynak: Unctad

**EK 27'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Gerçekleşmiş tüm yatırımların, belirli sene sonu itibariyle toplam değerleri karşılaştırıldığı zaman, Türkiye ve Polonya yine zirvedeki iki ülke olmakla beraber, Polonya her sene için en önde gelen ülke olmuştur.

Diğer ülkeler yine benzer doğrultuda hareket ederlerken, Türkiye ve Polonya ise tutarsız bir şekilde, dalgalanarak hareket etmektedirler.

Grafik 29: Ülkeden Çıkan Doğrudan Yabancı Yatırımların Değerleri (Milyon Dolar)



Kaynak: Unctad

**EK 28'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Ülkeden çıkan toplam doğrudan yabancı yatırımların değerlerinin karşılaştırılmasında ise, Polonya ve Yunanistan'ın birbirlerine yakın değerlerle diğer ülkelerden farklılaştıkları göze çarpmakla beraber, Türkiye son 5 sene için en önde durmaktadır.

İstikrarlı bir şekilde devam eden, stok yatırım çıkışları bazında sürekli artış halinde olan tek ülke Türkiye olarak görülmektedir.

3.2. DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI ORANSAL DEĞİŞİMLERİ

Elimizdeki doğrudan yabancı yatırım rakamları, bize niceliksel anlamda bilgiler vermekle beraber, bu verilerin yüzdesel anlamda artış ve azalışlarına bakmak, yorum yapabilmek açısından daha verimli olacaktır.

Böylelikle hangi ülkelerin devamlı bir şekilde yatırım alabildiği veya hangi ülkelerin yatırım çekme konusunda istikrar sıkıntısı yaşadığı daha net bir şekilde görülmüş olacaktır.

Tablo 9: Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Akım Veriler (Oransal Değişim %)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	-54,9	21,24	-25,6	5,45	-68,1	380,5	-53,7	78,26	-33,6	0,74
Yunanistan	-86,4	246,3	52,2	47,5	4,6	-52,8	118	26	14	16,5
Hırvatistan	-85,3	209,5	-10,6	-57,2	399,3	-96,8	201	102,5	107,5	18,4
Polonya	7,2	48,5	-70,6	-0,3	136,3	7	2,7	-41,4	51,9	-5,2
Romanya	-39,3	-14,2	8,9	31,6	-11	19,4	30,2	8,3	14,7	-3,9
Sırbistan	-32,1	103,8	-86,5	183,2	93,3	17,4	0,17	22,3	43,4	3,7
Türkiye	4,9	78,5	-18,2	-2,7	0,8	46,3	-27,5	-19,8	17,7	-35
Gelişmekte Olan Ülkeler	21,7	11,8	0,6	6,7	-12,9	7,7	-10,6	7,4	-0,1	-2
GÜ	13,7	25,1	-41,3	9,4	18,3	90,3	-0,7	-24,9	-19,8	5,1
Dünya	16,4	19,5	-21,7	9,1	-3,3	45,4	-2,8	-14,2	-12	2,9

Kaynak: Unctad

**EK 25 'deki verilerden oluşturulmuştur.*

Tabloya genel olarak bakıldığında Bulgaristan, Polonya ve Türkiye'ye gelen yatırımların sürekli dalgalı bir şekilde hareket ettiğini; Hırvatistan'ın son 4 sene dahilinde yükselme trendinde olmasına karşın, 10 yıllık bakıldığında yine dalgalı durumda olduğunu; buna karşın Yunanistan, Romanya ve Sırbistan'ın kimi zaman yüksek, kimi

zaman düşük de olsa sürekli bir şekilde gelen yatırım şiddetini artırmayı başardığını görüyoruz.

Yine genel itibariyle tablonun alt sıraları ise, yatırımların Dünya genelinde son yıllarda göreceli bir azalma içerisinde olduğunu göstermektedir. Bu azalmadan, oransal olarak gelişmiş ülkeler daha fazla etkilenirken, gelişmekte olan ülkeler nispeten daha az etkilendikleri görülmüştür. Bununla birlikte Grafik 26’da da söylenildiği gibi, gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkelere daha fazla yatırım alma durumu, son yıllarda giderek kapanmış ve neredeyse benzer rakamlara gelmişlerdir.

Tablonun özeline, yani yıl bazında daha detayına girildiği zaman ise, Türkiye’nin son yıllarda yaşadığı düşüşün son yıl özelinde oransal olarak en son sıraya gelmesine sebep olduğunu ve Hırvatistan’ın 2014 yılında %400’lük rekor bir büyüme yaşadığı görülmektedir.

Hırvatistan’ın 2014 yılında yaşadığı büyük artışın, bu artışın yaşandığı senenin hemen öncesindeki sene dahilinde Hırvatistan’ın Avrupa Birliği tam üyeliğinin gerçekleşmesiyle ilgili olduğu gözükmemektedir. Ondan sonra ise sırasıyla %200, %100 ve %100 şeklinde sürekli bir büyüme trendine girmesi, örnek ülkeler arasında hali hazırda Avrupa Birliği aday ülkesi olan Sırbistan ve Türkiye için tetikleyici unsur olarak, olumlu bir örnek teşkil etmektedir.

Türkiye için tablodaki en dikkate değer husus ise, son yıllarda yaşanan kur artışlarından ötürü, doğrudan yabancı yatırıma ve beraberinde gelen yabancı paraya olan ihtiyaç her zaman olduğundan daha fazladır. En yatırıma ihtiyaç duyduğumuz zaman diliminde yaşanan sürekli düşüşün, bir de milyon dolar cinsinden hesaplandığını söylemekte fayda vardır. Çünkü, artan döviz miktarlarına rağmen gelen yatırımların azalması, yatırımcı tarafından tercih edilmemesi perçinleyen bir göstergedir.

3.3. DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARIN REGRESYON ANALİZLERİ

Son olarak da örnek ülkelere gelen doğrudan yabancı yatırımları etkileyen faktörlerin ve bu yatırımların akım ve stok verilerinin yıllar bazında yönelimlerini bulmak için regresyon analizlerini yapalım.

3.3.1. Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler

Bu bölümde ülkelere gelen doğrudan yabancı yatırım akım verilerinin, etkilendikleri değişkenlerden bahsedilecek ve yönelimleri belirlenmeye çalışılacaktır.

Oransal değişimler yorumlanırken söylenildiği gibi, yıllar bazında yatırım çekme konusunda örnek ülkeler içindeki Bulgaristan, Polonya ve Türkiye'nin verileri tutarsız ve dengesiz bir seyir izlemişken; Hırvatistan'ın ise son 4 sene içerisindeki düzenliliği etkilendikleri faktörleri bulmak için yeterli gelmemektedir.

Ancak Yunanistan, Romanya ve Sırbistan'ın bu yatırımlardaki düzenli artışları incelenmeye değer olmakta ve gelişme yolundaki değişkenlerle arasındaki ilişki anlamlı bir hale gelebilmektedir.

Tablo 10: Yunanistan'a Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler

Değişken Adı	R ²	Anlamlılık	Model
GSYİH	0,4215	0,0422	$Y=12.831,75-0,05567X$
Nüfus	0,6917	0,00285	$Y=78.983,54-0,00701X$
Toplam İstihdam İçindeki İlköğretim Mezunları	0,8294	0,000249	$Y=9.410,446-276,184X$
Toplam İstihdam İçindeki Yükseköğretim Mezunları	0,8331	0,000228	$Y=-11.487,4+413,7135X$
Enerjide Yenilenebilir Enerjinin Oranı	0,7898	0,001355	$Y=-3.732,7+405,6592X$
Enerjide Fosil Yakıtların Oranı	0,4570	0,0456	$Y=31.046,69-326,064X$
Uluslararası Hizmet Ticareti	0,8409	0,000187	$Y=-4.851,19+0,4434X$
Cari İşlemler Dengesi	0,4341	0,0382	$Y=3.262,592+0,1201X$

Yukarıdaki tabloda yıllar bazlı doğrudan yabancı yatırım alma noktasında düzenini koruyabilen, sürekli olan 3 ülkeden ilki, Yunanistan'ın etkilendiği değişkenler belirtilmiştir.

Yapılan basit doğrusal regresyon analizi sonucunda, Yunanistan'ın doğrudan yabancı yatırımlarının devamlı bir şekilde artırma başarısının tetikleyicileri bulunmaya çalışılmış ve bulunan etkenlerle, gelen yatırımlar yorumlanmaya çalışılmıştır.

Yunanistan'ın nüfus rakamlarını azaltmayı başardıkça, yatırımların da çoğaldığı görülmektedir. Aynı zamanda toplam istihdam içerisindeki ilköğretim mezunlarının oranını azalttıkça ve yükseköğretim mezunlarının oranlarını da artırdıkça yatırımların artmasına etki ettiği tespit edilmiştir.

Enerji kullanımı ve çeşitliliği bakımından ise, toplam enerji içerisindeki yenilenebilir enerjinin artmasının ve fosil yakıtların azalmasının yine yatırımları artırıcı etkisi olduğu görülmüştür.

Son olarak ise, uluslararası hizmet transferleri dengesinin pozitif eğilimli olmasının ve genel itibariyle cari işlemler dengesi açığının azalma eğiliminde olmasının, yatırımlar üzerinde doğru orantılı bir etkiye sebebiyet verdiği belirlenmiştir.

Tablo 11: Romanya'ya Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler

Değişken Adı	R ²	Anlamlılık	Model
GSYİH	0,9145	0,00001513	$Y = -2.375,66 + 0,04X$
Kişi Başı GSYİH	0,9141	0,00001537	$Y = -1.918,37 + 0,7359X$
Nüfus	0,9047	0,00002339	$Y = 94.659,97 - 0,0045X$
İşsiz Kişi Sayısı	0,9037	0,0000244	$Y = 10.270,06 - 11,01X$
İşsizliğin Aktif Nüfusa Oranı	0,8923	0,000038	$Y = 10.415,95 - 1.034,12X$
İşsizliğin Toplam Nüfusa Oranı	0,8959	0,00003347	$Y = 10.637,5 - 1.787,41X$

Yükseköğretim Mezunlarının İstihdam Oranları	0,9024	0,00002579	$Y=-38.023,1+495,50X$
Toplam İstihdam İçindeki İlköğretim Mezunları	0,7833	0,000663	$Y=16.007,63-616,663X$
Toplam İstihdam İçindeki Yükseköğretim Mezunları	0,7271	0,001717	$Y=-9.160,2+668,47X$
Doğalgaz Fiyatları	0,6937	0,0053	$Y=-1.233,37+899,70X$
Maddi Mahrum İnsanlar (%)	0,8365	0,00055	$Y=9.869,218-231,949X$
Yıllık Ortalama Fiyat Endeksi	0,6010	0,008423	$Y=-14.625,9+190,2127X$
Euro - Ulusal Para Birimi	0,7594	0,001019	$Y=-28.629,3+7.336,74X$
Uluslararası Mal Ticareti	0,5768	0,010821	$Y=1.187,587-0,29X$
Uluslararası Hizmet Ticareti	0,8034	0,000445	$Y=1.697,707+0,4350X$

Bu tabloda da, yıl bazlı doğrudan yabancı yatırım alma ve artırarak devam ettirebilme noktasında istikrar sağlayabilen 3 örnek ülkeden bir diğeri olan Romanya'nın, bu oransal artışlarını etkileyebilecek değişkenler bulunmaya çalışılmıştır.

Romanya'nın GSYİH'sındaki sürekli ve düzenli artış, nüfus miktarlarındaki azalışla da birlikte, doğal sonucu olarak kişi başına düşen GSYİH'yı artırmakla kalmamış, aynı zamanda doğrudan yabancı yatırımlar üzerine de olumlu bir yönlendirme aracı olmuştur. Hem GSYİH'daki artış, hem kişi başına düşen GSYİH'daki artış hem de nüfus miktarlarında yaşanan azalışla birlikte, doğrudan yabancı yatırımları etkilemişlerdir.

Aynı zamanda işsiz kişi sayısındaki hızlı düşüşün yanında, işsizlik rakamlarının aktif nüfusa ve hatta toplam nüfusa oranının da hızlı bir şekilde düşmüş olmasının, doğrudan yabancı yatırım artışıyla ters yönlü bir ilişkisi olduğu görülmüştür. Bu açıdan

maddi anlamda mahrumiyet yaşayan kişi sayısının oranlarının artmasının da yatırım artırıcı etkisi tespit edilmiştir.

Eğitimle ilgili ise, yükseköğretim mezunlarındaki istihdam artışının ve toplam istihdam içerisindeki ilköğretim mezunlarının azalmasıyla, yükseköğretim mezunlarının artışa geçmesinin doğrudan yabancı yatırım girişlerinin artmasında etkili olduğu belirlenmiştir.

Romanya ulusal para birimi olan Rumen Leyi'nin hareket alanının çok dar bir bölgede kalması, Euro'ya karşı hassasiyetinin minimal düzeyde hareket etmesi de doğrudan yabancı yatırım girişleri üzerinde artırıcı bir etkiye sebep olacaktır.

Son olarak ise uluslararası hizmet ticaretinin artmış olmasının olumlu etkisinden ziyade, uluslararası mal ticareti dengesinin sürekli bir şekilde açık veriyor ve açığın artıyor oluşunun da yabancı yatırım artışıyla negatif yönlü ilişkisi bulunmaktadır.

Tablo 12: Sırbistan'a Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımları Etkileyen Faktörler

Değişken Adı	R ²	Anlamlılık	Model
GSYİH	0,7447	0,001302	$Y = -7.034,56 + 0,2512X$
Kişi Başı GSYİH	0,7450	0,001295	$Y = -5.950,12 + 1,577X$
Nüfus	0,6072	0,00788	$Y = 64.826,48 - 0,0087X$
İşsiz Kişi Sayısı	0,8228	0,0125	$Y = 7.265,765 - 9,052X$
İşsizliğin Aktif Nüfusa Oranı	0,8171	0,0133	$Y = 6.993,949 - 267,907X$
İşsizliğin Toplam Nüfusa Oranı	0,8230	0,0125	$Y = 7.533,399 - 521,349X$
Yükseköğretim Mezunlarının İstihdam Oranları	0,7780	0,000732	$Y = -14.174,4 + 230,6477X$

Toplam İstihdam İçindeki İlköğretim Mezunları	0,9466	0,00108	$Y=24.012,92-1.397,91X$
Toplam İstihdam İçindeki Yükseköğretim Mezunları	0,8902	0,00469	$Y=-21.163,2+924,524X$
Elektrik Fiyatları	0,6195	0,0356	$Y=-4.189,09+112.873,2X$
Maddi Mahrum İnsanlar (%)	0,7658	0,0224	$Y=6.581,438-190,382X$
Yıllık Ortalama Fiyat Endeksi	0,4012	0,0492	$Y=-4.725,9+73,321X$
Uluslararası Hizmet Ticareti	0,6154	0,0123	$Y=794,6285+2,606X$

Burada ise, örnek ülkeler arasında, doğrudan yabancı yatırım girişlerinin düzenli olduğu 3 ülkeden sonuncusu olan Sırbistan'ın, bu yatırım girişlerini etkileyen faktörler belirlenmeye çalışılmıştır.

Aynı Romanya'da olduğu gibi, GSYİH rakamlarındaki düzenli artış, nüfus rakamlarındaki düşüşle beraber, kişi başına düşen GSYİH'nın artmasını kuvvetlendirerek, düzenli bir artış içerisinde olmasını desteklediği için, doğrudan yabancı yatırım girişlerinin artmasında etkili olmuşlardır.

İşsizlik rakamlarındaki düşüşler ise, hem işsiz kişi sayısında hem de işsizliğin aktif ve toplam nüfusa oranında düşüşlere sebebiyet vererek, düzenli bir azalma gösterdiği için, yatırımlar üzerinde etkili olmuştur.

İstihdam da ise, gerek yükseköğretim mezunlarının istihdama katılımını artırma noktasında, gerek genel istihdam içerisindeki yükseköğretim mezunlarının oranının artmasında, gerekse de genel istihdam içindeki ilköğretim mezunlarının oransal düşüşündeki etkiler, yine doğrudan yabancı yatırım artışı üzerinde etkili olmuşlardır.

Son olarak da, Sırbistan'da maddi anlamda ciddi derecede mahrum insanların sayılarındaki hızlı düşüşün, doğrudan yabancı yatırımlara etkisinin negatif yönlü

olduğunu ve uluslararası hizmet ticaretindeki artışın, doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde pozitif yönlü etkiye sebep olduğunu belirtmekte fayda olacaktır.

3.3.2. Doğrudan Yabancı Yatırımların Yıllar Bazında Yönelimleri

Doğrudan yabancı yatırımların ülkelere gelen ve giden, akım ve stok verilerinin zamansal yönelimlerini belirlemek ve 2020 yılı nihayeti için tahmin oluşturulmaya çalışılacaktır.

3.3.2.1. Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Akım Veriler Regresyonu

Ülkeye giren yabancı yatırım miktarları olarak değerlendirilen akım veriler arasında, yapılan regresyon analizleriyle beraber anlamlılık değeri (0,05) dahilinde değerlendirmeye alınan 3 ülke olan Yunanistan, Romanya ve Sırbistan için yorumlama ve 2020 yılı verileri tahmini yapılacaktır.

Tablo 13: Ülkelerin Akım Giriş Verileri Regresyon Analizi Sonuçları

Ülkeler	Model	R ²	Anlamlılık	2020 Yılı Tahmini (Milyon Dolar)
Yunanistan	$Y=244,93+402,54X$	0,8141	0,000354	4.672
Romanya	$Y=1.773+432,0363X$	0,8920	0,00003883	6.525
Sırbistan	$Y=563,3333+323,4485X$	0,6106	0,0075	4.121

3.3.2.2. Gerçekleşmiş Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Stok Veriler Regresyonu

Ülkeye girmiş doğrudan yabancı yatırımların toplam değerleri olarak ifade edilen stok verilerin regresyon analizlerinden anlamlılık değeri sonucunda dikkate değer 2 ülke vardır. Bu ülkeler ise, yine Romanya ve Sırbistan'dır.

Tablo 14: Ülkelerin Stok Giriş Verileri Regresyon Analizi Sonuçları

Ülkeler	Model	R ²	Anlamlılık	2020 Yılı Tahmini (Milyon Dolar)
Romanya	$Y=64.882,27+2.640,861X$	0,5671	0,0119	93.931
Sırbistan	$Y=17.746,8+2.380,127X$	0,9239	0,00000946	43.928

3.3.2.3. Gerçekleşmiş Doğrudan Yabancı Yatırım Çıkışları – Stok Veriler Regresyonu

Ülkeden çıkan doğrudan yabancı yatırımların toplam değerleri olarak ifade edilen stok çıkış verilerinin yıllar bazında yönelimleri için yapılan regresyon analizleri sonucunda anlamlılık değerinden geçen ülkeler olan Bulgaristan, Yunanistan ve Türkiye'nin 2020 yılı için tahminleri yapılacaktır.

Tablo 15: Ülkelerin Stok Çıkış Verileri Regresyon Analizi Sonuçları

Ülkeler	Model	R ²	Anlamlılık	2020 Yılı Tahmini (Milyon Dolar)
Bulgaristan	$Y=1.499,333+146,8121X$	0,6901	0,0029	3.114
Yunanistan	$Y=48.662,93-3.058,72X$	0,7909	0,000573	15.017
Türkiye	$Y=21.567,27+2.859,497X$	0,8722	0,00007692	53.021

SONUÇ

Tezin nihayetindeki amacımız; ülkemizin ve her göstergede olmasa dahi en azından birçoğunda benzer verilere sahip olduğumuz ve gelişme yolunda ilerleyen ülkelerle aramızda duran farkı tespit etmektir. Öncelikle bu amaç doğrultusunda Türkiye'nin ekonomik verileri incelenmiş ve Türkiye'ye ekonomik anlamda benzer, coğrafi anlamda da yakın ülkeler tespit edilip, ortak gaye ve hedef bütünü oluşturulmuştur.

Bu hedefler doğrultusunda Türkiye ve benzeri ülkelerin sıkıntılı göstergelerinden anlaşılan şudur ki; bu ülkelerin ekonomik olarak gelişmesine engel olan parametrelerin ekseriyeti, gelen yabancı parayla çözülebilecek ya da en azından bu ülkelere zaman kazandıracaktır. Bu tespit bizi, yatırım gelecek yollardan en merkezi olanına yönlendirmiştir. Çok uluslu şirketler ile bu tezin muhteviyatı, bu noktada ortak bir paydada buluşmuştur.

Bu iki kavram üzerinde yapılan araştırmanın ilk adımı, seçilen örnek ülkelerin karşılaştırılmasıyla başlamıştır. Bu karşılaştırma bize ilk olarak, GSYİH ve kişi başına düşen GSYİH farklarını göstermiştir. Çünkü rakamsal olarak GSYİH'nın iyi ve yükselen grafiği, nüfusa oranlandığı zaman sabit, hatta dönem dönem düşüşe geçmiş durumdadır. Yani nüfus artış hızı, GSYİH'daki artışı kendi potasında eriterek, kişi başı GSYİH'nın azalmasına sebep olmuştur. Gelişmekte olma parametreleri arasında en önemlisi olan kişi başına düşen GSYİH rakamları, adeta dış yatırımcı için vitrin niteliği taşıdığından, kısa vadede bu sorunun çözümü önem kazanmıştır. Çözüm ise, kısa vadede nüfus rakamlarını azaltmak mümkün olmayacağı için, GSYİH'yı daha hızlı artırmak olacaktır.

Türkiye'de diğer ülkelerden çok farklı şekilde, toplam istihdam içerisindeki ilköğretim mezunları çok yüksekken, yükseköğretim mezunları %25'lerde seyretmektedir. Bu farklı durum Türkiye'deki istihdamın katma değer düzeyinin sorgulanmasına sebep olacak, istihdam şeklinin emek-yoğun üretime uygun olduğu anlamına gelecek ve eğitimden ziyade tecrübenin değerli olduğunu göstererek, “okumak değil, sektörel tecrübe sahibi olmanın” daha değerli olduğu yorumuna sebep olacaktır.

Üretim giderlerinden biri olan enerji sektörüne bakacak olursak, toplam kullanılabilir enerjinin yaklaşık $\frac{3}{4}$ 'ünün ithalat kalemi olmasının sebebi, tüketilen enerji türünün çoğunlukla fosil yakıt kaynağı olmasındandır. Elimizde bulunmayan bu kaynaklar için ithal bağımlılığı devam edecektir. Bu durumun önüne ise, yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelip bunları üreterek, ithal bağımlılığına engel olunmak suretiyle geçilebilir.

Türkiye için genel anlamda söylenecek bir diğer husus ise birçok ekonomik göstergenin 2016 – 2020 yılları arasında görece kötüye gittiğidir. Bu duruma; işsizlik rakamları, işsizliğin aktif ve toplam nüfusa oranı, gelir dağılımı adaletsizliği, enflasyon oranları, yıllık ortalama fiyat endeksi, döviz kurlarındaki yükseliş ve cari hesap açığı (spesifik olarak uluslararası mal ticareti açığı) örnek olarak gösterilebilir.

Araştırmanın ikinci adımı olarak, bu ülkelere gelen doğrudan yabancı yatırımların oransal değişimleri karşılaştırılmıştır. Bu karşılaştırma sonucunda; Bulgaristan, Polonya ve Türkiye'ye gelen yatırımların sürekli dalgalı bir şekilde artış ve azalışlara sahip olduğu, Hırvatistan'ın 2014 sonrasında yükselme trendinde olmasına rağmen 10 yıllık değişimlerine bakıldığında dalgalı olduğu, buna karşın Yunanistan, Romanya ve Sırbistan'ın kimi zaman yüksek oranlarda kimi zaman düşük oranlarda da olsa sürekli bir artış içerisinde oldukları gözlemlenmiştir.

Oransal değişimlerde, Türkiye'nin 2016 sonrasındaki olumsuz yönelimlerinin buraya da yansıdığı görülmekte ve 2020 yılı dahilinde oransal olarak en kötü durumdaki ülke olduğu anlaşılmaktadır. Bu durumun, esasen son yıllarda yaşanan kur artışları yüzünden yatırıma ve beraberinde gelen yabancı paraya en ihtiyaç olunan dönemde olması ve artan döviz rakamlarına rağmen oransal düşüş yaşanması, Türkiye'nin yatırımcı tarafından tercih edilmeyişini perçinlemiştir.

Hırvatistan'ın ise 2014 yılında yaşadığı %400'lük rekor artışın ve hemen peşine sırasıyla %200, %100 ve %100'lük büyümeye sahip olmasının, 2013 yılında Avrupa Birliği tam üyesi olmasından kaynaklandığının tespiti, örnek ülkeler arasında hali hazırda Avrupa Birliği aday ülkelerinden olan Sırbistan ve Türkiye için cezbedici ve tetikleyici bir unsur olacaktır.

Araştırmanın son kısmında ise, doğrudan yabancı yatırımları sürekli bir şekilde alan 3 ülkenin (Yunanistan, Romanya ve Sırbistan), yatırım almasını etkileyen unsurlar bulunmaya çalışılmış ve yapılan basit doğrusal regresyon analizi ile bu değişkenler tespit edilmiştir.

Bu durum dahilinde, 3 ülkenin yatırımlarının genel olarak “GSYİH, kişi başına düşen GSYİH, nüfus, toplam istihdam içerisindeki ilköğretim/yükseköğretim mezunları oranı, yükseköğretim mezunları istihdam oranları, işsiz kişi sayısı, işsizliğin aktif ve toplam nüfusa oranları, enerji türü ve enerjinin fiyatlandırılması, maddi mahrum insanların yüzdesi, yıllık ortalama fiyat endeksi, Euro/ulusal para birimi paritesi ve cari işlemler dengesi (uluslararası mal ve hizmet ticaretleri)” verilerinin yönelimlerinden etkilendikleri tespit edilmiştir.

Son olarak da doğrudan yabancı yatırım akım ve stok verilerinin zamansal yönelimlerini tespit etmek adına, basit doğrusal regresyon analizi yapılmış ve anlamlı çıkan ülkeler için model oluşturularak, 2020 yılı tahmini yapılmıştır.

Kısaca belirtmek gerekirse; araştırmada incelenen örnek ülkelere sağlanan faydalar, değişen göstergeler, Türkiye’ye yapması veya yapmaması gereken hamleleri göstermiş ve bu doğrudan yabancı yatırımların vazgeçilmez olmasıyla beraber, tek olmasa da en önemli çıkış olduğunu bir kez daha ispatlamıştır.



EKLER

EK 1: Örnek Ülkelerin GSYİH Rakamları (Milyon Euro)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	38.058,1	41.268,9	42.048,6	41.903,5	42.890,3	45.690,9	48.640,2	52.329	56.111,8	61.239,5
Yunanistan	224.124	203.308,2	188.388,7	179.616,4	177.349,4	176.110,2	174.236,9	177.151,9	179.727,3	183.413,5
Hırvatistan	45.195,1	44.924,6	44.007,9	43.806,3	43.398,6	44.612	46.619,3	49.238,5	51.950,1	54.237,9
Polonya	362.190,9	379.860	387.947	392.310,7	408.968	430.465,8	427.091,8	467.426,6	497.842,3	532.329,2
Romanya	125.472,3	131.841,6	132.711,2	143.690,4	150.708,6	160.149,8	170.063,4	187.772,7	204.496,9	223.337,4
Sırbistan	31.545,8	35.431,7	33.679,3	36.426,7	35.467,5	35.740,2	36.779,3	39.235,3	42.892,2	45.970,4
Türkiye	584.855,7	600.961,4	683.587,3	719.726,6	707.000,8	777.042,3	785.618,9	760.497,1	658.464,1	679.510,4

Kaynak: Eurostat

EK 2: GSYİH, Kişi Başı (Euro)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	5.050	5.620	5.760	5.770	5.940	6.370	6.820	7.400	7.990	8.780
Yunanistan	20.150	18.310	17.060	16.380	16.280	16.270	16.170	16.470	16.750	17.100
Hırvatistan	10.520	10.490	10.310	10.300	10.250	10.600	11.170	11.920	12.700	13.340
Polonya	9.400	9.860	10.070	10.190	10.630	11.190	11.100	12.170	12.960	13.870
Romanya	6.200	6.540	6.620	7.190	7.570	8.080	8.630	9.580	10.500	11.530
Sırbistan	4.330	4.900	4.680	5.080	4.970	5.040	5.210	5.590	6.140	6.620
Türkiye	8.000	8.100	9.090	9.450	9.160	9.930	9.910	9.470	8.090	8.230

Kaynak: Eurostat

EK 3: 1 Ocak İtibariyle, Yıllık Nüfus Miktarları

Ülke /Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Bulgaristan	7.421.766	7.369.431	7.327.224	7.284.552	7.245.677	7.202.198	7.153.784	7.101.859	7.050.034	7.000.039	6.951.482
Yunanistan	11.119.289	11.123.392	11.086.406	11.003.615	10.926.807	10.858.018	10.783.748	10.768.193	10.741.165	10.724.599	10.709.739
Hırvatistan	4.302.847	4.289.857	4.275.984	4.262.140	4.246.809	4.225.316	4.190.669	4.154.213	4.105.493	4.076.246	4.058.165
Polonya	38.022.869	38.062.718	38.063.792	38.062.535	38.017.856	38.005.614	37.967.209	37.972.964	37.976.687	37.972.812	37.958.138
Romanya	20.294.683	20.199.059	20.095.996	20.020.074	19.947.311	19.870.647	19.760.585	19.643.949	19.530.631	19.414.458	19.317.984
Sırbistan	7.306.677	7.251.549	7.216.649	7.181.505	7.146.759	7.114.393	7.076.372	7.040.272	7.001.444	6.963.764	6.926.705
Türkiye	72.561.312	73.722.988	74.724.269	75.627.384	76.667.864	77.695.904	78.741.053	79.814.871	80.810.525	82.003.882	83.154.997

Kaynak: Eurostat

EK 4: Yıllara Göre Toplam İşsiz Kişi Sayısı (Bin Kişi)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	352	376	410	436	385	305	247	207	173	143
Yunanistan	639	882	1.195	1.330	1.274	1.197	1.131	1.027	915	819
Hırvatistan	222	257	297	318	327	306	240	205	152	119
Polonya	1.650	1.659	1.749	1.793	1.567	1.304	1.063	844	659	558
Romanya	652	659	627	653	629	624	530	449	380	353
Sırbistan					606	551	489	435	412	336
Türkiye	2.696	2.324	2.202	2.442	2.843	3.035	3.308	3.421	3.512	4.445

Kaynak: Eurostat

EK 5: Toplam İşsizliğin, Aktif Çalışan Nüfusa Oranı (%)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	10,3	11,3	12,3	13	11,4	9,2	7,6	6,2	5,2	4,2
Yunanistan	12,7	17,9	24,5	27,5	26,5	24,9	23,6	21,5	19,3	17,3
Hırvatistan	11,7	13,7	16	17,3	17,3	16,2	13,1	11,2	8,5	6,6
Polonya	9,7	9,7	10,1	10,3	9	7,5	6,2	4,9	3,9	3,3
Romanya	7	7,2	6,8	7,1	6,8	6,8	5,9	4,9	4,2	3,9
Sırbistan					19,4	17,8	15,4	13,6	12,8	10,5
Türkiye	10,7	8,8	8,2	8,8	9,9	10,3	10,9	10,9	10,9	13,7

Kaynak: Eurostat

EK 6: İşsiz Nüfusun, Toplam Nüfusa Oranı (%)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	6,0	6,5	7,2	7,7	6,9	5,5	4,5	3,8	3,2	2,7
Yunanistan	7,6	10,6	14,5	16,3	15,7	14,8	14,1	12,8	11,5	10,3
Hırvatistan	6,7	7,8	9,1	9,8	10,1	9,5	7,5	6,5	4,9	3,8
Polonya	5,8	5,8	6,1	6,3	5,5	4,6	3,8	3	2,4	2
Romanya	4,2	4,2	4,1	4,2	4,1	4,1	3,5	3	2,5	2,4
Sırbistan					11	10,1	9	8,1	7,7	6,3
Türkiye	5,3	4,5	4,2	4,6	5,2	5,5	5,9	6	6,1	7,6

Kaynak: Eurostat

EK 7: Asgari Ücret (Euro)

Ülke / Yıl	2016/1	2016/2	2017/1	2017/2	2018/1	2018/2	2019/1	2019/2	2020/1	2020/2
Bulgaristan	214,75	214,75	235,20	235,20	260,76	260,76	286,33	286,33	311,89	311,89
Yunanistan	683,76	683,76	683,76	683,76	683,76	683,76	683,76	758,33	758,33	758,33
Hırvatistan	408,48	414,45	433,35	442,09	462,34	465,72	505,9	506,94	546,07	536,6
Polonya	433,88	417,02	453,48	473,27	502,75	480,2	523,09	529,46	610,79	583,48
Romanya	232,10	276,34	275,39	318,52	407,86	407,45	446,02	439,35	466,23	460,77
Sırbistan	233,53	230,14	247,93	253,10	285,41	282,51	308,03	308,41	344,43	344,43
Türkiye	518,5	513,72	479,47	442,89	446,4	380,16	422,26	389,67	440,29	383,4

Kaynak: Eurostat

EK 8: Yüksek Öğretimler İçin İstihdam Oranları (%)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	82,7	81,2	81,1	80,7	81,7	84	84,2	85,5	86,1	88,5
Yunanistan	78,8	74	70,3	68,2	67,6	67,9	69,6	70,8	73,3	75,2
Hırvatistan	80,2	77,4	76,5	75,7	78,4	78,7	79,7	81,5	81,5	81,9
Polonya	82,5	82,2	82,1	82,3	83,9	85	85,8	86,8	87,6	87,9
Romanya	83,4	83,1	82,5	82,6	82,5	85,3	86,2	87,9	88,4	89,2
Sırbistan	69,4	67,3	66,6	65,9	70,1	71	72,5	75,7	77,8	79,8
Türkiye	71,9	72,7	72,9	73,7	72,8	73,1	71,9	72	71,7	70,8

Kaynak: Eurostat

EK 9: Toplam İstihdam İçerisindeki İlköğretim Mezunları (%)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	12,4	11,2	10,6	10,3	10,9	10,4	10,1	10,5	11	11,9
Yunanistan	32,1	30,3	28,4	27	26,1	24,6	22,7	21,7	20,9	17,9
Hırvatistan	15,6	14,5	12,7	11,7	10,2	10,2	9,9	8,2	7,9	7,8
Polonya	6,8	6,6	6,2	5,8	5,5	5,4	5	4,6	4,5	4,6
Romanya	21,9	20,1	19,8	19,7	22,2	19,8	18,1	17,4	16,8	16,5
Sırbistan					15,8	15,2	15,5	15,3	14,3	14,1
Türkiye	61,9	61,4	59,7	58,6	58	56,3	55,1	54,5	53,4	51,3

Kaynak: Eurostat

EK 10: Toplam İstihdam İçerisindeki Yükseköğretim Mezunları (%)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	27,4	28,0	28,6	30,2	31,7	32,3	32,5	31,5	31,7	31,3
Yunanistan	28,1	30,0	31,8	33,7	33,8	34,1	35,4	36,1	37	37,1
Hırvatistan	22,2	21,7	22,6	24,5	26,8	27,9	28,3	28,7	30	29,4
Polonya	27,4	28,3	29,7	31,2	32,5	33,2	33,7	34,7	35,6	36,6
Romanya	16,6	18,2	18,7	19,2	19,3	21,1	21,4	21,3	21,3	22
Sırbistan					24,6	25,7	25,8	26,3	27,1	27,3
Türkiye	17,3	18,0	19,5	20,4	21,2	22,8	24,1	24,6	25,2	27,2

Kaynak: Eurostat

EK 11: Toplam Enerji Tüketimindeki Yenilenebilir Enerjinin Payı (%)

Ülke / Yıl	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bulgaristan	12.005	13.928	14.152	15.837	18.898	18,05	18,261	18,76	18,701	20,528
Yunanistan	8.731	10.077	11.153	13.741	15.326	15,683	15,69	15,39	16,951	18,002
Hırvatistan	23.597	25.103	25.389	26.757	28.040	27,817	28,97	28,267	27,28	28,024
Polonya	8.661	9.253	10.295	10.897	11.368	11,495	11,743	11,267	10,964	11,284
Romanya	22.157	22.834	21.186	22.825	23.886	24,845	24,785	25,032	24,454	23,875
Sırbistan	21.024	19.764	19.118	20.790	21.095	22,864	21,989	21,147	20,287	20,32
Türkiye	14.086	14.013	12.823	13.208	13.910	13,596	13,603	13,741	12,767	13,659

Kaynak: Eurostat

EK 12: Toplam Kullanılabilir Enerji İçerisindeki Fosil Yakıtların Oranı (%)

Ülke / Yıl	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bulgaristan	74	74,10	75,83	72,83	70,51	71,40	72,71	69,86	71,23	68,19
Yunanistan	93,02	91,37	91,82	90,98	89,16	87,38	85,83	86,36	86,99	85,85
Hırvatistan	76,27	74,46	74,86	72,49	71,61	71,10	69,92	70,95	71,78	69,57
Polonya	93,56	92,92	92,58	91,39	91,63	90,63	90,58	91,06	91,28	91,04
Romanya	76,87	75,48	77,96	76,50	73,99	73,31	73,89	73,07	74,08	74,13
Sırbistan	87,89	87,00	89,21	87,15	88,55	84	87,51	88,12	87,6	86,94
Türkiye	90,15	89,07	90,00	89,50	88,17	89,86	87,99	87,51	88,31	87,19

Kaynak: Eurostat

EK 13: Elektrik Fiyatları (Kwh Başına Euro)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Bulgaristan	0,0639	0,0638	0,0684	0,0803	0,0736	0,0682	0,0992	0,0753	0,0800	0,0877	0,0805
Yunanistan	0,0855	0,0917	0,1006	0,1040	0,1090	0,1037	0,0929	0,0862	0,079	0,0810	0,0826
Hırvatistan	0,0932	0,0900	0,0892	0,0942	0,0903	0,0869	0,0851	0,0821	0,0848	0,0887	0,0898
Polonya	0,0929	0,0963	0,0869	0,0883	0,0777	0,0833	0,0762	0,0673	0,0648	0,0795	0,0800
Romanya	0,0850	0,0803	0,0833	0,0904	0,0753	0,0707	0,0635	0,0642	0,0710	0,0821	0,0890
Sırbistan				0,0568	0,0507	0,0591	0,0616	0,0587	0,0647	0,0767	0,0748
Türkiye	0,0863	0,0760	0,0831	0,0891	0,0720	0,0790	0,0722	0,0615	0,0571	0,0683	0,0774

Kaynak: Eurostat

EK 14: Doğalgaz Fiyatları (Gigajoule Başına Euro)

Ülke / Yıl	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Bulgaristan	7,9763	10,0317	9,8936	9,4948	8,6307	6,0845	5,7726	6,8282	8,2636	6,1499
Yunanistan			13,2700	12,1100	9,93	6,64	6,73	7,2	8,6763	6,2272
Hırvatistan	11,2376	11,8503	12,6945	11,408	10,6853	8,9766	6,7104	6,9596	8,1402	7,489
Polonya	9,11	9,359	10,0622	10,296	10,238	7,3637	7,4212	8,2532	9,3669	8,5372
Romanya	4,2302	5,2855	5,7502	5,9185	5,7488	5,3676	7,1021	7,1824	8,602	8,1700
Sırbistan			10,5336	10,3881	12,6573	8,4032	8,6168	8,9075	8,8464	10,0742
Türkiye	5,7822	6,7818	8,2623	6,5550	7,5261	6,6187	5,0315	4,7541	5,7577	5,9961

Kaynak: Eurostat

EK 15: Toplam Kullanılabilir Enerji İçerisindeki İthalat Oranı (%)

Ülke / Yıl	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bulgaristan	45,393	40,146	36,732	36,853	38,319	35,172	36,446	38,472	39,362	36,375
Yunanistan	67,337	68,587	64,677	65,887	61,750	65,455	71,047	72,911	71,282	70,666
Hırvatistan	46,005	46,683	49,630	49,854	47,425	44,195	48,776	48,420	53,144	52,701
Polonya	32,045	31,575	34,028	31,639	26,267	29,435	29,875	30,792	38,297	44,803
Romanya	19,890	21,386	21,140	22,463	18,317	16,663	16,687	21,901	23,295	24,288
Sırbistan	32,256	33,516	30,445	27,940	24,094	27,937	27,693	29,726	33,815	34,64
Türkiye	70,375	70,651	71,111	75,642	75,385	76,294	77,877	75,482	77,168	73,790

Kaynak: Eurostat

EK 16: Gelirin Beşte Birlik Pay Oranı

Ülke / Yıl	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bulgaristan	5,91	5,86	6,46	6,12	6,59	6,81	7,11	7,69	8,23	7,66
Yunanistan	5,76	5,61	5,96	6,63	6,60	6,46	6,51	6,55	6,11	5,51
Hırvatistan		5,54	5,58	5,36	5,34	5,12	5,16	5,00	5,03	5,00
Polonya	4,97	4,98	4,95	4,92	4,88	4,91	4,92	4,76	4,56	4,25
Romanya	6,53	6,11	6,24	6,60	6,83	7,24	8,32	7,20	6,45	7,21
Sırbistan					8,59	9,41	10,70	11,02	9,38	8,58
Türkiye	10,35	9,93	9,51	9,33	8,70	8,35	8,61	8,65	8,68	8,66

Kaynak: Eurostat

EK 17: Gini Katsayısı (Ölçek 0-100)

Ülke / Yıl	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bulgaristan	33,4	33,2	35,0	33,6	35,4	35,4	37,0	37,7	40,2	39,6
Yunanistan	33,1	32,9	33,5	34,3	34,4	34,5	34,2	34,3	33,4	32,3
Hırvatistan		31,6	31,2	30,9	30,9	30,2	30,4	29,8	29,9	29,7
Polonya	31,4	31,1	31,1	30,9	30,7	30,8	30,6	29,8	29,2	27,8
Romanya	34,5	33,5	33,5	34,0	34,6	35,0	37,4	34,7	33,1	35,1
Sırbistan					38,0	38,3	40,0	39,8	37,8	35,6
Türkiye	44,2	43,5	43,3	42,8	42,1	41,2	41,9	42,6	43,0	43,0

Kaynak: Eurostat

EK 18: Önemli Düzeyde Maddi Mahrumiyet Yaşayan İnsanlar (%)

Ülke / Yıl	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bulgaristan	41,9	45,7	43,6	44,1	43,0	33,1	34,2	31,9	30,0	20,9
Yunanistan	11,0	11,6	15,2	19,5	20,3	21,5	22,2	22,4	21,1	16,7
Hırvatistan		14,3	15,2	15,9	14,7	13,9	13,7	12,5	10,3	8,6
Polonya	15,0	14,2	13,0	13,5	11,9	10,4	8,1	6,7	5,9	4,7
Romanya	32,1	30,5	29,5	31,1	29,8	25,9	22,7	23,8	19,7	16,8
Sırbistan					26,9	26,3	24,0	19,5	17,4	15,9
Türkiye	56,7	59,3	57,9	55,0	43,8	29,3	30,3	32,9	28,7	26,4

Kaynak: Eurostat

EK 19: Enflasyon Oranı (Yıllık %)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	3,0	3,4	2,4	0,4	-1,6	-1,1	-1,3	1,2	2,6	2,5
Yunanistan	4,7	3,1	1,0	-0,9	-1,4	-1,1	0,0	1,1	0,8	0,5
Hırvatistan	1,1	2,2	3,4	2,3	0,2	-0,3	-0,6	1,3	1,6	0,8
Polonya	2,6	3,9	3,7	0,8	0,1	-0,7	-0,2	1,6	1,2	2,1
Romanya	6,1	5,8	3,4	3,2	1,4	-0,4	-1,1	1,1	4,1	3,9
Sırbistan	6,2	11,2	7,4	7,7	2,3	1,5	1,3	3,3	2,0	1,9
Türkiye	6,4	10,45	6,16	7,4	8,17	8,81	8,53	11,92	20,30	11,84

Kaynak: Eurostat

EK 20: Yıllık Ortalama Fiyat Endeksi – Tüm Kalemler (2015=100)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	96,66	99,94	102,33	102,72	101,08	100,00	98,68	99,85	102,48	104,99
Yunanistan	99,27	102,36	103,42	102,54	101,11	100,00	100,02	101,15	101,94	102,46
Hırvatistan	92,55	94,59	97,76	100,04	100,26	100,00	99,37	100,67	102,23	103,04
Polonya	92,7	96,3	99,8	100,6	100,7	100,00	99,8	101,4	102,6	104,8
Romanya	87,73	92,84	95,98	99,04	100,41	100,00	98,83	100,00	104,08	108,15
Sırbistan	74,9	83,3	89,4	96,3	98,5	100,00	101,3	104,7	106,8	108,8
Türkiye	68,37	72,79	79,31	85,22	92,81	100,00	107,66	119,63	139,17	160,30

Kaynak: Eurostat

EK 21: Euro / Ulusal Para Birimi (Yıllık Ortalama)

Döviz Türü / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Amerikan Doları	1,3257	1,3920	1,2848	1,3281	1,3285	1,1095	1,1069	1,1297	1,1810	1,1195
Bulgar Levası	1,9558	1,9558	1,9558	1,9558	1,9558	1,9558	1,9558	1,9558	1,9558	1,9558
Hırvat Kunası	7,2891	7,4390	7,5217	7,5786	7,6344	7,6137	7,5333	7,4637	7,4182	7,4180
Polonya Zlotisi	3,9947	4,1206	4,1847	4,1975	4,1843	4,1841	4,3632	4,2570	4,2615	4,2976
Rumen Levi	4,2122	4,2391	4,4593	4,4190	4,4437	4,4454	4,4904	4,5688	4,6540	4,7453
Türk Lirası	1,9965	2,3378	2,3135	2,5335	2,9065	3,0255	3,3433	4,1206	5,7077	6,3578

Kaynak: Eurostat

EK 22: Cari İşlemler Hesabı: Uluslararası Mal Ticareti Dengesi (Milyon Euro)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	-3.583,5	-2.690,3	-3.992,1	-2.932,7	-2.776,6	-2.622,4	-984,5	-765,9	-2.698,7	-2.891,2
Yunanistan	-27.271	-23.391	-20.351	-19.672	-20.631	-17.666	-17.960	-19.834	-22.488	-22.834
Hırvatistan	-5.923,1	-6.378,4	-6.293,9	-6.612,2	-6.625,2	-7.121,5	-7.606,6	-8.445,4	-9.642,4	-10.443,8
Polonya	-12.020,9	-14.421,3	-9.669,9	-2.693,8	-5.608	797,6	2.027,6	-351,6	-6.219,7	1.204
Romanya	-9.610,9	-9.371,7	-9.259,1	-5.817,8	-6.538,5	-7.790,9	-9.312,8	-12.203,1	-14.803,2	-17.416,8
Sırbistan		-5.495	-5.635	-4.160	-4.029	-3.936	-3.423	-3.997	-5.244	-5.680
Türkiye	-42.605,3	-63.906,5	-50.905,9	-60.238	-48.072,7	-43.375,6	-36.013,9	-51.370,2	-33.897,2	-14.909,3

Kaynak: Eurostat

EK 23: Cari İşlemler Hesabı: Uluslararası Hizmet Transferleri Dengesi (Milyon Euro)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	2.432,6	2.761	2.588,8	2.653,5	2.543,6	3.080,8	3.410,3	3.052,9	4.129	4.875,3
Yunanistan	12.096	13.594	13.822	15.745	18.244	16.581	16.298	18.042	19.305	21.115
Hırvatistan	5.179,8	5.597,7	5.603,6	5.740,1	6.465,4	7.241,3	8.162,6	8.772,6	9.208	10.328,1
Polonya	3.744,2	5.526,1	6.294,8	7.966,3	9.431,1	10.878,4	13.750,9	17.839,1	21.268,5	23.648,7
Romanya	1.494,7	1.659,9	2.476,4	4.776,7	6.053,5	6.817,2	7.880,6	8.185,4	8.360,1	8.649,7
Sırbistan		154	111	312	464	725	896	966	1.093	1.012
Türkiye	12.688	14.370,2	17.731,5	17.848,7	20.124,6	21.856,4	18.511,9	22.966,3	26.553,1	33.184,2

Kaynak: Eurostat

EK 24: Cari İşlemler Hesabı Dengesi (Milyon Euro)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	-658,4	136,2	-357,8	535,6	530,6	55,1	1.550,9	1.825	553,6	1.847,5
Yunanistan	-22.648	-17.831	-6.666	-2.588	-1.319	-1.438	-3.049	-3.407	-5.231	-2.725
Hırvatistan	-1.001,1	-825	-812,2	-462,1	104,9	1.436,3	982,5	1.680,9	931,9	1.477,5
Polonya	-20.079,6	-20.359,3	-15.688	-7.078,4	-10.606,5	-3.918,6	-3.381,1	-1.544,2	-6.513,9	2.604,4
Romanya	-6.428,9	-6.594,4	-6.393,8	-1.104,1	-233,6	-948,7	-2.348,1	-5.239	-8.961,4	-10.480,4
Sırbistan		-3.657	-3.672	-2.099	-1.905	-1.529	-1.317	-2.049	-2.092	-3.273
Türkiye	-34.121,9	-53.827,6	-37.208	-47.988,8	-33.010,1	-28.986,2	-24.218,4	-35.796,2	-16.734,8	7.933,7

Kaynak: Eurostat

EK 25: Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri – Akım Veriler (Milyon Dolar)

Ülke / Yıl	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	3.385	1.525	1.849	1.375	1.450	462	2.220	1.026	1.829	1.214	1.223
Yunanistan	2.436	330	1.143	1.740	2.567	2.687	1.268	2.765	3.485	3.973	4.631
Hırvatistan	3.346	490	1.517	1.356	580	2.896	91	274	555	1.152	1.365
Polonya	12.932	13.876	20.616	6.059	6.038	14.269	15.271	15.690	9.179	13.947	13.220
Romanya	4.844	2.940	2.522	2.748	3.617	3.216	3.840	5.000	5.419	6.219	5.971
Sırbistan	1.959	1.329	2.709	365	1.034	1.999	2.348	2.352	2.878	4.128	4.281
Türkiye	8.629	9.058	16.171	13.224	12.866	12.969	18.976	13.745	11.020	12.981	8.434
GOÜ	532.580	648.208	724.840	729.449	778.372	677.340	729.889	651.979	700.636	699.306	684.723
GÜ	618.596	703.474	880.406	516.664	565.626	669.561	1.274.405	1.265.245	950.150	761.391	800.239
Dünya	1.221.840	1.422.255	1.700.082	1.330.273	1.451.965	1.403.865	2.041.770	1.983.478	1.700.468	1.495.223	1.539.880

Kaynak: Unctad

EK 26: Doğrudan Yabancı Yatırım Çıkışları – Akım Veriler (Milyon Dolar)

Ülke / Yıl	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	-95	230	163	345	179	268	167	408	345	341	332
Yunanistan	2.055	1.558	1.772	677	-627	3.019	1.578	-1.667	168	477	438
Hırvatistan	1.273	-152	53	-36	-187	1.981	-142	-1.939	-726	231	231
Polonya	4.699	7.226	8.155	727	-4.852	2.898	4.996	11.600	2.760	-406	2.132
Romanya	-88	-21	-33	-112	119	-374	562	5	-97	379	38
Sırbistan	52	189	170	54	13	356	346	250	147	363	269
Türkiye	1.553	1.464	2.349	4.074	3.114	6.682	4.809	2.954	2.622	3.607	2.841
GOÜ	276.664	420.919	422.582	440.164	454.067	446.188	400.401	414.234	467.357	414.747	373.102
GÜ	846.305	988.769	1.215.690	852.708	857.454	848.356	1.275.585	1.103.818	1.095.155	534.028	916.879
Dünya	1.171.240	1.467.580	1.711.652	1.346.671	1.410.696	1.366.900	1.708.088	1.543.239	1.600.984	986.351	1.313.770

Kaynak: Unctad

EK 27: Ülkeye Giren Doğrudan Yabancı Yatırımların Değerleri – Stok Veriler (Milyon Dolar)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	47.971	47.653	49.871	52.623	46.539	42.106	42.165	47.838	49.276	51.856
Yunanistan	33.559	27.433	37.801	27.741	20.181	17.688	27.360	32.371	33.637	40.513
Hırvatistan	34.374	30.883	31.609	32.484	29.761	26.375	27.645	33.436	32.884	29.866
Polonya	193.141	197.538	230.604	252.037	245.161	213.071	185.903	234.441	231.848	236.506
Romanya	70.012	70.328	74.171	84.596	74.732	69.112	71.804	88.199	94.021	97.095
Sırbistan	20.584	22.872	25.451	29.269	29.564	28.825	30.345	37.668	39.833	43.964
Türkiye	181.901	140.305	181.066	145.467	168.645	145.471	132.882	180.697	134.524	164.906
GOÜ	5.951.203	6.625.032	7.744.523	8.483.009	8.310.055	8.374.428	9.077.653	10.353.481	10.678.872	11.311.557
GÜ	12.501.569	13.055.903	14.220.303	16.053.149	17.003.802	16.007.398	16.917.253	20.331.171	20.789.577	24.285.679
Dünya	19.140.603	20.438.199	22.812.680	25.464.173	26.038.824	24.983.214	26.728.256	31.524.356	32.272.043	36.470.162

Kaynak: Unctad

EK 28: Ülkeden Çıkan Doğrudan Yabancı Yatırımların Değerleri – Stok Veriler (Milyon Dolar)

Ülke / Yıl	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Bulgaristan	1.486	1.697	1.867	2.280	2.195	3.083	2.114	2.817	2.712	2.817
Yunanistan	37.876	42.938	43.728	46.352	33.939	26.487	25.555	22.563	19.114	19.848
Hırvatistan	4.154	4.529	4.506	4.361	5.444	5.448	4.963	6.053	6.634	1.112
Polonya	36.839	50.044	57.525	54.974	65.217	27.838	24.790	30.982	28.510	24.835
Romanya	1.486	1.487	1.417	1.465	696	589	910	883	745	1.349
Sırbistan	3.928	3.972	2.204	2.557	2.819	2.870	3.031	3.596	3.805	4.079
Türkiye	23.802	24.034	30.471	32.782	40.088	44.656	38.020	41.403	49.935	47.754
GOÜ	3.131.845	3.705.410	4.459.356	4.993.339	4.833.046	5.296.346	5.808.568	6.898.384	7.523.731	7.899.906
GÜ	16.803.536	17.055.964	18.672.623	20.764.527	20.554.819	19.440.805	19.961.557	23.498.002	23.049.237	26.223.359
Dünya	20.408.257	21.168.489	23.592.739	26.312.635	25.874.757	25.044.916	26.159.708	30.837.927	30.974.931	34.571.124

Kaynak: Unctad

KAYNAKÇA

Abadinsky, Howard, Rebecca Katz ve Keith Carrington. “Income Inequality and Crime: A Review and Explanation of The Time-Series Evidence”, **Sociology and Crimonology Open Access**. Vol.1, Issue.1, 2013, ss.1-9.

Acemoğlu, Daron, Simon Johnson, James Robinson ve Yunyong Thaicharoen. “Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crises and Growth”, **NBER Working Paper Series**. No.9124, September 2002, ss.1-57.

Aggarwal, Raj, Jenny Berrill, Elaine Hutson ve Colm Kearney. “What Is A Multinational Corporation? Classifying The Degree of Firm-Level Multinationality”, **International Business Review**. Vol.20, No.5, Mart 2010, ss.1-21.

Ajami, Riad A., Karel Cool, Jason Goddard ve Dara Khambata. **International Business Theory and Practice**. New York: Macmillan Publishing Company, 1992.

Ak, Selim. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Turizm-Kalkınma İlişkisi”, **Yüksek Lisans Tezi**. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2000.

Akat, Ömer. **Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi**. Bursa: Ekin Kitabevi, 1998.

Akayın, Mustafa Kemal. “Küreselleşmenin Kentsel Politika Üzerine Etkileri”, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2004.

Akdağ, İlham. “Türkiye’deki Trafik Kazaları ile Ekonomik Kalkınma Arasındaki İlişkinin Analizi”, **Doktora Tezi**. Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.

Akgül, Zafer. “Çok Uluslu Şirketlerde İşletme Sermayesi Yönetimi”, **Yüksek Lisans Tezi**. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008.

Aksu, Ceren. “Sürdürülebilir Kalkınma ve Çevre”. **Ege Kalkınma Ajansı**. 2011, ss.1-33.

Aktan, oşkun Can ve İstiklal Yaşar Vural. “Globalleşme Sürecinde ok Uluslu şirketler”. 2004, ss.1-20. <http://www.canaktan.org/ekonomi/cok-uluslu/aktan-makale.pdf> (03 Ağustos 2020)

Aktan, oşkun Can ve İstiklal Yaşar Vural. **ok Uluslu şirketler Global Sermaye ve Global Yatırımlar**. 1. Baskı. Konya: izgi Kitabevi, 2006.

Aktan, oşkun Can ve İstiklal Yaşar Vural. **Globalleşme Fırsat mı, Tehdit mi?**. İstanbul: Zaman Kitap, 2003.

Akyüz, Yılmaz ve Andrew Cornford. “Capital Flows to Developing Countries and The Return of International Financial System”, **Unctad Discussion Papers**. No.143, November 1999, ss.1-50.

Alataş, Sedat. “Ekonomik Kalkınmayı Belirleyen Faktörler: Ampirik Bir Analiz”, **Yüksek Lisans Tezi**. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2014.

Alp, Ali. **Finansın Uluslararasılaşması**. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları, 2000.

Alper, Cem. **ok Uluslu şirketler ve Ekonomik Kalkınma**. 3. Basım. Ankara: Turhan Kitabevi, 1980.

Appleby, Joyce. **Amansız Devrim: Kapitalizm Tarihi**. Ali Cevat Akkoyunlu (ev.). İstanbul: Alfa Basım Yayın, 2012.

Appleton, Simon ve Francis Teal. “Human Capital and Economic Development”, **African Development Report**. 1998, ss.1-29.

Arıboğan, Deniz lke. **Globalleşme Senaryosunun Aktörleri: Uluslararası İlişkilerde G Mücadelesi**. İstanbul: Der Yayınları, 2001.

Arıkan, Deniz. **Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları**. 1. Basım. İstanbul: Hiperlink, 2006.

Arrighi, Giovanni. **Uzun Yirminci Yüzyıl: Para Güç ve Çağımızın Kökenleri**. Recep Boztemur (çev.). Ankara: İmge Kitabevi, 2000.

Arslan, Caner. “Stratejik Plan Çerçevesinde Pazarlama Planının Kurgulanması”, **Yüksek Lisans Tezi**. Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.

Artisien, Patrick ve Peter Buckley. “Joint Venture in Yugoslavia: Opportunities and Constraints”, **Journal of International Business Studies**. Vol.16, No.1, February 1985, ss.111-135.

Aslan, Nurdan. “Dünya Ekonomisinde Gelişmeler: Küreselleşme, Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım”, Osman Küçükahmetoğlu, Hamza Çeştepe ve Şevket Tüylüoğlu (Ed.). **Ekonomik Entegrasyon: Küresel ve Bölgesel Yaklaşım** içinde. Bursa: Ekin Kitabevi, 2013.

Ataman, Göksel. **İşletme Yönetimi: Temel Kavramlar, Yeni Yaklaşımlar**. 3. Basım. İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2009.

Ataman, Muhittin (Ed.). **Küresel Güç ve Refah: Uluslararası Ekonomi Politik Teorileri ve Alanları**. Ankara: Nobel Yayınları, 2007.

Atatüre, Süha. “Tarihsel Gelişim Sürecini Anlamak”. **Stratejik Araştırmalar Dergisi**. Yıl.1, Sayı.2, Eylül 2003, ss.65-80.

Atkinson, A.B. “On The Measurement of Poverty”. **Econometrica**. Vol.55, No.4, July 1987, ss.749-764.

Aydemir, Cahit, İbrahim Arslan ve Funda Uncu. “Doğrudan Yabancı Yatırımların Dünya’daki ve Türkiye’deki Gelişimi”, **Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. Cilt.23, 2012, ss.69-104.

Aykaç, Mustafa, Zeki Parlak ve Süleyman Özdemir. **Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye’de KOBİ’ler**. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, 2009.

Bal, Harun. “Geçiş Ülkelerinde Yolsuzluk ve Kayıtdışı Ekonomi: Kırgızistan Bavul Ticareti Örneği”. **Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**. Cilt.19, Sayı.219, June 2004, ss.169-195.

Başak, Levent. “Çok Uluslu Şirketler ve Bu Şirketlerin Vergilendirme Esasları”. **Vergi Sorunları Dergisi**. No.323, Ağustos 2015, ss.61-71.

Başak, Levent. **4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu Çerçevesinde Yabancı Sermaye Mevzuat Rehberi**. Ankara: Türmob Yayınları, 2008.

Başçı Nur, Hayriye. “Gelişme Sürecinde Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Belirleyen Temel Unsurlar: Türkiye Örneği”, **Doktora Tezi**. Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.

Başkaya, Fikret. **Az gelişmişliğin Sürekliliği**. 4. Baskı. Ankara: İmge Kitabevi, 2001.

Başoğlu, Ufuk, Nalan Ölmezoğulları ve İlker Parasız. **Dünya Ekonomisi: Küreselleşme, Finansal Kurumlar ve Küresel Makro Ekonomi**. 2. Baskı. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları, 2001.

Batır, Macit Batuhan. “Çok Uluslu Şirketlerde Pazarlama Uygulamaları: Havayolu Sektöründe Katar Havayolları ile THY Karşılaştırması”, **Yüksek Lisans Tezi**. İstanbul Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.

Batırel, Ömer Faruk. **Maliye Politikası ve Gelişmekte Olan Ülkeler**. İstanbul, 1984.

Bayat, Duygu. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Nüfus Sorunu ve Türkiye Örneği”, **Yüksek Lisans Tezi**. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010.

Berksoy, Turgay. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Kapasitesi ve Vergi Gayreti”, **Doktora Tezi**. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1982.

Bloch, Harry ve Sam Hak Kan Tang. “Deep Determinants of Economic Growth: Institutions, Geography and Openness to Trade”, **Progress in Development Studies**. Vol.4, No.3, June 2004, ss.245-255.

Bloom, David, David Canning ve Jaypee Sevilla. “The Effect of Health of Economic Growth: A Production Function Approach”, **World Development**. Vol.32, No.1, January 2004, ss.1-13.

Borissova, Olga. “Çok Uluslu İşletmelerde Bir İnsan Kaynakları Stratejisi Olarak Kültürel Farklılıkların Yönetimi ve Bu Süreçte İletişimin Rolü”, **Yüksek Lisans Tezi**. Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.

Candemir, Aykan. **Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama, Cilt-1**. İstanbul: Yased Yayınları, 2006.

Caves, Richard E.. **Multinational Enterprise and Economic Analysis**. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

Çalışkan, Özgür. “Dünya Yatırım Raporu-2002 Çerçevesinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerine Değerlendirmeler”. **Dış Ticaret Dergisi**. Yıl.8, Sayı.27, Ocak 2003, ss.80-106.

Çeken, Hüseyin. “Küreselleşmenin Çok Uluslu İşletmelerde İstihdam ve Ücret Politikalarına Etkisi”, Oya Aytemiz Seymen ve Tamer Bolat (Ed.). **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik** içinde. İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık, 2005, ss.237-254.

Çiğdem, Gülgün. “Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye’de Cari Açık Sorunu”, **Doktora Tezi**. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.

Çolak, İpek. “Gelişmekte Olan Ülkelerde ve Ekonomilerde Yenilikçilik ve Girişimcilik: Türkiye-Arjantin Karşılaştırması”, **Yüksek Lisans Tezi**. Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2017.

Dereli, Beliz. “Çok Uluslu İşletmelerde İnsan Kaynakları Yönetimi”. **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yayınları**. Cilt.4, Sayı.7, Bahar 2005/1, ss.59-81.

Devrim, Fevzi. **Maliye Politikası**. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, 1983.

Dinler, Zeynel. **İktisada Giriş**. 18. Basım. Bursa: Ekin Kitabevi, 2012.

Dornbusch, Rudiger ve Stanley Fischer. **Makro Ekonomi**. 9. Baskı. Ankara: Gazi Kitabevi, 2007.

Dökmen, Gökhan ve Ahmet Aysu. “Hükümet İstikrarının Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerindeki Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkelere İlişkin Ampirik Bir Çalışma”, **Yaşar Üniversitesi Dergisi**. Cilt.5, Sayı.18, Haziran 2010, ss.3028-3037.

Dönmez, Aygöl. “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret Üzerine Olan Etkileri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama”, **Yüksek Lisans Tezi**. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2009.

DPT. **Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı**. Ankara, 2000.

Dunning, John H.. ve Sarianna M. Lundan. **Multinational Enterprises and The Global Economy**. Second Edition. Wokingham: Addison-Wesley, 2008.

Dunning, John. “Re-evaluating The Benefits of Foreign Direct Investment”. **International Thomson Business Press**. 2003, ss.1-17.

Dura, Cihan ve Zerrin Kılıçarslan. “Ulusötesi Şirketler ve Ulus Devlet: Güç Kayması Üzerine Bir Araştırma”, **Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. Cilt.1, Sayı.31, Aralık 2011, ss.85-111.

Durupçu, Murat Ali. **Küresel Rekabet Gücü: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme**. 1. Baskı. Ankara: Nobel Yayınları, 2001.

Easterly, William ve Ross Levine. “Africa’s Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions”, **The Quarterly Journal of Economics**. Vol.112, Issue.4, November 1997, ss.1203-1250.

Ecevit, Cenk. “Küreselleşen Dünyada Çok Uluslu Şirketler ve Politik Risk”, **Yüksek Lisans Tezi**. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008.

Eğilmez, Mahfi. “Kayıt Dışı Ekonomi”, *Radikal*. 21 Aralık 2003. <https://mahfiegilmez.com/2012/05/kayt-ds-ekonomi.html> (24 Nisan 2020).

Eğilmez, Mahfi. **Örneklerle Kolay Ekonomi**. 17. Basım. İstanbul: Remzi Kitabevi, 2014.)

Eğilmez, Mahfi. “Türkiye Ekonomisi Dünyada Kaçınıcı Sırada?”. Ağustos 2017. <https://www.mahfiegilmez.com/2017/08/turkiye-ekonomisi-dunyada-kacnc-srada.html> (27 Ağustos 2020)

Emek Araştırma Dergisi. “Dünyada Su Özelleştirmeleri ve Şirketler”. Sayı.1, 1999, ss.1-25.

Emiroğlu, Kudret, Bülent Danışoğlu ve Binnur Berberoğlu. **Ekonomi Sözlüğü**. 1. Basım. Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları, 2006.

Erbay, Recep ve Miray Özden. “İktisadi Kalkınma Kuramlarına Eleştirel Yaklaşım”, **Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**. Sayı.3, Haziran 2013, ss.1-29.

Erdoğan, Ali. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Etkinliği: Türkiye İçin Ekonometrik Bir Uygulama”, **Doktora Tezi**. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.

Erkal, Mustafa. **101 Soru-101 Cevap: Bölge Açısından Azgelişmişlik**. İstanbul: Boğaziçi Yayınları, 1982.

Erkocaoğlu, Ertan. “Gelişmekte Olan Piyasalarda Sermaye Türlerinin Kurumsal Girişimcilik Yoluyla Firma Performansına Etkisi: İMKB’ye Kote Firmalar

Üzerine Bir Araştırma”, **Doktora Tezi**. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2012.

Ertekin, Meriç Subaşı. “Doğrudan Dış Yatırımların Yatırımcı Ülke Ekonomisi Üzerine Etkileri”. **Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. Cilt.2, Sayı.1, Haziran 2000, ss.59-74.

Esener, Ömer. **Stratejik Ortaklıklar: Türk Şirketleri İçin Büyüme ve Global Pazarlara Açılma Teknikleri**. İstanbul: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları, 1997.

Fırat, Aytekin ve Mustafa Mortaş. “Çok Uluslu İşletmelerin Yabancı Ülkeye Giriş Yollarından Biri: Ortak Yatırım (Joint Venture)”, *Mevzuat Dergisi*. 2005, Yıl.8, Sayı.89. <https://www.mevzuatdergisi.com/2005/05a/03.htm> (04 Ağustos 2020)

Fidan, Erkal. “Çok Uluslu Şirketler ve Az Gelişmiş Ülkeler Üzerine Etkileri”. **Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi**. Sayı.1, 2014, ss.99-118.

Fortune Global 500. <https://fortune.com/global500/2019/search/> (16 Ağustos 2020)

Gedikli, Ayfer. “Çok Uluslu Şirketler ve Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınması Üzerine Etkileri”. **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**. Cilt.6, Sayı.1, 2011, ss.96-146.

Ghoshal, Sumantra ve Christopher Bartlett. “The Multinational Corporation as An Interorganizational Network”, **The Academy of Management Review**. Vol.15, No.4, October 1990, ss.603-625.

Gökalp, Faysal ve Ercan Baldemir. “Kurumsal Yapı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”, **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. Cilt.8, Sayı.1, 2006, ss.212-226.

Griffin, Ricky W.. ve Michael Pustay. **International Business A Managerial Perspective**. Massachusetts: Addison-Wesley, 1996.

Gölseven, Nur. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Sermaye Piyasaları: Türkiye-Arjantin Karşılaştırması”, **Yüksek Lisans Tezi**. Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008.

Günay, Semra. “Çok Uluslu İşletmeler ve Liderliğin Değişen Yüzü: Ahlaki Liderlik”, Tamer Bolat ve Oya Aytemiz Seymen (Ed.). **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik** içinde. İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık, 2005.

Gürün, Fethi. **Globalleşme ve Çok Uluslu Şirketlerin İnsan Kaynakları Yönetimine Etkileri**. Ankara: Kamu-İş Yayınları, 2001.

Han, Ergül ve Ayten Ayşen Kaya. **Kalkınma Ekonomisi: Teori ve Politika**. 5. Baskı. Ankara: Nobel Yayınları, 2006.

Han, Ergül. **Kalkınma Planlaması**. 4. Baskı. Eskişehir, 1995.

Hız, Gülay. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Gösterişçi Tüketim: Türkiye ile İlgili Bir Araştırma (Muğla Örneği)”, **Doktora Tezi**. Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2009.

Hirst, Paul ve Grahame Thompson. **Globalization in Question**. 3. Baskı. Ankara: Dost Kitabevi, 1996.

Hoskisson, Robert E., Richard A. Johnson, Laszlo Tihanyi ve Robert E. White. “Strategy in Emerging Economies”, **Academy of Management Journal**. Vol.43, No.3, June 2000, ss.941-965.

Işık, Hüseyin. “Çok Uluslu Şirketlerde Örtülü Kazanç ve Örtülü Sermaye”, **Doktora Tezi**. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2005.

İncekara, Beyhan. “Gelişmekte Olan Ülkeler ve Türkiye’de İşsizlik”, **Yüksek Lisans Tezi**. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010.

İşgüden, Tamer. **Pür Dış Ticaret Teorisi ve Az Gelişmiş Ülkeler**. İstanbul, 1973.

İzgi, Berna Balcı ve Ebubekir Alyu. “Yoksulluk ve Gelir Dağılımı Eşitsizliği: OECD ve AB Ülkeleri Panel Veri Analizi”, **Gaziantep University Journal of Social Sciences**. Vol.17, No.3, Temmuz 2018, ss.988-996.

Jarblad, Andreas. “The Global Political Economy of Transnational Corporations: A Theory of Asymmetric Interdependence”. **Lulea University of Technology, C Extended Essay**. No.047, 2003, ss.1-54.

Jones, Geoffrey. **Multinational and Global Capitalism: From The Nineteenth to The Twenty-First Century**. Oxford: Oxford University Press, 2005.

Kabaalioglu, Haluk. **Çok Uluslu İşletmeler Hukuku: Çok Uluslu İşletmelerin Gelişimi, Özellikleri, Türleri, Ortaya Çıkardığı Sorunlar ve Çözüm Yolları**. İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, 1982.

Kabaş, Tolga. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Finansal Krizleri Belirleyen Faktörler ve Uluslararası Finans Sistemi”, **Yüksek Lisans Tezi**. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2004.

Karabulut, Ali Naci. “Küreselleşmenin Ticari Hayat Üzerindeki Etkileri”, *Mevzuat Dergisi*. Nisan 2004, Yıl.7, Sayı.76. <https://mevzuatdergisi.com/2004/04a/01.htm> (12 Ağustos 2020)

Karaca, Ahmet Ali ve Bahri Şahin. “Ekonomik Gerikalmışlık ve Ekonomik Dengesizlik Kavramları Üzerine Bir Deneme”, **Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi**. Sayı.17, Ocak 2010, ss.15-20.

Karaduman, Emine. **Ekonomik Kalkınmada Finansman ve Organizasyonu**. Ankara: Maliye ve Gümrük Bakanlığı, 1993.

Karataş, Muhammed ve Eda Çankaya. “İktisadi Kalkınma Sürecinde Beşeri Sermayeye İlişkin Bir İnceleme”, **Mehmet Akif Ersoy Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. Yıl.2, Sayı.3, Aralık 2010, ss.29-55.

Karluk, Rıdvan. “Çok Uluslu Şirketler Üzerine Bir İnceleme”. **Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Dergisi**. Cilt.13, Sayı.2, Aralık 1977, ss.184-259.

Kaymakçı, Oğuz. “Küresel Ekonomide Çok Uluslu Şirketler ve Türkiye’deki Yansımaları”. **Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yayınları**. Cilt.11, Sayı.1, Nisan 2013, ss.224-249.

Kaynak, Muhteşem. **Kalkınma İktisadı**. 4. Baskı. Ankara: Gazi Kitabevi, 2011.

Kazgan, Gülten. **Küreselleşme ve Ulus Devlet: Yeni Ekonomik Düzen Ne Getiriyor? Ne Götürüyor? Nereye Gidiyor?**. 6. Basım. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 2015.

Keskin, Abdullah. “Ekonomik Kalkınmada Beşeri Sermayenin Rolü ve Türkiye”. **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**. Cilt.25, Sayı.3-4, Ekim 2011, ss.125-153.

Keskin, Hidayet (çev.). “Endüstriyel Kalkınma, Küreselleşme ve Çok Uluslu Şirketler: Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Yeni Gerçeklikler”. **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. Cilt.13, Sayı.2, Haziran 2008, ss.415-443.

Koçtürk, Osman Murat ve Meral Eker. “Dünyada ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Çok Uluslu Şirketlerin Gelişimi”, **Tarım Ekonomi Dergisi**. Cilt.18, Sayı.1, 2012, ss.35-42.

Kubar, Yeşim. “Az Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Kalkınma Göstergeleri ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Bir Panel Veri Analizi (1995-2010)”, **Doktora Tezi**. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2014.

Kurihara, Kenneth K.. **The Keynesian Theory of Economic Development**. New York: Columbia University Press, 1959.

Kutal, Gülden ve Ali Rıza Büyükuslu. **Endüstri İlişkileri Boyutunda Çok Uluslu Şirketler ve İnsan Kaynağı Yönetimi: Teori ve Uygulama**. İstanbul: Der Yayınları, 1996.

Loewendahl, Henry ve Ebru Ertugal Loewendahl. “Turkey’s Performance In Attracting Foreign Direct Investment Implications of EU Enlargement”, **European Network of Economic Policy Research Institutes, Working Paper**. No.8, November 2001, ss.1-44.

Manisalı, Erol. **Gelişme Ekonomisi**. 3. Baskı. İstanbul: Ar Yayın Dağıtım, 1982.

Marx, Karl. “The East India Company-Its History and Results”, *New-York Daily Tribune*. June 1853, Vol.12. <https://marxists.org/archive/marx/works/1853/07/11.htm> (04 Ağustos 2020)

Marx, Karl. **Kapital: Ekonomi Politüğın Eleştirisı**. Mehmet Selik ve Erkin Özalp (çev.). İstanbul: Yordam Kitap, 2017.

Mert, Aykan. “IMF ve Dünya Bankası Su Politikaları, Çok Uluslu Şirketlerin Türkiye’deki Uygulamaları”, **2. Su Politikaları Kongresi**. Ankara: TMMOB. 24 Haziran 2009, ss.365-376.

Mıynat, Mustafa. “Liberalizasyon Sürecinde Uygulanan İstikrar Politikalarının Gelir Dağılımına Etkisi (1980 Sonrası Türkiye Örneğı)”, **Doktora Tezi**. Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2003.

Muhlberger, Steven. “Seventeenth-Century Imperialism”, *Nipissing University History Department*. 1999. <https://uts.nipissingu.ca/muhlberger/2155/17THIMP.HTM> (04 Ağustos 2020)

Murtezaoğlu, Merve Doğruç. “Çok Uluslu Şirketler ve Finansal Raporlama Sorunları-Bir Uygulama”, **Yüksek Lisans Tezi**. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008.

Mutlu, Esin Can. **Uluslararası İşletmecilik: Teori ve Uygulama**. 2. Basım. İstanbul: Beta Yayınları, 2005.

Narula, Rajneesh ve John Dunning. “Industrial Development, Globalisation and Multinational Enterprises: New Realities For Developing Countries”, **Oxford Development Studies**. Vol.28, No.2, February 2000, ss.1-34.

Nemli, Arif. **Gelişmekte Olan Ülkelerde Vergi Politikası**. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları, 1979.

Orhan, Osman ve Seyfettin Erdoğan. **İktisada Giriş**. 3. Baskı. Ankara: Palme Yayınları, 2008.

Özalp, İnan. **Çok Uluslu İşletmeler: Uluslararası Yaklaşım**. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1998.

Özalp, İnan. **Çokuluslu İşletmelerin Yönetimi**. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Vakfı Yayınları, 1984.

Özalp, İnan. **Uluslararası İşletmecilik**. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Yayınları, 2004.

Özbilen, Şevki. **Maliye Politikası: Teori-İlkeler-Yöntemler ve Uygulama Sorunları**. 1. Baskı. Bursa: Hiperlink Yayınları, 1998.

Özcan, Pelin Mastar. “Çok Uluslu Şirketlerin Vergilendirilmesi: Transfer Fiyatlaması Açısından Bir Değerlendirme”, **Doktora Tezi**. Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.

Özcan, Talha Erhan. “Çok Uluslu Şirketlerde Stratejik Planlama”, **Yüksek Lisans Tezi**. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.

Özen, Çınar. “Dünya Düzeni ve Gelişmekte Olan Ülkeler”. **Ekonomik Yaklaşım Dergisi**. Cilt.15, Sayı.52-53, 2004, ss.185-207.

Özkan, Abdullah. “Stratejik Rapor”, **Küreselleşme Sürecinin Medya ve Kültür Üzerindeki Etkileri**. İstanbul: Tasam Yayınları, 2006.

Öztaş, Cemal. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Kırsal Kalkınma Sorunu Işığında Yerel Yönetim Birlikleri ve Türkiye Örneği”, **Doktora Tezi**. Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001.

Özten, Melda. “Çok Uluslu Şirketlerin Yaptığı Sosyal Yardımların Gelişmekte Olan Ülkelere Etkisi”, **Yüksek Lisans Tezi**. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.

Özyakışır, Deniz. “Beşeri Sermayenin Ekonomik Kalkınma Sürecindeki Rolü: Teorik Bir Değerlendirme”. **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**. Cilt.6, Sayı.1, Haziran 2011, ss.46-71.

Özyakışır, Deniz. “Küreselleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketlerin Rolü ve Ulus-Devletin Aşınma Argümanı Olarak Mai Anlaşması”, **Yüksek Lisans Tezi**. Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2007.

Pala, Esra. “Çok Uluslu Enerji Şirketlerinin Uluslararası Ekonomi ve Politikadaki Yeri: ABD ve Rusya Karşılaştırması”, **Yüksek Lisans Tezi**. Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.

Porter, Michael. **The Competitive Advantage of Nations**. London: Macmillan Press, 1998.

Resmi Gazete. 4875 Sayılı Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu. 2003. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2003/06/20030617.htm#1> (03 Ağustos 2020)

Rhinesmith, Stephen. **Yöneticinin Küreselleşme Rehberi: Değişen Dünyada Başarıya Götüren 6 Özellik**. Gülten Şen (çev.). İstanbul: Sabah Kitapları, 2000.

Robinson, Richard. “The Developing Countries, Development and The Multinational Corporation”. **The Annals of The American Academy of Political and Social Science**. Vol.403, No.1, September 1972, ss.67-79.

Sağlam, Cemil. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Borçlanmanın İktisadi Kalkınmaya Etkisi”, **Yüksek Lisans Tezi**. Avrasya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2019.

Sağlar, Jale ve Kadir Tuan. “Çok Uluslu Şirketlerin Muhasebe Yapıları ve Muhasebe Uygulamalarını Etkileyen Yapısal Faktörler”, **Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**. Cilt.5, Sayı.5, Haziran 1998, ss.25-43.

Salvatore, Dominick. **International Economics**. 10th Edition. Hoboken: Wiley Publishing, 2010.

Saraç, Özgür. **Küresel Vergi Rekabeti ve Ulusal Vergi Politikaları: Türkiye Değerlendirmesi**. 1. Baskı. Ankara: Maliye ve Hukuk Yayınları, 2006.

Savaş, Vural. **Kalkınma Ekonomisi**. 3. Baskı. İstanbul: Ar Basım Yayın ve Dağıtım A.Ş., 1982.

Serinkan, Celalettin ve Zübeyir Bağcı. “Çok Uluslu İşletmelerin Faaliyet Şekilleri ve Organizasyon Yapıları”, **Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi**. Cilt.1, Sayı.2, Aralık 2012, ss.91-117.

Sevim, Esra. “Küresel Şirketlerde İnsan Kaynakları Yönetiminde Ana-Firma Yavru-Firma Etkileşimi: Otomotiv Sektörü Örneği”, **Yüksek Lisans Tezi**. Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006.

Seyidoğlu, Halil. **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**. 18. Baskı. İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2013.

Seymen, Oya Aytemiz ve Tamer Bolat (Ed.). **Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik**. İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık, 2005.

Sezer, Nuriye. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Özelleştirme Uygulamalarının İstihdam Üzerine Etkileri: Bangladeş, Nijerya, Arjantin ve Türkiye Örnekleri”, **Doktora Tezi**. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2013.

Snell, Scott ve George Bohlander. **Managing Human Resources**. 14th Edition. Mason, Ohio (USA): Thomson, 2007.

Soydal, Haldun. “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Verimlilik Analizi: Otomotiv Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, **Doktora Tezi**. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2007.

Stanton, Elizabeth. “The Human Development Index: A History”. **Political Economy Research Institute (PERI) Working Paper Series**. No.127, February 2007, ss.1-36.

Steinbockova, Martina. “Multinational Corporations and Nation-States: Partners, Adversaries or Autonomous Actors?”, **Diploma Thesis**. Masaryk University Faculty of Social Sciences, 2007.

Süslü, Cemil. “Makroekonomik Faktörlerin Hisse Senedi Getirilerine Etkisi: Türkiye ve Gelişmekte Olan Piyasalar Üzerine Bir İnceleme”, **Doktora Tezi**. Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010.

Şatıroğlu, Kadir. **Çok Uluslu Şirketler: Strüktürel ve Fonksiyonel Bir Evrim Yaklaşımı**. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, 1984.

Şen, Ali ve Murat Karagöz. “Türkiye’deki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Büyüme ve İhracata Etkisi”, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**. Cilt.0, Sayı.50, Ekim 2010, ss.1063-1076.

Taban, Sami ve Muhsin Kar (Ed.). **Kalkınma Ekonomisi: Seçme Konular**. Bursa: Ekin Kitabevi, 2004.

Tağraf, Hasan. “Küreselleşme Süreci ve Çok Uluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi”. **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**. Cilt.3, Sayı.2, 2002, ss.33-47.

Taner, Derya. “Türkiye’de İletişim Tekeli ve Türk Telekomünikasyon A.Ş.’nin Özelleştirilmesi”, **Yüksek Lisans Tezi**. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006.

Tarı, İnci. “Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi ile Basın Özgürlüğü Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma”. **Ulakbilge Sosyal Bilimler Dergisi**. Cilt.6, Sayı.21, Haziran 2018, ss.127-142.

Tekin, Ali Güner. “Kapitalizmin İpini Çok Uluslu Şirketler mi Çekecek?”, *Ekonomistler Bülteni*. Ocak 2003. <http://www.angelfire.com/ok4/aligunertekin/200301KapitalizminIpi.pdf> (05 Ağustos 2020).

Tekin, İpek. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Tüketim Harcamaları”, **Yüksek Lisans Tezi**. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2014.

Tekin, Suat. **Dünyada ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler**. İstanbul: Yased Yayınları, 1988.

Temizel, Handan, Erol Turan ve Metehan Temizel. “Küresel İşletmecilikte Ülkelerin Sosyo-Kültürel Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Yayınları**. Cilt.19, 2008, ss.459-474.

Terazi, Ebru. “Avrupa Birliği’nde ve Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları”, **Doktora Tezi**. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.

Thurow, Lester. **The Future of Capitalism: How Today’s Economic Forces Shape Tomorrow’s World**. 1. Basım. New Jersey: Penguin Group, 1997.

Todaro, Michael ve Stephen Smith. **Economic Development**. Eleventh Edition. Harlow: Pearson Education Limited, 2011.

Tunalı, Nehrîn ve Ayşegül Yılmaz. “Büyüme, Beşeri Sermaye ve Kalkınma İlişkisi: OECD Ülkelerinin Ekonometrik Bir İncelemesi”, **MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi**. Cilt.14, Sayı.4, Aralık 2016, ss.295-318.

Turan, Merve. “Çok Uluslu Şirketlerde Eğitim Süreçlerinin Yapılanması”, **Yüksek Lisans Tezi**. Bursa Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2017.

Türkmen, Sibel Yılmaz. “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye Açısından Bir Değerlendirme”, **Doktora Tezi**. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006.

Tütengil, Cavit Orhan. **Az Gelişmişliğin Sosyolojisi**. 3. Baskı. İstanbul: Ülken Yayınları, 1980.

Uğur, Mehmet Sedat. “İnsani Gelişme Yaklaşımı ve Neoliberal Politikaların Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Karşılaştırılması”, **Yüksek Lisans Tezi**. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2011.

Ulaş, Dilber. “AB’ye Yönelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Çok Uluslu İşletmelerin Üretim Yeri Seçimi Kararları”. **Avrupa Çalışma Dergisi**. Cilt.8, Sayı.2, Nisan 2008, ss.77-95.

Ulaş, Dilber. “Çok Uluslu Şirketlerin Ortak Girişim Stratejisini Kullanma ve Sonlandırma Nedenleri”. **Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları**. Cilt.59, Sayı.2, Şubat 2004, ss.151-177.

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO). **Çok Uluslu Şirketler ve Sosyal Politika ile İlgili İlkeler Üçlü Bildirgesi**. Cenevre, 2000.

Unctad, **World Investment Report 2009**. New York and Geneva, 2009.

Unctad. **Annual Report 2008**. New York and Geneva, 2009.

Unctad. **World Investment Report 2002**. New York and Geneva, 2002.

UNDP. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları. <http://tr.undp.org/content/turkey/tr/home/sustainable-development-goals.html> (06 Ağustos 2020).

Uygun, Elçin. “Çok Uluslu Şirketlerin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Anlayışı ve Çevre Politikaları”, **Yüksek Lisans Tezi**. Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010.

Ülgen, Gülden. “Türkiye’de Dış Borcun Sürdürülebilirliği”. **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**. Cilt.20, Sayı.1, Ocak 2005, ss.19-34.

Van Agtmael, Antoine. “The Emerging Markets Century Revisited”. **Indian Journal of Industrial Relations**. Vol.45, No.1, July 2009, ss.127-136.

Vyshnyak, Olga. “Twin Deficit Hypothesis: The Case of Ukraine”. **National University “Kyiv-Mohyla Academy”**. 2000, ss.1-46.

Wan, William P. ve Robert E. Hoskisson. “Home Country Environments, Corporate Diversification Strategies, And Firm Performance”, **Academy of Management Journal**. Vol.46, No.1, February 2003, ss.27-45.

World Health Organization (WHO). **Report of the Commission on Macroeconomics and Health (CMH): Investing in Health For Economic Development**. Geneva, 2001.

Xu, Dean ve Klaus Meyer. “Linking Theory and Context: Strategy Research in Emerging Economies”, **Journal of Management Studies**. Vol.50, No.7, November 2013, ss.1322-1346.

Yaman, Berker. **Kalkınmakta Olan Ülkelerde İstihdam Sorunu ve Çözüm Yolları**. Bursa: Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi, 1977.

Yanar, Rüstem. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Döviz Kuru Rejimi Tercihi ve Makro Ekonomik Performans”, **Doktora Tezi**. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008.

Yavilioğlu, Cengiz. “Geri Kalmışlık Olgusu ve Ekonomistlik Kalkınma Teorileri (Eleştirel Bir Yaklaşım)”. **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**. Cilt.3, Sayı.2, 2002, ss.49-70.

Yavuz, Cavit ve Deniz Sivrikaya. “Küreselleşmenin Aktörlerinden Çok Uluslu Şirketler ve Yönetim”, **II. Uluslararası Davraz Kongresi**. Isparta. Eylül 2009, ss.1217-1236.

Yılmaz, Binhan Elif ve Sevinç Yaraşır. “Türkiye’de ve OECD Ülkelerinde Tasarruf-Yatırım Açıkları ve Dış Kaynak İhtiyacı”, **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**. Cilt.27, Sayı.2, Ocak 2009, ss.97-128.

Yılmaz, Mustafa. “Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Yatırımlar-Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi”, **Yüksek Lisans Tezi**. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2008.

Zenoff, David. **International Business Management: Text and Cases**. New York: The Macmillan Press, 1971.